

# SERIE **RESEARCH** MEMORANDA

## Infrastructuur- en locatiebeleid en internationale bedrijfsverplaatsingen

Frank Bruinsma  
Bob Knippenberg

Research Memorandum 1999-32



# **Infrastructuur- en locatiebeleid en internationale bedrijfsverplaatsingen**

Frank Bruinsma en Bob Knippenberg

maart 1999

Het artikel is geschreven op persoonlijke titel en is gedeeltelijk gebaseerd op het onderzoek 'En de karavaan trok verder . . .; nomadische tendensen en de relatie met infrastructuurbeleid' (Bruinsma et al., 1997) dat in opdracht van de Adviesdienst Verkeer en Vervoer is verricht door de vakgroep Ruimtelijke Economie.

De auteurs danken Dr. C. Gorter, Dr. M. Kerkhof, Prof.dr. P. Nijkamp, mw. drs. C.M.J. Wijnties en de referent voor hun nuttige commentaar op de conceptversie van het artikel.

# Inhoud

1	Introductie .....	1
2	Waarom zijn bedrijven internationaal actief? . . . . .	1
3	Infrastructuur en vestigingsgedrag .....	4
4	Case studies van internationale bedrijfsverplaatsingen.....	8
	4.1 Bedrijfsstructuur .....	9
	4.2 Transportstromen en -systemen .....	10
	4.3 Locatiemotieven .....	11
5	Implicaties voor het locatie- en infrastructuurbeleid .....	11
	5.1 Het beleid .....	12
	5.2 Het beleid in de praktijk .....	14
6	Resumé .....	16
	Literatuur .....	17
	Noten: .....	18

# 1 **Introductie**

In dit artikel wordt het locatiegedrag van foot-loose, internationaal opererende, bedrijven onderzocht. Door juist deze groep van bedrijven te bestuderen kan wellicht tijdig worden ingespeeld op infrastructurale tekortkomingen in het locatieprofiel van Nederland. De directe relatie tussen infrastructuraanbod en economische activiteiten ligt binnen de competenties van de Ministeries van Verkeer & Waterstaat en Economische Zaken, waardoor interdepartementale samenwerking wenselijk is. De relatie kent twee elementen: niet alleen dient infrastructuraanleg economische activiteiten te faciliteren en zo mogelijk te ontwikkelen, ook dient voorkomen te worden dat infrastructuur aangelegd wordt die in de praktijk in onvoldoende mate benut wordt. Hierbij zijn twee aandachtsvelden te onderscheiden: 1) economie en locatiegedrag, en 2) infrastructuraanbod en locatiegedrag. In paragraaf 2 zal daarom allereerst een inleiding gegeven worden over de economische beweegredenen om – delen van - bedrijven internationaal te verplaatsen en in paragraaf 3 zal nader ingegaan worden op de aantrekkelijkheid van infrastructuur als vestigingsplaatsfactor. In paragraaf 4 zal aan de hand van case studies de relatie tussen internationaal vestigingsgedrag en infrastructuraanbod onderzocht worden. Hiertoe zijn Japanse en Amerikaanse bedrijven in Nederland en Nederlandse bedrijven in Polen geïnterviewd. In paragraaf 5 komt het infrastructuur- en locatiebeleid in Nederland aan bod. Paragraaf 6 geeft een resumé.

## 2 **Waarom zijn bedrijven internationaal actief?**

De belangrijkste redenen voor bedrijven om internationaal te gaan opereren zijn het opkomen van nieuwe markten en het streven naar kostenreducties. Door de mondiale deregulering en harmonisatie is het enerzijds eenvoudiger om toe te treden tot buitenlandse markten. Anderzijds krijgen de bedrijven echter in toenemende mate te maken met buitenlandse concurrentie op de eigen thuismarkt. Om deze internationale concurrentiestrijd aan te kunnen, moeten bedrijven groeien. Grote bedrijven kunnen immers de kosten van R&D-activiteiten laten drukken op veel grotere specifiek aangeboden verkoopvolumina (economies of scope). Naast groeien moet een bedrijf ook zijn activiteiten optimaliseren door kostenreductie (economies of scale). Dit optimaliseren brengt met zich mee dat bedrijven die internationaal opereren hun activiteiten gaan herverdelen in de 'mondiale ruimte'. Hierin zijn bedrijven niet volledig vrij. Een aantal activiteiten zijn brongebonden (grondstoffen) en een aantal activiteiten is marktgebonden. Alle overige activiteiten zijn echter min of meer ongebonden (foot-loose) en dienen ergens tussen de bron en de markt plaats te vinden. Internationale relocaties zullen zich met name voordoen bij de ongebonden productieprocessen. Voor arbeidsintensieve productieprocessen kunnen relatief grote kostenreducties behaald worden door verplaatsing van deze activiteiten naar lage lonenlanden (Oost-Europa en Azië). Van de marktgebonden activiteiten komen met name grootschalige distributienetwerken (bijvoorbeeld Europese Distributie Centra) in aanmerking voor internationale relocatie. De geografische ligging en het infrastructuurnetwerk zullen hierbij een belangrijke rol spelen om de logistieke kosten te reduceren.

Een belangrijk onderscheid dat aangebracht wordt is het verschil tussen bedrijven die voor hun internationale relocatie het penetreren van een nieuwe markt dan wel kostenreducties als hoofdmotief hebben. Deze laatste groep zal in potentie nogmaals reloceren als elders meer kostenreducties te behalen zijn: deze bedrijven noemen wij nomadische bedrijven. Het blijkt lastig nomadische bedrijven te filteren uit de totale internationale verplaatsings-, fusie, en overnamestroom. In tabel 1 wordt getracht het onderscheid tussen nomaden en niet-nomaden onder de zich internationaal relocerende bedrijven inzichtelijk te maken. De in tabel 1 weergegeven kenmerken kunnen in groepen samengevoegd worden en zelfs deze groepen zijn onderling sterk verknoopt.

**Tabel 1** Nomadische bedrijven onder zich verplaatsende bedrijven

NOMADEN	NIET-NOMADEN
foot-loose	inert
foot-loose activiteiten	bron- en marktgebonden activiteiten
verplaatsing over de grens	---
oprichting nieuw bedrijf	fusie/overname bestaand bedrijf
korte verblijfsduur	blijvend
kostenreducties (productie, logistieke keten)	openen nieuwe markt
lage kapitaalsinvestering	hoge kapitaalsinvestering
arbeidsintensieve productie	kapitaalsintensieve productie
productie internationale markt	productie lokale/regionale markt
internationaal netwerk	lokaal/regionaal netwerk
internationale handelsstromen	lokale/regionale handelsstromen

Een eerste groep van kenmerken waarop nomadische bedrijven zich onderscheiden is de hoge mate waarin zij foot-loose zijn. Foot-loose kan hierbij op twee wijzen worden opgevat. Enerzijds dient een bedrijf niet gebonden te zijn aan een locatie door een te hoge investering in onroerend goed en anderzijds dienen de activiteiten die het bedrijf uitvoert zo min mogelijk locatiegebonden te zijn. Een nomadisch bedrijf kan zich geen zware investeringen in gebouwen en machinerie veroorloven, simpelweg omdat het bedrijf dan in zijn relocatievrijheid belemmerd wordt door te zware kapitaalsafschrijvingen (te hoge verzonken kosten). De activiteiten die een nomadisch bedrijf verricht zullen tevens foot-loose zijn. Van de brongebonden activiteiten is grondstoffenwinning per definitie niet foot-loose, echter ook de eerste grondstof-verwerkende processen zijn vaak brongebonden omdat deze processen gepaard gaan met enorme volumereducties (en dus waardeverhoging). De transportkosten vormen de grootste belemmering om dergelijke activiteiten foot-loose te maken. Met name de productie van halffabrikaten en de eindassemblage lenen zich naast allerlei administratieve handelingen voor nomadische activiteiten. Bij de productie van halffabrikaten kan hierbij gedacht worden aan lage lonenlanden; de kwaliteit van de veelal sterk gestandaardiseerde producten is constant ongeacht waar het geproduceerd wordt. Bij de eindassemblage kan gedacht worden aan Europese distributie centra, waar enkele finale handelingen plaatsvinden om het product geschikt te maken voor de Europese markt (Value Added Logistics).

