

# Topmove?

Bedrijfsimmobiliteit vanuit een behaviouraal perspectief.



# Top Move ?

Bedrijfsimmobiliteit vanuit een behaviouuraal perspectief

## *Documentgegevens:*

Auteur:	S.J.G. Leistra
Studentnummer:	0263249
Studie:	Sociale Geografie, Radboud Universiteit Nijmegen
Afstudeerrichting:	Regional and Corporate Location Management
Publicatiedatum:	Januari 2007
Scriptiebegeleider:	Dhr. Dr. M. Van der Velde

## *Adressen:*

Radboud Universiteit Nijmegen  
Faculteit der Managementwetenschappen  
Thomas van Aquinostraat 3  
6525 GD Nijmegen  
Tel: 024-3612381  
M.vandervelde@fm.ru.nl

Stec Groep  
Mercator Park  
Toernooiveld 222  
6503 CE Nijmegen  
024-352 16 16  
info@stec.nl

S.J.G. Leistra  
Willemsweg 79  
6531 DD  
06-42572978  
s.leistra@student.ru.nl



“Als we wisten wat we deden, heette het geen onderzoek”

Albert Einstein

## Voorwoord

Zoals het in alle voorwoorden gebruikelijk, zal ik ook vanaf deze plek een aantal mensen bedanken.

Allereerst wil ik mijn begeleider dhr. Dr. Martin Van der Velde bedanken voor zijn flexibele houding ten opzichte van mijn scriptie- en stageproces. Mede dankzij hem is het mij toch gelukt in vier jaar te kunnen afstuderen en te beginnen met mijn tweede studie Financiële Economie. Door zijn expertise is deze scriptie geworden tot wat nu voor u ligt. Zijn tips en adviezen heb ik nagenoeg allen ter harte genomen, slechts enkele heb ik genegeerd, waardoor enige deficiënties in dit onderzoek geheel voor mijn rekening komen. Dank u voor de leuke en vooral snelle samenwerking.

Het onderwerp van dit onderzoek is tot stand gekomen tijdens mijn vijf maanden durende stage bij de Stec Groep in Nijmegen. Ik wil dan ook al mijn collega's bedanken voor de prettige samenwerking. In het bijzonder dhr. Peter van Geffen die, soms ook ongevraagd, met vruchtbare bijdragen kwam voor mijn onderzoek. Door zijn inzichten heb ik kennis kunnen nemen van hoe bedrijfslocatiekeuze in werkelijkheid plaatsvindt. Tevens wil ik dhr. Peije Bruil bedanken omdat hij altijd paraat stond om dringende vragen te beantwoorden en mee te denken met mijn onderzoek.

Mijn kamergenoten op Toernooiveld 222, hartelijk dank voor de leuke en soms hilarische taferelen tijdens die vijf maanden. Vooral de gesprekken ná de lunch zullen me bijblijven. Jeroen, Remco en Kevin bedankt.

Lucien Collombon, hartelijk dank voor je goede tips en de gezelligheid in jouw huiskamer café Maxim.

Matijs Korpershoek wil ik graag bedanken voor het meedenken over een passende titel en zijn ontwerp voor de omslag van dit rapport.

Zonder steun van familie en vrienden had ik deze scriptie niet met goed resultaat kunnen afsluiten. Pap, Mam bedankt voor jullie steun en luisterende oor niet alleen tijdens mijn afstuderen, maar tijdens mijn gehele studietijd. Jorn bedankt voor de wijze tips en jouw tijd om mijn scriptie door te lezen op typefouten. Steffy, respect voor jou dat je altijd wilde luisteren naar mijn gezeur over mijn scriptie. De vier "afkick" dagen in Brussel hebben me echt goed gedaan, bedankt! Komend jaar Portugal?

Ik hoop dat u deze scriptie niet alleen zult lezen, maar ook dat u kritisch zult zijn op dit werk.

Nijmegen, 22 januari 2007

## Samenvatting

In de economische geografie is op basis van tal van locatietheorieën onderzoek gedaan naar het ruimtelijke gedrag van ondernemingen. Dit onderzoek wil niet het karakter hebben van het zoveelste onderzoek naar het ruimtelijke gedrag van ondernemingen. Dit onderzoek richt zich op het ruimtelijke gedrag van productieondernemingen in Nederland. Vanuit een behaviourale geografische perspectief is gekeken naar de ruimtelijke (im)mobiliteit van de productieondernemingen in Nederland. Dit perspectief vereist dat het individu en het besluitvormingsproces centraal kwamen te staan in het onderzoek. Het uitgangspunt van het onderzoek is, mede ingegeven door een vijf maanden durende stage, dat bedrijfsverplaatsingen niet aan de orde van de dag zijn. Bedrijfsverplaatsingen werden in dit onderzoek gedefinieerd als strategische verplaatsingen, waarbij meerdere steden in overweging zijn genomen en de uiteindelijke verplaatsingen over een afstand moest zijn van groter dan 25 kilometer. Bedrijfsverplaatsingen uit pure noodzaak, als gevolg van bijvoorbeeld een verouderd gebouw, afloop huurcontract etc, gebeuren doorgaans op korte afstanden binnen hetzelfde productiemilieu. Voor dit onderzoek waren deze verplaatsingen niet interessant.

Ondanks de grote voordelen (mede ingegeven door de InvesteringsPremieRegeling) van 'Overig' Nederland als vestigingsplaats voor productie- en assemblage activiteiten is het aantal productiebedrijven dat verplaatst van de Randstad, waar de grootste concentratie productiebedrijven is, naar Noord-Nederland gering. In zes jaar tijd hebben twee integrale bedrijfsverplaatsingen plaatsgevonden van de Randstad naar het Noorden. Het aantal bedrijfsuitbreidingen naar Noord-Nederland van productiebedrijven in de Randstad komt neer op één.

Bedrijfsverplaatsingen van productie- en assemblage activiteiten binnen de Randstad (Utrecht, Noord-Holland en Zuid-Holland) en binnen Noord-Nederland (Drenthe, Groningen en Friesland) komen in tegenstelling tot verplaatsingen tussen Randstad en Noord-Nederland vaker voor. In zes jaar tijd zeventien verplaatsingen. De verplaatsingen binnen deze eenheden bleven op drie na, allen binnen een en dezelfde provincie. Deze drie hebben een nieuwe vestigingsplaats in de aangrenzende provincie. Niet alleen verplaatsingen naar het gunstige noorden, maar ook het aantal verplaatsingen van productiebedrijven door heel Nederland is substantieel lager dan verplaatsingen van diensten. Uit de database bedrijfsruimtegebruikers in beeld kwam naar voren dat 88 procent van alle respondenten aangaf de huidige provincie van vestiging wederom als nieuwe vestigingsprovincie te kiezen. In de behaviourale locatieleer wordt dit principe verklaard als ruimtelijke zelfpreferentie of 'neighbourhood effect'. Echter, op basis van deze enquête, alsmede op basis van de lage mobiliteit van productiebedrijven door heel Nederland en het weinige effect van de IPR-regeling voor exogene bedrijvigheid, kan beter gesproken worden van een *indifferentie* ten aanzien van een

andere provincie of vestigingsplaats dan van ruimtelijke zelfpreferentie of 'neighbourhood effect'. De incidentele verplaatsers over de provinciegrens heen zijn de uitzondering die de regel bevestigen; de regel van immobiliteit. Mobiel zijn is de uitzondering en immobiel de regel. Het immobiele van de productiebedrijven is het resultaat van het ontbreken van andere provincies of regio's als mogelijke nieuwe vestigingsplaatsen in de 'mindset' van besluitnemers. Een soort onbewuste besluitvorming.

Individueen die voorbij de drempel van indifferentie komen, zijn actief verwickeld in besluitvorming, het 'active attitudepart'. Dit onderzoek draagt voor een goede invulling van deze actieve attitude (houding) het attitudemodel van Ajzen (1991) aan. Gezien de 'bounded'-rationele insteek van de 'Threshold of Indifference' is het attitudemodel met het uitgangspunt van een percipiërend individu een goede aanvulling. Tevens is dit model een vruchtbare bijdrage om de besluitvorming die ten grondslag ligt aan ruimtelijke (im)mobiliteit te verklaren en te begrijpen. Het beschrijvende karakter waar de behaviourale locatieleer vaak van wordt beticht kan door het attitudemodel worden ontstegen. Op de kritiek dat binnen de behaviourale locatieleer te weinig bekend is over de perceptie van de besluitnemer werd altijd gewezen op de zinloze discussie tussen 'optimizing' en 'satisficing' gedrag. Het attitudemodel dat uitgaat van een 'bounded'-rationeel persoon gaat voorbij aan deze zinloze discussie en legt tevens de componenten bloot voor het gedrag van een (percipiërende) individuele actor. Gedrag dat voorkomt uit percepties en opvattingen van het individu, de zogenaamde 'beliefs'. Het behaviouraal onderzoek is vooral blijven steken bij de operationalisatie van perceptie in 'mental maps' en regionale imago's. Deze zijn vooral gebaseerd op persoonlijke voorkeuren. Persoonlijke voorkeuren spelen in dit onderzoek alleen een rol bij de uiteindelijke keuze voor een bepaalde vestigingsplaats. Een subjectieve waardering van vestigingsplaatsfactoren ligt ten grondslag aan een keuze voor een nieuwe vestigingslocatie.

Alvorens een dergelijke keuze gemaakt zal worden, zal eerst het besluit tot verplaatsen gemaakt moeten worden. In veel behaviouraal onderzoek wordt deze eerste stap overgeslagen als gevolg van het uitgangspunt dat bedrijven *a priori* ruimtelijk mobiel zijn. Dit onderzoek stelt juist dat bedrijven niet per definitie ruimtelijk mobiel zijn. Derhalve wordt gekeken naar de attitude van besluitnemers ten aanzien van de bedrijfsverplaatsing zelf. De attitude die leidt tot een lagere mobiliteit kan ingegeven worden door financiële motieven, zoals het concept van 'sunk-costs', het verlies van 'insider advantages' of door risicomijdend gedrag waarvan wachten (dus het besluit tot verplaatsen uitstellen), de 'option value of waiting' vaak het gevolg is.

Dit onderzoek trachtte een ander uitgangspunt te bewerkstelligen bij behaviouraal locatieonderzoek in de toekomst en nieuwe inzichten aan te dragen voor de verklaring van immobiliteit bekeken vanuit een behaviouraal perspectief. Indifferentie ten aanzien van een

mogelijk nieuwe vestigingsplaats als nieuwe verklaring van het immobiele karakter van (productie)bedrijven. Een duidelijk onderscheid tussen attitude en intentie als determinanten van ruimtelijke (im)mobiliteit.

# Inhoudsopgave

## VOORWOORD

SAMENVATTING..... I

INHOUDSOPGAVE..... 8

**1 INLEIDING ..... 10**

1.1 Aanleiding onderzoek..... 10

1.2 Maatschappelijk belang ..... 10

1.3 Wetenschappelijke relevantie..... 11

1.4 Doelstelling Onderzoek..... 12

1.5 Probleemstelling ..... 13

1.6 Werkwijze ..... 14

1.7 Begripsbepaling ..... 15

1.8 Structuur van het onderzoeksrapport..... 16

**2 LOCATIETHEORETISCH TIJDPAD..... 17**

2.1 Inleiding ..... 17

2.2 Klassieke locatieleer ..... 17

2.2.1 UITGANGSPUNTEN..... 17

2.2.2 JOHANN HEINRICH VON THÜNEN ..... 18

2.2.3 ALFRED WEBER ..... 20

2.3 Neo-klassieke locatieleer..... 21

2.3.1 KLASSEK MET KANTTEKENINGEN..... 21

2.3.2 KANTTEKENINGEN VAN HET NEOKLASSIEKE DENKEN ..... 23

**3 ECONOMISCHE STRUCTUUR VAN NEDERLAND..... 25**

3.1 Inleiding ..... 25

3.2 Nederland en de economische regio's..... 25

3.3 Overig Nederland: 'Het hoge Noorden'..... 26

3.3.1 GRONDKOSTEN EN BOUWKOSTEN ..... 27

3.3.2 EXPLOITATIEKOSTEN ..... 27

3.3.3 BEDRIJFSRUIMTEGEBRUIKERS ..... 28

3.4 Bovenregionale locatiebeslissingen in Nederland ..... 29

3.4.1 ZES JAAR BOVENREGIONALE LOCATIEBESLISSINGEN NEDERLAND..... 30

3.4.2 DE PRODUCTIE EN ASSEMBLAGE VAN HET NOORDEN..... 31

3.4.3 DE RANDSTAD EN OVERIG NEDERLAND ..... 33

3.4.4 RUIMTELIJKE DYNAMIEK EN (NEO-)KLASSIEKE THEORIE..... 34

**4 HET ATTITUDEMODEL VAN AJZEN & FISHBEIN..... 36**

4.1 Inleiding ..... 36



4.2	<i>De behaviourale locatieleer</i> .....	36
4.2.1	DE NORMATIEVE BESLUITVORMINGSTHEORIE .....	36
4.2.2	DE CARNEGIE-MELLON SCHOOL .....	36
4.2.3	BEHAVIOURALE LOCATIETHEORIE .....	37
4.2.4	KRITIEK OP BEHAVIOURALE LOCATIELEER .....	38
4.2	<i>Theory of Planned Behaviour</i> .....	40
4.3	<i>Oplossing voor kritiek behaviouraal locatieonderzoek</i> .....	43
<b>5</b>	<b>INDIFFERENTIE ALS IMMOBILITEITSFACTOR</b> .....	<b>45</b>
5.1	<i>Inleiding</i> .....	45
5.2	<i>De drempel van indifferentie</i> .....	45
5.2.1	INSTITUTIONELE LOCATIETHEORIE: NEW INDUSTRIAL SPACES .....	45
5.2.2	EEN MODEL VAN INDIFFERENTIE .....	46
<b>6</b>	<b>INDIFFERENTE GEDRAGSTHEORIE</b> .....	<b>49</b>
6.1	<i>Inleiding</i> .....	49
6.2	<i>Actieve besluitvorming</i> .....	49
6.3	<i>Indifferentie</i> .....	50
6.4	<i>'Value of Immobility'</i> .....	51
<b>7</b>	<b>SLOTBESCHOUWING</b> .....	<b>53</b>
7.1	<i>Inleiding</i> .....	53
7.2	<i>Probleemstelling</i> .....	53
7.2.1	DEELVRAAG 1 .....	53
7.2.2	DEELVRAAG 2 .....	54
7.2.3	DEELVRAAG 3 .....	55
7.2.4	DEELVRAAG 4 .....	56
7.3	<i>Epiloog</i> .....	56
	<b>REFERENTIELIJST</b> .....	<b>59</b>
	<b>BIJLAGE I</b> .....	<b>62</b>
	<b>BIJLAGE II</b> .....	<b>67</b>
	<b>BIJLAGE III</b> .....	<b>82</b>
	<b>BIJLAGE IV</b> .....	<b>84</b>

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding onderzoek

In de Economisch Geografische en de Geografisch Economische wetenschap is er een grote verscheidenheid van theorieën over locatie, allen geschreven vanuit bepaalde theoretische stromingen. De verschillende stromingen verschillen sterk in uitgangspunten, vooronderstellingen en methoden.

Zowel de klassieke als de neoklassieke theorieën gaan uit van een natuurlijke dynamiek van ondernemingen, als gevolg van hun drang naar kostenminimalisatie en winstmaximalisatie. Zoals blijkt het onderzoek van Pen (2002) en de Stec Groep (2001) zijn de huidige bedrijfsverplaatsingen, strategische locatiebeslissingen waarbij veel meer factoren een rol spelen dan alleen kosten en winst. Dit is een goed voorbeeld dat "Geography Matters". Steeds vaker wordt gewezen naar gebiedsspecifieke kenmerken als het gaat om bedrijfslocaties. Het gaat dan niet alleen om inrichting van de fysieke ruimte, maar ook om zaken als cultuur en uitstraling naar de rest van Nederland of de rest van de wereld. Alvorens gekozen wordt voor een nieuwe vestigingslocatie worden criteria opgesteld, aan elkaar getoetst en vergeleken en wordt een rationele keuze gemaakt. Althans zo zou het moeten gaan, binnen de klassieke en neoklassieke locatieler. Het besluitvormingsproces wat vooraf gaat aan een bepaalde keuze wordt echter niet alleen ingegeven door rationaliteit. Persoonlijke motieven spelen hierbij ook een rol. De behaviourale locatieler en het strategisch management onderzoeken dit verschijnsel van persoonlijke motieven bij besluitvormingsprocessen. Pen (2002) gaat in zijn promotieonderzoek in op de besluitvormingsprocessen bij locatiebeslissingen. Hij veronderstelt dat beslissingen veelal gemaakt worden door een enkel persoon binnen een organisatie, dit in tegenstelling tot de (neo)-klassieke leer waarbij de organisatie gezien wordt als een homogeen calculerende entiteit op zoek naar een optimale locatie. Dit onderzoek sluit aan bij deze 'herontdekking' van de behaviourale locatietheorie en de gedachte dat beslissingen genomen worden door individuele actoren. Dit onderzoek heeft verder als uitgangspunt dat bedrijfsverplaatsingen niet aan de orde van de dag zijn en dat bedrijven niet per definitie ruimtelijk mobiel zijn. Dit uitgangspunt leidt dan ook tot een andere theoretische invalshoek en tracht ook nieuwe theoretische inzichten aan te dragen voor verder behaviouraal onderzoek naar bedrijfsmigratieprocessen.

## 1.2 Maatschappelijk belang

Dit onderzoek bekijkt bedrijfsverplaatsingen vanuit het uitgangspunt dat bedrijven niet per definitie ruimtelijk mobiel zijn. Onderzoek naar bedrijfsmigratie is van oudsher vooral ter ondersteuning van gemeenten, provincies en ontwikkelingsmaatschappijen (Pen, 2002, p15).

Deze drie partijen hebben baat bij betere inzichten in de beweegreden van bedrijven om te verplaatsen of juist niet. Vooral voor het acquisitiebeleid is dit onderzoek relevant, omdat er wordt uitgegaan van een bepaalde immobiliteit van productieondernemingen en dat bedrijfsverplaatsingen niet aan de orde van de dag zijn. Ook voor de meer perifere gebieden van Nederland is dit onderzoek interessant. Zowel in beleidsnota's als wetenschappelijke stukken werd lang gesteld dat deze gebieden het moesten hebben van exogene bedrijvigheid, de spin-off van de Randstad. De realiteit is echter dat de perifere gebieden niet of nauwelijks worden aangedaan door exogene bedrijvigheid, zowel verplaatsingen als uitbreidingen van bedrijven elders gevestigd.

### 1.3 Wetenschappelijke relevantie

De behaviourale locatieleer is vanaf de jaren'80 in theoretisch opzicht stil blijven staan. Pen (2002) heeft in zijn promotieonderzoek de behaviourale methoden en technieken voor locatieleer teruggebracht in het locatieonderzoek. Pen gaat, zoals velen voor hem, terecht in op de individuele percepties en gedachten van besluitvormers ten aanzien van specifieke locatietekenen en verplaatsingsmotieven. Er wordt impliciet uitgegaan van verplaatsende (of reeds verplaatste) bedrijven bij dit soort onderzoeken. Het onderhavige onderzoek wil echter, aandacht besteden aan de locatiefactoren bij verplaatsingsdynamiek die vooral komen vanuit de attitude, houding en intentie van de besluitnemer ten aanzien van de bedrijfsverplaatsing zelf en niet ten aanzien van bepaalde vestigingsplaatsfactoren. Dit onderzoek zoekt geen antwoord op de vraag waarom voor een bepaalde locatie gekozen is, maar het onderzoek wil meer inzichten verkrijgen over het verplaatsen *an sich*. Een andere invalshoek dan die door reeds uitgevoerde onderzoeken is gehanteerd, is dan ook onontbeerlijk. Uitgaan van een hogere immobiliteit van productiebedrijven dan uitgaan van *a priori* ruimtelijk mobiele bedrijven, vraagt om een andere aanpak dan bij de reeds uitgevoerde behaviourale onderzoeken naar vestigingsdynamiek van bedrijven.

Uitgaande van een zekere immobiliteit van bedrijven en het hanteren van theorieën uit mobiliteitsvraagstukken en ruimtelijke besluitvorming, zorgt ervoor dat de zinloze discussie tussen 'optimizing' en 'satisficing' gedrag wordt ontstegen, iets wat de theoretische vooruitgang van het behaviourale locatieonderzoek heeft belemmerd (Pen, 2002. p.60). Het 'optimizing' en 'satisficing' gedrag van ondernemers zal worden toegepast op de (im)mobiliteit van productiebedrijven. Deze twee typen van economisch gedrag zijn goede verklaringen voor de ruimtelijke (im)mobiliteit van bedrijven in het algemeen, maar ook verklaringen voor productiebedrijven. In het onderhavige onderzoek zal verder worden gekeken dan 'optimizing' en 'satisficing' gedrag. Er zal worden gekeken naar in hoeverre bedrijven indifferent gedrag vertonen ten aanzien van bedrijfsverplaatsingen.

Samenhangend met deze drie typen economisch gedrag zijn ruimtelijke beslismodellen van belang om de verschillende gedragstypen te ontleden en die componenten aan te wijzen

die van grote invloed zijn op ruimtelijke verplaatsing. Hoewel de individuele perceptie in de behaviourale leer veelvuldig worden toegepast is volgens Meester (1999) nog maar weinig bekend van de perceptie van het individu binnen het behaviourale locatieonderzoek. Deze perceptie van de individuele besluitnemer wordt ook toegepast op de (im)mobiliteit van productieondernemingen. In dit onderzoek zal bij de beschrijving van de perceptie de rol van 'mental maps' worden onderkend, maar er zal aan de hand van een ruimtelijk beslismodel verder worden gekeken dan alleen deze 'mental maps' als uiteenzetting van de perceptie van de individuele besluitnemer. De gedragtheoretische benaderingswijze zal de leidraad zijn bij de toepassing van percepties op ruimtelijke verplaatsing van productiebedrijven. Gedragtheoretisch wordt in dit onderzoek beschouwd als modellen die het ruimtelijke gedrag van individuen trachten te verklaren. Gezien de algemene toepasbaarheid in zeer uiteenlopende onderzoeken is de gedragstheoretische benadering een goede manier om het gedrag van individuele besluitnemers ten aanzien van bedrijfsverplaatsingen te analyseren en te verklaren.

## 1.4 Doelstelling Onderzoek

Zoals in de aanleiding van dit onderzoek al gememoreerd, is het uitgangspunt van dit onderzoek dat bedrijfsverplaatsingen niet aan de orde van de dag zijn. De onderstaande uitspraak van Townroe (1971) geeft aan dat bedrijfsverplaatsingen een moeilijk en lang proces zijn, waarbij eigenlijk geen ruimte is voor 'trail and error'.

*"Selecting a plant site is like choosing a wife- while it is possible to change later, the change may be both expensive and unpleasant."*

Bedrijfsverplaatsingen hebben vaak ingrijpende gevolgen, zowel voor het bedrijf als de werknemers. Ook voor de vestigingsplaats van waaruit de onderneming vertrekt kan het verstrekkende gevolgen hebben.

Uit het onderzoek van de Stec Groep blijkt dat er jaarlijks maar 40 tot 50 bovenregionale bedrijfsverplaatsingen plaatsvinden (en soms zelf minder) (2001, p.9). Het woord verplaatsingen is hier eigenlijk niet terecht, omdat het veelal gaat om het opzetten van een nieuwe vestiging van een reeds gevestigde onderneming. Integrale bedrijfsverplaatsingen zijn nauwelijks aan de orde (Stec Groep, 2001 p.9)., Hoewel het voor veel productiebedrijven lucratief kan zijn om bepaalde activiteiten te verplaatsen, is het daadwerkelijk verplaatsen van bedrijfsactiviteiten van de ene regio naar de andere, of naar het buitenland, een ingrijpende verandering. Zo zou het voor veel productiebedrijven in Nederland die gevestigd zijn in de Randstad, voor hun bedrijfsvoering en continuïteit beter zijn om hun activiteiten te verplaatsen naar meer perifere gebieden (in zoverre men nog kan spreken van perifere gebieden) binnen Nederland, zoals het noorden. Hier zijn de kosten doorgaans lager wat een

positief effect kan hebben op de uiteindelijke winst. Winst maximaliseren is een van de uitgangspunten van de neoklassieke economie. Hoewel "Geography Matters" en de "region not empty" (Schoenberger, 1999) is, zijn kosten en ruimte voor productiebedrijven nog altijd een grote pullfactor (Atzema et al.2002,p.45). De huidige vestigingsplaats van veel productieondernemingen, de Randstad (32% van alle bedrijfsruimtegebruikers), wordt in tegenstelling tot andere gebieden in Nederland gekenmerkt door hoge kosten en weinig ruimte. Een verplaatsing van productiebedrijven, als gevolg van deze pullfactor, naar het noorden komt niet op gang. Er zullen dus andere factoren een rol spelen bij een beslissing tot verplaatsing van productiebedrijven of eigenlijk geen verplaatsing. Waarom productiebedrijven juist **niet** verplaatsen staat centraal.

Vanuit deze optiek is de doelstelling van dit onderzoek:

*"Inzichten verkrijgen in de factoren die aan de immobiliteitbeslissing van productiebedrijven ten grondslag liggen, ten einde uitspraken te kunnen doen over de ruimtelijke dynamiek van productiebedrijven"*.

Het onderhavige onderzoek benadert bedrijfsmigratieprocessen vanuit een behaviouraal oogpunt. Hierdoor worden niet alleen bedrijfsexterne factoren belangrijk, maar ook bedrijfsinterne factoren. Deze interne factoren hebben betrekking op de individuele besluitvormers. Het onderzoek gaat er vanuit dat beslissingen uiteindelijk door een individu of groepen van individuen worden genomen.

