

Óver Grenzen

Een onderzoek naar de invloed van de nationale grens op het aangaan van grensoverschrijdende economische interactie door ondernemers in de grensregio Nederland-Vlaanderen



Marijn Gielen

Óver Grenzen

Een onderzoek naar de invloed van de nationale grens op het aangaan van grensoverschrijdende economische interactie door ondernemers in de grensregio Nederland-Vlaanderen

Marijn Gielen

**Masterthesis Sociale Geografie
'Society and Space'
Nijmegen School of Management
Radboud Universiteit Nijmegen**

Onder begeleiding van: Dr. Henk van Houtum en Msc. Freerk Boedeltje

**Eindrapport Euregio Benelux Middengebied
Onder begeleiding van: Cor van den Bosch**

22 December 2006

**Correspondentie adres auteur:
m_gielen@hotmail.com
Looimolenweg 11
6542 JN Nijmegen, Nederland**

**“The more journeys you make,
the more directions they take”**

(Egils Saga. In: The Sagas of Icelanders, 2000, p.60)

**“Culture is more often not what people share,
but what they chose to fight over”**

(Eley and Suny, 1996, p.9)

Samenvatting

Gestart met het Verdrag van Rome, heeft de Europese Unie vanaf de jaren '80 de vrijheid van mensen-, goederen-, kapitaal- en informatiestromen over de binnengrenzen van de EU heen gestimuleerd. Via verschillende Interreg-programma's wordt daarnaast getracht de Europese grensregio's verder te ontwikkelen in sociaal-economisch opzicht. De grensregio Nederland-Vlaanderen is één van deze regio's. Een regio waar onder anderen ingezet wordt op het stimuleren van grensoverschrijdende economische samenwerking tussen het Nederlandse MKB en Vlaamse KMO. Dit samenbrengen van Nederlandse en Vlaamse MKB-bedrijven lijkt echter achter te blijven bij de verwachtingen die worden opgeroepen door 'de open grenzen van Europa'. Uit onderzoek is naar voren gekomen dat grensoverschrijdende samenwerking tussen het Nederlandse MKB en Vlaamse KMO niet zondermeer vanzelfsprekend is. Slechts ongeveer 20 procent van de ondernemers in de grensstreek doet namelijk zaken met ondernemers over de grens. Projecten toegespitst op het laten groeien van de intensiteit van economische interacties tussen het Nederlandse MKB en Vlaamse KMO's in de grensstreek laten bovendien niet de gewenste resultaten zien. Alhoewel de binnengrenzen van de Europese Unie inmiddels formeel fysiek zijn opgeheven, lijkt de grens tussen Nederland en Vlaanderen dus nog steeds een breuklijn te vormen voor de samenwerking tussen het MKB in deze grensstreek. Dit essay gaat in op deze paradox en heeft dan ook als doel *inzicht te verkrijgen in de invloed van de nationale grens op de grensoverschrijdende economische mobiliteit van ondernemers in de grensregio Nederland-Vlaanderen, ten einde te analyseren op welke wijze rekening gehouden en omgegaan moet worden met specifiek grensregionaal ondernemersgedrag binnen een ontwikkelingsbeleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking.*

Daartoe is allereerst ingegaan op de invloed die grenzen, ook nu nog, hebben op de samenleving. Er kan gesteld worden dat grenzen nog steeds een verschil maken. De invloed die grenzen kunnen hebben, zijn te beschrijven binnen een viertal dimensies; een economische dimensie, een politiek-bestuurlijke dimensie, een sociale dimensie en een psychologische dimensie. Binnen deze dimensies komt naar voren dat grenzen niet slechts statische fysieke representaties van afscheiding zijn. Er wordt op gewezen dat grenzen juist vooral gezien moeten worden als door mensen geconstrueerd. Grenzen worden hier dan ook gedefinieerd als een 'betwistbare en mentale afbakeningen van een bepaald territorium, die geconstrueerd worden door de economische, politieke, sociale, culturele, symbolische en historische betekenissen die verschillende groepen in de samenleving verlenen aan deze demarcatielijn of -zone'. Grenzen kunnen zodoende het best gekarakteriseerd worden als voortdurende processen van betekenisverlening en zijn daarmee in essentie discursief. De subjectieve betekenissen die mensen zelf verlenen aan de grens zijn dan ook van grote invloed op de intensiteit en vorm van economische interactie in de grensregio. De grens beïnvloedt de grensoverschrijdende actieradius van de ondernemer in de grensstreek via structurele aspecten in de bedrijfsomgeving en via de 'bounded rationality' en 'social embeddedness' van de ondernemer zelf. De invloed blijkt, na het fysiek wegnemen van de grens, voornamelijk op het psychologisch vlak sterk aanwezig.

Vanuit dit discursieve karakter van grenzen wordt vervolgens geconcludeerd dat er in beleidsvorming voor de grensstreek rekening gehouden moet worden met deze verschillende betekenissen en representaties die grenzen kunnen hebben binnen een bepaalde ruimte en voor verschillende groepen in de samenleving. Beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking zal zodoende aandacht moeten schenken aan deze pluriformiteit in betekenis en functie van grenzen. Door dit gegeven zal immers niet automatisch ieder project of iedere aanpak van beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking dezelfde uitwerking hebben.