Een tweede groep kenmerken waarop nomadische bedrijven zich zullen onderscheiden van de overige internationaal relocerende bedrijven is de beperkte binding die zij willen hebben met de locatie van vestiging. Deze beperkte binding aan de locatie zal naast de geringe kapitaalsinvestering zoals hierboven besproken, tevens naar voren komen uit de geringe geneigdheid te fuseren dan wel bestaande bedrijven over te nemen. Het is relatief eenvoudig een eigen bedrijf eerst op te richten en vervolgens te ontmantelen bij vertrek, vergeleken met het aangaan van een samenwerkingsverband in welke vorm dan ook, gezien de juridische aspecten die hierbij betrokken zijn.

Een derde groep kenmerken waarop nomadische bedrijven zich onderscheiden is de nadruk die zij leggen op kostenreducties in tegenstelling tot het openen van nieuwe markten. De kostenreducties zullen enerzijds behaald dienen te worden door arbeidsintensieve productieprocessen uit te plaatsen naar lage lonenlanden en anderzijds door eindassemblage te concentreren per continent waardoor standaardproducten voor de wereldmarkt voor deelmarkten geschikt kunnen worden gemaakt (value added logistics in Europese distributie centra).

Een vierde groep kenmerken betreft de internationale dimensie van nomadische bedrijven. Zij maken deel uit van een internationaal opererend bedrijf, dat produceert voor de internationale markt. De binding van het bedrijf is dus niet aan de regio waar het bedrijf gelocerd is maar aan het internationale netwerk waarin het opereert.

Een tweetal aspecten maken het moeilijk - ondanks de bovenbeschreven typologie - 'in het veld' pure nomadische bedrijven te vinden. Ten eerste is er veelal sprake van glijdende *schalen*. Niet alleen hangen veel kenmerken sterk met elkaar samen, tevens zijn vele tegenstellingen tussen nomadische en niet-nomadische bedrijven niet zo zwart-wit als zij in de tabel aangegeven worden. In de tabel worden bijvoorbeeld kostenreducties afgezet tegenover het openen van nieuwe markten. Voor veel bedrijven zal sprake zijn van een mengvorm. Ook een nomadisch bedrijf heeft vanzelfsprekend oog voor nieuwe markten, echter het zal zich bij de locatiekeuze laten leiden door kostenreducties en de mogelijkheid open houden om binnen een 'nieuwe markt' te kunnen reloceren zodra de kostenverhoudingen veranderen. Anderzijds zal een bedrijf dat haar activiteiten wil uitbreiden en blijvend een nieuwe markt wil veroveren, ook in eerste instantie een locatie zoeken die een gunstig kostenplaatje oplevert; een dergelijk bedrijf zal zich echter wellicht meer aan deze locatie binden door grotere kapitaalsinvesteringen of door zich sterker te binden aan lokale/regionale netwerken van bedrijven. Er zal dan ook altijd een grijs schemergebied zijn tussen de nomaden 'pur sang' en de overige zich internationaal relocerende bedrijven.

Een tweede probleem bij de operationalisatie van nomaden is de *volgtijdelijkheid* in het proces van internationale bedrijfsverplaatsingen. Veelal begint een internationaal contact met een vertegenwoordiger in het buitenland, hetgeen via een eigen verkooppunt en distributienetwerk leidt tot een verplaatsing van - een deel van de activiteiten van - het bedrijf. Aangenomen mag worden dat ook nomadische bedrijven zich niet vanuit het niets in het diepe storten en in ieder geval goede contacten hebben betreffende de locaties waar men zich - tijdelijk - wil vestigen. Wellicht verplaatsen ook nomadische bedrijven - delen van hun activiteiten - stapsgewijs.

### 3 Infrastructuur en vestigingsgedrag

De rol van infrastructuur in locatiegedrag van bedrijven is al terug te vinden in de klassieke locatietheorie zoals van Thunen deze in 1821 ontwikkelde voor de landbouw. Launhardt (1882), Weber (1909) en Predohl (1925) werkten deze theorie uit voor de locatie van industriële activiteiten en Christaller (1933) en Losch (1940) voor de handel en dienstverlening. Isard (1956) veralgemeniseerde met zijn interregionale handelstheorie de voorheen sector-specifieke locatietheorie. Na hem volgden de cumulatieve causatie theorie van Myrdal (1957), de groeipooltheorie van Perroux (1958) en de regionale ontwikkelingspotentieel theorie van Biehl et al. (1975). Als laatste bookmark mag het het boek "Geography and Trade" van Paul Krugman (1991) beschouwd worden. Krugman legt – gebruik makend van elementen uit voorgaande theorieën – de nadruk op de rol van schaalvoordelen in regionale ontwikkelingspatronen.

Hoewel in al de bovengenoemde locatietheorieën expliciet of impliciet een voornamelijk rol aan transportinfrastructuur wordt toegekend, zijn het uiteindelijk toch de bedrijven die de beslissing nemen om zich – gedeeltelijk – te verplaatsen. In deze paragraaf zal nader ingegaan worden op de beweegredenen en het proces achter een relocatiebeslissing. In het relocatieproces zijn twee fasen te onderscheiden. In de eerste fase wordt ingegeven door bedrijfseconomische argumenten – de beslissing genomen het bedrijf of een deel van de bedrijfsactiviteiten naar elders te verplaatsen. In de tweede fase wordt dan een beslissing genomen *waarheen* het bedrijf verplaatst wordt.

In de initiële fase is er sprake van een groeiende bewustwording dat op basis van economische en concurrentiemotieven het noodzakelijk is het bedrijf te verplaatsen. Hoewel de uiteindelijke relocatiebeslissing genomen wordt op basis van een trade-off tussen verschillende kostencategorieën (variable kosten, verzonken kosten et cetera) kunnen er vele achterliggende motieven bij een rol spelen. Bijvoorbeeld, uit onderzoek van Van der Steen en Van der Velde (1993) en Bruinsma en Rietveld (1995) blijkt dat ondernemers aangegeven dat een gebrek aan expansieruimte op de oude locatie doorslaggevend is geweest bij de beslissing het bedrijf te verplaatsen. De kostenberekening betreft in deze gevallen de verplaatsing van een deel van de activiteiten of het gehele bedrijf. Deze beslissing heeft veelal betrekking op een laag aggregatieniveau en leidt tot bedrijfsverplaatsingen over korte afstanden.

In deze studie staan echter de internationale bedrijfsverplaatsingen centraal en de beweegredenen voor dergelijke verplaatsingen zijn al besproken in paragraaf 2: de belangrijkste redenen zijn het openen van een nieuwe markt en kostenreducties. Hier wordt nog opgemerkt dat deze internationalisering van bedrijfsactiviteiten voor een groot deel mogelijk is gemaakt door de snelle daling van de transportkosten in de afgelopen decennia. In de na-oorlogse periode heeft met name in de Eerste en Tweede Wereldlanden een snelle ontwikkeling van de fysieke infrastructuurnetwerken en de technologie van transportmiddelen plaatsgevonden, waardoor de transportkosten snel daalden. Dit heeft niet geleid tot een evenredige daling in het belang van transportkosten in het productieproces. Hoewel het aandeel van de transportkosten in het productieproces gering is, heeft het een grote invloed op de winstmarge van het product. Gegeven de sterke (prijs)concurrentie tussen producenten op de meeste overige elementen van het productieproces, heeft transportinfrastructuur een positie als sleutelement in de

onderlinge concurrentiepositie verkregen.

In de tweede fase – nadat de beslissing om het bedrijf te verplaatsen is genomen – gaat de locatie waarheen het bedrijf verplaatst dient te worden een centrale rol spelen. In deze fase spelen veelal niet alleen duidelijke kostenelementen een rol bij de uiteindelijke verplaatsingsbeslissing, maar ook vele moeilijk kwantificeerbare elementen; zoals de kwaliteit van de woonomgeving en het imago van potentiële locaties.