Bij behaviouraal onderzoek naar bedrijfsinterne factoren is men genoodzaakt naast economische denkbeelden en methoden meer rekening te houden met de psychologische kant van besluitvorming. De gedragstheoretische benaderingswijze weet met deze psychologische kant adequaat om te gaan. Een van de vele gedragstheoretische modellen is het attitudemodel van Fischbein & Ajzen (1975). Dit model biedt goede aanknopingspunten voor het toepassen van individuele percepties van besluitnemers bij verplaatsingsvraagstukken. Alvorens hier verder op in te gaan, zal eerst verder worden gekeken dan de discussie tussen 'optimizing' en 'satisficing' gedrag bij bedrijfsverplaatsing. Om deze discussie te ontstijgen is het concept van de 'Threshold of Indifference' bruikbaar, gezien de veronderstelling van rationaliteit van het model. Van Houtum en Van der Velde (2004) zijn verder gegaan dan rationaliteit in hun verklaring voor immobiliteit. Tevens sluit dit concept goed aan bij het uitgangspunt dat bedrijven niet *a priori* ruimtelijk mobiel zijn.

## 1.5 Probleemstelling

In de vorige paragraaf kwam al naar voren dat, het probleem waarom bedrijven juist niet verplaatsen, centraal staat. Dit probleem resulteert in de volgende centrale vraag:

*Op welke manier kan de immobiliteitbeslissing van productiebedrijven worden verklaard, gezien vanuit de behaviourale locatietheoretische stroming?*

Om op deze vraag een eenduidig en duidelijk antwoord te kunnen formuleren zijn een viertal deelvragen opgesteld. Elke deelvraag draagt bij aan een volledig antwoord op de hoofdvraag. Bij de beantwoording van enkele deelvragen wordt af en toe een historische zijweg bewandeld. Dit is om het antwoord in het juiste perspectief te plaatsen.

1. Op welke manier wordt het ruimtelijk gedrag van ondernemingen beschreven en verklaard vanuit de (neo-)klassieke locatieleer?
2. Waarin verschilt de (neo-)klassieke locatietheoretische stroming van de behaviourale stroming ten aanzien van het ruimtelijk gedrag van productiebedrijven?
3. Op welke manier speelt individuele attitude en perceptie een rol bij het besluit tot ruimtelijke (im)mobiliteit?
4. In hoeverre speelt rationaliteit een rol bij beslissingen ten aanzien van ruimtelijk gedrag van productiebedrijven in de huidige economische structuur van Nederland?

## **1.6 Werkwijze**

In dit onderzoek zijn de empirische gegevens gebruikt die door de Stec Groep worden verzameld in verschillende databases<sup>1</sup>. Deze database wordt gevoed met informatie uit de verplaatsingsmarkt van bedrijven in Nederland. De informatie komt tot stand door een grondige scan van persberichten uit landelijke dagbladen<sup>2</sup>, vakbladen<sup>3</sup> en nieuwsflitsen. De gevonden informatie wordt geverifieerd bij zowel betreffende gemeenten en ontwikkelingsmaatschappijen en vervolgens door een gestructureerde vragenlijst bij het bedrijf zelf. De enquête wordt afgenomen bij die persoon binnen het bedrijf die nauw betrokken was bij de verplaatsing van de vestiging. De personen waren meestal de algemeen directeur, manager en in sommige gevallen de persoon die speciaal was aangenomen voor huisvestingsvraagstukken. Deze enquête is opgenomen als bijlage 1.

De database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld is een soortgelijk onderzoek als de database Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland. Alleen is de enquête naar 4.000 respondenten gestuurd en niet zoals bij de database Bovenregionale Locatiebeslissingen gezocht naar specifieke respondenten voor een telefonische enquête. De vragenlijst bevatte in tegenstelling tot de DLN vragenlijst veel algemene vragen en niet alleen over een

---

<sup>1</sup> Bij het onderhoud van deze database Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland (DLN) is de onderzoeker nauw betrokken geweest tijdens een vijf maanden durende stage.

<sup>2</sup> Dagbladen zoals, Het Financiële Dagblad en NRC Handelsblad.

<sup>3</sup> Vakbladen zoals, Vastgoedmarkt, PropertyNL, Building Business, ESB, Real Estate Magazine en Bedrijventerrein.

verplaatsing. De vragenlijst van de bedrijfsruimtegebruikers in Nederland is opgenomen als bijlage 2.

Aanvullende empirische data komt enerzijds van het promotieonderzoek van Pen (2002) en anderzijds rapporten en naslagwerken van de Stec Groep.

## 1.7 Begripsbepaling

In het vervolg van dit onderzoek wordt veelvuldig gebruik gemaakt van de termen productiebedrijven, bedrijfsmobiliteit, bovenregionale locatiebeslissing en bedrijfsruimtegebruikers. Om meervoudige interpretaties uit te sluiten en verwarring te voorkomen zijn deze termen hieronder gedefinieerd.

*Productiebedrijven:* Bedrijfsruimtegebruikers met een vestiging waarvan meer dan vijftig procent van het totale vloeroppervlak bestaat uit pure bedrijfsruimte en waarbij de hoofdfunctie productie- en assemblage is.

*Bedrijfsmobiliteit:* Het verplaatsen van bedrijven over afstanden groter dan vijftientwintig kilometer, waaraan een strategische overweging ten grondslag ligt. Verplaatsingen uit noodzaak zijn in dit onderzoek niet aan de orde.

*Bedrijfsruimtegebruikers:* Bedrijfsvestigingen waarvan meer dan vijftig procent van het totale vloeroppervlak bestaat uit pure bedrijfsruimte.

*Bovenregionale locatiebeslissing:* Een bedrijfsverplaatsing of opzetten van een nieuwe vestiging, vanuit een strategische overweging, over een afstand van meer dan vijftientwintig kilometer, waarbij meerdere steden in overweging zijn genomen.

*Bedrijfsexterne factoren:* Gebiedsspecifieke eigenschappen die van invloed zijn op zowel de keuze van de vestigingsplaats van bedrijven als op het functioneren van de bedrijven erna.

*Productiemilieu:* De omstandigheden of condities waarmee bedrijven in verschillende regio's te maken hebben.

## 1.8 Structuur van het onderzoeksrapport

Allereerst zijn in dit inleidende hoofdstuk de aanleiding, doelstelling, probleemstelling, methoden en structuur vermeld. In hoofdstuk twee wordt vervolgens ingegaan op de klassieke en neo-klassieke locatietheorieën. Er zal worden gekeken naar onderlinge verschillen en overeenkomsten. In hoofdstuk drie worden beide theoretische stromingen toegepast op de huidige economische structuur van Nederland en de uitkomsten van de database Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland. Hieruit blijkt dat er deels een discrepantie is tussen de locatietheorieën en de werkelijk situatie in Nederland aangaande locatiekeuze. In dit hoofdstuk wordt tevens het Noorden van Nederland gebruikt als case. Hoofdstuk vier draagt het attitudemodel van Ajzen en Fischbein aan om aan te tonen hoe (beperkte) rationaliteit een rol speelt bij besluitvorming, in het bijzonder besluitvorming rondom allocatievraagstukken. Hoofdstuk vijf gaat vervolgens een stap verder en ontstijgt de discussie omtrent rationaliteit. Het concept van de 'Threshold of Indifference' dient hierbij als leidraad. Hoofdstuk zes zal vervolgens kort de bevindingen structureren en waar mogelijk met de empirie in verband brengen. In hoofdstuk zeven worden de belangrijkste conclusies nog eens kort samengevat en zal een samenvattend antwoord op de hoofdvraag worden geformuleerd. In de bijgevoegde bijlagen staan achtereenvolgens de enquête van de database Bovenregionale Locatiebeslissingen, de enquête bedrijfsruimtegebruikers in Nederland, profielschetsen van productie- en assemblagefabrieken en profielschetsen van drie modelsteden.



## 2 Locatietheoretisch tijdpad

### 2.1 Inleiding

Zoals in de inleiding aangegeven gaat dit hoofdstuk in op de belangrijkste (neo)klassieke locatietheorieën. De meest beeldbepalende theorieën binnen de klassieke en neoklassieke stroming zullen de revue passeren. Vooral de beschouwingen achter deze theorieën zijn interessant om de ruimtelijke (im)mobiliteit van ondernemingen te kunnen begrijpen en te analyseren. Hierbij wordt ook in gegaan op de achtergronden, denkbeelden en assumpties van verschillende theorieën.

### 2.2 Klassieke locatieleer

Zoals algemeen bekend staat Adam Smith aan de wieg van het klassiek economisch denken. Zijn publicatie "*An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*" uit 1776 ligt volgens Pen (2002, p.34) ten grondslag aan de klassieke locatietheorie. Oosterveld (1971) stelt dat Smith de eerste schrijver is die het vestigingsplaatsprobleem in een algemeen economisch verband aan de orde stelt en wel in het kader van de arbeidsverdeling. In zijn 'wealth of nations' spreekt Smith van een 'invisible hand' die het individu, handelend uit eigen belang, naar een bepaald doel stuurt. Smith is in dit opzicht de grondlegger van het moderne kapitalisme, waarbij het gedrag van het individu puur wordt ingegeven door eigen belang. De regels die de samenleving opstelt voor een democratie, beperken het streven naar eigen belang. Smith, opteerde dan ook voor meer vrije marktwerking. Dit liberale denken komt ook naar voren in de theorieën die behoren bij de klassieke economische leer, zoals een markt van volledig vrije mededinging en de veronderstelling van de mens als rationeel mens.

De klassieke vestigingsplaatsleer is het oudste theoretische kader voor de economische geografie. Dit is in lijn met de constatering dat de meeste theorieën grotendeels zijn ontwikkeld door niet-geografen (Lambooy, 1988, p.39). Allereerst komen de algemene uitgangspunten van de klassieke locatieleer naar voren, waarna vervolgens zal worden ingegaan op Von Thünen's model over de spreiding van agrarische bedrijven en Alfred Weber's theorie over de determinerende rol van vervoerskosten bij locatiekeuzes.

#### 2.2.1 Uitgangspunten

De uitgangspunten waarop de klassieke locatieleer gestoeld zijn, komen voort uit deductief micro-economisch redeneren. Wetmatigheden spelen bij dit klassieke denken een belangrijke rol (Atzema, 2002, p54). De overtuiging heerste dat de deductieve methode bepaalde 'natuurlijke' wetten zouden worden blootgelegd, die in elke situatie kon worden toegepast. Dit klassiek liberaal economisch denken is volgens Pen (2002, p.34) beeldbepalend voor deze locatietheoretische stroming en de bijbehorende uitgangspunten. Het liberale aspect werd al

ingegeven door Adam Smith die opteerde voor minder regels en meer vrijheid om het streven naar eigen belang te vergemakkelijken.

Bij de bestudering van deze uitgangspunten moet rekening worden gehouden met de tijdsgeest van de economisch denkers. De maatschappij destijds was er een van agrarische bedrijven en productieondernemingen in de ontluikende industriële revolutie. De locatietheorieën uit de klassieke stroming handelen dan ook vooral over agrarische en/of productiebedrijven. De focus op productiebedrijven verklaart de keuze voor deze klassieke theorieën.

De beschikbaarheid van productiefactoren (arbeid, kapitaal en hulpbronnen) is bepalend voor de productiemogelijkheden van het bedrijfsleven en daardoor indirect voor de welvaart van landen (Atzema et al. 2002, p.53). Een ander uitgangspunt in de klassieke locatieleer is dat alle productiefactoren worden aangewend voor productie. Atzema et al (2002, p.35) wijst in dit verband op een allocatieprobleem. *“Hoe kan een onderneming tegen de laagst mogelijke kosten een zo hoog mogelijke productie realiseren, die zo goed mogelijk tegemoet komt aan de behoefte van de consument?”* Het beantwoorden van deze vraag resulteert in statische, formalistische evenwichtmodellen (Pen, 2002, p.34) die middels een beperkt aantal economische variabelen, leiden tot een optimale locatie.

Om tot dergelijke modellen te komen moet er een versimpelde weergave van de werkelijkheid worden aangenomen, anders kan het wiskundige model niet worden toegepast (Brakman et al, 2001, p.60). Er wordt hier uitgegaan van een homogene, isotrope ruimte en een volledig vrije markt, zonder marktimperfecties en opportunistisch gedrag. Verder geldt hier ook het eigen belang van de ondernemers. Altruïstisch gedrag, gedrag dat niet het eigen belang dient en wat daardoor niet als rationeel wordt gezien in de klassieke leer, wordt niet meegenomen.

### 2.2.2 Johann Heinrich von Thünen

De theorie van Von Thünen is een voorbeeld van een locatietheorie die gebaseerd is op klassiek economische denkbeelden. Von Thünen veronderstelde een isotrope ruimte met één afzetmarkt (Atzema et al, 2002, p.54). De transportkosten zijn, als gevolg van een isotrope vlakke, overal hetzelfde, hoewel ze verschillen per product. Verder gaat Von Thünen, zoals een klassieke econoom betaamt, uit van een individu die zijn locaties kiest op strikt rationele gronden. Uitgaande van deze veronderstellingen kan een vergelijking opgesteld worden, waarmee de maximale winst ( $W$ ) kan worden berekend aan de hand van een gegeven marktprijs ( $VM$ ) en de som van de productiekosten ( $P$ ) en de transportkosten ( $T$ ). De gegeven marktprijs komt tot stand door de veronderstelling van een markt van volledig vrije mededinging.

$$W = VM - (P + T)$$

Uit de vergelijking valt af te lezen dat de totale kosten bestaan uit productiekosten en transportkosten. De transportkosten  $T$  in bovenstaande vergelijking gelden alleen wanneer buiten marktgebied  $M$  wordt geproduceerd. Met andere woorden, de totale kosten zijn het laagst in marktgebied  $M$ , omdat hier geen transportkosten optreden. Dit leidt logischerwijs tot een hogere winst. Hier ligt een mogelijke verklaring voor een lagere mobiliteit van bedrijvigheid, of meer mobiliteit maar dan centripetaal gericht. Binnen marktgebied  $M$  zijn de transportkosten het laagst en daardoor, gezien de formule, de opbrengsten het hoogst. Mede door de aanwezigheid van afnemers en de concentratie van economische activiteit zal  $M$  zich ontwikkelen tot een economisch centrum. Er zal mogelijk alleen verplaatsing plaatsvinden binnen  $M$  of naar  $M$  toe en niet buiten  $M$ , vanwege de lineair oplopende transportkosten. Grondprijzen en het bieden op deze grondprijzen bepaalt op welke plaats welke functie zal voorkomen. Dit bieden verwerkt Von Thünen als 'bid rents' in zijn theorie. De markt, in het voorbeeld marktgebied  $M$ , heeft het grootste marktpotentieel en hierdoor ook de duurste grond. Degene die het hoogste bid heeft de beste plaats. De hoogste bieder zal een plaats hebben in  $M$ , de laagste bieder buiten  $M$ . De verschillende bidders zullen zich in concentrische cirkels rondom het marktgebied positioneren. Von Thünen stelt dat voor agrarische en productiebedrijven de meest perifere cirkel om  $M$  het voordeligst is, omdat de detailhandel veel hogere 'bid rents' heeft, waardoor het voor agrarische bedrijven niet meer lucratief is om te vestigen in  $M$  (Atzema et al, 2002, p.56).

In het huidige economisch landschap worden de perifere gebieden ook aangewend voor specialistische detailhandel. De perifere detailhandelsvestigingen (Boekema, 2000, p.11), zoals doe-het-zelfzaken, en geconcentreerde perifere detailhandelsvestigingen, zoals woonboulevards en autoboulevards zijn hier voorbeelden van. Hieruit blijkt dat periferie gebieden ook van belang zijn voor economische activiteit en is het marktgebied (centrum) niet het enige gebied voor economische activiteit.

De kritiek op Von Thünen's theorie over de locatie van agrarische bedrijven is dat het in strikte zin geen locatietheorie is. Von Thünen beredeneerd niet waarom landbouwbedrijven op een bepaalde plaats zijn gevestigd, maar wat de optimale plaats is om gewassen te kweken (Atzema, 2002, p.54). Verder zijn verschillende assumpties, zoals isotrope vlakke, geen klimaatverschillen en maar één marktgebied onrealistische aannames die niet passen in de huidige economie. Von Thünen zag het probleem van deze assumpties ook en heeft in later werk deze vooronderstellingen dan ook versoepeld en soms zelfs weggelaten (Atzema, 2002, p.58). Voor het onderhavige onderzoek is deze theorie toch van belang gezien de kostengeoriënteerde invalshoek en de assumptie van concentrische vorming rondom het marktgebied door de stijgende grondkosten die optreden door alternatief grondgebruik. Het marktgebied ( $M$ ) verkrijgt de positie van een economisch centrum waar de grondkosten het hoogst zijn, waaromheen de activiteiten zijn gevestigd die minder kunnen bieden voor de

grond of die een dergelijke centrumpositie niet nodig hebben voor hun bedrijfsvoering, zoals productiebedrijven. Met enige nuancering is marktgebied M te vergelijken met de Randstad als economisch centrum met de hoogste grondprijzen en de rest van Nederland als cirkels erom heen met steeds afnemende grondprijzen. De economische activiteiten waarbij groot grondgebruik (zoals bij productiebedrijven) vereist is zullen zich, volgens de theorie van Von Thünen, bevinden buiten de Randstad waar de kosten voor grondgebruik lager zijn. Echter, in paragraaf 2.4 wordt de locatie van deze grondintensieve activiteiten nader bekeken en kan geconcludeerd worden dat een dergelijke ruimtelijke verdeling zoals Von Thünen deze voorstond niet bestaat in Nederland. Er is eerder sprake van een bonte mozaïek.

### 2.2.3 Alfred Weber

Voor het onderhavige onderzoek komt de relevantie van Weber's theorie naar voren in zijn theoretische noties over de allocatie van industriële ondernemingen. Hierbij bepalen niet alleen transportkosten de vestigingsplaats, maar ook 'Standorfactoren' (gebiedsspecifieke factoren) spelen een belangrijke rol. Het gaat bij deze theorie dus niet alleen om de transportkosten, maar ook om speciaal bij bepaalde plaatsen behorende voordelen waardoor de productiekosten, die de locatie van een industriële onderneming bepalen (eveneens kunnen worden gedrukt) (Lambooy, 1988, p45). In tegenstelling tot Von Thünen behandelt Weber wel industriële ondernemingen en haalt hij als eerste specifieke vestigingsplaatsfactoren aan die leiden tot een vestigingsplaatskeuze<sup>4</sup>. In hoofdstuk drie zullen een aantal vestigingsplaatsfactoren ('Standorfactoren') worden aangedragen die een bepaalde mobiliteit tot gevolg zouden moeten hebben.

Weber veronderstelt dat de vestigingsplaats van een industriële onderneming bepaald wordt door de transportkosten en de gebiedsspecifieke factoren. Hij verdisconteert de grondstofkosten in de transportkosten dat leidt tot locatiegedrag dat afhankelijk is van de eigenschappen van grondstoffen. Weber onderscheidt 3 grondstoffen, *ubiquiteiten*, pure grondstoffen en niet-pure grondstoffen. De eerste is overal verkrijgbaar en is *de facto* geen locatiefactor. Pure grondstoffen ondergaan geen gewichtsverandering tijdens het productieproces. Bij een monopolistische markt waarbij slechts één pure grondstof wordt gebruikt, verkrijgbaar op één locatie dan is de ondernemer indifferent ten aanzien van de locatiekeuze van het bedrijf. Deze theorie, net zoals alle andere klassieke theorieën over locatie, tenderen naar een bepaalde evenwichtssituatie. In het geval van industriële ondernemingen zullen deze, indien het gewichtsverliezende grondstoffen betreft, zich vestigen op de vindplaats van deze grondstof. Zoals Atzema et al. (2002) al stelde; "Het is

---

<sup>4</sup>Enige nuancering. Om strikt te gaan ontwikkelde Launhardt (1882) voor het eerst een echte locatietheorie. Deze zijn echter pas bekend geworden nadat Weber zijn ideeën had gepubliceerd (Pen, 2002)

een alom bekende constatering dat de eerste echte concentraties van (zware) industrie zich bevonden bij de vindplaatsen van ijzererts en steenkool”.

De agglomeratievoordelen die Weber bespreekt hebben betrekking op de uitbesteding van transportkosten om daarmee de productiekosten te verlagen, omdat men in elkaars nabijheid is gevestigd. Er wordt bedoeld op de verhoogde werking van door de nabijheidseffecten van veelsoortige activiteiten in stedelijke gebieden.

Zowel bij Von Thünen als bij Weber wordt het allocatieprobleem een probleem van minimalisatie van de kosten die verbonden zijn met het overbruggen van afstand, derhalve transportkosten (Atzema et al., 2002. p.65). Beiden gingen uit van een lineair verband tussen de afstand en de kosten die verbonden zijn met het overbruggen van deze afstand. Hier is een nuancering gepast, omdat er nogal wat variaties zijn in hoe bijvoorbeeld deze kosten worden doorberekend aan de klant. Tevens is het de vraag of het transport wordt gedaan via de vrachtauto, de trein, per boot of per luchtvracht. Hier gelden natuurlijk andere tarieven, hoeveelheden en tijd van aflevering. Belangrijker is het verschil tussen vaste kosten en variabele kosten per transport. Met grote vrachten zijn bijvoorbeeld schaalvoordelen te halen waardoor de prijs zal dalen. Hier gaat een lineaire vergelijking voor de berekening van transportkosten niet op (Atzema, et al., 2002. p.66).

Dergelijke vraagstukken hebben implicaties voor het belang van de factor transportkosten voor de locatiekeuze van bedrijven. Voor het onderhavige onderzoek is het alleen noodzakelijk om het bestaan van transportkosten en variaties in deze kosten te onderkennen. Daarom zal er ook niet verder worden ingegaan op verschillende soorten transportkosten. Het enige wat van belang is dat in de klassieke locatieleer transportkosten een grote rol spelen bij de locatiekeuze van ondernemingen.

## **2.3 Neo-klassieke locatieleer**

### **2.3.1 Klassiek met kanttekeningen**

Het nieuwe klassieke denken sluit, zoals de naam al zegt, nauw aan bij het klassieke economische gedachtegoed. Toch zijn er vijf essentiële punten waarop de neo-klassieke leer verschilt van de klassieke (Pen, 2002, p.35; Atzema et al. 2002,p.69).

Allereerst heeft de neo-klassieke leer meer aandacht voor de werking van de markt (Atzema et al, 2002, p69), de werking van het marktmechanisme en niet de markt waarop de goederen fysiek worden aangeboden zoals bedoeld in de klassieke theorie. Christaller's centrale plaatsen theorie bevat deze oriëntatie op het marktmechanisme, in plaats van de markt als afzetplaats. Christaller wordt in dit onderzoek geschaard onder de neoklassieken en niet zoals Lambooy (1988) impliceert onder de klassieke locatietheoretische stroming. Het onderzoek volgt de lijn van Atzema et al. (2002) over de plaatsing van de verschillende theorieën in historisch perspectief.

Christaller richt zich in tegenstelling tot de klassieken niet op landbouw of industrie, maar op de dienstensector (Atzema et al, 2002, p.63). Transportkosten voor de producten spelen geen rol, maar de afstand tot de klant is van groot belang. De veronderstellingen die ten grondslag liggen aan Christaller's gedachte hebben een sterk klassiek economisch karakter. Het sterke formalistische karakter van deze theorie schuilt in het feit dat het patroon van centrale plaatsen de uitkomst is van bewuste (rationele) locatiekeuzes van dienstverlenende op de consument gerichte bedrijven. De patronen komen tot stand in een isotrope vlakke, die de vorm krijgen van hexagonale of zeshoekige patronen. Met isotrope vlakke wordt bedoeld dat de ruimte overal hetzelfde is en dat verplaatsingen in alle richtingen even makkelijk zijn. Christaller hanteerde bij het opstellen van zijn theorie de begrippen reikwijdte en drempelwaarde. Met de reikwijdte bedoeld hij het bereik van een bepaalde dienst naar de consument toe. Met andere woorden de maximale afstand die een klant bereid is af te leggen voor die bepaalde dienst. De drempelwaarde is het minimale aantal klanten om een dienst rendabel te houden. Christaller's theorie wordt vandaag de dag nog steeds gebruikt in het beleid van de Nederlandse overheid aangaande winkelvoorzieningen.

Het tweede essentiële punt waarop de neo-klassieken verschillen is de marktvorm. Christaller ging in zijn theorie nog uit van volledig vrije mededinging, Hotelling (1929) veronderstelt een duopolistische markt waarbij ondernemers rekening houden met het ruimtelijke gedrag van hun concurrenten. Er kan soms zelfs anticiperend gedrag optreden als gevolg van een actie van een concurrent. Het voorbeeld van twee ijsverkopers op het strand laat goed zien hoe bedrijven anticiperen op ruimtelijke mobiliteit van concurrenten. De evenwichtssituatie (neoklassiek) is dat de twee ijsverkopers dicht in elkaars nabijheid zitten. Hotelling gaat in dit verband uit van een optimale concentratie van ondernemingen met hetzelfde product, een agglomeratievoordeel of in Hotelling's woorden een locationele interdependentie. Agglomeratievoordelen en locationele interdependentie zijn Hotelling's kritiek op de stelling dat concurrentie leidt tot grote variatie in aanbod. Door kostenminimalisatie en winstmaximalisatie zoeken producenten voor producten met de grootste gemene deler. Dit levert immers het meeste op. De kostenminimalisatie is niet meer de leidraad in de bedrijfsvoering van de ondernemer maar opbrengstmaximalisatie is de drijfveer. Dit is het derde essentiële punt waarop de neo-klassieken verschillen van de klassiek geschoolde economen. Het verwerven van de beste positie in de markt wordt een belangrijke drijfveer, dit zou vervolgens leiden tot opbrengstmaximalisatie. De redenering van Hotelling komt er vrij vertaald op neer dat marktconcurrentie eerst leidt tot uniformiteit van het aanbod en vervolgens tot ruimtelijke clustering van aanbieders (Atzema et al., 2002, p.79).

Het vierde punt dat de neo-klassieke benadering onderscheidt van de klassieke is de aandacht voor interne schaalvoordelen. Schaalvoordelen ontstaan wanneer de kosten per eenheid product afnemen door een toename van de productie. Hoover (Atzema, 2002, p.80)

stelde dat wanneer de hogere transportkosten (klassiek), die gepaard gaan met uitbreiding van de markt, gecompenseerd kunnen worden door de lagere productiekosten, markuitbreiding aantrekkelijk is. Isard (Atzema, 2002, p.82) wees in het verband van de schaalvoordelen op ondernemingen die markten betreden waar de totale kosten lager zijn als de concurrent.

Het vijfde essentiële verschil is het verschil in de productiefunctie. In de klassieke leer was de prijs voor een productiefactor overal gelijk. Moses wijst in dit verband op factorsubstitutie. Uitgaande van twee productiefactoren stelde Moses dat deze verschillen in prijs door een overvloed van de ene productiefactor en een tekort aan de andere. Deze verschillen in de relatieve prijs van de productiefactoren beïnvloedt de locatiekeuze van bedrijven. Voor het ene bedrijf is arbeid belangrijker en voor het andere grondstoffen. De onderneming kiest die locatie waar de prijs voor die productiefactoren het laagst is.

### 2.3.2 Kanttekeningen van het neoklassieke denken

*'Formalism<sup>5</sup> can be traced far back in the history of economics, but it is associated in particular with the development of neo-classical economics. Despite Marshall's more eclectic approach, mathematical formalism has since become one of the hallmarks of neo-classical economics.'* (Rutherford, 1994, p.8).

De neoklassieke economie en de hieruit voortvloeiende neoklassieke locatieleer is erg rekenkundig met statische evenwichtsmodellen. Door een formalistische insteek wordt de mens tevens verondersteld een calculerend, volledig geïnformeerd rationeel handelend individu te zijn dat streeft naar maximalisatie van opbrengsten (nut) en minimalisatie van kosten. Hieruit valt ook de positivistische insteek van deze stroming te verklaren. Empirische waarnemingen, samengevat in statische wiskundige modellen, leiden tot de enige echte kennis (Leezenberg & De Vries, 2000, p.157). De wetenschap zal zich moeten concentreren op publiek controleerbare ervaringen of op formele kenmerken van het onderzoeksobject (Leezenberg & De Vries, 2000,p.157). De wiskundige elementen van de neoklassieke economie komen voort uit het denkbeeld dat de methoden gehanteerd binnen de natuurwetenschappen de enige juiste methoden zijn om objectieve wetenschap te bedrijven. Subjectiviteit kent geen plaats binnen het positivisme.

De grootste tekortkoming van de neo-klassieke locatieleer is dan ook dat het zich vooral buiten het bedrijf, besluitnemer en consument afspeelt. Subjectieve elementen worden buiten beschouwing gelaten. Door het formalisme worden persoonlijke motieven en opportunistisch

---

<sup>5</sup> Formalisme wordt gedefinieerd als een abstracte taal zoals wiskunde of logische volgorde van symbolen in plaats van taal of literaire methoden.

gedrag van consumenten en besluitvormers niet meegenomen in de modellen het individu blijft derhalve buiten beschouwing. Verder kan de neo-klassieke economie niet omgaan met marktimperfecties. Voor deze marktimperfecties hebben de neoklassieken geen oplossing en zij wijzen naar de overheid die moet interveniëren door gebruik te maken van het prijsmechanisme (Van der Veen, 2004, p.4).

Als een reactie op de neo-klassieke stroming is de behaviourale locatieleer tot stand gekomen. De theoretische onvrede met bepaalde vooronderstellingen van het (neo)klassieke denken was het startpunt voor een benadering waar het gedrag van individuen werd verklaard door de onvolledige en subjectieve kennis van individuen. In hoofdstuk vier zal uitgebreid op de behaviourale stroming worden ingegaan bij de bespreking van de empirische gegevens uit hoofdstuk drie.



## 3 Economische structuur van Nederland

### 3.1 Inleiding

Het doel van dit hoofdstuk is een weergave te geven van de ruimtelijke economische structuur van Nederland. In het bijzonder wordt ingegaan op de ruimtelijke dynamiek van productiebedrijven in Nederland.

Allereerst zullen de ruimtelijk macro-economische trends aan bod komen en wordt getracht dominante onwaarheden<sup>6</sup> over het Nederlands economische landschap te ontcrachten. Vervolgens komt het Noorden van Nederland aan de orde. Hierin zal specifiek worden ingegaan op de vestigingsplaatsvoordelen van dit gebied. Als laatste komen de belangrijkste conclusies van de database Bovenregionale Locatiebeslissingen aan de orde.

### 3.2 Nederland en de economische regio's

De Randstad wordt beschouwd als het economisch zwaartepunt van Nederland. Dit idee werd mede ingegeven door de in 1956 gepubliceerde nota Het Westen en Overig Nederland. Hoewel dit westen in beginsel meer omvatte dan wat nu heet de Randstad (Buursink, 1998, p.71), heeft deze nota sterk bijgedragen aan de beeldvorming van de Randstad als economisch, demografisch, cultureel en politiek Nederland. *Overig Nederland* ( Zuid-Nederland, Noord- en Oost-Nederland) werd gezien als een gebied met weinig economische potenties en hoge werkloosheidscijfers (Van der Velden & Wever, 2000, p.34). "Overig Nederland" gaat nog steeds gebukt onder deze scheve beeldvorming<sup>7</sup>.

"Overig Nederland" moest het niet hebben van haar endogene economische potenties, maar had meer baat bij bedrijvigheid die van buiten af kwam als gevolg van bedrijfsverplaatsingen over lange afstand. Er zou veel meer sprake zijn van een afgeleide van economische potenties in het westen (Van der Velden & Wever, 2000, p.38). Deze tijd van lange afstandsverplaatsingen, vooral in de jaren vijftig en zestig, ligt overigens ver achter ons. In paragraaf vier van dit hoofdstuk zal hier uitvoeriger op worden ingegaan, bij de beschrijving van de database Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland. Tegenwoordig verplaatsen bedrijven zich, als ze al verplaatsen, over korte afstanden (Kemper & Pellenbarg, 1997). Ondernemingen blijven binnen de huidige regio, het behoud van personeel wordt hierdoor gezien als de belangrijkste 'keepfactor' (Wever & Van der Velden, 2002, p.39).

Zoals in de inleiding al aangegeven heeft dit hoofdstuk mede tot doel heersende ideeën over dit "overig Nederland" te toetsen. Dit deel van Nederland blijkt een gunstige economische ontwikkeling door te maken, die voor een groot deel gevoed wordt door

---

<sup>6</sup> Zie bijvoorbeeld Meester (1999) Subjectieve waardering van vestigingsplaatsen door ondernemers.

<sup>7</sup> Idem 5

endogene economische potenties. Van der Velden & Wever (2000, p.46) stellen in *Regio's in Beweging* dat het ruimtelijk economisch landschap in Nederland al lang niet meer voldoet aan de simpele tweedeling (p.46). Volgens beide auteurs is veeleer sprake van een bonte mozaïek. Drie zaken liggen hieraan ten grondslag. Ten eerste zijn de verschillen tussen alle bedrijfsexterne factoren in de verschillende gebieden en regio's, steeds minder geworden. Afnemende verschillen tussen productiemilieus leidt tot een 'urban field'. De homogenisering van het Nederlandse landschap die hierdoor optreedt, maakt een andere behaviourale kijk op locatiekeuzen actueel.

De tweede reden die Van der Velden & Wever (2000) aanhalen voor het bonte mozaïek is de veranderende kijk op vestigingsplaatsen door dienstverlenende bedrijven. Door het 'footloose' karakter van deze bedrijven kunnen zij zich overal vestigen. Vaak worden hierbij kleinere kernen aangedaan, ook buiten de Randstad. Enerzijds omdat voor de eigenaren (een enkel persoon als besluitnemer, kenmerk van behaviourale locatieleer, het aantrekkelijke woonmilieu in de kleinere plaatsen een belangrijke vestigingsplaatsfactor vormt en anderzijds omdat dergelijke plaatsen over veel van de benodigde voorzieningen beschikken (Van der Velden & Wever, 2000, p.49). Voor productieondernemingen zullen andere vestigingsfactoren belangrijker zijn. Deze zijn grotendeels gebonden aan grond en ruimte, door milieuwetgeving en de grote ruimte die nodig is voor de bedrijfsruimten te herbergen. Een derde en laatste factor is het ruimtelijke bereik van ondernemingen. Dit marktgebied is de afgelopen decennia sterk toegenomen, zodat plaatsen van waaruit de gehele Nederlandse markt te bedienen is de voorkeur genieten. Hierdoor is vestiging in het economisch centrum niet meer noodzakelijk.

### **3.3 Overig Nederland: 'Het hoge Noorden'**

Deze titel bevat de heersende gedachte over het noorden van Nederland. Het doel van deze paragraaf tweeledig. Ten eerste wordt getracht de heersende gedachte over het 'hoge noorden', als homogeen ongunstig vestigingsklimaat (Meester, 1999, p.73), te relativiseren. Het tweede doel is de positie van het noorden als vestigingsplaats te beschrijven.

In een rapport van de Stec Groep aan VNO-NCW worden de vestigingsvoordelen voor drie typen ondernemingen in Noord-Nederland gekwantificeerd. Dit is het eerste rapport dat daadwerkelijk de kostenvoordelen van het noorden aantoonde. Hierbij wordt rekening gehouden met loonkosten, exploitatiekosten en subsidies.

Het rapport heeft als inkadering profielschetsen gemaakt van bedrijven en steden. Er is gekozen voor een 'shared service center', een 'call center' en een productie- en assemblagebedrijf. De reden hiervoor is dat voor deze activiteiten kosten een belangrijke vestigingsfactor zijn. In bijlage III staat de profielschets van de productieonderneming die zowel in het rapport als in het onderhavige onderzoek centraal staat. De drie modelsteden zijn afgeleid van een gemiddelde stad in de Randstad, één stad in de eerste schil rond de

Randstad en één stad in Noord-Nederland. Hier zijn de daadwerkelijke kosten van berekend. De verschillende steden zijn opgenomen als bijlage IV.

### 3.3.1 Grondkosten en bouwkosten

Het investeren in Noord-Nederland voor een productie- en assemblagebedrijf<sup>8</sup> ligt volgens de Stec Groep (2002, p.10) vierendertig procent lager dan in de Randstad. Dit voordeel valt uiteen grond en bouwkosten en loonkosten. In tabel 1 staan de kostenvoordelen voor het bouwen van een bedrijfsruimte in Noord-Nederland. Zoals te zien, zijn de grond en bouwkosten voor een bedrijfsruimte in Noord-Nederland, eenentwintig procent lager dan in de Randstad. Oorzaak hiervoor wordt gevonden in de lagere kosten voor de aankoop van bouwgrond en de lagere kosten voor het bouwen. Dit verschil in bouwkosten wordt onder andere veroorzaakt door de lagere personeelskosten die gepaard gaan met de bouw van bedrijfsruimte in Noord-Nederland (Stec Groep, 2002, p.10). Tevens zorgen subsidies voor een aanzienlijke dekking van de kosten. Voor het productie- en assemblagebedrijf, zoals beschreven in bijlage III geldt het Besluit Subsidies Regionale Investeringsprojecten (BSRI). Deze regeling zorgt, volgens de Stec Groep, voor een bijdrage in de kosten van ongeveer twintig procent, maar ook zonder deze subsidies is het noorden een aantrekkelijk gebied voor een productie- en assemblagefabriek.

	Randstad	Eerste schil	Noorden
Grond	4.675.000	2.275.000	1.175.000
Bouw	5.980.000	5.820.000	5.700.000
Overig	10.621.000	10.621.000	10.621.000
Index	121	101	100
Subsidie	-	-	908.000
Totaal	21.276.000	18.716.000	16.588.000
Index	152	134	100

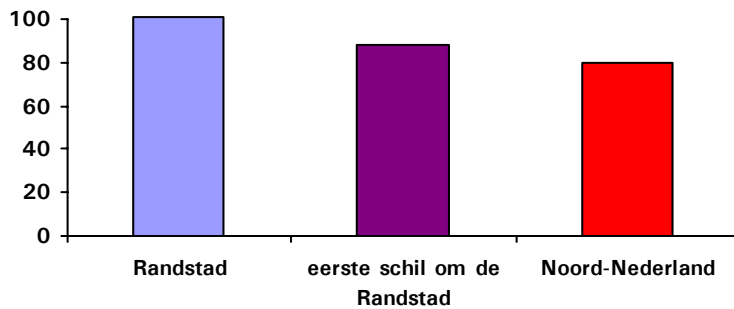
Tabel 1: Kosten per landsdeel Bron: Stec Groep 2002

### 3.3.2 Exploitatiekosten

In het rapport *De Vestigingsvoordelen van Noord-Nederland gekwantificeerd* stelt de Stec Groep dat de exploitatiekosten van een productie- en assemblagebedrijf maar slechts enkele procenten verschillen met de Randstad (figuur 1). De oorzaak hiervoor is niet-regionaal gebonden productiemiddelen en grondstoffen. Deze lopen in de diverse regio's vrijwel niet uiteen (Stec Groep, 2002, p.11). De personeelskosten zijn daarentegen wel regionaal gebonden. Het verschil in loonkosten met de Randstad is ongeveer twee procent, maar door

<sup>8</sup> In bijlage III staat een duidelijk profiel (scenario) van wat de Stec Groep verstaat onder een productie- en assemblagebedrijf.

kosten voor werving en verloop van personeel kan het voordeel oplopen tot vier procent. Hoewel de voordelen van het noorden aangaande loonkosten is aangetoond, vormt dit onderdeel niet een doorslaggevende factor voor locatiekeuze in het noorden. De loonkosten maken maar een relatief beperkt deel uit van de totale exploitatierekening. De kosten voor het bouwen en de grond zijn echter wel aanzienlijk in de exploitatierekening.



Figuur 1: Regionale verschillen in exploitatiekosten (Stec Groep, 2002)

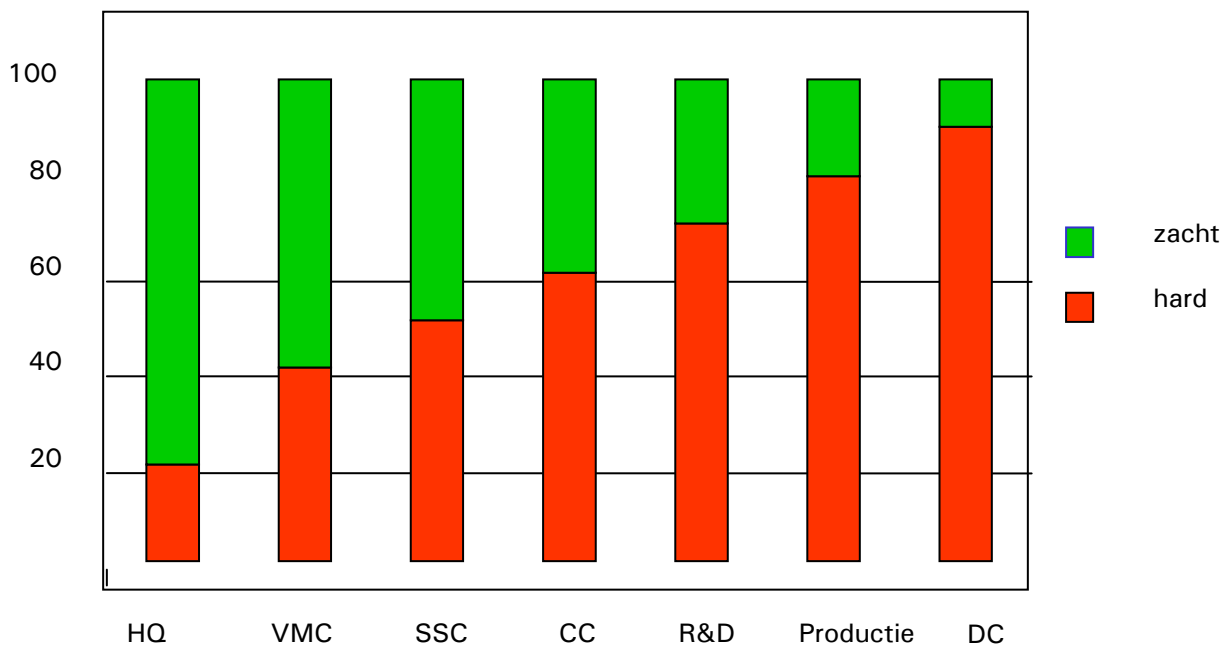
### 3.3.3 Bedrijfsruimtegebruikers

Zoals in de inleiding van dit onderzoek al aangegeven wordt voor de definitie van productieondernemingen, de definitie van de Stec Groep over bedrijfsruimtegebruikers gehanteerd. Bedrijfsruimtegebruikers (productieondernemingen) zijn bedrijven met een vestiging waarvan meer dan vijftig procent van het totale vloeroppervlak bestaat uit pure bedrijfsruimte. Eventuele kantoor- of showroom/winkelvloeren zijn daarmee minder dan de helft van het totaal aantal vierkante meters (NVB & Stec Groep, 2003, p.5).

Afgezien van de vele terstond uitgeefbare ruimte voor bedrijfsruimten<sup>9</sup>, zijn vooral de kosten zeer aantrekkelijk. Vanuit deze optiek mag men verwachten dat productiebedrijven vanuit de dichtbevolkte, door congestie geplaagde en vooral dure Randstad hun heil zoeken in Noord-Nederland. Dit blijkt echter niet zo te zijn.

In *Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld* worden de resultaten van de database Bedrijfsruimtegebruikers Nederland gepresenteerd. De Randstad is goed voor tweeëndertig procent van de totale markt voor bedrijfsruimtegebruikers c.q. productieondernemingen. Er zijn maar relatief weinig productiebedrijven gevestigd in Noord-Nederland. Ook de verplaatsing van productiebedrijven naar het noorden van Nederland, blijft zeer gering ondanks de vele vestigingsvoordelen van Noord-Nederland. Deze bedrijfsverplaatsingen komen in de volgende paragraaf aan de orde, bij de uiteenzetting van de database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland.

<sup>9</sup> Zie voor meer informatie over terstond uitgeefbare grond op bedrijventerreinen het Integraal Bedrijventerrein Informatie Systeem (IBIS).



Figuur 2: Doorslaggevende locatiefactoren naar activiteit (Stec Groep, 2005)

Figuur 2<sup>10</sup> geeft een overzicht van harde en zachte locatiefactoren<sup>11</sup> die van invloed zijn bij een locatiekeuze van verschillende soorten bedrijven. Met harde factoren worden zaken bedoeld als kosten, ruimte en afstand tot de klant. Zachte factoren daarentegen hebben betrekking op minder tastbare zaken, zoals uitstraling, gevoel en saamhorigheid. Uit de figuur valt af te leiden dat vooral productiebedrijven een locatiekeuze maken op basis van harde, tastbare, locatiefactoren. Kosten en afstand tot klanten speelt hierbij dus een belangrijke rol. De uitstraling van de vestigingsplaats is van onderschikt belang.

### 3.4 Bovenregionale locatiebeslissingen in Nederland

Dit onderzoek definieert bedrijfsverplaatsingen zodanig als bovenregionale bedrijfsverplaatsingen. De definitie is in lijn met de database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland, bedrijfsverplaatsingen over een afstand groter dan vijftig kilometer, waarbij meerdere steden in overweging zijn genomen bij de locatiekeuze (Stec Groep, 2004, 2001, 2000). De bedrijfsverplaatsingen hebben allen een strategisch karakter, aangezien de verplaatsing over een afstand groter dan vijftig kilometer is. Inzichten in dergelijke grote locatiebeslissingen geven niet alleen een goed beeld van de regionaal-economische structuur van Nederland, maar ook een duidelijk beeld van de mobiliteit van ondernemingen in het MKB in Nederland. De database bevat zowel

<sup>10</sup> HQ = Hoofdkantoor; VMC = Verkoop, marketing en consultancy; SSC = Shared Service Center; CC = Call Center; R&D = Research & Development; Productie = Productie en Assemblage; DC = Distributie centrum

<sup>11</sup> Gemaakt op basis van locatieonderzoeken van verschillende bedrijven (Stec Groep, 2006)

kantoorgebruikers als bedrijfsruimtegebruikers. Voor het onderhavige onderzoek zijn vooral de bedrijfsruimtegebruikers, en dan met name de bedrijfsruimtegebruikers met de activiteit productie en assemblage, van belang. De onderstaande gegevens zullen dan ook betrekking hebben op bedrijfsruimtegebruikers met productie en assemblage activiteiten, tenzij anders staat aangegeven.

In de database zijn vier typen beslissingen opgenomen, namelijk verhuizing, uitbreiding door middel van een nieuwe locatie elders, upgrading van bestaande vestiging en het samenvoegen van activiteiten op een nieuwe locatie. Voor het onderhavige onderzoek is vooral de eerste type beslissing van belang, de verhuizing van een vestiging. De database gaat specifiek in op elk afzonderlijk bedrijf. Voor dit onderzoek is deze informatie minder van belang, omdat het meer gaat om algemene trends en ontwikkelingen van bedrijfs(im)mobiliteit, of te wel het ruimtelijke gedrag dat hieruit afgelezen kan worden.

In deze paragraaf komen eerst de algemene trends naar voren, waarna ingezoomd wordt op locatiebeslissingen aangaande verhuizing. Deze zogenaamde integrale bedrijfsverplaatsingen zullen worden gekoppeld aan de vestigingsvoordelen van het noorden. Er wordt gekeken in hoeverre de empirische bevindingen stroken met de (neo-)klassieke locatietheorieën zoals beschreven in hoofdstuk twee.

#### 3.4.1 Zes jaar Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland

Uit zes jaar Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland kan geconcludeerd worden dat er jaarlijks tussen de 40 á 50 locatiebeslissingen genomen worden. Een kleine kanttekening is hier op zijn plaats, gezien het doel en het uitgangspunt van het onderhavige onderzoek. Voor dit onderzoek wordt gekeken naar de beslissing verhuizing naar een locatie elders buiten een straal van vijftwintig kilometer. In de database worden namelijk ook beslissingen opgenomen waarbij het betreffende bedrijf in dezelfde plaats blijft gevestigd. Vanwege het feit dat meerdere steden in overweging zijn genomen en de reden voor vestiging in dezelfde stad, maken het voor de database Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland een zogenaamde strategische vestiger. Uiteraard is dit legitiem, alleen voor dit onderzoek geven deze beslissingen geen blijk van de ruimtelijke mobiliteit van ondernemingen. De reden hiervoor is dat niet de beslissingen *an sich* van grote waarde zijn voor het aantonen van (im)mobiliteit onderzoek, maar of er een ruimtelijke verplaatsing over een afstand van meer dan vijftwintig kilometer heeft plaats gevonden.

Uit dit longitudinale locatiebeslissingen onderzoek valt te concluderen dat de meeste bovenregionale locatiebeslissingen, beslissingen zijn van bedrijven die een nieuwe vestiging openen elders als gevolg van een noodzakelijke uitbreiding (ongeveer 42 procent van alle locatiebeslissers). Integrale bedrijfsverplaatsingen zijn nauwelijks aan de orde (Stec Groep, 2001). Integrale bedrijfsverplaatsingen zijn daadwerkelijke verhuizingen van activiteiten of de hele onderneming naar een andere regio of provincie. Hoewel deze conclusie getrokken is op

basis van cijfers uit 2001, geldt dit ook nog voor de locatiebeslissingen anno 2006. Tweeëndertig procent van alle locatiebeslissingen komen voor rekening van uitbreiding door middel van een nieuwe locatie elders. Het aantal integrale bedrijfsverplaatsingen is licht gestegen tot negentien procent. Het aandeel dat verplaatst naar steden buiten de Randstad is nihil. Steden buiten de Randstad hebben te maken met incidentele vestigers. Hierbij gaat het dan vooral om eerste vestiging in Nederland. Integrale bedrijfsverplaatsingen blijven vooral binnen de Randstad. Derhalve kan gesproken worden van een intra-Randstedelijke verplaatsingsbehoefte.

De intra-Randstedelijke verplaatsingen komen grotendeels voor rekening van Nederlandse ondernemingen, hoewel buitenlandse bedrijven goed zijn voor de helft van de totale database. Verplaatsingen over grotere afstanden en eerste vestigingen in Nederland worden logischerwijs gedomineerd door buitenlandse bedrijven. Veel multinationals hebben de capaciteit en het kapitaal om grondig onderzoek te (laten) doen naar een optimale locatie binnen Nederland.

Verplaatsingen van 'Overig Nederland' naar de Randstad komt evenmin voor als de verplaatsing van de Randstad naar 'Overig Nederland'.