Tal van studies zijn verricht naar de invloed van locatiefactoren op de uiteindelijke locatiebeslissing van ondernemers. In deze paragraaf zullen er een drietal representatieve studies uitgelicht worden: de eerste geeft een goed overzicht van de meest relevante categorieën van locatiefactoren en tevens een indicatie van de hardheid van de data; de tweede geeft aan hoe managers van internationale ondernemingen uit geheel Europa oordelen over het belang van locatiefactoren; in het derde onderzoek wordt getracht een trade-off te maken tussen een aantal relevante locatiefactoren.

Tabel 2 geeft een overzicht van de belangrijkste locatiefactoren en de hardheid van de data (Chapman en Walker, 1992). Hoewel de lijst niet uitputtend is, wordt wel een aardig overzicht gegeven. Wat betreft de hardheid van data onderscheiden de auteurs naast kwantificeerbaar, niet-kwantificeerbaar en te schatten, de categorie ‘guesstimate’. Deze laatste term laat zich lastig vertalen, maar het is wel duidelijk wat de auteurs bedoelen: met enige aannames is een orde van grootte van het belang van de betreffende factor te schatten.

De tabel geeft aan dat voor vele locatiefactoren de verkregen informatie nogal zacht is, hetgeen het maken van een nauwkeurige bedrijfseconomische berekening van de meest gunstige vestigingslocatie tot een heikele zaak maakt. Bij een internationale bedrijfsverplaatsing dient de manager op basis van incomplete informatie een beslissing te nemen met betrekking tot locaties in landen waarmee de manager in het algemeen niet bekend is. Een van de belangrijkste aannames in de locatietheorie en -modellen, namelijk dat een locatiebeslissing wordt genomen op basis van perfecte informatie, blijkt dan ook mank te lopen. In de praktijk worden locatiebeslissingen genomen op basis van partiële informatie. De perceptie die de ondernemer heeft van de verschillende potentiële vestigingslocaties blijkt hierbij een voornamelijk rol te spelen. Het onderzoek naar de perceptie van ondernemers met betrekking tot ruimtelijke kwaliteiten van regio's is echter beperkt (zie Pellenbarg, 1982). Wel is duidelijk dat het imago dat een regio heeft dan wel uitstraalt een rol van betekenis speelt. Indien transportinfrastructuur in belangrijke mate bijdraagt aan de aantrekkelijkheid – het imago - van een regio, is het duidelijk dat met investeringen in transportinfrastructuur het imago van een regio kan worden opgevijseld. Bruinsma en Rietveld (1997a) hebben aangetoond dat de waardering van Nederlandse ondernemers voor 67 steden verspreid over het land in hoge mate verklaard wordt door de relatieve ligging van de betreffende steden in het snelwegennetwerk. Vanuit deze optiek kan het infrastructuraanbod van een land dan wel een regio als een van de weinige competitieve middelen gezien worden die een nationale overheid – gegeven de Europese regelgeving – open staan in de strijd om de werving van internationaal opererende bedrijven. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de invloed van een uitbreiding in het infrastructuurnetwerk op het imago van een regio afhangt van de bestaande infrastructuurnetwerk, het type infrastructuur dat aangelegd wordt en de kwaliteit van het netwerk in de concurrerende regio's (Vickerman et al. 1999).



**Tabel 2:** Belangrijkste locatiefactoren en hardheid data

Locatiefactor	Hardheid data
Toegang tot markten <ul style="list-style-type: none"> <li>• Distributiekosten naar bestaande markten</li> <li>• Ontwikkeling in verkoop</li> </ul>	Schatting 'Guesstimate'
Ligging t.o.v. toeleveranciers <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assemblage kosten</li> <li>• Ontwikkelingen in toeleveringen</li> </ul>	Schatting 'Guesstimate'
Concurrentie overwegingen <ul style="list-style-type: none"> <li>• Locatie concurrenten</li> <li>• Reactie concurrentie op verplaatsing</li> </ul>	Kwantificeerbaar Niet-kwantificeerbaar
Transportfaciliteiten <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschikbaarheid, kwaliteit en kosten</li> </ul>	Schatting
Nutsbedrijven en diensten <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschikbaarheid, kwaliteit en kosten</li> </ul>	Schatting
Arbeidsmarkt <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschikbaarheid, kwaliteit en kosten</li> </ul>	Schatting
Belastingen en subsidies <ul style="list-style-type: none"> <li>• Belastingregime</li> <li>• Belastingvoordelensubsidies</li> </ul>	Kwantificeerbaar Kwantificeerbaar
Locatie specifieke factoren <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aanwervings- en ontwikkelingskosten</li> </ul>	Kwantificeerbaar
Milieufactoren <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geldende milieuwetgeving</li> <li>• Gemak verkrijgen vergunningen en ontheffingen</li> </ul>	Kwantificeerbaar Niet-kwantificeerbaar
Omgevingsfactoren <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aanwezige faciliteiten</li> <li>• Heersende normen en waarden</li> <li>• Kosten levensonderhoud</li> </ul>	Schatting Niet-kwantificeerbaar Kwantificeerbaar

Bron Chapman en Walker (1992)

Wanneer we met bovenstaande kanttekeningen in gedachte de vele studies ter hand nemen die met behulp van ondernemerssurveys inzicht trachten te geven in het relatieve belang van locatiefactoren, dan mag duidelijk zijn dat met de nodige voorzichtigheid naar de resultaten gekeken dient te worden.

Ter illustratie van dergelijke – internationaal georiënteerde – locatiestudies zijn in tabel 3 de resultaten opgenomen van een survey die Healey & Baker (1990/1998) jaarlijks uitvoeren onder 500 managers van internationale ondernemingen verspreid over geheel Europa (van Noorwegen tot Rusland en Turkije). Hoewel voor de meeste factoren geen duidelijk patroon van een dalend dan wel stijgend belang in de tijd is waar te nemen, is het wel duidelijk dat de invloed van transportinfrastructuur als locatiefactor groot is. Healey & Baker concluderen dan ook dat de externe communicatie mogelijkheden de bedrijf filosofie blijven domineren, gevolgd door kostenaspecten (Healey & Baker, 1998, p.6).

**Tabel 3** Belang locatiefactor (percentage ondernemers dat 'absoluut essentieel' aangeeft)

	1990	1992	1994	1996	1998
Toegang, markt, klanten en toeleveranciers	60	62	71	63	66
Transportnetwerk met andere steden / internationaal	57	49	51	52	62
Kwaliteit telecommunicatie	59	43	48	46	54
Kosten en beschikbaarheid staf	35	39	40	43	50
Belastingklimaat en subsidieregelingen	30	34	31	36	36
Kwaliteit-prijsverhouding kantoren	24	23	22	26	26
Kwaliteit stedelijke transportinfrastructuur	--	22	25	22	21
Beschikbaarheid kantoorruimte	27	22	19	22	25
(Buitenlandse) taalbeheersing	17	17	16	18	22
Milieuwetgeving	--	11	7	11	12
Kwaliteit woonomgeving voor personeel	14	10	10	10	13

Bron: Healey & Baker (1990-1995), (1996-1998)

Vele studies leveren vergelijkbare resultaten op als de Healey & Baker studies. Echter, welke conclusies mogen getrokken worden uit zulke zachte resultaten? Zoals gesteld bestaat de verplaatsingsbeslissing uit twee fasen. De betekenis van transportinfrastructuur is relevant wanneer gezocht wordt naar de alternatieve vestigingslocatie, dus als de beslissing om te verplaatsen reeds genomen is. In dit licht bezien speelt infrastructuur een belangrijke rol als 'pull' factor van alternatieve vestigingslocaties en niet als een 'push' factor in de beslissing de oude locatie te gaan verlaten. Desondanks is het van belang over informatie te beschikken met betrekking tot de relatieve kracht van infrastructuur als 'pull' factor vergeleken met andere 'pull' factoren. Bruinsma en Rietveld (1997b) hebben getracht met behulp van een trade-off de relatieve kracht van een zevental pull factoren kwantitatief vast te stellen. Hun bevindingen zijn dat om een gelijk nutsniveau voor ondernemers te handhaven een afstandsafname van een kilometer in de ligging van een bedrijf ten opzichte van een op- en afrit van een snelweg gelijk staat aan:

- Een stijging in de grondprijs van circa 7 gulden per m<sup>2</sup>, of;
- Een afname van de investeringssubsidie met 2,5 %, of;
- Een toename tot de belangrijkste klanten / toeleveranciers met 3,2 km., of;
- Een toename tot de dichtst bij zijnde grote stad met 3,5 km., of;
- Een toename tot het dichtst bij zijnde station met 7,5 km.