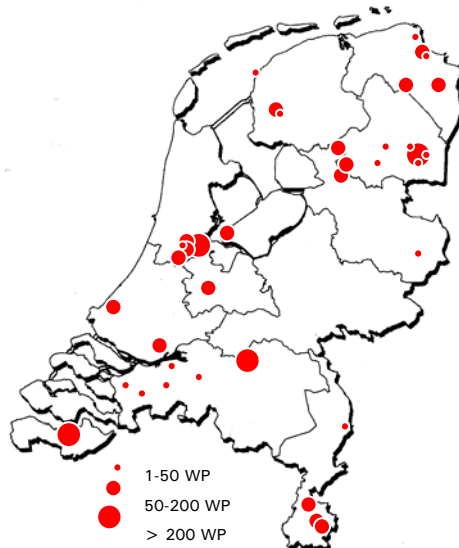
De Stec Groep haalt als belangrijkste verklaring voor het locatiepatroon de activiteit van een vestiging aan. Het ruimtelijk spreidingspatroon wordt bepaald door de activiteit van bepaalde vestigers. Zo stelt men dat voor productie en assemblage activiteiten het noorden van Nederland gunstig is, terwijl voor hoofdkantoren de Randstad beduidend beter scoort.

Uit de database bleek verder dat conjuncturele ontwikkelingen het aantal locatiebeslissingen beïnvloeden, alsmede de omvang (naar aantal arbeidsplaatsen), de sectoren en het type locatiebeslissingen. Bij hoogconjunctuur veel nieuwe vestigingen, bij laag conjunctuur meer samenvoegingen.

#### 3.4.2 De productie en assemblage van het noorden

Zowel in de persberichten als de kleine brochures die de Stec Groep uitgeeft over de database Bovenregionale Locatiebeslissingen, wordt aan de hand van de activiteit van locatiebeslissers een nieuwe 'arbeidsverdeling' van Nederland gecreëerd. In grote lijnen klopt dit beeld wel, maar enige nuancering is hier op de plaats. Zo stelt men dat de Randstad vooral aantrekkelijk is voor internationale hoofdkantoren en dat voor distributie en logistiek de provincie Noord-Brabant in trek is. Het noorden is goed voor bedrijven met veel productie en assemblage activiteiten. Zoals al eerder gezien in het rapport over *De vestigingsvoordelen van Noord-Nederland gekwantificeerd* (Stec Groep, 2002) heeft het noorden ook de beste kwalificaties voor dergelijke activiteiten. Er wordt, naar de mening van het onderhavige onderzoek, te gechargeerd gesproken van het noorden als uitvalsbasis voor productie en assemblage. Of zoals de Stec Groep stelt: *'veel productievestigingen strijken neer in Noord-Nederland' of 'van de 40 productiebedrijven kozen er zestien voor Drenthe, Groningen of*

*Friesland'*. Vooral deze formuleringen werken de beeldvorming van Noord-Nederland als uitvalsbasis van productievevestigingen in de hand. Woorden als strijken neer en kiezen voor, impliceren dat de productievevestigingen of geheel ergens anders vandaan komen of dat er een nieuwe vestiging in Noord-Nederland wordt geopend vanuit een ander deel van Nederland of sterker nog dat productiebedrijven de keuze hadden tussen alle mogelijke vestigingsplaatsen in Nederland. Bedrijven die kozen voor Drenthe, Groningen of Friesland zijn voor 98 procent endogene bedrijven. Figuur 3 geeft deze op handen zijnde beeldvorming goed weer.



Figuur 3: Locatiebeslissingen Productie en Assemblage activiteiten in de periode 2000-2005 (Stec Groep, 2006).

In het persbericht stond, zoals al eerder vermeld, dat van de 40 productiebedrijven er zestien kozen voor Noord-Nederland. Hier wordt de indruk gewekt dat de vestigingen van elders in Nederland expliciet voor Noord-Nederland hebben gekozen. In de zes jaar database Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland hebben er maar vier bedrijfsverplaatsingen plaatsgevonden in Noord-Nederland. Van deze vier verplaatsingen zijn er maar twee afkomstig uit de Randstad de rest zijn 'intra-noordelijke' verplaatsingen. De conclusie dat het noorden een uitvalsbasis is voor productie- en assemblagebedrijven wordt hierdoor minder aannemelijk.

Wordt er gekeken naar het aantal bedrijfsuitbreidingen door middel van een nieuwe locatie elders, dan scoort Noord-Nederland ook slecht. Van de zestien bedrijfsuitbreidingen in het noorden zijn er maar drie afkomstig uit 'overig Nederland'. De andere dertien bedrijfsuitbreidingen zijn afkomstig van endogene bedrijvigheid. Zoals Van der Velden en Wever (2001) al stelde, hoeft Noord-Nederland het niet alleen te hebben van vestigers uit de Randstad. Het noorden heeft zelf ook gewortelde bedrijvigheid. Van die zestien uitbreidingen betroffen er maar vier productie en assemblage activiteiten, waarvan één afkomstig uit de Randstad.

Een reden voor dit gechargeerde beeld is de invalshoek van de database Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland. Er wordt alleen gekeken naar verplaatste bedrijven,



verplaatsende bedrijven en bedrijven die 'upgraden' op bestaande locatie nadat een afweging is gemaakt tussen andere steden. Deze afweging al dan niet tot gevolg hebbend een ruimtelijke verplaatsing, wordt geëxpliciteerd tot een ruimtelijke keuze voor een bepaald gebied. De vier vestigingen in Noord-Nederland met activiteiten in productie en assemblage zijn endogene bedrijven. De andere steden die ook in overweging zijn genomen, zijn allen steden in dezelfde streek of provincie. Dit sluit aan bij de bevindingen uit de database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld. Hierin stelt de Stec Groep (2005, p.25) dat 88 procent van de ondervraagde bedrijven koos voor de eigen provincie als zij het bedrijf helemaal op nieuw zouden mogen beginnen. In dit verband werd er gewezen op de inertie van bedrijfsruimtegebruikers, omdat zij zeer gehecht zijn aan de eigen regio. 88 procent van de ondervraagde bedrijfsruimtegebruikers zegt zich in de ideale provincie te bevinden (Stec Groep, 2005, p.25).

### 3.4.3 De Randstad en Overig Nederland

Het beeld van Noord-Nederland als uitvalsbasis voor productie-en assemblagefabrieken is deels gerelativeerd ondanks de voordelen van dit deel van Nederland voor productiebedrijven. *"Van de 40 productiebedrijven in de database kozen er zestien voor Noord-Nederland"*. De stelling wordt hier nogmaals aangehaald, omdat veertien van deze productiebedrijven met een strategische beslissing endogene bedrijvigheid zijn. Hieruit volgt dat er geen ruimtelijke mobiliteit aan ten grondslag ligt.

Een mogelijke verklaring voor het weinig mobiele karakter van de productiebedrijven in het noorden is de Investerings Premie Regeling voor productiebedrijven in het noorden. Deze subsidie is in het leven geroepen om de minder aantrekkelijke delen van Nederland aantrekkelijk te maken voor bedrijvigheid. Zoals al werd aangetoond zorgt deze IPR voor een vestigingsvoordeel of investeringsvoordeel van meer dan 30 procent. Deze grote 'incentive zorgt' dat veel endogene bedrijvigheid in deze perifere gebieden gevestigd blijft en dat de investeringsbereidheid toeneemt. (Buck, Consultants, 2004, p.4). Van de productiebedrijven van het noorden zijn er twee verplaatst binnen Noord-Nederland en twaalf hebben of een nieuwe vestiging elders opgezet in het noorden, of hebben een samenvoeging van verschillende activiteiten in het noorden gedaan of hebben een upgrading gedaan op bestaande locatie. In alle gevallen, zowel van het noorden als van de Randstad, blijven de productiebedrijven trouw aan de provincie. In totaal hebben zeventien bedrijfsverplaatsingen plaatsgevonden binnen de Randstad, waarvan er twaalf binnen dezelfde provincie zijn verplaatst.

Het verplaatsen naar een andere provincie dan degene waarin men gevestigd is, komt evenmin voor als de verplaatsingen van de Randstad naar het noorden en vice versa. Bekijkt men de verplaatsingen van de productieondernemingen in de Randstad, dan zijn van de

zeventien verplaatsingen er slechts vijf verplaatst naar een andere provincie, drie naar de aangrenzende provincie en slechts twee naar Noord-Nederland.

Voor Noord-Nederland is te zien dat verplaatsingen over provinciegrenzen vaak eindigen in de aangrenzende provincies. De dichtstbijzijnde andere locatie speelt hierbij een rol. (Atzema, 2002; Wever en Van der Velden, 2001). In dit verband kan beter gesproken worden van regionale imago's, zoals omschreven door Meester (1999). Binnen de Randstad en Noord-Nederland treden meer verplaatsingen op dan tussen de Randstad en Noord-Nederland. Zowel binnen de Randstad als binnen Noord-Nederland komen interprovinciale verplaatsingen ook niet vaak voor.

#### 3.4.4 Ruimtelijke dynamiek en (neo-)klassieke theorie

De beschreven economische ruimtelijke dynamiek van productiebedrijven strookt niet met de (neo-)klassieke theorieën die beschreven zijn in hoofdstuk twee. Hoewel de besproken theorieën verschillende factoren en variabelen bevatten over locatiekeuze is er een algemeen aanvaarde assumptie die alle klassieke en neo-klassieke theorieën verenigd. De assumptie dat personen volledig geïnformeerde rationele handelende individuen zijn die streven naar maximalisatie van de opbrengsten en minimalisatie van de kosten.

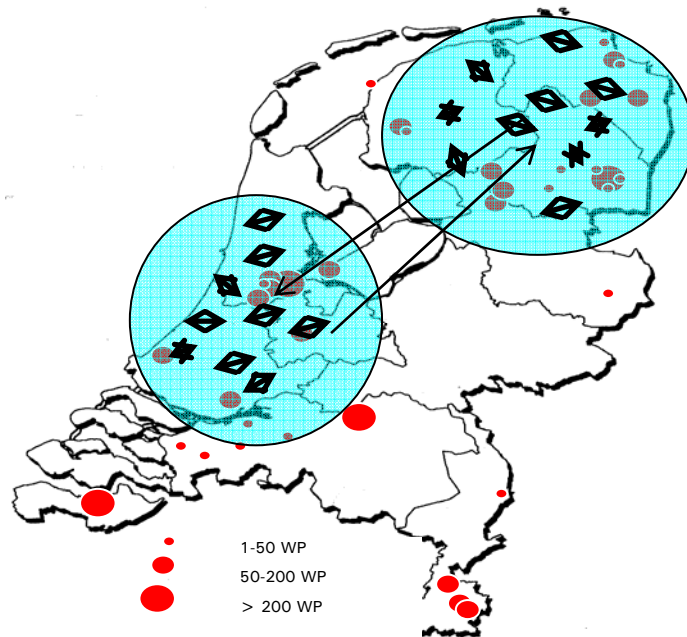
Binnen de klassieke locatieleer speelt het kostenminimalisatie principe de grootste rol. Gezien de kostenvoordelen van het noorden zou men verwachten dat de gevestigde productiebedrijven in de Randstad zich zouden verplaatsen naar het noorden van het land. De totale kosten zijn hier aanzienlijk lager dan in de Randstad. Bekijkt men de bedrijfsverplaatsingen van de afgelopen zes jaar dan valt te concluderen dat het aantal verplaatsingen naar het noorden minimaal is gebleven. Binnen zes jaar tijd hebben maar twee verplaatsingen plaats gevonden van de Randstad naar Noord-Nederland.

De neo-klassieke theorieën zijn genuanceerder in hun uitspraken dan de klassieke theorieën, maar ook op basis van deze stroming zou men een verplaatsing naar de Randstad verwachten. Ook dit bleef uit. Het overgrote deel van de productiebedrijven bleef gevestigd binnen de Randstad. Wellicht dat hier agglomeratievoordelen zouden optreden, zoals Moses beweerd. Uiteindelijk zou dit niet in overeenstemming zijn met de algemene aanname van kostenminimalisatie en rationeel handelend persoon.

Figuur twee in paragraaf 3.3.3 geeft aan dat locatiekeuzen voor productie- en assemblagebedrijven vooral gemaakt worden op basis van harde, tastbare factoren. Kosten zijn wel de belangrijkste overweging voor een productiebedrijf om zich ergens te vestigen (NVB & Stec Groep, 2003, p.8). De twee bedrijven die verplaatst zijn naar het noorden hebben deze beslissing genomen op grond van een kostenanalyse<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> In de enquête staat een vraag opgenomen over een welke factor doorslaggevend is geweest. Zie bijlage I.



Figuur 4:  
Verplaatsingen in  
Randstad en Noord-  
Nederland

Op basis van figuur 3 kan bovenstaande figuur 4 gemaakt worden. Deze geeft een realistischer beeld van de ruimtelijke dynamiek onder de productie- en assemblagebedrijven in Nederland. De dunne pijlen van de Randstad naar Noorden en vice versa symboliseren de incidentele vestigers van de ene regio naar de andere. De kleine pijlen binnen de blauwe cirkels staan voor de intra-randstedelijke en intra-noordelijke verplaatsingen en uitbreidingen door nieuwe vestiging van endogene bedrijvigheid. Upgrading op bestaande locatie is in alle gevallen buiten beschouwing gelaten. In de volgende hoofdstukken worden mogelijke verklaringen aangedragen voor de locatiebewegingen zoals gepresenteerd in de bovenstaande figuur.

## 4 Het attitudemodel van Ajzen & Fishbein

### 4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk geeft weer op welke manier rationaliteit een rol speelt bij ruimtelijke beslissingen en met name bij locatiebeslissingen. Het attitudemodel van Ajzen en Fishbein (1980) dient hierbij als leidraad. De persoonlijke voorkeuren voor bepaalde vestigingsplaatsfactoren verklaart maar ten dele de (im)mobiliteit van individuen. In dit hoofdstuk wordt gepleit voor een locatieonderzoek naar de attitude, houding en intentie van de besluitnemer ten aanzien van de bedrijfsverplaatsing zelf en niet persoonlijke voorkeuren ten aanzien van bepaalde vestigingsplaatsfactoren.

### 4.2 De behaviourale locatieleer

Zoals in de inleiding al betoogd, vormt het promotieonderzoek van Pen (2002) de leidraad voor het onderhavige onderzoek. Hij stelt in een omvangrijk boekwerk dat er een stelselmatige veronachtzaming van het behaviourale locatieonderzoek de afgelopen decennia, te zien is. Derhalve pleitte Pen dan ook voor een studie naar het bedrijf en het besluitvormingsproces, en niet alleen de conceptuele bedoelingen waar de behaviourale school in is blijven steken.

#### 4.2.1 De normatieve besluitvormingstheorie

Deze besluitvormingstheorie gaat, net zoals de klassieke locatieleer, uit van een rationeel handelende mens. Binnen de normatieve besluitvorming moet de alwetende beslisser een keuze maken tussen bekende alternatieven en de gevolgen van alternatieven. Het is een keuzevraagstuk waarbij de beslisser streeft naar maximale opbrengst (Pen, 2002, p.64); een belangrijk kenmerk voor de (neo)klassieke gedachte over economisch gedrag. Dat dit normatieve besluitvormingsproces rationeel verloopt, valt af te leiden uit het ontbreken van sociale verantwoordelijkheid en de normen en waarden van het management.

#### 4.2.2 De Carnegie-Mellon school

De Carnegie-Mellon school is de grondlegger van de behaviourale besluitvormingstheorie. Deze school had in de jaren zestig en zeventig veel volgelingen. De normatieve aanpak van besluitvorming die tot op dat moment het discours hadden bepaald, was in de ogen van de leden van Carnegie en Mellon een aanpak die geen verklaring bood voor economisch gedrag.

Een belangrijke onderzoeker binnen de Carnegie-Mellon School is Herbert Simon die ook veel aandacht verwierf in de algemene economie met zijn publicaties over het rationaliteitpostulaat. Simon (1976) verwierp het idee van de alwetende, *homo economicus* en stelde dat individuen handelden naar hun eigen kennis. Deze 'administrative man' neemt

genoegen met het alternatief dat voldoende bevrediging biedt ten opzichte van zijn aspiratieniveau. Volgens Simon is de rationaliteit van individuen onvolledig<sup>13</sup> ('bounded'). Het gedrag van de mens is niet rationeel, maar de mens streeft wel voor een groot deel naar rationalisme (Pen, 2002, p.65). Dit verklaart de bevredigende aard van individuen en worden derhalve ook "satisficers" genoemd.

#### 4.2.3 Behaviourale locatietheorie

Hoewel deze theorie nog geschaard wordt binnen de neoklassieke economische locatietheorieën, heeft deze naast een positivistische insteek ook een meer existentialistische. Peet (2001, p.48) zegt het volgende: *'An in-between position, between positivism and existentialism, occupied by 'behavioural geography', involves a more limited search for models of humanity different from the spatially rational beings of normative location theory, a redefinition of environments as other than objective and physical, and an interest in psychological, social and other theories of human decision making and behaviour'*. De behaviourale geografie en dus ook de behaviourale locatieleer zitten tussen het positivisme en existentialisme in. Er wordt nog steeds uitgegaan dat de wetenschap de enige bron van geldige kennis is, waarbij alleen empirische waarnemingen en logische principes van belang zijn. Dit komt naar voren in de mathematische insteek dat veel behaviouraal onderzoek kenmerkt. Tevens wordt er binnen de behaviourale locatieleer het individu, individuele vrijheid en subjectiviteit benadrukt. Gedragsmodellen voor individueel gedrag die beperkte rationaliteit omarmen zijn voorbeelden van deze existentialistische insteek.

De gedachte van Simon (1976) over het rationaliteitpostulaat vormt min of meer de basis voor de behaviourale locatietheoretische stroming van de jaren'60, met een hoogtepunt in de jaren'70. De grondlegger van de behaviourale stroming is Alan Predd met zijn behaviourale matrix (Pen, 2002, p.100). Hij legt ook de nadruk op imperfectie van kennis en informatie (Atzema et al, 2002, p.89). De denkbeelden van een 'economic man' worden vervangen door het beeld van de mens als *homo psychologicus*. Deze handelende mens handelt binnen de grenzen van zijn inschattingmogelijkheden. Atzema et al. (2002, p.89) stellen dat beslissingen van ondernemingen, ook de locatiebeslissing, beoordeeld kunnen worden op grond van het vermogen van de ondernemer om veel en goede informatie te verkrijgen en diens capaciteit om deze informatie zinvol te benutten.

Samenhangend met deze vooronderstelling over de mens, is het begrip ruimtelijke cognitie belangrijk in de behaviourale locatietheorie. Hier komt de subjectiviteit van het existentialisme naar voren, of *'a redefinition of environments as other than objective and physical'* (Peet, 2001, p.50). Pellenbarg (1991) stelt in Atzema et al (2002, p.86) dat de ruimtelijke cognitie de basis is waarop de oordelen over of de waarderingen van bepaalde

---

<sup>13</sup> Hiervoor kreeg hij in 1978 de Nobelprijs voor de economie.

potentiële vestigingsplaatsen zijn gebaseerd. In het verlengde van deze gedachte komen begrippen voor als 'mental map' en regionale imago's. Een "mental map" is de individuele representatie van een bepaalde plaats of regio. Dit zijn gepercipieerde beelden van een plaats of regio. Het regionale imago is min of meer hetzelfde als een 'mental map', alleen wordt deze op een hoger schaalniveau gezien. Voorbeelden zijn het zuiden van Nederland, de Randstad en het hoge Noorden. Hierover bestaan eigen gepercipieerde oordelen, de subjectieve representatie van de werkelijkheid. Zowel de "mental map" als het regionaal imago zijn subjectieve interpretaties van de objectieve werkelijkheid.

Een ander begrip dat van belang is bij locatiekeuze binnen de behaviourale locatieleer, is het verplaatsingsmotief van de ondernemer. Atzema et al (2002, p.88) maken een onderscheid tussen 'push-, pull- en keep' factoren. De eerste zijn redenen om een bepaalde plaats of regio te verlaten. Gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden, tekort aan personeel en een locatie die niet representatief is, zijn veel aangehaalde redenen om een locatie te verlaten. Pull-factoren zijn eigenlijk het spiegelbeeld van de push. Deze factoren leiden tot een voorkeur voor een bepaalde nieuwe vestigingsplaats (Atzema et al, 2002, p.88). Het gebrek (push-factoren) van de enige regio, werkt in het voordeel voor de andere. Veel voorkomende pull-factoren zijn goede infrastructuur, aanwezige arbeidsmarkt en aanwezigheid van voldoende vrijstaande kantoren of bedrijfsruimte. Verder bestaan er nog de zogenaamde keep-factoren. Factoren die een ondernemer doen besluiten op dezelfde plaats te blijven. Keep-motieven hebben betrekking op de nadelen die zijn verbonden aan een bedrijfsverplaatsing. Atzema et al (2002) halen het verlies van bestaande arbeidskrachten aan als de belangrijkste keepfactor binnen de behaviourale locatieleer.

Verder worden ook de huurcontracten of bedrijfsvestigingen als een keepfactor aangehaald (Koshiek & Warnink, 2001, p.26). Zij stelden dat door de strikte huurcontracten bedrijven belemmerd worden om te verplaatsen. Op de keper beschouwd is er nagenoeg geen verschil in push- pull- en keepfactoren. Alleen dat ze in sommige situaties positief worden geacht en in andere negatief. De verplaatsingsmotieven worden gezocht buiten het individu.

#### 4.2.4 Kritiek op behaviourale locatieleer

De behaviourale locatieleer kwam in de jaren '60 en '70 voort uit theoretische onvrede met de theorieën van de neoklassieke stroming. De denkers van de behaviourale leer konden zich niet verenigen met het te simpele mensbeeld van een rationeel handelende *homo economicus* en de te formalistische gedachte van wetmatigheden door wiskundige statische modellen. Door het individu centraal te stellen en persoonlijke motieven te incorporeren in een theorie van locatie, gaf de behaviourale locatieleer naar hun idee een realistischer beeld over bedrijfsmigratie. Ondanks de meer realistische kijk op bedrijfsmigratie, wordt de behaviourale locatieleer vaak verweten dat het te beschrijvend is in plaats van dat het echte verklaringen geeft (Atzema et al. 2002, p.30).

Verder wordt weinig aandacht besteed aan het onderscheid tussen ruimtelijke voorkeuren en feitelijk ruimtelijk gedrag. Meester (1999) stelt in dit verband dat over de rol van de perceptie van de ondernemer weinig duidelijkheid bestaat. Pen (2002) stelt vanuit deze constatering dat de theoretische vooruitgang van de behaviourale leer is blijven steken in een zinloze discussie tussen 'optimizing' en 'satisficing' gedrag van de ondernemer *casu quo* de besluitnemer. Om een dergelijke discussie te ontstijgen en meer duidelijkheid te krijgen over de perceptie van ondernemers in het besluitvormingsproces zijn vooral de gepercipieerde normen van de besluitnemer ten aanzien van een verplaatsing interessant. Dit zijn normen die de besluitnemer zich stelt op basis van zijn eigen normen en op de normen van anderen zoals geïnterpreteerd door de besluitnemer.

Het behaviouraal locatieonderzoek van Pen (2002) behandelt persoonlijke motieven als persoonlijke voorkeuren voor een mogelijk nieuwe vestigingsplaats. Voorkeuren worden hier vooral voorgesteld als een gepercipieerd beeld ten aanzien van bepaalde pull-factoren. In de voorgaande paragraaf kwam al naar voren dat de verschillende factoren hetzelfde waren, alleen anders beoordeeld in sommige situaties. De push-, pull- en keepfactoren zijn elkaars spiegelbeeld, waardoor bij een discussie over locatiekeuze te snel naar het gebrek of overvloed van verschillende factoren wordt gewezen.

Voor het onderhavige onderzoek geven persoonlijke voorkeuren maar ten dele blijk van de rol van de besluitnemer bij bedrijfsimmobiliteit. De attitude (houding) van besluitnemers ten aanzien van bedrijfsverplaatsingen geeft betere inzichten in de werkelijke rol van de besluitnemers in het proces van bedrijfsmigratie. Geen persoonlijke voorkeuren, maar persoonlijke normen ten aanzien van bedrijfsverplaatsing worden als interessante factoren gezien in dit onderzoek.

Zowel bij het promotieonderzoek van Pen (2001) als bij andere behaviourale locatieonderzoek en theorieën, wordt uitgegaan van verplaatste of verplaatsende bedrijven. Dit is, voor het onderhavige onderzoek, niet het juiste uitgangspunt om uitspraken te doen over bedrijfsimmobiliteit. In het promotieonderzoek van Pen wordt weinig aandacht besteed aan de factoren waarom bedrijven niet verplaatsen. Hier wordt vooral gewezen op institutionele factoren van bedrijfsimmobiliteit en naar de reeds bekende keepfactoren. Tevens worden de push- en pullfactoren gebruikt als elkaars spiegelbeeld. Voor de verklaring van immobiele bedrijven worden de tegenovergestelde push- en pullfactoren aangehaald als voor de verklaring van bedrijven die zich verplaatsen. Op deze manier worden geen nieuwe inzichten verworven over de verplaatsingsmotieven en de honkvastheid van bedrijven.

Om nieuwe inzichten te verkrijgen over de (im)mobiliteit van productiebedrijven wordt in navolging van Van Houtum en Van der Velde (2004) uitgegaan dat productiebedrijven niet *a priori* ruimtelijk mobiel zijn

## 4.2 Theory of Planned Behaviour

Het attitudemodel komt voort uit een gedragtheoretische benadering, waarbij naar de psychologische factoren wordt gekeken bij het verklaren van menselijke activiteit. Voor het onderhavige onderzoek wordt deze psychologische kant interessant geacht in het debat over bedrijfsimmobiliteit. Percepties van de individuele besluitnemer moeten niet over het hoofd gezien worden in een discussie over bedrijfs(im)mobiliteit.

Werlen (1993, p.16) bekritiseert deze eenzijdige psychologische kijk en stelt dat de gedragstheoretische benadering voorbij gaat aan de relatie van de actor met zijn sociale context. De omgeving is een bron van stimuli, maar kan niet worden verklaard vanuit gedragstheoretische modellen. Stimuli in deze benadering zijn dus exogeen. Verder is de basisstructuur nog altijd causaal deterministisch, waardoor gedrag min of meer voorspelbaar wordt. Er wordt daarom nog altijd uitgegaan van een één op één relatie tussen oorzaak en gevolg, of stimuli en respons. Er is dus sprake van een percipiërend individu en niet van een individu dat interpreteert zoals in de handelingstheoretische benadering, waar verder ook afgestapt wordt van causaliteit.

Ondanks deze kritiek blijft het attitudemodel van Ajzen en Fishbein (1980) een goede bijdrage aan de behaviourale locatieleer. De 'Theory of Planned Behaviour' is een aangepaste vorm van de 'theory of reasoned action'. Deze laatste wist niet om te gaan met situaties waarin mensen beperkt zijn in een mogelijke beslissing. Derhalve is gekozen voor de 'Theory of Planned Behaviour'.

Er wordt rekening gehouden met het feit dat de mens wordt verondersteld als een percipiërend individu en dat dit leidt tot voorspelbaar gedrag en niet zoals in de handelingstheoretische benaderingswijze tot reflexief handelen (Werlen, 1993, p18). Handelen is het bewust voorkomen of bewerkstelligen van veranderingen in de wereld, terwijl gedrag meer een reactie is op bepaalde stimuli.

Individen besproken binnen het attitudemodel zijn in staat van actieve besluitvorming. In hoofdstuk vijf zal worden ingegaan op besluitvorming vanuit een passieve houding. In het strategisch management wordt het besluitvormingsproces interessant geacht bij de verklaring van bedrijfsmobiliteit. Tevens zou door het proces en de besluitnemers binnen dit proces te bekijken de invloed van persoonlijke motieven bij het uiteindelijke besluit verklaard kunnen worden. Die persoonlijke motieven werden vooral ingegeven door persoonlijke voorkeuren voor bepaalde vestigingsplaatsfactoren zowel interessant voor het bedrijf (zoals infrastructuur en arbeidsmarkt) als interessant voor de besluitnemer (de persoonlijke voorkeuren als woonmilieu en uitstraling, zie Pen 2002), maar wat de rol is van de houding van besluitnemers ten aanzien van bedrijfsverplaatsingen en hoe die houding tot stand komt, is onderbelicht gebleven in het behaviourale locatieonderzoek.



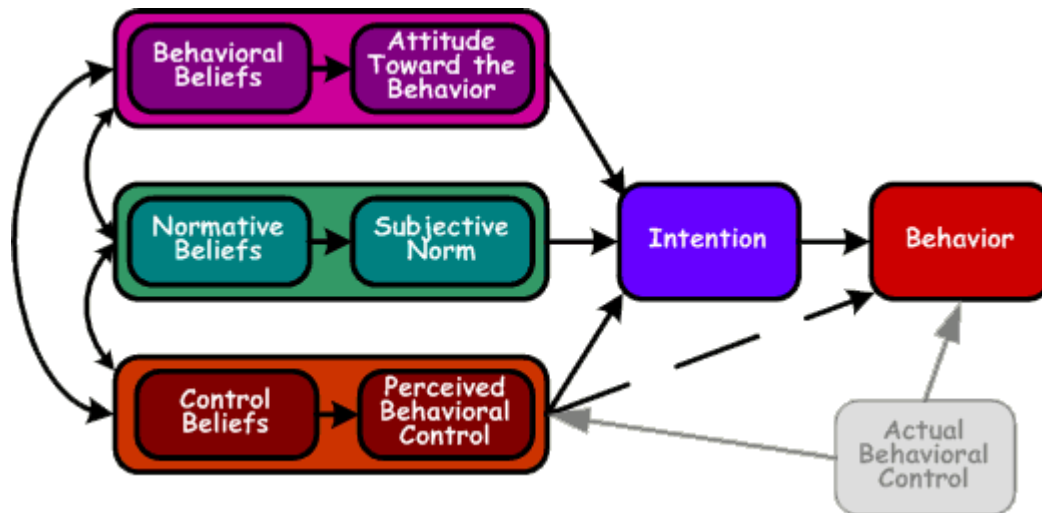
De behaviourale locatieleer tracht de beslissende ondernemer te begrijpen door cognitieve aspecten op te nemen in de theoretische noties (Atzema et al, 2002, p.85). Zoals Peet (2001, p48) al stelde behelst de behaviourale geografie; *'a redefinition of environments as other than objective and physical, and an interest in psychological, social and other theories of human decision making and behaviour'*. Deze cognitiewending in de locatieleer blijft steken op het gebied van de 'mental maps' en regionale imago's, de discussie over 'optimizing' en 'satisficing' gedrag en de nadruk op persoonlijke voorkeuren van individuen voor bepaalde vestigingsfactoren. Deze 'mental maps' en regionale imago's zijn representaties van de persoonlijke voorkeuren van een individuele besluitnemer en gaan niet in op de attitude van het individu. De perceptie van de besluitnemer wordt naar voren gebracht in een speciale voorkeur voor bepaalde locatiefactoren. De locatiefactoren hebben een sterk (neo)klassiek karakter en verklaren derhalve slechts ten dele het besluitvormingsproces. Het onderhavige onderzoek wil als mogelijke verklaring voor immobiliteit van productiebedrijven aandragen dat de locatiefactoren die spelen bij bedrijfsimmobiliteit vooral komen vanuit de attitude, houding en intentie van de besluitnemers ten aanzien van de bedrijfsverplaatsing zelf en niet ten aanzien van vestigingsfactoren. Een attitude ten aanzien van hun eigen kunnen, het gedrag van concurrenten en de mate waarin de besluitnemer vertrouwen heeft in het slagen van het gewenste gedrag zijn variabelen die de rol van het individu in het besluitvormingsproces verklaren.

Het attitudemodel van Ajzen en Fischbein (1980) geeft schematisch weer hoe de houding van een bepaald persoon tot stand komt en wordt beïnvloed. Inzichten in factoren die houding en gedrag beïnvloeden gezien vanuit de actor zelf, geven meer inzichten in de cognitieve aspecten van bedrijfsimmobiliteit en gaat verder dan de reeds aangehaalde institutioneel economische factoren van bedrijfsimmobiliteit. In figuur 5 staat het attitudemodel schematisch weergegeven.

Dit model, *"focuses on the conscious decision of individuals to engage in specific behaviours and should not be confused with theories that try to explain general behavioural patterns"*<sup>14</sup>. Deze stelling legitimeert de keuze voor het gebruik van de 'theory of planned behaviour'.

---

<sup>14</sup> www.umass.edu.ajzen. Geraadpleegd op 15-08-2006



Figuur 5: Theory of Planned Behaviour (Ajzen I, 1991)

Het model bevat een aantal belangrijke componenten die van invloed zijn op het werkelijke (geplande) gedrag van individuen. De linkerkant van het model zijn de verschillende componenten van de attitude van de individuele actor. Ajzen (1991) hanteert een meerdimensionaal model van attitude. "Behavioural beliefs" worden omschreven als persoonlijke opvattingen van bepaald gedrag die algemeen wenselijk zijn, die een persoon helpen bij de beslissingen of een bepaald gedrag wenselijk is of niet. De instelling van de actor heeft invloed op de intentie om bepaald gedrag te vertonen. Met intentie wordt bedoeld de motivatie of het bewuste plan dat een individu heeft om een bepaald gedrag te vertonen of zoals Ajzen (1991) omschrijft: *"The conscious process of deciding to engage in a specific behaviour"*.

De attitude kan omschreven worden als een psychologische tendens of neiging, die in een positieve of negatieve beoordeling van het instellingsobject tot uitdrukking komt, met andere woorden, een interne mentale, relatief stabiele predispositie. Deze attitude komt tot stand door 'behavioural beliefs'.

"Normative beliefs", refereren naar een set van opvattingen, gedefinieerd door individuen of groepen die belangrijk zijn voor het individu, zoals vrienden, meederen of de organisatie waarin het individu zich begeeft (Bamberg, 1999). Met andere woorden een subjectieve inschatting van de verwachtingen die andere aan jouw gedrag hebben. Deze opvattingen, hebben hun weerslag op de 'subjective norms' van een individu. Dit zegt iets over de waarschijnlijkheid dat andere individuen of groepen het voorgenomen gedrag goedkeuren. Deze twee, 'normative beliefs' en 'subjective norms', worden samen ook wel de sociale norm genoemd.

Het laatste dat van invloed is op de intentie tot gedrag en als enige variabele ook direct op het gedrag zelf, is "perceived behavioural control". Ajzen (1991) omschrijft dit als de perceptie van het individu over de moeite van het uitvoeren van een bepaald gedrag. Deze opvatting over hoe moeilijk of makkelijk bepaald gedrag gebezigd kan worden valt uiteen,

zoals in model te zien is, in twee componenten, 'Self-efficacy' en 'Control Beliefs'. De eerste refereert naar het vertrouwen van het individu dat hij/zij het gedrag naar behoren kan uitvoeren en een gewenste uitkomst kan behalen. Het verschil met 'Control Beliefs' is dat deze vooral externe factoren aanhaalt. Ajzen (1991) omschrijft dit als een evaluatie van het individu over de kans dat factoren buiten de controle van het individu, een belemmering vormen voor het succesvol gebruiken van bepaald gedrag om een bepaalde uitkomst te behalen.

Alle verschillende variabelen - de instelling - sociale norm - de mogelijkheden, tezamen de attitude, beïnvloeden de intentie om een bepaald gedrag al dan niet te vertonen. Samengevat en sterk versimpeld kan het gedrag van een individuele actor beschreven worden door de trits houding-intentie-gedrag. Het gedrag, in dit onderzoek, is met name gedrag ten aanzien van bedrijfsimmobiliteit. Vanuit het attitudemodel moet dus gekeken worden naar de trits houding-intentie-gedrag om de beslissingen ten aanzien van (im)mobiliteit van productieondernemingen te verklaren.

### 4.3 Oplossing voor kritiek behaviouraal locatieonderzoek

Meester (1999) stelde dat er te weinig bekend is over de perceptie van de ondernemer (besluitnemer). Pen (2002) wijst vervolgens op de zinloze discussie over 'optimicing' en 'satisficing' gedrag als verklaring voor de perceptie van het individu. Door het attitudemodel te gebruiken wordt deze discussie ontstegen. Ajzen (1991, p.189) zegt het volgende:

*'At the most basic level of explanation, the theory postulates that behaviour is a function of salient information, or beliefs, relevant to the behaviour'*. Het gedrag van individuen wordt gevormd door de meest voor de hand liggende (salient) informatie, of het geloof, in relatie tot het uitgevoerde gedrag. *'People can hold a great many beliefs about any given behaviour, but they can attend to only a relatively small number at any given moment'* (Ajzen, 1991, p.190). Hieruit valt op te maken dat het model een beperkte rationaliteit veronderstelt. Uitgaande hiervan is een discussie tussen 'optimicing' en 'satisficing' gedrag niet meer aan de orde. Op deze manier kan ook rekening worden gehouden met opportunistisch gedrag van individuele actoren, iets wat in de formalistische neoklassieke theorieën een van de grootste lacunes was. Onder de 'salient' informatie en 'beliefs' worden de heersende determinanten van persoonlijke intentie en gedrag verondersteld.

Het vertonen van ruimtelijk gedrag wordt, vanuit het attitudemodel, bepaald door drie componenten. De attitude, de subjectieve norm en de zogenaamde perceived behaviour control. Het derde kritiek punt op de behaviourale locatieleer was dat de rol van de besluitnemer werd gereduceerd tot de persoonlijke voorkeuren van het individu ten aanzien van bepaalde karakteristieken van een mogelijk nieuwe vestigingsplaats. Zoals al eerder aangetoond ging het dan vooral om de bekende push- en pullfactoren. Vanuit het attitudemodel wordt verder gekeken dan alleen de persoonlijke voorkeuren van het individu.

Echter, deze worden niet buiten beschouwing gelaten. De attitude, gevormd door 'salient beliefs', komt tot stand door een gunstige of ongunstige evaluatie van het uit te voeren gedrag. De persoonlijke voorkeur van het individu speelt hier een belangrijke rol, maar niet de enige rol.

De componenten, attitude, social norm en perceived behavioural control beïnvloeden het gedrag van de individuele actor. Een onderzoek naar bedrijfsimmobiliteit aan de hand van het attitudemodel moet erop gericht zijn de achterliggende 'beliefs' bloot te leggen. Sociale norm of attitude zeggen nog niet zoveel. De manier waarop deze attitude en sociale norm tot stand zijn gekomen en hoe deze de intentie van het individu bepalen zijn van belang bij ruimtelijke besluitvorming. De intentie van het individu om te verplaatsen of juist niet wordt in het attitudemodel nog steeds rationeel verondersteld. Bij een uiteindelijke keuze zal rationaliteit ook ter sprake komen. Om tot deze intentie te komen zal men eerste moeten beseffen dat verplaatsen tot de mogelijkheden behoort. Hier speelt de 'Threshold of Indifference' een rol. In het volgende hoofdstuk wordt hier uitvoerig op in gegaan.

## 5 Indifferentie als immobiliteitsfactor

### 5.1 Inleiding

In het vorige hoofdstuk stond rationaliteit centraal bij de verklaring van ruimtelijke beslissingen. Gezien de resultaten gepresenteerd in hoofdstuk kan de rationaliteit van de individuele besluitnemer en daarmee ook het attitudemodel van Ajzen en Fishbein (1980) niet alles verklaren. De discussie tussen 'optmizing' en 'satisficing' gedrag bieden wel aanknopingspunten voor een hoge immobiliteit vanuit de Randstad, maar zijn voldoende om de immobiliteit in zijn geheel te verklaren. Aan de heersende immobiliteit van productiebedrijven in de Randstad zullen nog andere zaken ten grondslag liggen. Dit hoofdstuk draagt een houding van indifferentie aan als drempel tot verplaatsen. De immobiliteit van productiebedrijven wordt in verband gebracht met wat Van Houtum en Van der Velde (2004) de 'Threshold of Indifference' noemen.

### 5.2 De drempel van indifferentie

#### 5.2.1 Institutionele locatietheorie: new industrial spaces

Alvorens in te gaan op mogelijke verklaringen voor de hoge immobiliteit van productieondernemingen in Nederland, wordt eerst kort ingegaan op twee institutionele benaderingen, die summier in het promotieonderzoek van Pen worden aangehaald als mogelijk verklaring van bedrijfsimmobiliteit.

Allen Scott ontwikkelde de gedachte van een 'new industrial space', waarbij hij zich liet inspireren door de transactiekostenbenadering van William en Coase. Ruimtelijke nabijheid zou in deze 'new industrial spaces' leiden tot geringe transactiekosten. Transactiekosten zijn kosten die gemaakt worden voor het vinden van geschikte informatie, het organiseren van oplossingen bij technische problemen, het uitwisselen van specialistische arbeidskrachten en het afstemmen van elkaars productieschema's (Atzema et al. 2002, p.135). De gedachte dat ruimtelijke nabijheid van externe relaties onzekerheden wegneemt, geldt vooral voor de zakelijke dienstverlening. Manshanden (1998, p.135) merkte, dat deze benadering vooral relevant is voor de markt van zakelijke diensten, waar hoge transactiekosten gelden. Voor zakelijke diensten gaat het vaak om gespecialiseerde adviezen geleverd door mensen met kundigheden die bij afnemers zelf niet in 'huis' zijn. De gedachte van de 'new industrial space' van Scott is dan hier niet minder relevant door. Dieper ingaan op deze meer institutioneel economische kant van bedrijfslocatie zou voorbij schieten aan het behaviourale uitgangspunt van dit onderzoek. Bij het tot stand komen van dit onderzoek zijn de verklaringen vanuit institutioneel perspectief meegenomen. Er wordt verder geen expliciete aandacht aan geschonken in dit onderzoek.

Granovetter's embeddedness (Atzema et al. 2002, p.126) theorie heeft raakvlakken met Scott's 'new industrial space', alleen legt Granovetter meer nadruk op persoonlijke relaties. Net als Scott heeft Granovetter zich laten inspireren door een institutionele econoom, Karl Polanyi. Volgens Polanyi (1957) is de 'economy as an instituted process' (p.62). Op deze wijze zijn economische relaties 'embedded'. Door de persoonlijke relaties vormen culturele waarden en sociale structuren belangrijke institutionele kaders waarbinnen markten en organisaties plaatsvinden. Het grote verschil met Scott is dat ruimtelijke nabijheid niet alleen lagere transactiekosten meebrengt, maar ook het opdoen van gezamenlijke (leer)ervaringen en de kans op onderlinge loyaliteit. Granovetter's theorie en de hedendaags institutionele locatietheoretici grijpen steeds minder naar calculeerbare, kwantificeerbare factoren voor de verklaring van gedrag van ondernemingen. Het discours vandaag de dag gaat vooral over informele relaties, vertrouwen en de voor sommigen welbekende 'localized untraded interdependencies'. Hier bedoelt Storper (1997) mee de 'tacit' knowledge' die bepaalde regio's bezitten en andere weer niet. Brown en Duguid (2000, p18) wijzen in dit verband op 'mysteries in the air'. Leerervaringen die niet via geschrift overgebracht kunnen worden.

Bovenstaande theorieën geven duidelijke verklaringen voor de immobiliteit van bedrijven, vanuit een institutioneel economisch perspectief. Vanuit behaviouraal perspectief is hier weinig over bekend. Een uitzondering zijn de reeds genoemde keepfactoren. Uit deze factoren blijkt niet de rol van de besluitnemer, omdat deze factoren handelen over gebiedsspecifieke kenmerken of persoonlijke voorkeuren. Zoals reeds gesteld zijn persoonlijke voorkeuren niet voldoende om de werkelijke rol van het individu te incorporeren in de behaviourale locatieleer. Atzema et al (2002) stellen dat de belangrijkste keep-factor van een plaats het behoud van het personeel is. De volgende paragraaf geeft een andere gedachte over de immobiliteit van productieondernemingen en gaat hierbij verder dan de traditionele keepfactoren, zoals behoud van personeel en langere reisafstanden. Er wordt uitgegaan van de 'mindset' van het individu.

### 5.2.2 Een model van indifferentie

Een discussie over de verschillende push-, pull- en keepfactoren die mogelijk van invloed zijn op bedrijfsimmobiliteit is vandaag de dag minder interessant, omdat deze, uitgaande van Nederland als een 'urban field', in Nederland nagenoeg overal hetzelfde zijn. Wever en Van der Velden (2002, p.52) stelden al dat de vestigingsplaatscondities in Nederland ongeveer overal acceptabel zijn. Voor de grote groep bedrijven die niet te kampen heeft met onoverkomelijke problemen is binnen een dergelijk stedelijk veld geen enkele reden om te verplaatsen. Vanuit dit perspectief kan gesteld worden dat de klassieke factoren van aantrekking en afstoting niet meer toereikend zijn om tot een verklaring te komen voor bedrijfsimmobiliteit. Immers, pull- en push-factoren zijn elkaars tegenpolen en komen tot stand doordat er tussen gebieden verschillen bestaan die van invloed zijn op het functioneren

van een onderneming. Van Houtum en Van der Velde (2004) stellen dat in de klassieke gedachte van arbeidsmigratie het verschil in lonen (tussen landen) een belangrijke factor was voor "labourmobility", maar dat de laatste jaren het verschil tussen de verschillende lidstaten van de Europese Unie verder afneemt. Zoals het verschil tussen de verschillende lidstaten afneemt, nemen ook de verschillen tussen de verschillende delen van Nederland of Nederland is een "urban field". Bedrijfsverplaatsingen op basis van grote verschillen tussen regio's zal dus steeds minder voorkomen.

Dit onderzoek benadert het behaviourale locatieonderzoek vanuit een andere optiek dan de reeds uitgevoerde onderzoeken. Er wordt niet uitgegaan van verplaatste of verplaatsende bedrijven, maar van immobiele productiebedrijven. Verder wordt afgestapt van de (neo)klassieke push-, pull- en keep-factoren. Dit vergt een andere theoretische invalshoek. Het model van Van Houtum en Van der Velde (2004) over de indifferentie van individuen ten aanzien van een andere regio, heeft als uitgangspunt dat mobiliteit, zij het van arbeid, niet de regel is, maar meer de afwijking.

De 'Threshold of Indifference' van Van Houtum en Van der Velde (2004) gaat tevens uit van individuen die nog niet altijd zijn verweekeld in een proces van actieve besluitvorming. Gegeven de procesmatige invalshoek van het promotieonderzoek van Pen (2002), wordt in zijn onderzoek uitgegaan van individuen die al verweekeld zijn in een actief besluitvormingsproces. Doordat de 'Threshold of Indifference' uitgaat van het niet altijd actief ruimtelijk beslissen van individuen wordt door gebruik van dit model de discussie tussen 'optimizing' en 'satisficing' gedrag deels ontstegen.

<i>Cross-border labour market</i> <i>passiveness</i>	<b>Indifference-factor</b>		
<i>Threshold of indifference</i>			
<i>Cross-border labour market</i> <i>activeness</i>	Stay	<b>Keep-factor</b>	<b>Repel-factor</b>
	Go	<b>Push-factor</b>	<b>Pull-factor</b>
		Home	Away

Figuur 6: De Threshold of Indifference (Van Houtum & Van der Velde, 2004)

In figuur 6 staat schematisch weergegeven wat Van Houtum en Van der Velde (2004) bedoelen met hun indifferentie ten aanzien van "cross-border labour mobility". De redenen die zij aanhalen voor het niet-ruimtelijk mobiel zijn van arbeid binnen de EU, zijn ook van toepassing op de (im)mobiliteit van productiebedrijven. Zoals de beslissing om een bepaalde baan te verlaten, wordt ook de beslissing om een bepaald gebied te verlaten door een bedrijf niet dagelijks gemaakt. Tevens is het mogelijk dat bedrijven die besluiten te verhuizen niet *a priori* ruimtelijk mobiel worden. Hier treedt een indifferentie op ten aanzien van het niet ergens anders zijn. Zoals Van Houtum en Van der Velde (2004) aanhalen is de andere kant van de grens, in het onderhavige onderzoek kunnen dit regionale, provinciale en of landelijke gepercipieerde grenzen zijn, 'non-existent'. Dit ligt in de lijn met wat Lambooy (1988) zegt in zijn boek *Regionale Economische Dynamiek; "Voor de locatiekeuze is het bijvoorbeeld van grote betekenis of men wel aan andere regio's denkt, of men wel op het idee komt om aan andere regio's dan die waarin men reeds is gevestigd aandacht te schenken"* (p.64). De 'threshold of indifference' is een bijdrage in de onverschilligheid van het niet ergens anders zijn. Het non-mobiele als een onbewust proces van besluitvorming, wat verder gaat dan 'optimizing' en/of 'satisficing' gedrag. Rationaliteit speelt hier geen rol meer. De 'Threshold of Indifference' gaat als het ware verder dan rationaliteit.

Geen actieve besluitvorming voor een bepaalde plaats komt doordat er in het algemeen geen actieve houding en waarde verschillen zijn. Het vlak *cross-border labour market passiveness* in het model in figuur 6 kan vergeleken worden met passiviteit ten aanzien bedrijfsmobiliteit en *cross-border labour market activeness* met een actieve houding in het besluitvormingsproces ten aanzien van bedrijfsmobiliteit.

Degenen die voorbij de 'Threshold of Indifference' komen, zullen vervolgens terecht komen in het onderste deel van het model, het 'active attitudepart'. In dit deel stappen de auteurs af van de van een *homo economicus* en gaan uit van een bounded-rationeel handelend individu. Dit deel van het model geeft de attitude van de besluitnemer weer ten aanzien van, in dit geval, bedrijfsverplaatsingen.

Zoals al eerder werd aangegeven, wordt in dit onderzoek niet de persoonlijke voorkeur van de besluitnemer interessant geacht, maar de attitude (houding) van de individuele besluitnemer ten aanzien van bedrijfsverplaatsing. In de kritiek op de reeds uitgevoerde behaviourale locatieonderzoeken kwam al naar voren dat deze vooral persoonlijke voorkeuren aanhaalde en hierdoor deels voorbij gaan aan de werkelijke rol van een percipiërend individu. Er wordt alleen gekeken naar de perceptie van locatiefactoren van een mogelijk nieuwe vestigingsplaats en niet naar de perceptie van de persoon aangaande de bedrijfsverplaatsing *an sich*. De houding van de individuele besluitnemer ten aanzien van de verplaatsing is een goede verklaring voor het ruimtelijke gedrag van bedrijven. Hoe deze houding van de besluitnemer voor een bepaald gedrag tot stand komt, is in het vorige hoofdstuk al aan de orde gekomen, waar het attitudemodel van Ajzen en Fishbein (1980) werd beschreven.



## 6 Indifferente gedragstheorie

### 6.1 Inleiding

Het uitgangspunt van het onderzoek zal in dit hoofdstuk uitvoerig naar voren komen. In hoofdstuk drie is al aangetoond dat bedrijfsverplaatsingen niet aan de orde van de dag zijn, maar meer de afwijking van de regel. In de volgende paragraaf wordt ingegaan op de gedragstheoretische benadering van Ajzen en Fischbein (1980) als nieuwe richting binnen de behaviourale locatieleer. Hier staat de attitude en intentie ten aanzien van bedrijfsverplaatsingen centraal. Tevens wordt in dit hoofdstuk gekeken in hoeverre de "Threshold of Indifference" kan worden aangehaald als verklaring voor deze immobiliteit onder productiebedrijven. Hier wordt verder gekeken dan het rationalisme. In paragraaf 6.4 wordt ingegaan op de inhoudelijke kant van deze attitude ten aanzien van bedrijfsverplaatsingen. In dit deel van het hoofdstuk wordt teruggegrepen op rationele beslissingen.