Samengevat blijkt dat het aandeel van transportkosten in de totale productiekosten relatief laag is, echter de bijdrage aan de winstmarge van een bedrijf is significant. Daarnaast zijn transportkosten een van de resterende elementen waarmee bedrijven kunnen concurreren en is transportinfrastructuur een van de resterende elementen waarmee overheden kunnen trachten het imago van een regio / land op te vijzelen. De invloed van transportinfrastructuur dient met name gezocht te worden in de sfeer van een 'pull' factor bij de selectie van een alternatieve vestigingslocatie en niet zozeer als een 'push' factor die aanzet tot de eigenlijke verplaatsingsbeslissing.

Een laatste essentieel aandachtspunt is dat niet zozeer de aanwezigheid van fysieke infrastructuurmetwerken van belang is als wel de relatieve bereikbaarheid van een vestigingslocatie binnen de infrastructuurmetwerken. Bereikbaarheid duidt niet zozeer op

het feit dat een vestigingslocatie – regio of land – is aangesloten op fysieke infrastructuurnetwerken, maar op de relatieve strategische – positie die de locatie inneemt binnen het infrastructuurnetwerk in vergelijking met alle andere op het netwerk aangesloten locaties (Rietveld en Bruinsma, 1998). Met betrekking tot internationaal opererende bedrijven betreft de strategische positie de locatie van het bedrijf in alle voor de productie van het bedrijf relevante infrastructuurnetwerken. Hiermee worden dus niet alleen de internationale infrastructuurnetwerken bedoeld, zoals zeehaven, luchthavens, snelwegen en (hogesnelheids-)railnetwerken, maar eveneens een goede ontsluiting op het lokale en regionale netwerk voor dagelijkse toelieferingen, zakelijke dienstverlening en forensenverkeer.

#### 4 Case studie van internationale bedrijfsverplaatsingen

In deze paragraaf komen de resultaten van de bedrijfssurveys aanbod. Een selectie van bedrijven heeft plaatsgevonden aan de hand van tabel 4. Het eerste kwadrant (I) van het schema is – voor het onderzoek naar nomadische vestigingstendensen – niet interessant: dit betreft Nederlandse bedrijven die binnen Nederland reloceren. Het tweede (II) en derde kwadrant (III) zijn respectievelijk Nederlandse bedrijven die naar het buitenland vertrekken en buitenlandse bedrijven die zich in Nederland vestigen. Deze beide kwadranten zijn in het onderzoek aan bod gekomen. Relocaties uit kwadrant II en III duiden in de richting van nomadisch vestigingsgedrag; echter, hiervan hoeft geen sprake te zijn. Het kan immers een eenmalige verplaatsing zijn, die niet noodzakelijkerwijs gevolgd wordt door opvolgende internationale relocations, om welke reden dan ook.

**Tabel 4** Locatiemogelijkheden naar land van herkomst en vestiging.

land van relocatie → ↓ bedrijvigheid in Nederland	Nederland	Buitenland
Nederlandse bedrijven	I	II
Buitenlandse bedrijven	III	IV

Deze beperking geldt niet voor de verplaatsingen uit het vierde kwadrant (IV). Dit betreft buitenlandse bedrijven in Nederland die weer naar het buitenland vertrekken; afhankelijk van de lengte van de verblijfsduur kan hier dus gesproken worden van nomadische bedrijven. In dit onderzoek is slechts één bedrijf getraceerd die aan deze beschrijving voldoet’.

Op basis van de – onvoltooide – verblijfsduur van het buitenlandse bedrijf in Nederland, de sector waarin het bedrijf actief is en de regio waar het is gevestigd, zijn een viertal Amerikaanse en een drietal Japanse dienstverlenende bedrijven in de Randstad geselecteerd en een tweetal Amerikaanse en een drietal Japanse industriële ondernemingen in de intermediaire zone. Uit onderzoek van Buck Consultants International blijkt dat 33 procent van de Japanse en Amerikaanse bedrijven die in de periode 1981-1995 naar

Noordwest Europa zijn gekomen zich in Nederland gevestigd hebben in plaats van in België, Duitsland, Frankrijk, Luxemburg, Oostenrijk of Zwitserland (Ministerie EZ, 1998). Van de 801 Europese hoofdkwartieren heeft 35 % een locatie in Nederland betrokken en van de 174 Europese Distributie Centra en de 501 productievestigingen respectievelijk 54 en 22 %. In Nederland zijn de Europese hoofdkantoren sterk geconcentreerd in de Randstad en de productiebedrijven meer uitgeschoven naar de intermediair en perifeer gelegen regio's.

De in dit onderzoek geselecteerde bedrijven hebben een questionnaire ingevuld en hen is een interview afgenomen. De questionnaire heeft met name betrekking op het belang van een veertigtal locatiemotieven voor het bedrijf en de score van Nederland voor deze locatiemotieven. In de interviews worden onderzocht: de algemene bedrijfskenmerken; de netwerkstructuur van het bedrijf; de locatiemotieven; en - van groot belang in verband met het infrastructuurbeleid - de ontwikkeling en afwikkeling van goederenstromen naar en van het bedrijf en de daarbij gebruikte transportmodi.

Naast deze buitenlandse bedrijven in Nederland zijn voor de case studie naar vertrokken bedrijven een zevental Nederlandse bedrijven met een vestiging in Polen (omgeving Warschau) geselecteerd, die eveneens een questionnaire hebben ontvangen en een interview is afgenomen. Deze selectie is uitgebreid met twee bedrijven waarvan zich de een in Engeland en de ander in Ierland gevestigd heeft.

#### **4.1 Bedrijfsstructuur**

Zeven van de Amerikaanse en Japanse vestigingen in Nederland, zijn het Europese hoofdkantoor van de onderneming (zie tabel 5). In Polen is geen enkele vestiging het Europese hoofdkantoor; in zes gevallen is de vestiging in Nederland - het moederbedrijf - het Europese hoofdkantoor. De netwerken van alle bedrijven in het onderzoek zijn minimaal van Europese omvang. Echter, slechts twee van de Nederlandse bedrijven met een vestiging in Polen maken onderdeel uit van een mondiaal opererende onderneming.

**Tabel 5** Overeenkomsten en verschillen in bedrijfsstructuur

Bedrijfsstructuur	Nederland	Polen
Europees hoofdkwartier	7/12	0/7
Europees netwerk	12/12	7/7
Wereldwijd netwerk	12/12	2/7
Nieuwe vestiging	11/12	7/7
Eigen pand	4/12	2/7

In beide case-studies blijken de onderzochte bedrijven een compleet nieuwe vestiging opgezet te hebben in het land van vestiging (Nederland dan wel Polen). Slechts in één geval is sprake van een overname van een bestaand bedrijf. In beide case-studies blijkt een kwart van de bedrijven de beschikking te hebben over een eigen pand, de overigen hebben de voorkeur voor een huurpand. De bedrijven met een eigen pand zijn ofwel industriële bedrijven, ofwel transportbedrijven. Het zijn dus met name de bedrijven die tamelijk veel ruimte behoeven die eigen panden prefereren. Louter kantoorhoudende bedrijven huren

blijkbaar kantoorruimte.

Een belangrijke vinding in het licht van het verschijnsel nomadisme is dat bij alle bedrijven hoofdzakelijk sprake is van expansie van de activiteiten naar het buitenland en niet zozeer van een verplaatsing van activiteiten, die tot gevolg heeft dat de betreffende activiteiten niet meer plaatsvinden in het land van herkomst. Een belangrijk gegeven hierbij is dat in beide case-studies blijkt dat er in geringe mate aanpassingen van het product om het geschikt te maken voor de betreffende markt plaatsvinden. Veelal blijft dit 'aanpassen voor de markt' beperkt tot het aanbrengen van gebruiksaanwijzingen en omkitten. Er worden geen producten alleen voor de desbetreffende markt gemaakt.