### 6.2 Actieve besluitvorming

Deze paragraaf zal dieper in gaan op het actieve besluitvormingdeel van de 'Threshold of Indifference' ingegeven door het attitudemodel van Ajzen en Fischbein (1980). Vooral de attitude en intentie van individuele besluitnemers bij locatiebeslissingen staat centraal.

Individueen die voorbij de drempel van onverschilligheid zijn geraakt bevinden zich in actieve besluitvorming. Ook deze personen zijn niet *a priori* ruimtelijk mobiel, iets wat bij reeds uitgevoerd behaviouraal locatieonderzoek impliciet werd aangenomen. Van Houtum en Van der Velde (2004) stellen ook dat individuen wel mobiel kunnen zijn aangaande een baan, maar niet per definitie ruimtelijk mobiel. Productiebedrijven kunnen in dit verband ook mobiel zijn in bijvoorbeeld productieproces, producten en huisvesting, maar niet per definitie ruimtelijk mobiel. Hoewel huisvesting op het eerste gezicht doet vermoeden dat ruimtelijke verplaatsing noodzakelijk is, hoeft dit niet het geval te zijn. Een bedrijfspand bouwen op bestaande locatie of uitbreiding van bestaande vestiging zijn hiervan voorbeelden. Individuele besluitnemers kunnen bewust besluiten ruimtelijk mobiel te worden of niet. Door het toepassen van het attitudemodel kan verklaard worden hoe de beslissingen tot stand zijn gekomen, waarbij men rekening moet houden dat personen niet *a priori* ruimtelijk mobiel zijn.

De toepassing van het attitudemodel bij behaviouraal locatieonderzoek zal zich vooral moeten richten op de attitude, intentie en perceptie van de individuele besluitnemer ten aanzien van bedrijfsverplaatsingen en niet ten aanzien van vestigingsplaatsen of vestigingsplaatsfactoren. In voorgaande hoofdstukken is gebleken dat de push- en pullfactoren eigenlijk persoonlijke voorkeuren van individuen zijn. Tevens neemt het belang van deze push- en pullfactoren, de regionale verschillen, af in het Nederland van een urban

field. Zijn deze factoren dan niet meer relevant? De push- en pullfactoren zijn van belang wanneer een keuze gemaakt moet worden tussen verschillende regio's. De regionale verschillen, hoe klein ook, komen hierbij duidelijk naar voren. De persoonlijke voorkeur voor bepaalde factoren zal uiteindelijk de keuze voor een vestigingsplaats bepalen. Onderzoek op dit gebied lijkt op de behaviourale studies uitgevoerd door Meester (1999) en Pellenburg (1998). Alvorens in te gaan op dergelijke subjectieve waardering van vestigingsplaatsfactoren, zal in eerste instantie gekeken moeten worden naar de bereidheid om te verplaatsen. Hier speelt de attitude van de individuele besluitnemer een belangrijke rol. Hoe staat men tegenover een bedrijfsverplaatsing? Is men bereid om huidige structuren en netwerken op te geven? Al dit soort zaken beïnvloeden de attitude ten aanzien van een bedrijfsverplaatsing. Een correct behaviouraal locatieonderzoek zal zich dan ook niet moeten richten op de attitude ten aanzien van een bepaalde vestigingsplaats, maar de attitude ten aanzien van de bedrijfsverplaatsing zelf.

Op het eerste gezicht lijkt het alsof persoonlijke voorkeuren geen rol (zouden moeten) spelen bij de attitude ten aanzien van een bedrijfsverplaatsing. De attitude van het individu wordt mede bepaald door de "salient beliefs". Hieruit volgt dat persoonlijke voorkeuren toch worden meegenomen in het model en dat deze een rol spelen, maar niet de enige rol. Ieder individu handelt en gedraagt zich aan de hand van ervaringen uit het verleden en persoonlijke ideeën en overtuigingen.

Gebruik maken van de benaderingen van de Threshold of Indifference en het attitudemodel zijn een goede oplossing voor de geschetste problematiek omtrent behaviouraal locatieonderzoek. Echter louter gebruik maken van deze invalshoek bij locatieonderzoek zou belangrijke zaken onderbelicht laten en zou tevens geen recht doen aan de verscheidene locatietheorieën. Een combinatie van verschillende invalshoeken, hoewel erg complex, zal uiteindelijk de beste benadering zijn

### **6.3 Indifferentie**

De vestigingsdynamiek van productiebedrijven in Nederland zoals weergegeven in figuur vier op pagina 35 geeft een goed beeld van het lage aantal bedrijfsverplaatsingen van productiebedrijven naar het noorden van Nederland. Een mogelijke verklaring voor dit verschijnsel puur en alleen gebaseerd op deze gegevens zou niet legitiem zijn, omdat hier vooral wordt gekeken naar objectieve informatie en niet naar de besluitvorming van individuele besluitnemers.

De resultaten van de database Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland laten nagenoeg het beeld zien dat door Buck Consultants International en Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld wordt geschetst door interviews met individuele besluitnemers over locatiekeuze van productiebedrijven. In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken onderzocht Buck Consultants de effecten van de Investeringspremieregeling op de economische structuur van

Nederland en in het bijzonder op de locatiekeuze van ondernemingen. De belangrijkste conclusie was dat de IPR van het noorden niet wordt gezien als een grote 'incentive' voor verplaatsing. Van alle strategische investeringsprojecten (waaronder ook vestiging op nieuwe locatie) heeft maar zes procent aangegeven dat de IPR de reden was om tot de investering over te gaan (Buck Consultants, 2004, p.4). De IPR regeling is alleen een goede 'incentive' voor endogene bedrijvigheid.

De database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld laat een algemener beeld zien van de immobiliteit van productiebedrijven. 88 procent van vierduizend respondenten gaf aan dat, indien zij het bedrijf opnieuw mochten starten, dit zouden doen in de dezelfde provincie. Met andere woorden 88 procent van de totale respondenten bevindt zich in de ideale provincie. Bedrijfsruimtegebruikers zijn dus niet *a priori* ruimtelijk mobiel. De voorkeur voor de eigen provincie *casu quo* de eigen omgeving wordt door Cox (1969, p.15) aangeduid als 'neighbourhood effect' of door Meester (1999, p.43) als ruimtelijke zelfpreferentie.

Zowel Cox als Meester gaan hier wederom uit van voorkeuren van besluitnemers. In hoofdstuk vier is gesteld dat persoonlijke voorkeuren maar ten dele (im)mobiliteit kunnen verklaren. De conclusie van Buck Consultants dat de IPR geen goede 'incentive' is voor strategische investeringen terwijl productiebedrijven zich juist oriënteren op basis van harde locatiefactoren plus het feit dat onder bedrijfsruimtegebruikers een andere provincie niet als mogelijke nieuwe vestigingsplaats (non-existent) wordt gezien zijn een goede aanleiding om niet meer te spreken van ruimtelijke zelfpreferentie of 'neighbourhood effect', maar van indifferent gedrag ten aanzien van andere mogelijke vestigingslocaties. Op basis van de resultaten van de database Bovenregionale Locatiebeslissingen kan gesteld worden: *'that being immobile is the rule and mobility is the aberration'* (Van Houtum en Van der Velde, 2004). De incidentele verplaatsingen naar een andere provincie of van de Randstad naar het noorden en vice versa moeten beschouwd worden als de uitzondering die de regel van immobiliteit bevestigen.

## 6.4 'Value of Immobility'

Indifferentie als factor voor immobiliteit is niet het enige waardoor een lagere immobiliteit realiteit is. De attitude ten aanzien van een bedrijfsverplaatsing, die in paragraaf 6.2 aan de orde kwam, zelf geeft goede aanknopingspunten om tot een mogelijke verklaring te komen waarom individuen expliciet besluiten niet mobiel te worden c.q. waardoor (productie)bedrijven niet mobiel worden. Hoe deze attitude inhoud krijgt en hierdoor ook de intentie tot verplaatsen, komt in deze paragraaf naar voren. Er wordt niet ingegaan op de verschillende componenten waaruit attitudes bestaan, maar er wordt gekeken naar aanleiding voor een attitude en intentie tot immobiliteit.

Tassinopoulos en Werner (1999) spreken in dit verband van een 'value of immobility'. Ondanks de bestaande verschillen in exploitatiekosten, loonkosten en bouwkosten tussen

Noord-Nederland en de Randstad als goede 'incentives' voor een bedrijfsverplaatsing, blijven deze verplaatsingen nagenoeg uit. Immobiliteit wordt door Werner en Tassinopoulos (1999) gezien als een bepaalde positieve waarde.

Een mogelijke aanleiding voor immobiliteit zijn de zogenaamde 'sunk costs' die kunnen optreden. Hiermee bedoeld men kosten die niet meer kunnen worden terug verdiend. 'Sunk costs' worden ook wel *barriers to exit* genoemd. In dit onderzoek kunnen deze kosten worden gezien als *threshold of mobility*.

Bestaande structuren, relaties, netwerken en klanten kunnen ook de attitude ten aanzien van een verplaatsing beïnvloeden. In dit verband spreken zowel Tassinopoulos en Werner (1999) als Easthope (2004) over 'insider advantages'. De bekendheid met de vestigingsregio als 'constrain' tot verplaatsen. Op het eerste gezicht lijkt dit op de 'embeddedness' benadering van Granovetter, maar deze theorie bekijkt de geworteldheid vanuit de wisselwerking van het bedrijf en de regio. In dit onderzoek zijn 'insider advantages' zaken die de attitude van het individu ten aanzien van een verplaatsing beïnvloeden. Hoe groter deze voordelen c.q. hoe meer verenigd met vestigingslocatie, hoe moeilijker het besluit tot verplaatsen zal zijn. Tevens hebben deze 'insider advantages' ook betrekking op culturele verschillen en sociale verschillen als rem tot mobiliteit.

Het verplaatsen van een bedrijf of onderdelen van een bedrijf brengt risico's met zich mee. Deze risico's zijn een belangrijk element in de vorming van de attitude ten aanzien van een verplaatsing. De meeste mensen vertonen risicomijdend gedrag en zullen derhalve minder snel geneigd zijn tot verplaatsen. *'Most people are strongly averse to risk and are thus reluctant to move even if they expect an improvement in their income or quality of life with a high probability but are aware of some risk involved'* (Tassinopoulos & Werner, 1999, p12).

In relatie met dit risicomijdend gedrag wordt ook wel gesproken van 'option value of waiting' (Tassinopoulos & Werner, 1999, p13). Dit is afkomstig van investeringsstrategieën binnen de financiële wereld. Investerings worden uitgesteld totdat betere informatie voor handen is en waardoor het risico kan worden verminderd. Dit wachten kan ook het besluit tot verplaatsen vertragen. Besluitnemers over vestigingsstrategieën hebben wellicht niet alle informatie voor handen en gezien hun risicomijdend gedrag is wachten de moeite waard.

## 7 Slotbeschouwing

### 7.1 Inleiding

In dit laatste hoofdstuk worden de belangrijkste conclusies samengevat en wordt de centrale vraag van dit onderzoek beantwoord, alsmede de verschillende deelvragen. Hoewel in de voorgaande hoofdstukken de antwoorden op de verschillende vragen al duidelijk naar voren zijn gekomen, worden in dit hoofdstuk de belangrijkste antwoorden nog eens kort en resumerend weergegeven.

### 7.2 Probleemstelling

Achtereenvolgens zullen in deze paragraaf de verschillende deelvragen kort worden beantwoord. Bij de beantwoording van de verschillende vragen wordt dezelfde volgorde aangehouden als gehanteerd bij de opbouw van dit verslag.

#### 7.2.1 Deelvraag 1

*Op welke manier wordt het ruimtelijk gedrag van ondernemingen beschreven en verklaard vanuit de (neo-)klassieke locatieleer?*

De eerste twee deelvragen had tot doel duidelijk de verschillen en overeenkomsten tussen beide stromingen aan te geven, alsmede belangrijke theorieën uit te lichten en een aanzet te geven voor de tweede deelvraag. Vanuit de klassieke locatietheoretische stroming wordt het ruimtelijke gedrag van bedrijven bekeken vanuit een rationeel handelende persoon die streeft naar optimalisatie van het eigen belang. Door deze simpele kijk op het individu kunnen vereenvoudigde weergaven van de werkelijkheid worden gegeven. Vanuit een agrarisch perspectief resulteerde dit bij Von Thünen in een lineaire kostenvergelijking. Deze vergelijking bepaalde de optimale plaats voor een bedrijf. Het ruimtelijke gedrag van bedrijven werd in de eerste en enige plaats bepaald door kosten. De optimale locatie voor een bedrijf was daar, waar de kosten minimaal zijn. Vandaar ook dat deze theoretische stroming ook wel de kostenminimalisatiebenadering wordt genoemd. Kosten ontstonden alleen als gevolg van transport en productie. Aangezien men uitging van een isotrope vlakte waren de transportkosten overal gelijk. Alleen verschilde de transportkosten per product. Vanuit een kostenminimaliserend oogpunt is de optimale locatie daar waar de (transport)kosten nul zijn. Bovenstaande aannames tenderen naar een natuurlijke beweging van bedrijven dat uiteindelijk leidt tot marktgebied waar alle aanbieders en vragers zich bevinden in concentrische cirkels rondom dit marktgebied. Door de ruimtelijke nabijheid van producenten rondom het marktgebied treden volgens Weber agglomeratievoordelen op.

De neoklassieke locatietheoretische stroming verschilt qua vooronderstelling en aannames niet veel van de klassieke stroming. Er zijn voornamelijk nieuwe inzichten aangedragen aan de klassieke stroming. Er wordt niet alleen uitgegaan van agrarische (productie) bedrijven, maar ook van diensten.

Het is het formalisme, waar in de klassieke theorie al enige aanzetten voor zijn gedaan, zijn in de neoklassieke stroming tot volle wasdom gekomen. De statische wiskundige evenwichtsmodellen bepalen het 'discours' van de neoklassieke stroming. Aangezien in deze stroming veelvuldig gebruik wordt gemaakt van mathematische modellen is een versimpelde weergave van de werkelijkheid onontbeerlijk. Vandaar ook dat volledige rationaliteit en het streven naar eigen belang ook binnen de neoklassieke stroming worden verondersteld. Binnen de neoklassieke stroming zijn kosten niet de enige leidraad voor ruimtelijk gedrag. Opbrengsten genereren wordt gezien als een determinerende factor voor ruimtelijk gedrag. Deze opbrengsten komen tot stand door vraag en aanbod op een markt. De neoklassieke stroming incorporeert het marktmechanisme en niet zoals in de klassieke stroming de markt als fysieke ruimte.

Zowel de klassieke als de neoklassieke stroming komen voort uit de positivistische houding van die tijd. Empirische bevindingen, samengevat in statische wiskundige modellen, leiden tot enige echte kennis. Dus ook over kennis van het ruimtelijke gedrag van ondernemingen. Het ruimtelijke gedrag van ondernemingen kan verklaard worden door kwantificeerbare, calculerende factoren. Het ruimtelijke gedrag van bedrijven wordt hierdoor voorspelbaar en beïnvloedbaar.

### 7.2.2 Deelvraag 2

*Waarin verschilt de (neo-)klassieke locatietheoretische stroming van de behaviourale stroming ten aanzien van het ruimtelijk gedrag van productiebedrijven?*

De behaviourale stroming behoort, strikt genomen, tot de neoklassieke stroming. Echter, de behaviourale stroming is ontstaan uit theoretische onvrede met de neoklassieke locatieleer. De behaviourale locatieleer slaat een brug tussen het positivisme van de (neo-)klassieken en het existentialisme. Dit laatste komt naar voren in de veranderde kijk op de individuele actor. Er wordt niet langer uitgegaan van een rationeel individu, maar van een individuele actor die zich gedraagt binnen zijn voor handen zijnde kennis. Simon (1976) spreekt over een *homo psychologicus*. In dit verband wordt gewezen op de perceptie van de individuele actor. Percepties van de werkelijkheid anders dan objectief en fysiek, worden meegenomen in de behaviourale stroming. Verder is het eigen belang van de ondernemer (individuele actor) niet de enige drijfveer voor (ruimtelijk) gedrag. De actor wordt niet langer onttrokken van sociale normen en waarden.

Het positivisme van deze stroming komt tot uiting in de causaal-deterministische, statistische gedragsmodellen, zoals de 'Theory of Planned Behaviour'. De gedragsmodellen impliceren wetmatigheden te kunnen blootleggen, iets wat kenmerkend is voor het positivisme.

Bij de keuze voor een bepaalde locatie speelt de perceptie van het individu de voornaamste rol. Hoe de persoon de objectieve werkelijkheid percipieert is van invloed op de keuze voor een bepaalde locatie. Het subjectieve beeld van de werkelijkheid is gebaseerd op niet volledige informatie en waardoor nooit de (theoretisch) optimale situatie kan worden bereikt. Locaties hebben bepaalde push-, pull- en keepfactoren die bepalen of ondernemingen zich vestigen op die plek, verplaatsen van die plek of gevestigd blijven op die plek. Al deze factoren worden door het individu op waarde geschat en op basis daarvan wordt een ruimtelijke beslissing genomen. De verschillende factoren zijn veelal afkomstig uit theorieën binnen de neoklassieke stroming.

### 7.2.3 Deelvraag 3

*Op welke manier speelt individuele perceptie en attitude een rol bij het besluit tot ruimtelijke (im)mobiliteit?*

Het attitudemodel van Ajzen en Fischbein (1980) is in dit onderzoek aangehaald uit onvrede met de invulling van reeds uitgevoerde behaviourale locatieonderzoeken. Deze stellen naar de mening van dit onderzoek persoonlijke voorkeuren gelijk aan ruimtelijke percepties. De subjectieve waardering van vestigingsplaats factoren wordt aangehaald als motief tot verplaatsen. In dit verband werd dan gewezen op de verschillende push- en pullfactoren, iets wat steeds meer aan belang inboet naar mate Nederland meer naar een 'urban field' tendeeft. In dit onderzoek wordt gepleit voor een meer genuanceerde visie over de motieven voor een bedrijfsverplaatsing.

De houding van de besluitnemer ten aanzien van de bedrijfsverplaatsing zelf wordt in dit onderzoek interessant geacht en niet de persoonlijke voorkeuren ten aanzien van bepaalde karakteristieken van een mogelijk nieuwe vestigingsplaats. Deze worden in een later stadium van besluitvorming interessant geacht. Wanneer een afweging gemaakt moet worden tussen verschillende vestigingsplaatsen, gebeurt dit doorgaans op basis van een subjectieve waardering van vestigingsplaatscondities.

De attitude van de individuele besluitnemer speelt de rol bij het besluit tot ruimtelijke verplaatsing, niet de persoonlijke voorkeuren. Een houding die leidt tot lagere ruimtelijke mobiliteit kan worden ingegeven door het idee dat bestaande kennis, contacten en netwerken verloren gaan, de zogenaamde 'insider advantages'. Tevens spelen 'sunk-costs' een rol bij de immobiliteit van bedrijven. Deze kosten zijn reeds geïnvesteerd en kunnen niet worden terugverdiend en gaan verloren wanneer men de huidige vestigingsplaats verlaat. Hier komt

de rationaliteit van het individu weer sterk naar voren. Eenmaal actief verwickeld in besluitvorming wordt het rationele karakter van het individu weer belangrijk. Aan dit actief verwickeld zijn in besluitvorming, gaat een passieve houding vooraf die voorbij gaat aan rationalisme.

#### 7.2.4 Deelvraag 4

*In hoeverre speelt rationaliteit een rol bij beslissingen ten aanzien van het ruimtelijke gedrag van productiebedrijven in de huidige economische structuur van Nederland?*

De klassieke en neo-klassieke locatietheorieën veronderstelden het individu als volledig geïnformeerd persoon, waarbij alle alternatieven bekend waren. Deze opvatting houdt geen rekening met opportunistisch gedrag of altruïsme. Vandaar ook dat de (neo-)klassieke uitgingen van een individu wiens gedrag zuiver en alleen wordt ingegeven door eigen belang.

Mede door het werk van Simon is binnen de behaviourale locatieleer de gedachte ontstaan dat de mens niet zuiver rationeel is. Eerder is het individu maar voor de helft geïnformeerd en zal het zijn beslissingen maken op basis van de voor hem beschikbare (gekleurde) informatie. Dit onderzoek bekijkt de vestigingsdynamiek onder productiebedrijven vanuit het oogpunt van het behaviourale locatieonderzoek. Het verschil in mensbeeld tussen de (neo-)klassieke en behaviourale locatieleer leidt volgens Pen (2001) al snel tot een zinloze discussie tussen 'optimizing' en 'satisficing' gedrag van individuen. Om deze discussie te vermijden alsmede door het feit dat bedrijfsverplaatsingen niet aan de orde van de dag blijken te zijn, is gekozen voor de 'Threshold of Indifference' als benadering bij de verklaring van de (im)mobiliteit van productiebedrijven. Discussies rondom rationaliteit worden hier ontstegen en er wordt verder gekeken dan het rationaliteitspostulaat.

Hoewel voor dit onderzoek geen individuele gegevens bekend zijn over de redenen om niet te verplaatsen maar alleen gegevens bekend zijn op een geaggregeerd niveau kan, op basis van de hoge immobiliteit van productiebedrijven, het weinige effect van de Investeringspremieregeling op exogene bedrijvigheid en de conclusies van de enquête onder 4000 bedrijfsruimtegebruikers in Nederland, toch met een zekere stelligheid gezegd worden dat er onder productiebedrijven in Nederland een indifferent gedrag c.q. indifferente houding waar genomen kan worden ten aanzien van bedrijfsverplaatsingen.

### 7.3 Epiloog

Deze epiloog zal bestaan uit een kritische beantwoording van de hoofdvraag van dit onderzoek.

*Op welke manier kan de immobiliteit van productiebedrijven worden verklaard, gezien vanuit de behaviourale locatietheoretische stroming?*



Het verklaren van immobiliteitvraagstukken vanuit een behaviouraal perspectief uitte zich in reeds uitgevoerde onderzoeken in een discussie tussen 'optimizing' en 'satisficing' gedrag en een naar dit onderzoek te simpele spiegeling van push- en pullfactoren. De redenen om te verplaatsen werden omgekeerd gebruikt als redenen voor immobiliteit. Hoewel mobiel en immobiel antoniemen zijn, wil dit niet zeggen dat wat voor het een geldt ook omgekeerd voor het ander geldt. Vanuit dit perspectief is dit onderzoek geschreven.

Allereerst is gekeken naar de rol van rationaliteit en rationeel handelen bij de vorming van locatiebeslissingen. Hierbij is het attitudemodel van Ajzen en Fischbein (1980) als leidraad genomen. Het locatiepatroon van productiebedrijven zoals weergegeven in de database Locatiebeslissingen Nederland kon niet volledig worden verklaard vanuit de rationele gronden die ten grondslag liggen aan de (neo-)klassieke locatietheorieën. Het kostenaspect speelt in werkelijkheid een minder sterke rol dan bij de (neo-)klassieke locatietheorieën wordt verondersteld. Kosten zijn niet enkel de reden tot verplaatsen of juist niet verplaatsen. De behaviourale locatieleer, door het gebruik van het attitudemodel nog steeds (beperkt)rationeel, bood ook geen duidelijk aanknopingspunten om de immobiliteit van productiebedrijven te verklaren. De subjectieve waardering van vestigingsplaatsen die binnen de behaviourale locatieleer aangehaald wordt als dé factor voor verplaatsen of niet, wordt in dit onderzoek verder naar achter geplaatst in het beslissingsproces. Alvorens een (subjectieve) afweging wordt gemaakt, zal eerst het besluit tot verplaatsen genomen moeten worden. Aanvankelijk werd het attitudemodel geacht voldoende informatie te verschaffen over dit besluitvormingsproces. Het locatiepatroon zoals geschetst door de uitkomsten van de database Bovenregionale Locatiebeslissingen in Nederland, kan niet worden verklaard puur op rationele gronden c.q. vanuit het attitudemodel.

Voor een verklaring voor de immobiliteit van productiebedrijven zal verder gekeken moeten worden dan rationele besluitvorming of een model dat rationaliteit verondersteld. De 'Threshold of Indifference' bood goede aanknopingspunten voor een mogelijke verklaring. Dit model kijkt verder dan de rationaliteit van het individu. Er wordt uitgegaan van een bepaalde passiviteit ten aanzien van het mobiel zijn c.q. van het immobiel zijn. Het ontbreken van andere plaatsen als mogelijke vestigingsplaats en het ontbreken van het besef dat verplaatsen tot de mogelijkheden behoort zijn factoren die een immobiliteit kunnen verklaren. In de behaviourale locatieleer wordt gesproken over ruimtelijke zelfpreferentie en 'neighbourhood' effect als men de eigen regio verkiest boven een andere. Vanuit de 'Threshold of Indifference' kan beter gesproken worden over een indifferentie ten aanzien van het 'ergens anders zijn'.

Het attitudemodel van Ajzen en Fischbein (1980) verondersteld rationeel gedrag terwijl de 'Threshold of Indifference' verder kijkt dan rationalisme, 'beyond rationalism'. In deze volgorde is ook dit rapport geschreven om de logisch consistente argumentatieve structuur te

behouden. De praktijk van locatiebeslissingen gebeurt hoogstwaarschijnlijk in tegengestelde richting.

Locatiebeslissingen kunnen pas genomen worden op het moment dat men in een proces van actieve besluitvorming terecht gekomen is. Men zal zich bewust moeten worden van andere vestigingsplaatsen en wellicht belangrijker de mogelijkheid tot verplaatsen. Men zal voorbij de dermpel van indifferentie komen, voorbij een passieve houding ten aanzien van mobiliteit. Vanaf het moment dat de individuele besluitnemer bewust is van de mogelijkheid tot verplaatsen of de mogelijkheid tot niet verplaatsen, zal een (rationeel) proces van besluitvorming starten.