Een duidelijk verschil tussen de buitenlandse bedrijven die zich in Nederland gevestigd hebben en Nederlandse bedrijven die zich in Polen gevestigd hebben is dat de activiteiten van buitenlandse bedrijven in Nederland amper gewijzigd zijn in de periode na de vestiging, terwijl een viertal Nederlandse bedrijven in Polen nieuwe activiteiten aan het pakket heeft toegevoegd. De buitenlandse bedrijven in Nederland bedienen duidelijk een reeds behoorlijk verzadigde markt waar weinig nieuwe 'gaten in de markt' zijn te vinden waarop men kan inspelen. Dit in tegenstelling tot de Poolse markt die volop in transitie en ontwikkeling is. Het belang van de bedrijven om Nederlands management in Polen aanwezig te hebben en niet de activiteiten vanuit Nederland aan te sturen lijkt deels terug te voeren te zijn op het 'de vinger aan de pols houden', om op deze wijze snel zelf 'gaten in de markt' te zien, waarvan een Poolse manager zich wellicht niet zo snel bewust is.

#### **4.2 *Transportstromen en -systemen***

Aangaande de transportstromen en transportsystemen die voor het vervoer aangewend worden wijzen beide case-studies in dezelfde richting: voor intercontinentaal vervoer gebruikt men het schip of het vliegtuig; voor Europees vervoer de vrachtauto. Het spoor blijkt geen goed alternatief voor het vervoer over de weg. De enige uitzondering die gemaakt wordt heeft betrekking op Europees luchtvervoer. Zakelijke personenreizen, spoedbestellingen, hoogwaardige producten en in een enkel geval onderdelen worden via het vliegverkeer afgewikkeld.

Ondanks deze overeenkomst in de aanwending van transportsystemen zijn een aantal verschillen relevant, met name wat betreft de goederenstromen. Daar waar Amerikaanse en in mindere mate Japanse bedrijven zelf 'hun zaakjes regelen', zijn Nederlandse bedrijven in Polen veel sterker gebonden aan het moederbedrijf. Amerikaanse en Japanse bedrijven betrekken hun input niet noodzakelijkerwijs binnen de eigen organisatie, maar betrekken de input los van het moederbedrijf bij onafhankelijke producenten. Nederlandse vestigingen in Polen verkrijgen echter hun input veelal hoofdzakelijk via het moederbedrijf. Het Nederlandse moederbedrijf krijgt veelal toegeleverd vanuit Europa, maar ook intercontinentaal, en pas dan wordt het transport naar Polen georganiseerd. Dit heeft mede te maken met de kleine voorraden die de bedrijven in Polen wensen te hebben, in verband met de invoerrechten en BTW die direct aan de grens over de goederen dient te worden afgedragen.

Een ander belangrijk verschil is dat voor Amerikaanse en Japanse bedrijven niet slechts Nederland de afzetmarkt is, maar minimaal heel Noordwest-Europa. Nederlandse bedrijven in Polen zetten hun producten veelal alleen op de Poolse en hooguit omliggende markten af. Men denkt meestal pas op termijn het geografische verzorgingsgebied te vergroten, al dan niet met behulp van nieuw op te starten vestigingen in bijvoorbeeld Rusland. Het is dan ook voor Nederland in principe veel lastiger om buitenlandse

ondernemingen aan zich te binden. De grote afzetmarkten voor Amerikaanse en Japanse bedrijven zijn te vinden in Duitsland, Frankrijk en - in mindere mate - het Verenigd Koninkrijk. Echter, men geeft juist aan om strategische redenen in eerste instantie voor een tamelijk 'onbeduidend' land als Nederland in Europa te hebben gekozen als vestigingslocatie en de grote afzetmarkten te mijden.

### **4.3 Locatiemotieven**

Wordt tenslotte naar de locatiemotieven gekeken, dan blijkt dat in beide case-studies de bedrijven zich het meest hebben laten leiden door expansie van de activiteiten en het openen van nieuwe markten. Omdat de meeste bedrijven aangeven dat zowel de expansie als de verovering van de nieuwe markt naar tevredenheid verloopt, is de geneigdheid om zich te reloceren gering.

De verovering van de West-Europese markt is meer een strijd om zich nog een plaats te verwerven op een al tamelijk ontwikkelde en dus volgroeide markt, terwijl de Oost-Europese markt een markt in transitie is, die aan het begin staat van een - naar het zich laat aanzien - snelle ontwikkeling. Polen is economisch en politiek gezien een stabiel vertrekpunt van waaruit zo mogelijk in een later stadium de gehele Oost-Europese markt bestreken kan gaan worden.

De eisen die de ondernemers aan het vestigingsklimaat stellen zijn dan ook nogal divers in beide cases. In Polen zoekt men economische en politieke stabiliteit, en de arbeidsmarkt is door het lage loonniveau in het voordeel: hierbij worden het totaal onderontwikkelde infrastructuurnetwerk (met name weg en rail), slechte douanefaciliteiten, onduidelijke overheidswetten et cetera voor lief genomen. Met betrekking tot de vestiging van buitenlandse bedrijven in Nederland gelden hele andere eisen. Hier wordt wel geselecteerd op wetgeving, infrastructuur, douanefaciliteiten, overheidswetgeving et cetera. Voldoet Nederland niet meer aan de verwachtingen, of scoort een ander land beter, dan lijkt het dat bedrijven veel minder moeite hebben de beslissing te nemen te reloceren binnen Noordwest-Europa. De stap vanuit Nederland naar landen als België, Luxemburg, Duitsland maar ook Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk lijkt minder groot dan de stap van Nederlandse bedrijven vanuit Polen naar bijvoorbeeld de Baltische Staten, Rusland of de Oekraïne.

## **5 Implicaties voor het locatie- en infrastructuurbeleid**

Belangrijk in de relatie tussen locatiegedrag en infrastructuraanbod is de vraag in hoeverre internationaal opererende, foot-loose bedrijven, die vanuit kostenoverwegingen nauwlettend en kritisch de huidige vestigingslocatie afwegen ten opzichte van potentiële alternatieven in het buitenland, signalen afgeven dat zij overwegen naar het buitenland te reloceren als - onder andere - het infrastructuraanbod tekort dreigt te schieten. De volgende vragen zijn van belang: Kan het beleid anticiperen op signalen van nomadische bedrijven die duiden op een op handen zijnde internationale relocatie?, en; Wat zijn de gevolgen voor het infrastructuraanbod en het infrastructuurgebruik als dergelijke bedrijven daadwerkelijk reloceren? Het beleid dient vanuit deze optiek dus niet alleen om internationaal opererende bedrijven aan te trekken, maar zeker zo belangrijk is het behouden van de huidige activiteiten in Nederland en de consequenties voor het infrastructuraanbod en -gebruik indien bedrijven vertrekken<sup>2</sup>.

## 5.1 Het beleid

Het beleid dat zich richt op locatiegedrag en infrastructuur valt terug te voeren op twee ministeries: Economische Zaken en Verkeer & Waterstaat. Het kader waarbinnen deze ministeries hun beleid kunnen ontwikkelen wordt echter ingeperkt door het vigerende ruimtelijke orderingsbeleid. Op het ministerie van VROM wordt gewerkt aan de Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening. In februari 1999 is de startnota ruimtelijke ordening 1999 'De ruimte van Nederland' (Ministerie VROM, 1999) verschenen. In deze startnota wordt het tot op dat moment stringent doorgevoerde compactestadbeleid - in aansluiting op waargenomen autonome ontwikkelingen - uitgebreid tot het concept 'Stedenland-plus; de compacte stadbenadering, aangevuld met een beheerste ontwikkeling van regionaal gedifferentieerde corridors'.

Het beleid van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat vloeit voort uit het Structuurschema Verkeer en Vervoer 11 (SVV 11, Ministerie V&W, 1990). Toen bleek dat de in SVV 11 gestelde bereikbaarheidsdoelen niet gehaald zouden worden heeft een bijsturing van het beleid plaatsgevonden. In de beleidsnota's 'Samen werken aan bereikbaarheid' (SWAB, Ministerie V&W, 1996a) en 'Transport in balans' (TIB, Ministerie V&W, 1996b) zijn de beleidsvoornemens in twee strategische en samenhangende pakketten van maatregelen geïntroduceerd:

- Een pakket gericht op zowel de vraag (behoefte aan mobiliteit) als het aanbod van infrastructuur kwaliteiten;
- Een pakket dat zich richt op gegarandeerde bereikbaarheid van de grote stadsgewesten en op versnelde verbetering van de achterlandverbindingen, om de mainports ook in de toekomst bereikbaar te houden.

Om de bereikbaarheid van de mainports en de economische centra in de toekomst te kunnen waarborgen, moeten de achterlandverbindingen versneld verbeterd worden. De problemen in de stadsgewesten ontstaan voornamelijk bij de overgang van het hoofdwegennet naar het stedelijke net. De inrichting van de toeleidende- en ringwegen zal erop gericht worden het economisch belangrijke verkeer en het collectief personenvervoer zo goed mogelijk te laten doorstromen in en rond de stadsgewesten. Een pakket van maatregelen wordt dan ook voorgesteld om deze doelen te kunnen bereiken. Aan de vraagkant wordt gestreefd naar maatregelen zoals prijsbeleid, parkeerbeleid, vervoersmanagement, et cetera. Bij het aanbod wordt ingezet op onder meer: versnelling aanleg infrastructuur, efficiënter goederenvervoer, et cetera.

Het beleid waarbij hoog ingezet wordt op de bereikbaarheid van stadsgewesten (ook intern) en de mainports en het vrijwaarden van de achterlandverbindingen van congestie sluit aan bij de startnota voor de Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening.

Het ministerie van Economische Zaken heeft geen vergelijkbaar lange traditie in het schrijven van beleidsnota's als de ministeries van VROM (Nota's Ruimtelijke Ordening sinds 1960) en V&W (Structuurschema's sinds 1966). De eerste significante bijdragen van dit ministerie betreffen de nota's 'Regio's zonder grenzen' (Ministerie EZ, 1990) en 'Ruimte voor regio's' (Ministerie EZ, 1994) waarin het regionaal economisch beleid voor respectievelijk de perioden 1991-1994 en 1995-2000 gestalte krijgt. In de laatste nota staat het scheppen van werkgelegenheid centraal, hetgeen bereikt dient te worden door een versterking van de - ruimtelijk gedifferentieerde - economische structuur en door de concurrentiekracht van de marktsector. Het beleid van de overheid is hierbij gericht op het versterken van de ruimtelijke vestigingsvoorwaarden door 1) het creëren van voldoende kwalitatief goede bedrijfslocaties, 2) een goede bereikbaarheid, en 3) het benutten van

regionaal economische potenties. Wat betreft de goede bereikbaarheid stelt ook deze nota prioriteit bij de versterking van de twee mainports en de verbetering van de bereikbaarheid van deze mainports via hoofdtransportassen. In deze nota ligt het accent op de concurrentiepositie van Nederland en de Nederlandse regio's in Europa.

Dit laatste thema wordt in de periode 1995-1 997 verder uitgewerkt in een drietal benchmarks naar de internationale concurrentiepositie van Nederland: Toets op het concurrentievermogen (Ministerie EZ, 1995- 1997). In deze toetsen wordt Nederland gespiegeld aan een beperkte set van landen met verschillende systemen van institutionele ordening. Volgens de meest recente Toets op het concurrentievermogen - Klaar voor de toekomst? - heeft Nederland in de afgelopen jaren de sterke punten uitgebouwd en de zwakke punten verbeterd, onder andere door de vernieuwing van de fysieke en kennisinfrastructuur. In tabel 6 wordt de positie die Nederland ten opzichte van de andere getoetste landen inneemt weergegeven voor een aantal relevante locatiefactoren.

**Tabel 6** Score van Nederland voor een aantal relevante locatiefactoren

	Hoog	Gemiddeld	Laag
Budgettair en monetair stabiel	Wisselkoers stabiel Lage rentevoet	Inflatie Tekort / schuld staat	Collectieve lastendruk Collectieve uitgaven
Fiscale infrastructuur	Internationale winst-Belastingsstructuur	Belasting op eigendom en kapitaalbezit	Vermogensbelasting Kapitaalbelasting
Innovatie	R&D publieke sector	Aantal onderzoekers Innovatieve uitgaven Innoverende bedrijven	R&D private sector Omzet innovatieve producten
Kennis	Kwaliteit leerplichtig onderwijs	Aansluiting arbeidsmarkt	Afgestudeerden HBO en academici Computers per leerling
<b>Kapitaalmarkt</b>	Besparingen	Investeringsquote Kapitaalkosten	Corporate governance
Arbeidsmarkt en sociale zekerheid	Productiviteit Stakingsdagen Werkloosheid	Loonkosten Dynamiek werkloosheid Uitgaven sociale zekerheid	Benutting arbeidspotentieel Loondifferentiatie Participatie ouderen / laag opgeleid
Productmarkten en ondernemerschap		Ondememingszin Marktwerking in telecom, lucht-, weg-, watertransport en handel Bedrijvendynamiek Faillissementsregels	Marktwerking openbaar vervoer Vestigingsregels
Infrastructuur en ruimtelijke ordening	Kwaliteitsoordeel zee- en luchthavens	Oordeel efficiency vervoerssystemen Kwaliteitsoordeel spoor	Investeringsniveau Kwaliteitsoordeel wegen (congestie) Voorraad / planning bedrijfslocaties
Milieu	Transparantie wetgeving	Kwaliteitsoordeel internationaal bedrijfsleven	Milieubelasting auto's Milieukosten
Export	Internationale oriëntatie Investerings in buitenland	Inzet financiële instrumenten Oordeel bedrijfsleven	Geografische oriëntatie Inzet niet-financiële instrumenten Samenstelling exportpakket

Bron: Bewerking ministerie EZ (1997)

Tabel 6 laat zien dat het imago van Nederland als vestigingslocatie voor internationale bedrijven afhankelijk is van meer dan alleen transportinfrastructuur. Met betrekking tot



transportinfrastructuur scoort Nederland ▪ ten opzichte van de concurrentie ▪ goed wat betreft lucht- en zeehavens, gemiddeld met betrekking tot het spoor en als gevolg van de relatief sterke congestie in en rond de Randstad relatief slecht met betrekking tot de kwaliteit van het wegennetwerk.

Duidelijk is dat met de Startnotitie voor de Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening de drie betrokken Ministeries op een lijn zijn gekomen: een concentratie op de mainports en hun achterlandverbindingen, waarbij ook in de regio's die de achterlandverbindingen kruisen een beheerste ruimtelijk economische ontwikkeling wordt toegestaan.

Om beleid te ontwikkelen ter versterking van de economische structuur heeft het kabinet de Interdepartementale Commissie voor Economisch Structuurbeleid (ICES) in het leven geroepen, die gegeven de financieel-economische verantwoordelijkheden kan beschikken over middelen uit het Fonds Economische Structuurversterking (FES), ook wel aangeduid als ICES-middelen (buiten de genoemde Ministeries zijn ook het Ministeries LNV en – recent ▪ GSB bij het ICES betrokken). Op 31 maart 1998 hebben de betrokken ministers in het kader van ICES gezamenlijk een brief aan de Tweede Kamer gestuurd 'Impuls voor de ruimtelijk-economische structuur' (TK, 1998a) waarin zij investeringsvoorstellen clusteren in zes samenhangende beleidspakketten: bereikbaarheid; vitaliteit steden; milieubelasting; ruimtedruk en ruimtelijke kwaliteit; kennis en 'het Noorden'. In het bereikbaarheids-, vitale steden- en het ruimtedruk en ruimtelijk kwaliteitspakket wordt getracht het door SWAB en TIB ingezette beleid te integreren met de ontwikkeling van bedrijfsterreinen. In de meest recente Missiebrief van ICES aan de Tweede Kamer (TK, 1998b) wordt een concrete uitwerking van de pakketten van nieuwe investeringen alsmede flankerende instrumenten gegeven voor de periode 1999-2002. Voor deze ICES-maatregelen wordt een additioneel investeringsbedrag vrijgemaakt van ruim 6,4 miljard en tevens wordt een reservering van bijna 21,1 miljard voor de periode 2003-2010 vastgelegd. Naast deze concrete investeringen en instrumenten geeft het Kabinet in deze Missiebrief aan een sterke impuls te willen geven aan publiek-private samenwerking (PPS) om te komen tot innovatief aanbesteden en een snellere besluitvorming (zie bijvoorbeeld de HSL-Zuid). Ondanks de genoemde bedragen en de mogelijk win-win situatie (budgetvergroting door efficiencywinsten en een betere kosten-batenverhouding) die bereikt zou kunnen worden door PPS kan het Kabinet niet anders concluderen dan dat er nog steeds strenge prioriteiten moeten worden gesteld omdat voor een aantal – infrastructurele – projecten op korte termijn geen geld beschikbaar is.