Hoe het uiteindelijke besluit tot stand komt kan worden verklaard door de componenten van het attitudemodel. Met name de componenten attitude, intentie en het uiteindelijke gedrag worden in dit onderzoek het meest belangrijk geacht bij het nemen van een locatiebeslissing. Aangezien immobiliteit de regel is onder de productiebedrijven in Nederland en mobiel de uitzondering, is er vooral gekeken naar factoren voor een attitude en intentie die immobiliteit tot gevolg kan hebben.

Het idee van 'Sunk Costs' kan zorgen voor een immobiel karakter. In het verleden gemaakte kosten kunnen niet worden terugverdiend door het verplaatsen van het bedrijf. Dit leidt alleen maar tot extra kosten, boven op de 'sunk costs'. Dit is vooral een rationeel (financieel) argument. Het gevoel van 'insider advantages' oftewel 'outsider disadvantages' kan leiden tot een lagere mobiliteit en zelfs immobiliteit. Bestaande structuren en relaties worden wegen zwaarder dan een nieuwe vestigingsplaats waar de kosten wellicht lager zullen zijn. Als laatste speelt de 'option value to wait' een rol bij immobiliteit. Wachten totdat er betere informatie voor handen is om een betere (rationele) overweging te maken.

Uit dit onderzoek is gebleken dat mobiliteitsvraagstukken onder bedrijven complexe processen waarbij verschillende factoren een rol spelen. Factoren die voor het ene bedrijf redenen zijn om te verplaatsen zijn niet vanzelfsprekend omgekeerd redenen voor immobiliteit. Andere zaken spelen zeker rol. Gezien het feit dat immobiliteit onder productiebedrijven meer de regel is dan de uitzondering zal zeer voorzichtig moeten worden omgegaan met verklaringen en motieven voor immobiliteit. Met name de valkuil van de te simpele spiegeling van locatiefactoren zal te allen tijde vermeden moeten worden.

## Referentielijst

### Boeken

- Atzema, O.A.L.C., et al. (2002). Ruimtelijke economische dynamiek, kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling (2<sup>e</sup> druk); Coutinho, Bussum.
- Brakman S, H. Garretsen en C. Van Marrewijk (2001). An introduction to geographical economics. Cambridge University Press.
- Buursink, J. (1998). Nederland in Geografische Handen, honderd jaar regionale geografie van Nederland. Ten Brink, Meppel.
- Golledge R en R. Stimson (1987). Analytical Behavioural Geography. Hfdst. 1 pp.1-13. Croom Helm, London.
- Lambooy, J. (1988). Regionale economische dynamiek, inleiding in de economische geografie. Coutinho, Muiderberg.
- Leezenberg, M. & G. de Vries (2000). Wetenschapsfilosofie voor geesteswetenschappen. Amsterdam University Press.
- Meester, W. (1999). Subjectieve waardering van vestigingsplaatsen door ondernemers. Groningen: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen.
- North, D. (1990). Institutions, Institutional change and Economic Performance. Cambridge University Press.
- Oosterveld L. (1971). Vestigingsplaatskeuze en bedrijfsbeleid. Alphen aan de Rijn, Samsom. Pp.100-209.
- Peet, R. (2001). Modern geographical thought. Blackwell publishers.
- Pen, C.J. (2002). Wat beweegt bedrijven, besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven. Nederlands Geografische Studies, 297.
- Rutherford, M. (1994). Institutions in Economics, the old and the new institutionalism. Cambridge University press.
- Simon, H. (1976). Administrative Behaviour. The Free Press, New York.
- Storper, M. (1997). The Regional World: territorial development in a global economy. Guilford Publications.
- Werlen B (1993), Society, Action and Space. An alternative Human Geography, Routledgem, London.
- Veen, J. van der. (2004). Het effect van milieubeleid op locatiebeslissingen van bedrijven; verplaatsen, sluiten of innoveren? Groningen, Faculteit der Ruimtelijke Wetenschap.
- Wapenaar, H. N.G. Röling en A.W. van den Ban (1989). Basisboek Voorlichtingskunde. Boom Uitgeverij, meppel.
- Wever, E. & W. Van der Velden (2001). Regio's in beweging, dynamiek en continuïteit in de regionale economie in Nederland. Inmerc, Wormer.

Artikelen

- Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Amin A. and N. Thrift, 1999. Institutional issues for European regions: from markets and plans to socioeconomics and powers of association. In: *Barnes and Gertler* op. cit. ch.13.
- Bamberg, S. 1999. Umweltschonendes Verhalten – eine Frage der Moral oder der richtigen Anreize? In: *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 30 (1). pp 57-76.
- Boekema F., B. Spierings en E. van de Wiel (2002). Winkels in de 21<sup>ste</sup> eeuw. Arko Uitgeverij, pp.109-127.
- Brown, J. en P.Duguid, 2000. Mysteries in the region. Knowledge dynamics in Silicon Valley. In: *The Silicon Valley edge: A habitat for innovation and entrepreneurship*. Stanford University press, pp.16-39.
- Delsen, L en E. de Jong, 1998. Good Neighbours: Germany and the Netherlands. In: L. Delsen en E de Jong. *The German and Dutch economies: who follows whom?* Phsycia Verlag, Heidelberg pp.3-36.
- Dijst, M., T. de Jong en J. Ritsema van Eck, 2001. Oportunities for transport mode change: an exploration of a disaggregated approach. In: *Environment and Planning B: Planning and Design*. Volume 29, pp.413-430.
- Droogleever Fortuijn, J. (1999). Daily life of elderly women in arural area in The Netherlands. In: *Geojournal* nummer 48. pp. 187-193.
- Easthope H. 2004. Fixed Identities in a Mobile World? The Relationship Between Mobility, Place and Identity.
- Kemper, J en H. Pellenbarg (1997). De Randstad als hogedrukpan. In: *Economische Statistische berichten* 80, pp. 465-469.
- Koshiek, R en L. Warnink (2001). Honkvaste kantoren. In: *Rooijlijn*, nummer 1, januari 2001, pp.23-28.
- MacLeod, G. 2001. Beyond soft institutionalism: accumulation, regulation and their geographical fixes. In: *environment and planning*, 33 (7), 1145-167.
- Martin, R. 2000. Institutional approaches in economic geography. In: *Sheppard and Barnes*, op cit., ch.6.
- Pellenbarg, P.H. (1992) De dans om het landsdeel; het nieuwe Noorden van Nederland. In: *“Geografie”* 1992/4 p. 41-43.
- Pellenbarg, P.H. (1992) Sociale en economische potenties van de regio Groningen. In: *Perspectieven in discussie. Provincie Groningen*, p. 44-46.
- Polany, K. (1957) The Economy as an Instituted Process. In: Granovetter en Swedberg (1992) *The Sociology of Economic Life*. Westview Press.
- Schoenberger, E. 1999. The firm in the region, and the region in the firm. In: *Barnes and Gertler*, op. cit. Ch.9.

- Swyngedouw, E. 2000. Elite power, global forces and the political economy of global development. In: *Clark, Feldman and Gertler*. Ibid ch. 27.
- Tassinopoulos A. and H. Werner 1999. To move or not to move, Migration of Labour in the European Union. *Labour Market Research Topics 35*. Nuremberg, Germany.
- Van der Velde, M and H. van Houtum. The threshold of indifference; rethinking immobility in explaining cross-border labour mobility. In: *Review of Regional Research*, 24 No 1 (2004), pp. 39-49.

### **Rapporten**

- Stec Groep, 2000. Top 50 locatiebeslissingen Nederland, Nijmegen.
- Stec Groep, 2001. Logica in Locatiepatronen, Resultaten Database Locatiebeslissingen Nederland, Nijmegen.
- Stec Groep, 2002. De vestigingsvoordelen van Noord-Nederland Gekwantificeerd, Nijmegen
- Stec Groep, 2004. Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland 2000-2003, Nijmegen.
- Stec Groep, 2005. Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld, Resultaten Database Bedrijfsruimtegebruikers in Beeld.
- Buck Consultants International, 2004. Evaluatie IPR 1998-2002. Nijmegen, 27 juli 2004.

### **Websites**

- [www.bedrijfslocatie.com](http://www.bedrijfslocatie.com)
- [www.umass.edu/aizen](http://www.umass.edu/aizen).

## Bijlage I

Enquête telefonische interviews Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland

VRAGENLIJST Database Locatiebeslissingen Nederland (2005)

1. Is uw (moeder)bedrijf een Nederlands of een buitenlands bedrijf?

- Nederlands
- Buitenlands, namelijk .....
- Anders, namelijk .....

2. In welke branche opereert uw bedrijf? (maar één antwoord mogelijk)

- Kleding, textiel
- Voedings- en genotmiddelen
- Consumentenelektronica
- Informatietechnologie
- Telecommunicatie
- Life sciences (biotechnologie, medische technologie en farmacie)
- Zakelijke dienstverlening
- Transport / logistiek
- Third party customer service
- Energie
- Industrie overig
- Anders, namelijk .....

3a. Wanneer is de oprichting van de nieuwe vestiging officieel aangekondigd / bekend gemaakt?

Jaar ..... Kwartaal 1 / 2 / 3 / 4 (omcirkelen wat van toepassing is)

3b. Per wanneer wordt / is de vestiging operationeel?

Jaar..... Kwartaal 1 / 2 / 3 / 4 (omcirkelen wat van toepassing is)

4. Wat is de aard van de locatiebeslissing? (maar één antwoord mogelijk)

- Een eerste vestiging binnen Nederland
- Een bedrijfsuitbreiding binnen Nederland door middel van een nieuwe locatie elders in Nederland
- Een bedrijfsverplaatsing binnen Nederland, namelijk van ..... naar .....
- Een samenvoeging van verschillende bedrijfsactiviteiten op één nieuwe locatie binnen Nederland, namelijk een samenvoeging van de volgende

locaties:.....  
 .....  
 .....

- in.....
- Upgrading van een bestaande vestiging waarbij ook andere steden zijn overwogen

5a. Heeft u meerdere steden overwogen in uw zoektocht naar een nieuwe locatie?

- Ja (ga naar vraag 5b)
- Nee

5b. Welke andere steden waren betrokken bij de uiteindelijke keuze voor een nieuwe vestigingsplaats? (maximaal vier antwoorden mogelijk)

.....  
 .....  
 .....  
 .....

6. Wat is / wordt de omvang van uw nieuwe vestiging in aantal fte (fulltime eenheden) en aantal medewerkers?

### Bij de start

Aantal fte bij de start: .....

Aantal medewerkers bij de start: .....

### Volledig operationeel

In welk jaar is uw vestiging volledig operationeel: .....

Aantal fte volledig operationeel: .....

Aantal medewerkers volledig operationeel: .....

### Bij upgrading

(Let op: alleen invullen als bij vraag 4 is aangegeven upgrading van een bestaande vestiging)

Aantal fte voor upgrading: .....

Aantal medewerkers voor upgrading: .....

In welk jaar is uw vestiging volledig operationeel: .....

Aantal fte na upgrading: .....

Aantal medewerkers na upgrading: .....

7. Wat is het totaal geïnvesteerd vermogen dat met de nieuwe vestiging is gemoeid?

Totaal geïnvesteerd vermogen in euro's: .....

8. Hoeveel procent van de medewerkers van uw nieuwe vestiging heeft ten minste HBO-niveau?

Aandeel tenminste HBO-niveau: .....

9a. Om welk type huisvesting gaat het?

- Kantoorruimte
- Bedrijfsruimte
- Beide

9b. Hoeveel m<sup>2</sup> kantoor- en/of bedrijfsruimte neemt de nieuwe vestiging in totaal in beslag? (graag weergeven in m<sup>2</sup> bvo)

Totaal aantal m<sup>2</sup> bvo kantoor- en/of bedrijfsruimte: .....

9c. Wat is de verhouding kantoorruimte : bedrijfsruimte? (graag weergeven in %)

Verhouding kantoorruimte : bedrijfsruimte: .....

9d. Om wat voor type locatie gaat het?

- Stationslocatie
- Centrumlocatie
- Snelweglocatie
- Knooppuntlocatie
- Locatie langs uitvalswegen (stadsrand)
- Anders, namelijk .....

10. Wat zijn de belangrijkste activiteiten van uw vestiging? (meerdere antwoorden

mogelijk, de drie belangrijkste aangeven en de volgorde van belangrijkheid (1,2,3) weergeven in de vakjes)

- Hoofdkantoor
- Productie/assemblage
- Distributie
- Verkoop, marketing en consultancy
- Research & Development
- Call center
- Shared services center
- Anders, namelijk .....



11. Wat is de verhouding van het aantal arbeidsplaatsen over de verschillende bedrijfsactiviteiten? (graag weergeven in %)

Activiteit 1: .....

Activiteit 2: .....

Activiteit 3: .....

12a. Waar (in welke stad en land) is de uiteindelijke (finale) beslissing genomen tot het oprichten, verplaatsen en/of upgraden van uw bedrijf?

Land: .....

Plaatsnaam: .....

12b. Door wie is deze uiteindelijke beslissing genomen?

Door: .....

13a. Welke factoren hebben meegespeeld in de keuze voor deze stad? (meerdere antwoorden mogelijk, de drie belangrijkste factoren aangeven en de volgorde van belangrijkheid (1,2,3) weergeven in de vakjes)

- Fiscaaljuridische voordelen van Nederland als geheel, namelijk .....
- Imago van de stad, namelijk .....
- Geografische ligging, namelijk .....
- Bereikbaarheid/infrastructuur, namelijk .....
- Aanwezigheid gunstige arbeidsmarkt, namelijk .....
- Beschikbaarheid kantoor- en/of bedrijfsruimte, namelijk .....
- Aanwezigheid ICT-infrastructuur, namelijk .....
- Aanwezigheid klanten, namelijk .....
- Aanwezigheid toeleveranciers/partners, namelijk .....
- Aanwezigheid kennisinstellingen, namelijk .....
- Aantrekkelijk woon- en werkklimaat, namelijk .....
- Anders, namelijk .....

13b. Welke factoren waren doorslaggevend in de keuze voor deze stad? (meerdere antwoorden mogelijk, de drie belangrijkste factoren aangeven en de volgorde van belangrijkheid (1,2,3) weergeven in de vakjes)

- Fiscaaljuridische voordelen van Nederland als geheel, namelijk .....
- Imago van de stad, namelijk .....
- Geografische ligging, namelijk .....
- Bereikbaarheid/infrastructuur, namelijk .....
- Aanwezigheid gunstige arbeidsmarkt, namelijk .....

- Beschikbaarheid kantoor- en/of bedrijfsruimte, namelijk .....
- Aanwezigheid ICT-infrastructuur, namelijk .....
- Aanwezigheid klanten, namelijk .....
- Aanwezigheid toeleveranciers/partners, namelijk .....
- Aanwezigheid kennisinstellingen, namelijk .....
- Aantrekkelijk woon- en werkklimaat, namelijk .....
- Anders, namelijk .....

Vriendelijk bedankt voor uw medewerking

## Bijlage II

Enquête Bedrijfsruimtegebruikers in Nederland.vragenlijst

### VRAGENLIJST GEBRUIKERS BEDRIJFSRUIMTE

In deze vragenlijst stellen we u graag een aantal vragen over de huisvesting van uw bedrijf. Op het moment dat u meerdere vestigingen heeft, dan heeft deze vragenlijst alleen betrekking op de vestiging op onderstaand adres. Hieronder leest u op welke aspecten wij graag willen ingaan:

in onderdeel A, het eerste inleidende deel, vragen wij u naar de kenmerken van uw bedrijf (pagina 1);

in onderdeel B vragen wij u naar de locatie van uw bedrijfsvestiging (pagina 2);

in onderdeel C vragen wij u naar de huisvesting van uw bedrijf (pagina 3);

in onderdeel D, het laatste deel vragen wij naar uw mening over uw bedrijfsgebouw en -omgeving (pagina 4).

We hebben ook twee extra antwoordbladen bijgevoegd:

alleen als uw bedrijf een verhuizing overweegt of al verhuisplannen heeft dan is ook extra antwoordblad 1 voor u bestemd;

alleen als uw bedrijf onlangs is verhuisd, dan is ook extra antwoordblad 2 voor u bestemd.

De vragenlijst is dus korter dan u denkt! Het invullen kost u circa 10 minuten.

Uw gegevens hieronder hebben wij gekregen na telefonisch contact met uw bedrijf:

De ingevulde vragenlijst kunt u met behulp van de portvrije retourenvelop terugsturen naar de Stec Groep. Als u de vragenlijst binnen een week na ontvangst terugstuurt, brengen wij u persoonlijk op de hoogte van de resultaten van ons onderzoek. U wilt toch ook weten hoe andere bedrijven uit uw branche denken over hun huisvesting? Daarom ontvangt u dit najaar onze brochure met de resultaten.

Met eventuele vragen kunt u terecht bij Laura Engelbertink. Zij is bereikbaar per e-mail op [l.engelbertink@stec.nl](mailto:l.engelbertink@stec.nl)

en telefonisch via (024) 352 16 16.

**Graag wil ik benadrukken dat de antwoorden uit deze enquête vertrouwelijk worden behandeld.**

**Alvast bedankt voor uw medewerking!**

## ***Onderdeel A            Bedrijfskenmerken***

Hieronder volgen enkele vragen over kenmerken van uw bedrijf. Probeer u de vragen zo volledig mogelijk en naar eigen inzicht in te vullen.

In welke branche is uw bedrijf actief?

- Bouw
- Handel en reparatie
- Zakelijke dienstverlening
- Andere dienstverlening

Wat is de hoofdactiviteit op uw vestiging? En welke (eventuele) nevenactiviteiten vinden plaats op uw vestiging?

### Hoofdactiviteit

#### Nevenactiviteit(en)

- Productie
- Groothandel
- Opslag en transport
- Distributie
- Reparatie en/of onderhoud
- Research and development
- Management/bestuur
- (Financiële) administratie
- Zakelijke dienstverlening
- Call center
- Showroom
- Detailhandel
- Logies-, maaltijden- en/of drankenverstrekking
- Anders, namelijk:

Hoeveel medewerkers zijn minimaal 12 uur per week daadwerkelijk *werkzaam op* deze vestiging?

Het gaat hierbij alleen om medewerkers met werkzaamheden binnen het bedrijf. Medewerkers in de buitendienst, op de weg et cetera zonder een werkplek in het bedrijfspand hoeft u niet mee te rekenen.

---

4. Bent u onderdeel van een concern?

- Ja, onderdeel van een Nederlands bedrijf, namelijk:
- Ja, onderdeel van een buitenlands bedrijf, namelijk:
- Nee

5. In welk jaar heeft u zich gevestigd op deze locatie?

---

6. Wat is de eigendomsituatie van het pand op dit moment?

- Eigendom van ondernemer of bedrijf (ga naar vraag 9)
- Huur

7. Wat zijn de jaarlijkse netto huurlasten per m<sup>2</sup> van uw gebouw?

Minder dan € 25	€ 50 tot € 75	€ 100 tot € 125	Meer dan € 150
€ 25 tot € 50	€ 75 tot € 100	€ 125 tot € 150	

8. Wie is de eigenaar van uw bedrijfsgebouw?

- Lokale belegger
- Landelijke belegger

9. Waarom heeft u gekozen voor deze eigendomsituatie?

Er was destijds geen (geschikt) alternatief beschikbaar

Onze voorkeur gaat uit naar een bedrijfspand dat we in eigen bezit hebben

Vanwege financiële/fiscale redenen

Er is nauwelijks nagedacht over eigendomsituatie

Anders, namelijk:

#### **Onderdeel B      Locatiekenmerken**

Hieronder volgen enkele vragen over kenmerken van de locatie van uw bedrijf. Probeer u de vragen zo volledig mogelijk en naar eigen inzicht in te vullen.

Waar in de stad of gemeente is uw pand gevestigd?

- In het centrum van de stad
- Aan de rand van de stad

Bent u gevestigd op een bedrijventerrein?

- Ja
- Nee (ga verder met onderdeel C op pagina 3)

Hoe zou u dit terrein typeren?

- Hoogwaardig terrein
- Normaal terrein
- Zware industrieterrein

In welke staat bevindt zich het bedrijventerrein waarop u bent gevestigd? (Meerdere antwoorden mogelijk)

- Het terrein is nieuw en hoeft niet te worden opgeknapt (ga verder met vraag 6)
- Het terrein is gedurende de afgelopen 5 jaar opgeknapt (ga verder met vraag 6)
- Het terrein is oud en er zijn voor de komende 3 jaar concrete plannen om het terrein op te knappen
- Het terrein is oud en er zijn geen concrete plannen om het terrein op te knappen
- Weet niet

Bent u van mening dat het bedrijventerrein waarop u bent gevestigd opgeknapt moet worden?

- Nee
- Ja, vooral omdat:

Is uw bedrijf georganiseerd op het gebied van gemeenschappelijke activiteiten of gezamenlijk eigendom?

- Ja, in een vereniging van eigenaren
- Ja, in een ander type vereniging, namelijk:
- Nee (ga verder met vraag 9 hieronder en geef aan waar u behoefte aan heeft)

Is de organisatie of vereniging actief?

- Ja, zeer actief
- Ja, maar wel beperkt actief
- Nee
- Weet niet

Waar houdt deze organisatie of vereniging zich voornamelijk mee bezig?

Beveiliging/bewaking	Afvalmanagement en –verwijdering
Beheer openbare ruimte	Logistiek
Beheer privé terreinen	Voorzieningen voor bedrijven (denk aan vergaderruimte, pakketdienst)
Beheer gebouwen	Voorzieningen voor werknemers (denk aan kinderopvang, Arbo-dienst)
Terreinmarketing	Architectonische en stedenbouwkundige kwaliteit terrein
Aanleg en onderhoud nutsvoorzieningen	Eén-loket service
Aanleg en onderhoud ICT-infrastructuur	Gemeenschappelijk vervoer voor personeel
Anders, namelijk:	

Heeft uw bedrijf behoefte aan gemeenschappelijke voorzieningen, tegen een redelijke prijs?

Beveiliging/bewaking	Afvalmanagement en –verwijdering
Beheer openbare ruimte	Logistiek
Beheer privé terreinen	Voorzieningen voor bedrijven (denk aan vergaderruimte, pakketdienst)
Beheer gebouwen	Voorzieningen voor werknemers (denk aan kinderopvang, Arbo-dienst)
Terreinmarketing	Architectonische en stedenbouwkundige kwaliteit terrein

Aanleg en onderhoud nutsvoorzieningen	Eén-loket service
Aanleg en onderhoud ICT-infrastructuur	Gemeenschappelijk vervoer voor personeel
Anders, namelijk:	Geen behoefte aan één van deze voorzieningen

### Onderdeel C Huisvestingskenmerken

Hieronder volgen enkele vragen over kenmerken van de huisvesting van uw bedrijf. Probeert u de vragen zo volledig mogelijk en naar eigen inzicht in te vullen.

Uit hoeveel gebouwen bestaat uw vestiging?

- 1
- 2 of meer

2. Hoe zou u uw belangrijkste bedrijfsgebouw typeren?

- Gebouw voor ons alleen
- Verzamelgebouw zonder gezamenlijke faciliteiten (bij vraag 3 hieronder alleen oppervlak voor *eigen gebruik* invullen)
- Verzamelgebouw met gezamenlijke faciliteiten (bij vraag 3 hieronder alleen oppervlak voor *eigen gebruik* invullen)
- Bedrijfspand aan huis
- Anders, namelijk:

3.a Wat is het totaal aantal m<sup>2</sup> vloeroppervlak van het *belangrijkste* gebouw?

\_\_\_ m<sup>2</sup>

3.b Wat is het totaal aantal m<sup>2</sup> vloeroppervlak van (eventuele) *overige* gebouwen van uw vestiging? \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>

Is het mogelijk dat een bedrijf met een andere activiteit gebruik maakt van dit gebouw als u eventueel verhuist?

Ja, \_\_\_\_\_ zonder meer mogelijk, het pand is flexibel in te delen  
 \_\_\_\_\_ mogelijk met enkele aanpassingen aan het pand  
 \_\_\_\_\_ mogelijk, maar brengt hoge kosten met zich mee



anders, namelijk:

Nee, want

het is technisch niet mogelijk om aan te passen

het is te duur om het gebouw aan te passen

het gebouw is te oud om opnieuw te gebruiken

anders, namelijk:

Wat is de oppervlakte van uw kavel ongeveer?

\_\_\_ m<sup>2</sup> of \_\_\_\_\_ ha

Wat is de verhouding in uw bedrijf tussen het totaal oppervlak kantoorruimte en het totaal oppervlak bedrijfsruimte ongeveer?

\_\_\_\_\_ % kantoor- en \_\_\_\_\_ % bedrijfsruimte

Welk deel van uw kavel is ongeveer bebouwd? \_\_\_\_\_ %

8. Heeft uw bedrijf behoefte aan eenvoudig te wijzigen indeling tussen kantoor- en bedrijfsruimte?

- Ja
- Nee

9. Uit hoeveel bouwlagen bestaat uw belangrijkste bedrijfsgebouw?

- 1 (ga naar vraag 11)
- 2
- 3
- Meer, namelijk:

10. Welke bedrijfsactiviteit is of welke bedrijfsactiviteiten zijn vooral op de hogere verdiepingen gevestigd? (Meerdere antwoorden mogelijk)

- Productie
- Kantoor
- Kantoor
- Opslag

11. Kunt u op de huidige kavel *in principe* de komende 3 jaar nog groeien? (Meerdere antwoorden mogelijk)

- Ja, zonder bouwkundige aanpassingen aan het huidige pand
- Ja, met bouwkundige aanpassingen aan het huidige pand
- Ja, we kunnen nog bouwen op al gereserveerde, aangrenzende grond
- Nee, er is geen rekening gehouden met groei op deze kavel
- Nee, we zijn de laatste jaren gegroeid, maar nu is de ruimte op

**Onderdeel D      Uw mening over bedrijfsgebouw en bedrijfsomgeving**

Hieronder vragen wij u naar uw mening over bedrijfsgebouw en bedrijfsomgeving. Probeer u de vragen zo volledig mogelijk en naar eigen inzicht in te vullen.