Het belangrijkste winstpunt is in onze ogen echter dat het er in de laatste jaren er naar uit gaat zien dat rijksbreed en waar mogelijk in samenwerking met andere overheden en – belangrijker – de markt (PPS) getracht gaat worden te komen tot een integrale aanpak van de investeringsbehoefte met betrekking tot de fysieke- en kennisinfrastructuur en daarmee de internationale concurrentiepositie van Nederland.

## ***5.2 Het beleid in de praktijk***

De relatie tussen locatiegedrag en de behoefte aan infrastructuur kan tweeledig bestudeerd worden. De aanbod van infrastructuur is van belang bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven; het aanbod is – gemeten naar omvang en kwaliteit - in Nederland vanuit Europees perspectief bezien van een zeer acceptabel niveau. Belangrijk is tevens de vraag naar vervoer. Buitenlandse bedrijven die zich in Nederland vestigen, zullen goederen aan- en afvoeren. Deze goederenstroom zal naar verwachting via Nederland verlopen. Dit kan

gevolgen hebben voor de omvang en de richting van goederenstromen en de daarvoor gebruikte transportmodi binnen Nederland. Van belang zijn tevens de vraageffecten als gevolg van het verplaatsen van bedrijven uit Nederland naar het buitenland, bijvoorbeeld Oost-Europa of Azië. De goederenstromen kunnen niet alleen veranderen van richting (bijvoorbeeld meer door Oost-Nederland voor Oost-Europa of meer uitvoer uit de zeehavens in plaats van invoer) of van transportwijze (weg in plaats van binnenvaart en trein), maar tevens kunnen de goederenstromen buiten Nederland om gaan lopen, waardoor gedane investeringen in infrastructuur niet benut worden.

Voor internationaal opererende bedrijven zullen voor de aanvoer en afzet van producten met name de interregionale en internationale netwerken van belang zijn; echter voor het woon-werkverkeer, de dienstverlening en in de dagelijkse distributie zal met name het stedelijke infrastructuurnetwerk een rol van importantie spelen. Hoewel in het bedrijvenonderzoek niet specifiek ingegaan is op intrastedelijke infrastructuur, gaven een aantal van de Amerikaanse en Japanse bedrijven in Nederland aan dat een goede doorgang door de stedelijke gebieden een kritieke voorwaarde is voor het in stand houden van de vestiging. Metropolitane bereikbaarheid is blijkbaar een zaak van groot gewicht. Mocht het verkeer in de Randstad vastlopen, dan zal menig bedrijf zijn locatie in Nederland heroverwegen.

Het kabinetsbeleid waarbij de mainports Rotterdam en Schiphol dienen te kunnen groeien en de achterlandverbindingen vanuit deze mainports worden open gehouden - sluit nauw aan bij de vereisten die de in dit onderzoek opgenomen *Japanse en Amerikaanse bedrijven in Nederland* claimen. De goederen dienen Europa ingevoerd te worden via de beide mainports, waarna distributie - veelal over geheel Europa - plaatsvindt via de weg. Met name de combinatie van een zee- en een luchthaven op korte afstand van elkaar wordt gezien als een belangrijke locatiefactor. Nederland heeft in Europa eigenlijk alleen concurrentie van België en Noord-Duitsland te duchten. De positie van Nederland is voor de Japanse en Amerikaanse bedrijven echter geen vaststaand gegeven: deze bedrijven zijn uiterst kritisch wat betreft locatiefactoren in het algemeen en infrastructuur in het bijzonder.

De goederenstromen van *Nederlandse bedrijven die een vestiging in Polen hebben* geopend blijven veelal via het moederbedrijf lopen. Overwegend wordt hierbij gebruik gemaakt van het wegtransport, ondanks de slechte gesteldheid van het Poolse wegennet. Voor hoogwaardige goederen wordt wederom gebruik gemaakt van Schiphol. Op het eerste oog ligt het accent op de weginfrastructuur; echter, menig moederbedrijf importeert de goederen wereldwijd waardoor het belang van de mainports niet onderschat mag worden. Voor de toekomst verwacht men veelal meerdere vestigingen in Polen te openen of activiteiten in andere Oost-Europese landen op te starten. Indien de relaties met het moederbedrijf daarbij even hecht blijven als momenteel het geval is, mag verwacht worden dat dit zal leiden tot een toename van de goederenstroom - met name via de weg - via Oost-Nederland naar Oost-Europa.

Samenvattend mag gesteld worden dat zowel de Japanse en Amerikaanse bedrijven in Nederland als de Nederlandse bedrijven met een vestiging in Polen gebaat zijn met het huidige beleid, waarbij het accent ligt op een gelijkwaardige ontwikkeling van de mainports in combinatie met de ontsluitende achterlandverbindingen. Bij de achterlandverbindingen komt duidelijk het belang van weginfrastructuur naar voren.

Het is een bekend feit dat bedrijven met betrekking tot hun vestigingslocatie in het algemeen een bijzonder belang hechten aan twee soorten netwerkinfrastructuur, namelijk; 1) lange afstandsinfrastructuur (bijvoorbeeld Trans-Europese Netwerken, spoorverbindingen, snelwegen, luchtverbindingen, binnenvaart/kustvaart/diepzeevaart) . voor met name interregionaal en internationaal transport, en 2) hoogwaardige lokale/metropolitane infrastructuur (bijvoorbeeld light rail, ringwegen, goed openbaar vervoer, parkeervoorzieningen e.d.) voor met name het dagelijkse distributiesysteem, woon-werkverkeer en dienstverlening. Beide typen van infrastructuur dragen bij tot een verbetering van bereikbaarheid en toegankelijkheid, en zullen derhalve hoog scoren in het vestigingsprofiel van bedrijven. Maar het gewicht dat aan deze elementen wordt toegekend, zal verschillen al naar gelang de sector, de locatie, de markt en het product.

Het voorgaande betekent ook dat pure 'foot-loose' bedrijven bijna niet bestaan. Er zal altijd wel een zekere link met de fysieke infrastructuur bestaan. Verplaatsing van activiteiten heeft dan alleen maar zin als de kosten van een nieuwe bedrijf locatie - in termen van infrastructuurkosten - lager zijn dan in de voorgaande locatie. Daarbij komt nog dat de transitiekosten - en deels ook de verzonken kosten - van een bedrijfsmigratie significant kunnen zijn. Er zijn in werkelijkheid wellicht weinig bedrijven die op een puur betwistbare ('contestable') markt opereren, zodat van een frequente verhuizingenreeks in de meeste gevallen geen sprake kan zijn. De kans dat men nomadische bedrijven vindt - die zowel 'foot-loose' zijn als ook nog een verwaarloosbare transitiekosten en sunk costs hebben - is vrij gering. Dit betekent naar alle waarschijnlijkheid dat zelfs in een internationaliserende economie puur nomadisme geen grootschalig fenomeen zal gaan worden, althans waar het fysieke bedrijfsverplaatsing betreft. Wat zich echter wel voordoet, is een geleidelijk uitschuifproces: bedrijven kunnen elders vestigingen openen en geleidelijk aan kan het belang van deze vestigingen aan economisch gewicht winnen. Op termijn zal er dan sprake zijn van een geleidelijk nomadisme. dat alleen maar op een glijdende schaal gemeten kan worden . Het lijkt dan ook van belang in de toekomst de zoeker meer te richten op dit incrementele proces van bedrijfsverplaatsing Met andere woorden, niet de vraag of er wel sprake is van nomadisme staat dan voorop maar in welke mate voor een gegeven totaal aan bedrijfsactiviteiten sprake is (of kan zijn) van nomadische verplaatsingstendenzen.

Daarnaast dient opgemerkt te worden dat fysieke infrastructuur alleen dan een rol van betekenis speelt voor vestigingsgedrag en nomadisme, als er een synergie is met andere locatiefactoren (leefkwaliteit, arbeidsmarkt, kostenniveau etc.). In sommige gevallen lijkt het zo te zijn dat de kwaliteit van de infrastructuur als een noodzakelijke voorwaarde wordt beschouwd, terwijl de feitelijke locatiebeslissingen dan - gegeven de vervulling van de noodzakelijke voorwaarde - genomen wordt op andere gronden die samen met de infrastructuur het optimale vestigingsprofiel bepalen. Deze factoren kunnen - zeker in een meer verzadigde concurrentiele markt - zeker ook lokaal imago en 'support' van het lokale beleid betreffen. Dit betekent als beleidsboodschap dat het de kunst is om infrastructuurvoordelen om te bouwen tot economisch- psychologische imagofactoren van de desbetreffende regio.

Bij het voorgaande dient bedacht te worden dat infrastructuur meer omvat dan alleen maar wegen of havens. In feite betreft het hier een geïntegreerd pakket van aangeboden diensten van netwerken van diverse categorieën, die ervoor dienen te zorgen dat een vestiging van

een bedrijf in een bepaald gebied meer opbrengsten genereert (of marktmogelijkheden biedt) dan een soortgelijke vestiging elders. Dit betekent ook dat de identificatie van zwakke schakels en knelpunten in een totaalpakket van netwerkdiensten voorop dient te staan, uiteraard vanuit de optiek van het internationaal opererende bedrijfsleven.

## Literatuur

- Biehl, D., E. Hussman, K. Rautenbach, S. Schnijder & V. Sudmeyer, **Bestimmungsgrunde der regionale Entwicklungspotentials**, Mohr, Tübingen, 1975.
- Bruinsma, F.R., & P. Rietveld, The impact of accessibility on the valuation of cities as location for firms, in: J. Egelin and H. Seitz (eds.), **Städte vor neuen Herausforderungen**, Nomos, Baden-Baden, 1997a, pp. 189-217.
- Bruinsma, F.R., & P. Rietveld, A stated preference approach to measure the relative importance of location factors, **International Journal of Development Planning Literature**, Vol. 12, 1997b, pp. 125- 140.
- Bruinsma, F.R., S.A. Rienstra & P. Rietveld, **De structurende effecten van infrastructuur op interregionaal niveau langs verbindingssassen: een ondernemerssurvey**, Projectbureau IVVS, Den Haag, 1995.
- Bruinsma, F.R., C. Gorter & P. Nijkamp, **En de karavaan trok verder.....**, Adviesdienst Verkeer en Vervoer, Rotterdam, 1997.
- Chapman, K., & D.F. Walker, **Industrial location**, Basil Blackwell, Oxford, 1992.
- Christaller, W., **Die zentralen orte in Sudddeutschland**, Fisher, Jena, 1933.
- Geerlings, H. & E.F. ten Heuvelhof, Op zoek naar een nieuwe rol voor de overheid bij het technologiebeleid in de transportsector, **Tijdschrift Vervoerswetenschap**, Vol. 34, 1998, pp. 2 13-229.
- Healey & Baker, **European Real Estate Monitor**, Healey & Baker, London, 1990- 1995.
- Healey & Baker, **European Cities Monitor**, Healey & Baker, London, 1996-1998.
- Isard, W., **Location and the space-economy**, MIT Press, Cambridge, 1956.
- Krugman, P., **Geography and Trade**, MIT Press, Cambridge, 1991.
- Launhardt, W., Die bestimmung des zweckmaszigen standortes einer gewerblichen ablage, **Zeitschrift der Vereins Deutscher Ingenieure**, Vol. 26, 1882, pp. 106-115.
- Losch, A., **The economics of location**, Yale University Press, New Haven, 1940; 1954.
- Ministerie van Economische Zaken, **Regio's zonder grenzen**, Ministerie EZ, Den Haag, 1990.
- Ministerie van Economische Zaken, **Ruimte voor regio's**, Ministerie EZ, Den Haag, 1994.
- Ministerie van Economische Zaken, **Toets op het concurrentievermogen**, Ministerie EZ, Den Haag, 1995.
- Ministerie van Economische Zaken, **Toets op het concurrentievermogen; vervolgonderzoeken**, Ministerie EZ, Den Haag, 1996.
- Ministerie van Economische Zaken, **Toets op het concurrentievermogen; klaar voor de toekomst?**, Ministerie EZ, Den Haag, 1997.
- Ministerie van Economische Zaken, **Ruimte voor economische dynamiek: ontwikkeling vestigingspatronen Amerikaanse en Japanse bedrijven in Europa**, Ministerie van EZ, Den Haag, 1998.
- Ministerie van Verkeer en Waterstaat, **Tweede Structuurschema Verkeer en Vervoer**, SDU, Den Haag, 1990.
- Ministerie van Verkeer en Waterstaat, **Samen werken aan bereikbaarheid**, SDU, Den Haag, 1996a.
- Ministerie van Verkeer en Waterstaat, **Transport in balans**, SDU, Den Haag, 1996b.
- Ministerie VROM, **De ruimte van Nederland**, SDU, Den Haag, 1999.
- Myrdal, G., **Economic theory and underdeveloped regions**, Duckworth, London, 1957.
- Pellenbarg, P.H., Subjectieve waardering van vestigingsmilieus, **Geografisch Tijdschrift**, Vol. 16, 1982, pp. 2 19-226.
- Perroux, F., **La coexistence pacifique**, Presses Universitaires de France, Paris, 1958.
- Predohl, A., Das standortproblem in der wirtschaftstheorie, **Weltwirtschaftliches Archiv**, Vol. 21, 1925, pp. 294-33 1.
- Rietveld, P., & F.R. Bruinsma, **Is transport infrastructure effective? Transport infrastructure and**

- accessibility; impacts on the space economy**, Springer Verlag, Berlin, 1998.
- Steen, P.J.M. van, & B.M.R. van der Velde, **Expansieruimte voor bedrijven**, Onderzoek en Advies 69, Rijksuniversiteit Groningen, Groningen, 1993.
- Thunen, J.H. von, **Der isolierte Staat in beziehung auf landwirtschaft und nationalokonomie**, Fischer, Jena, 182 1.
- Tweede Kamer, **Impuls voor de ruimtelijk-economische structuur**, TK 19974998 25017 nr 6, Den Haag, 1998a.
- Tweede Kamer, **Op de drempel van de 21e eeuw: het investeringsprogramma voor de ruimtelijk-economische structuurversterking (1999-2000)**, TK, Den Haag, 1998b.
- Vickerman, R., K. Spiekermann and M. Wegener, Accessibility and Economic Deveioption in Europe, **Regional Studies**, vol. 33, no. 1, 1999, pp. 1-16.
- Weber, A., **A theory of the location of industries**, Chicago University Press, Chicago, 1909; 1929.

## Noten:

Het lijkt zo eenvoudig voorbeelden te vinden van internationaal **relocerende** bedrijven. De gezamenlijke **KvK** in Woerden is sinds het begin van de jaren '90 wettelijk verplicht alle binnenkomende en vertrekkende bedrijven te registreren. Voor de periode 1993-1997 kunnen zij echter een lijstje met acht naar het buitenland vertrokken bedrijven aanleveren. Bovendien is het veelal niet duidelijk waarheen de bedrijven vertrokken zijn. Vertrekkende bedrijven nemen klaarblijkelijk niet de moeite de **KvK** van de informatie te voorzien die noodzakelijk is voor de gewenste coderingen. De adressen van de in dit onderzoek betrokken bedrijven zijn verkregen via de Amerikaanse en Japanse **KvK** in Nederland, de Nederlandse ambassade in Polen en uit de dagbladen. Het is van belang op te merken dat wij in dit artikel niet ingaan op de rol van de overheid, de efficiëntie van beleid en de 'maakbaarheid van de samenleving'. Voor dergelijke vraagstukken wordt verwezen naar een eerder in dit blad verschenen artikel van Geerlings en ten Heuvelhof (1998).