**De stellingen hieronder zijn gericht op uw bedrijfsgebouw en -omgeving.**

Wilt u aangeven of u eens of oneens met de stelling bent?

**Eens Oneens**

**Stelling 1:** Het is technisch heel goed mogelijk om de uitvoering van ons bedrijfsproces te verdelen  
over meerdere bouwlagen

**Stelling 2:** Te hoge kosten weerhouden ons ervan om ons bedrijfsproces in meerdere bouwlagen  
uit te voeren

**Stelling 3:** Ons bedrijfsproces is niet efficiënt als we onze activiteiten over meerdere verdiepingen uitvoeren

**Stelling 4:** Wij investeren graag in *extra* parkeergelegenheid op ons terrein, ook als dat ondergronds moet

**Stelling 5:** Ieder bedrijf moet bereid zijn bij te dragen aan openbare ruimte en voorzieningen om  
de kwaliteit van het bedrijventerrein te verhogen

Hoe staat u tegenover *huur* van bedrijfsruimte? (Meerdere antwoorden mogelijk)

Positief, omdat	<p>het financieel/fiscaal aantrekkelijk is</p> <p>ons bedrijf flexibel wil zijn</p> <p>we niet zelf verantwoordelijk willen zijn voor onderhoud anders, namelijk:</p>
Negatief, omdat	<p>standaard huurpanden niet aansluiten op onze wensen</p> <p>ons bedrijf het gebouw in eigendom wil hebben</p> <p>de kwaliteit van huurpanden lager is dan wij eisen</p> <p>het te duur is</p> <p>anders, namelijk:</p>

Hoe staat u tegenover *lease* van bedrijfsruimte? (Meerdere antwoorden mogelijk)

Positief, omdat	<p>ons bedrijf flexibel wil zijn</p> <p>het financieel/fiscaal aantrekkelijk is</p> <p>dit het beste van koop en huur combineert</p> <p>anders, namelijk:</p>
Negatief, omdat	<p>financieel/fiscale redenen</p> <p>lease ons te weinig flexibiliteit biedt</p> <p>anders, namelijk:</p>

Bent u van plan om binnen 3 jaar te verhuizen naar een ander pand?

- Ja (Wilt u extra antwoordblad 1 ook invullen)
- Weet nog niet (Wilt u extra antwoordblad 1 ook invullen)
- Nee, wij zijn de afgelopen 2 jaar verhuisd (**Wilt u extra antwoordblad 2 ook invullen**)
- Nee

Hartelijk dank voor uw medewerking!

Extra antwoordblad 1

Alleen voor (mogelijk) toekomstige verhuizers

U gaf aan van plan te zijn te verhuizen naar een ander pand dan wel verhuizing te overwegen. Hieronder volgen enkele vragen over uw (mogelijk)

toekomstige huisvesting. Niet alle vragen zullen op het eerste gezicht voor uw bedrijf relevant lijken. Wij willen u verzoeken dan toch een eerste

indruk in te vullen, dat geeft ons alsnog de nodige informatie.

Als u een nieuw pand betreft, waar gaat u dan naartoe?

- Andere kavel op hetzelfde bedrijventerrein (ga naar vraag 5)
- Ander bedrijventerrein in deze gemeente, bij voorkeur het terrein:
- Ander bedrijventerrein buiten deze gemeente, bij voorkeur binnen de gemeente:
- Niet op een bedrijventerrein, maar wel binnen dezelfde gemeente (ga naar vraag 4)
- Niet op een bedrijventerrein en in een andere gemeente, bij voorkeur binnen de gemeente:
- Nog niet bekend, maar we oriënteren ons op:

Op welk type bedrijventerrein gaat uw bedrijf zich vestigen?

- Zeehaventerrein / binnenhaventerrein

Hoe zou u het terrein waarop u zich oriënteert typeren?

- Hoogwaardig terrein

Waar in de stad of gemeente is het pand of de locatie waar u zich op richt gevestigd?

- In het centrum van de stad Verspreid in de wijk Nog niet bekend
- Aan de rand van de stad

Wat wordt de eigendomsituatie op uw nieuwe vestiging (waarschijnlijk)?

- Koop Lease Nog niet bekend
- Huur
- Lease
- Nog niet bekend

Hoe wordt de verhouding kantoor- en bedrijfsruimte bij uw nieuwe vestiging ongeveer?

\_\_\_\_\_ % kantoor- en \_\_\_\_\_ % bedrijfsruimte

Waarom gaat u verhuizen naar een ander pand?

Welke elementen geven in uw verhuisplannen de doorslag bij uw keuze voor juist *dit* terrein en juist *deze* kavel en/of pand?

Eigenschappen	terrein
Eigenschappen kavel en/of pand	
Dichtbij onze huidige vestiging	Uitbreidingsmogelijkheden
Goed ontsloten voor auto	Parkeergelegenheid
Goed ontsloten met openbaar vervoer	Uitstraling van het pand
Uitstraling van de omgeving	Prijs-kwaliteitverhouding
Zichtbaar vanaf de snelweg	Gunstige prijs
Dichtbij branchegenoten	Huisvestingsfaciliteiten
Dichtbij kennisinstellingen	Eigendomsvorm
Dichtbij klanten	Bedrijfsruimte is functioneel
Dichtbij personeel	Bedrijfsruimte is flexibel
Voorzieningen dichtbij ons bedrijf	Snelle beschikbaarheid
Aantrekkelijk woonklimaat in de omgeving	Anders, namelijk:
Sociaal veilig	
Aanwezigheid van ICT-infrastructuur	
Organisatie voor gemeenschappelijke voorzieningen	
Medewerking van de overheid	
Anders, namelijk:	

Gaat u op de nieuwe locatie efficiënter om met ruimte? (U kunt hierbij denken aan minder rest ruimte, betere aansluiting van het bedrijfspand op bedrijfsactiviteit, et cetera)

- Ja, omdat:
- Nee, omdat:

Hartelijk dank voor het invullen van dit extra antwoordblad!

Extra antwoordblad 2

Alleen voor net verhuisden

U gaf aan te zijn verhuisd naar een ander pand. Hieronder volgen enkele vragen over uw oude huisvesting en oude vestigingsplaats. Niet alle vragen zullen op het eerste gezicht voor uw bedrijf relevant lijken. Wij willen u verzoeken dan toch een eerste indruk in te vullen, dat geeft ons alsnog de nodige informatie.

Kon u op de oude locatie *in principe* nog groeien?

- Ja, zonder bouwkundige aanpassingen aan ons oude pand
- Ja, met bouwkundige aanpassingen aan ons oude pand
- Ja, we konden nog bouwen op al gereserveerde, aangrenzende grond
- Nee, er was geen rekening gehouden met groei op de oude kavel
- Nee, we waren de laatste jaren gegroeid, maar de ruimte was op

Waar was uw bedrijf voorheen gevestigd?

- Andere kavel op het huidige bedrijventerrein (ga naar vraag 6)
- Ander bedrijventerrein in onze huidige gemeente, namelijk het terrein:
- Ander bedrijventerrein buiten onze huidige gemeente, namelijk binnen de gemeente:
- Niet op een bedrijventerrein, maar wel binnen onze huidige gemeente (ga naar vraag 5)
- Niet op een bedrijventerrein en in een andere gemeente, namelijk binnen de gemeente:

Op welk type bedrijventerrein was uw bedrijf voorheen gevestigd?

- Zeehaventerrein / binnenhaventerrein

Hoe zou u dit terrein typeren?

- Hoogwaardig terrein

Waar in de stad of gemeente was uw vorige pand of locatie gevestigd?

In het centrum van de stad

Aan de rand van de stad

Is na verhuizing uw pand betrokken door een ander bedrijf of was dat in principe mogelijk?

Ja,  zonder meer mogelijk, het oude pand is flexibel in te delen  
 mogelijk met enkele aanpassingen aan het oude pand

	<p>mogelijk, maar tegen hoge kosten</p> <p>anders, namelijk:</p>
<p>Nee,</p>	<p>het was technisch niet mogelijk om het oude pand aan te passen</p> <p>het was te duur om het gebouw aan te passen</p> <p>het gebouw was te oud om opnieuw te gebruiken</p> <p>onze nieuwe vestiging is een uitbreiding van de oude vestiging</p> <p>het terrein heeft nu een andere bestemming</p> <p>anders, namelijk:</p>

Wat was de eigendomsituatie op uw vorige vestiging?

- Koop
- Huur
- Lease

Hoe was de verhouding kantoor- en bedrijfsruimte bij uw oude vestiging ongeveer?

\_\_\_\_\_ % kantoor- en \_\_\_\_\_ % bedrijfsruimte

Waarom bent u destijds verhuisd naar een ander pand?

Welke elementen gaven in uw verhuisplannen de doorslag bij uw keuze voor juist *dit* terrein en juist *deze* kavel en/of pand?

Eigenschappen	terrein
Eigenschappen kavel en/of pand	
Dichtbij onze huidige vestiging	Uitbreidingsmogelijkheden
Goed ontsloten voor auto	Parkeergelegenheid
Goed ontsloten met openbaar vervoer	Uitstraling van het pand
Uitstraling van de omgeving	Prijs-kwaliteitverhouding
Zichtbaar vanaf de snelweg	Gunstige prijs
Dichtbij branchegenoten	Huisvestingsfaciliteiten
Dichtbij kennisinstellingen	Eigendomsvorm
Dichtbij klanten	Bedrijfsruimte is functioneel
Dichtbij personeel	Bedrijfsruimte is flexibel
Voorzieningen dichtbij ons bedrijf	Snelle beschikbaarheid



Aantrekkelijk woonklimaat in de omgeving  
Sociaal veilig  
Aanwezigheid van ICT-infrastructuur  
Organisatie voor gemeenschappelijke  
voorzieningen  
Medewerking van de overheid  
Anders, namelijk:

Anders, namelijk:

Gaat u op deze nieuwe locatie efficiënter om met ruimte? (U kunt hierbij denken aan minder rest ruimte, betere aansluiting van het bedrijfspand op bedrijfsactiviteit, et cetera)

- Ja, omdat:
- Nee, omdat:

Hartelijk dank voor het invullen van dit extra antwoordblad!

## Bijlage III

Profielchets van productie- en assemblagebedrijf

**Tabel 1: productie- en assemblagebedrijf**

Algemene bedrijfskenmerken	
Omvang	100 werkzame personen
Herkomst	Amerikaans
Marktorientatie	Internationaal
Sector	Industrie
Type activiteit	Productie en assemblage
Gemiddelde groei (prognose 2000 – 2006)	- 1 % (sectormonitor, www.werkzaken.nl)
Medewerkers	
Gemiddelde opleiding, ervaring	MBO elektrotechniek
Percentage vrouwen	22 %
Aandeel hoger opgeleiden	30 %
Pand en locatie	
Type locatie	Bedrijventerrein
Totale omvang locatie	22,8 m <sup>2</sup> b.v.o / medewerker * 100 = 2280 (nen-norm, via internet, EG)
Ligging in stad	Stadsrand
Eigendomssituatie	Pand in eigendom / koop / zelf bouwen
Type pand / kwaliteit van pand	Bedrijfspannd, fabrieksgebouw
Verhouding kantoor / bedrijfsruimte	30 / 70
Parkeerbehoefte	Normaal, veel personeel
Uitstraling / representativiteit van de locatie	niet per se zichtlocatie, representativiteit minderbelang

Algemene investerings- en exploitatierekening van een productie- en assemblagebedrijf

Investerings- en exploitatierekening		
Investeringsrekening	Aandeel absoluut (in mln euro) en in %	
Personeel		
Gebouw	1175,0	16,8
Grond	152,3	2,2
Productiemiddelen / machines	4243,0	60,6
Extern en intern transport	491,9	7,0
Computers en randapparatuur	541,9	7,7

Overige materiële vaste activa	398,1	5,7
Totaal	7002,3	100
Exploitatierkening	Aandeel in %	
Personeel	48,8	
Afschrijvingen	7,2	
Rentelasten	2,3	
Energiekosten	1,6	
Overige kosten	40,1	
Totaal	100,0	

*Vestigingsfactoren*

Belangrijkste locatiefactoren
Kosten (kosten van grond / bedrijfsruimte laag, aanwezigheid incentives)
Aanwezigheid (technisch geschoold) arbeidsaanbod
Aanwezigheid toeleveranciers
Beschikbaarheid van grond / bedrijfsruimte
Bereikbaarheid (ligging in Nederland / binnen Noordwest-Europa)

## Bijlage IV

Schets van drie modelsteden.

### 1.1 Gemiddelde stad uit de Randstad

#### *Algemeen beeld*

De gemiddelde stad in de Randstad is een omvangrijke stad in het Westen van het land met een grootstedelijk en internationale uitstraling. Zowel de omvang in bevolking, als de omvang in beroepsbevolking en werkgelegenheid zijn groot. De stad trekt bovendien veel mensen aan vanuit de omliggende regio. Het is een dienstengeoriënteerde stad die vele grote (internationale) bedrijven telt. In de omliggende regio liggen bovendien enkele andere grote stedelijke concentraties.

Het verzorgingsniveau van de stad en haar regio is hoog. Er zijn verschillende universiteiten en hogescholen aanwezig. Daarnaast bevinden zich in de stad verschillende ziekenhuizen en kent de stad voldoende uitgaansmogelijkheden. Ook de bereikbaarheid van de stad is in orde. De nabijheid van Schiphol als internationale luchthaven en de aanwezigheid van een grote haven zorgen ervoor dat de internationale bereikbaarheid van de stad prima is. De bereikbaarheid over de weg is buiten de spitsuren goed, maar is vooral in de spits vanwege het hoge aantal files beperkt.

#### *Ruimte op de arbeidsmarkt*

**Tabel 2: Arbeidsmarkt in de Randstad**

GEMIDDELTE STAD UIT DE RANDSTAD <sup>15</sup>		Gemiddelde cijfers (1999)
Ruimte op de arbeidsmarkt	<b>Algemeen</b>	
	Omvang bevolking van de stad	422.000
	Omvang potentiële beroepsbevolking	295.000
	Omvang beroepsbevolking	197.500
	Omvang van de werkzame bevolking	245.500
	Werkloosheid totaal	6%
	Arbeidsparticipatie totaal	65%
	Arbeidsparticipatie mannen	73%
	Arbeidsparticipatie vrouwen	55%

<sup>15</sup> Gebaseerd op gemiddelden van de steden Amsterdam, Utrecht en Rotterdam en Almere.

Aantallen studenten (Wo totaal en TU)		21.000	13.000
Aantallen studenten (Hbo totaal en HTS)		23.000	4.500
Aantallen studenten (Mbo totaal en MTS)		15.000	6.000
Percentage hoger, middelbaar en lager opgeleiden in de beroepsbevolking		Hoger: 38% Middelbaar: 35% Lager: 27%	
Aantallen technisch opgeleiden in de beroepsbevolking		Checken	
Openstaande vacatures (in verhouding tot werkzame personen)		2.9%	
Naar type bedrijf	Industrie	Call center (nccbp)	Shared services center
<i>Salarissen</i>	€22.000 p/jaar (eprom)	€11,5 p/uur	€27.000 p/jaar (eprom)
Ziekteverzuim	6% (CBS)	9%	
Verloop	3% (ROA) jaarlijks%)	6,4% per maand	4,8% (ROA) jaarlijks%)
Wervingskosten	?	Tijd gem. 30 dagen	
Concurrentie			

*Huisvestingsmarkt in beeld***Tabel 2: Huisvesting**

<b>Gemiddelde stad uit de Randstad</b>		
Huisvestingsmarkt	<b>Call centers en shared services centers: Kantorenmarkt</b>	
	Dynamiek op de kantorenmarkt (verhouding aanbod / opname)	110% (Bron: Dynamis 2001)
	Huurprijzen kantoorgebruikers	126 – 235 Euro (Bron: DTZ Zadelhof)
<b>Industrie en assemblage: Bedrijfsterreinen<sup>16</sup></b>		
	Dynamiek op de bedrijfsterreinenmarkt (verhouding aanbod / opname)	?, interpretatie nog lastig, evt. overleg
	Grondprijzen	106 – 252 Euro Bron: Ibis

<sup>16</sup> Gemiddelde van bedrijventerreinen, exclusief haventerreinen

Bouwkosten (-> zijn lager in Noorden dan in Westen...maar hoe goed vast te stellen?)	Via (EG), Euro 943 = bouwkosten per m <sup>2</sup> (moet straks + grondprijs per m <sup>2</sup> )
<b>Algemeen</b>	
Kosten utilities (bron ECN: Energiemarkttrends 2001, p.88)	0,11 Euro/kWh (bij tenminste 1500 uur bedrijfstijd per jaar)
Parkeerkosten (vast bedrag per plek (25m <sup>2</sup> ) per jaar)	Property.nl.

## 1.2 B. Gemiddelde stad uit de eerste schil om de Randstad

### *Algemeen beeld*

De stad heeft een redelijke omvang en is gelegen in de eerste schil om de Randstad heen. De omvang van de beroepsbevolking en van de werkgelegenheid zijn behoorlijk groot. Het is stad met een sterke regionale functie waardoor er ook veel mensen vanuit de omliggende regio werken. Het is een dienstengeoriënteerde stad. Wel telt de stad een aantal grote industriële vestigers. Desalniettemin zijn de meeste bedrijven voornamelijk regionaal of nationaal georiënteerd. Er zijn weinig grote internationale vestigers.

Het verzorgingsniveau van de stad en haar regio is behoorlijk. Er is een universiteit en er zijn verschillende hogescholen aanwezig. Daarnaast bevinden zich in de stad twee ziekenhuizen. De stad is redelijk centraal gelegen in Nederland waardoor de bereikbaarheid van de stad behoorlijk goed is. Wel is de bereikbaarheid over de weg, vooral in de spits, steeds beperkter en heeft de stad geen internationale luchthaven.

*Ruimte op de arbeidsmarkt***Tabel 4: Arbeidsmarkt**

GEMIDDELDE STAD UIT DE EERSTE SCHIL OM DE RANDSTAD <sup>17</sup>		Gemiddelde cijfers (1999)	
Ruimte op de arbeidsmarkt	<b>Algemeen</b>		
	Omvang bevolking van de stad	158.000	
	Omvang potentiële beroepsbevolking	110.000	
	Omvang beroepsbevolking	76.500	
	Omvang van de werkzame bevolking	96.500	
	Werkloosheid totaal	5%	
	Arbeidsparticipatie totaal	67%	
	Arbeidsparticipatie mannen	77%	
	Arbeidsparticipatie vrouwen	56%	
	Aantallen studenten (Wo totaal en TU)	6.000	5.000
	Aantallen studenten (Hbo totaal en HTS)	11.500	3.000
	Aantallen studenten (Mbo totaal en MTS)	8.500	3.000
	Percentage hoger, middelbaar en lager opgeleiden in de beroepsbevolking	Hoger: 33% Middelbaar: 41% Lager: 26%	
	Aantallen technisch opgeleiden in de beroepsbevolking	Checken	
	Openstaande vacatures (in verhouding tot werkzame personen)	2,4%	
Naar type bedrijf	Industrie	Call center	Shared services center
<i>Salarissen</i>			
Ziekteverzuim			
Verloop			
Wervingskosten			
Concurrentie			

*Huisvestingsmarkt in beeld*

<sup>17</sup> Gebaseerd op gemiddelden van de steden Tilburg, Eindhoven, Arnhem en Zwolle

**Tabel 5: Huisvesting**

<b>Gemiddelde stad uit de eerste schil om de Randstad</b>		
Huisvestings Markt	<b>Call centers en shared services centers: Kantorenmarkt</b>	
	Dynamiek op de kantorenmarkt (verhouding aanbod / vraag)	105% (Bron: Dynamis 2001)
	Huurprijzen kantoorgebruikers	104 – 158 Euro Bron: DTZ Zadelhof
<b>Industrie en assemblage: Bedrijventerreinen</b>		
	Dynamiek op de bedrijfsterreinenmarkt (verhouding aanbod / vraag)	?, interpretatie nog lastig, evt. overleg
	Grondprijzen	57 – 147 Euro Bron: Ibis
	Bouwkosten (-> zijn lager in Noorden dan in Westen...maar hoe goed vast te stellen?)	via EG. Euro 818 = bouwkosten per m <sup>2</sup> (moet straks + grondprijs per m <sup>2</sup> )
<b>Algemeen</b>		
	Kosten utilities (bron ECN: Energiemarkttrends 2001, p.88)	0,11 Euro/kWh (bij tenminste 1500 uur bedrijfstijd per jaar)
	Parkeerkosten (vast bedrag per plek (25m <sup>2</sup> ) per jaar)	Property.nl.



### 1.3 C. Gemiddelde stad uit het Noorden

#### *Algemeen beeld*

De stad uit het Noorden is van middelgrote omvang. Zowel de omvang in bevolking, als de omvang in beroepsbevolking en werkgelegenheid zijn beperkt. Wel trekt de stad veel mensen aan vanuit het omliggende platteland. In de omliggende regio liggen namelijk geen andere grote stedelijke concentraties. Hierdoor heeft de stad een enorme regionale aantrekkingskracht. Verreweg de meeste werkgelegenheid en bedrijvigheid uit de regio is hier geconcentreerd. Vooral veel regionaal en nationaal georiënteerde bedrijvigheid is hier gevestigd. Deze bedrijvigheid is divers. Zowel veel commerciële dienstverleners als ook een groot aantal industriële vestigers bevinden zich in de stad. Dit zijn over het algemeen kleine tot middelgrote vestigingen.

Naast een economische heeft de stad ook een duidelijke sociale centrumfunctie in de regio. Het verzorgingsniveau van de stad heeft een grote (regionale) reikwijdte waardoor er verschillende voorzieningen in de stad aanwezig zijn. Er is een hogeschool en ook een universiteit aanwezig. Daarnaast bevindt zich in de stad een ziekenhuis en kent de stad goede uitgaansmogelijkheden.

De bereikbaarheid (in afstand tot de Randstad) van de stad is beperkt doordat de stad binnen Nederland perifeer gelegen is. Wel is de bereikbaarheid binnen de regio goed. Er zijn zowel in de spits als daarbuiten zelden files. Er is geen internationale luchthaven aanwezig.

*Ruimte op de arbeidsmarkt***Tabel 7: Arbeidsmarkt**

GEMIDDELDE STAD UIT HET NOORDEN <sup>18</sup>		Gemiddelde cijfers (1999)	
Ruimte op de arbeidsmarkt	<b>Algemeen</b>		
	Omvang bevolking van de stad	122.000	
	Omvang potentiële beroepsbevolking	86.500	
	Omvang beroepsbevolking	54.000	
	Omvang van de werkzame bevolking	68.500	
	Werkloosheid totaal	8%	
	Arbeidsparticipatie totaal	57%	
	Arbeidsparticipatie mannen	63%	
	Arbeidsparticipatie vrouwen	48%	
	Aantallen studenten (Wo totaal en TU)	17.000	300
	Aantallen studenten (Hbo totaal en HTS)	10.000	1.500
	Aantallen studenten (Mbo totaal en MTS)	12.000	3.000
	Percentage hoger, middelbaar en lager opgeleiden in de beroepsbevolking	Hoger: 28% Middelbaar: 44% Lager: 28 %	
	Aantallen technisch opgeleiden in de beroepsbevolking	Checken	
	Openstaande vacatures (in verhouding tot werkzame personen)	1.1%	
Naar type bedrijf	Industrie	Call center	Shared services center
<i>Salarissen</i>			
Ziekteverzuim			
Verloop			
Wervingskosten			
Concurrentie			

*Huisvestingsmarkt in beeld*

<sup>18</sup> Gebaseerd op gemiddelden van de steden Groningen, Leeuwarden en Emmen

**Tabel 8: Huisvesting**

<b>Gemiddelde uit het Noorden</b>		
Huisvestings Markt	<b>Call centers en shared services centers: Kantorenmarkt</b>	
	Dynamiek op de kantorenmarkt (verhouding aanbod / vraag)	91% (Bron: Dynamis 2001)
	Huurprijzen kantoorgebruikers	101 – 124 Euro Bron: DTZ Zadelhof
<b>Industrie en assemblage: Bedrijfsterreinen</b>		
	Dynamiek op de bedrijfsterreinenmarkt (verhouding aanbod / vraag)	?, interpretatie nog lastig, evt. overleg
	Grondprijzen	15 – 77 Euro Bron: Ibis
	Bouwkosten (-> zijn lager in Noorden dan in Westen...maar hoe goed vast te stellen?)	via EG. Euro 625 = bouwkosten per m <sup>2</sup> (+ grondprijs per m <sup>2</sup> )
<b>Algemeen</b>		
	Kosten utilities (bron ECN: Energiemarkttrends 2001, p.88)	0,11 Euro/kWh (bij tenminste 1500 uur bedrijfstijd per jaar)
	Parkeerkosten (vast bedrag per plek (25m <sup>2</sup> ) per jaar)	Property.nl.

*Beschikbaarheid van incentives*

**Tabel 9: Incentives**

<b>Gemiddelde stad uit de Randstad</b>	
<b>Beschikbaarheid incentives</b>	<p>Investeringspremieregeling Noord-Nederland 2000 (IPR 2000);</p> <p>Besluit Subsidies Regionale Investeringsprojecten 2000 (BSRI 2000);</p> <p>Investeringspremieregeling Niet-Steunkaartgemeenten 2001 (INS 2001);</p> <p>Noordelijke Innovatie Ondersteuningsfaciliteit 2000 (NIOF 2000).</p>