De actieradius van MKB-bedrijven in de grensstreek blijft veelal beperkt tot het eigen land. Daar waar samenwerking met andere ondernemingen binnen het eigen land als een normale bedrijfsactiviteit wordt gezien, daar is grensoverschrijdende interactie eerder uitzondering

dan regel. Redenen voor deze beperkte grensoverschrijdende actieradius van de grensondernemer blijken vooral te liggen op het gebied van een tekort aan kennis, verschillen in wet- en regelgeving en vooroordelen ten opzichte van het buurland. Om aan te geven waar de knelpunten liggen voor grensoverschrijdende economische interactie tussen ondernemers in de grensstreek Nederland-Vlaanderen is een model opgesteld. Dit model geeft aan welke factoren het meest van invloed zijn op het keuzeproces van ondernemers om tot grensoverschrijdende interactie te komen met een ondernemer over de grens. De ruimtelijke verbondenheid van de ondernemer is daarbij een conditionerende factor die indirect invloed heeft op het keuzeproces van de ondernemer.

De variabelen die het keuzeproces van de ondernemer beïnvloeden zijn allereerst de bedrijfsstrategie binnen het eigen land. Daarbij gaat het om de toegang tot technologie en kennis in het eigen land, de intensiteit van nationale samenwerking, de intensiteit van export, en uiteraard de ambitie van de ondernemer. Een tweede belangrijke variabele is de 'Threshold of Indifference, oftewel de drempel die ondernemers moeten nemen om zich bewust te worden van de mogelijkheid de grens over te gaan. Wanneer ondernemers deze drempel niet hebben genomen, zal er geen keuzeproces volgen. Een derde variabele is de bij de ondernemer beschikbare kennis over het buurland. Gepercipieerde bedrijfsculturele, taal en communicatie verschillen beïnvloeden ten vierde het keuzeproces van ondernemers in hoge mate. Hierbij gaat het vooral om de kracht van stereotype beelden en subjectieve en stigmatiserende verschillen. Verschillen in wet- en regelgeving complementeren het model.

Uit deze invloedfactoren zijn vervolgens een aantal beleidsconsequenties te destilleren. Om grensoverschrijdende samenwerking tussen het Nederlandse MKB en het Vlaamse KMO een impuls te geven wordt beargumenteerd dat dit beleid zich zal moeten focussen op vier factoren. Allereerst is het van belang de 'threshold of indifference', te verlagen. Beleid zal zich zodoende allereerst moeten richten op het vergroten van het referentiekader van de kleine en middelgrote ondernemer, dit is nu nog voornamelijk gericht op het eigen land. Ten tweede komt uit het onderzoek naar voren dat ondernemers veel minder kennis bezitten over ondernemen in het buurland dan wellicht wordt aangenomen. De grens vormt hierin nog steeds een scheidingslijn. Wanneer de kennis groter is, dan is het voor een ondernemer gemakkelijker de juiste kansen in te schatten, deze kansen te verzilveren, en problemen op te lossen. Een betere informatievoorziening zorgt bovendien dat een ondernemer zich een reëler beeld kan vormen van de ruimte en wijze van zaken doen aan de andere zijde van de grens. Hier nauw bij aansluitend vormen (bedrijfs)culturele, taal en communicatieverschillen een belangrijke factor in het keuzeproces van de ondernemer in de grensstreek. Betere informatie omtrent de manier van zaken doen door de 'buur' zou de vooroordelen kunnen wegnemen. Dit is niet om te beargumenteren dat via beleidsvorming de verschillen weggenomen moeten worden, maar dat vooroordelen die deze verschillen uitvergrooten weggenomen moeten worden. Ten vierde is mogelijk vanuit de Euregio in kaart te brengen op welke wijze ondernemers om zouden moeten gaan met de belangrijkste verschillen en problemen omtrent regelgeving. Daardoor is het mogelijk deze verschillen te standaardiseren en vaste oplossingen aan te bieden aan ondernemers. Hierdoor wordt deze drempel verlaagd.

Informatievoorziening en het beschikbaar maken van deze informatie voor een grotere groep ondernemers staat centraal in deze beleidsconsequenties. Bovendien is naar voren gekomen dat de intensiteit waarin zaken wordt gedaan over de grens, niet enkel afhangt van objectieve, rationele kansen die zich voordoen, maar ook van subjectieve beeldvorming omtrent kansen en problemen ten opzichte van samenwerking met een Vlaams of Nederlands bedrijf. Deze 'objectieve' kansen worden echter wel vaak pas duidelijk aan de ondernemer, wanneer deze een handreiking krijgt om zijn blik te verruimen. Euregionaal beleid zal zich kortom moeten richten op het scheppen van een kader, waarin informatie omtrent zowel de Vlaamse als Nederlandse markt geïntegreerd wordt. Door informatiesystemen grensoverschrijdend te maken kan een juiste sfeer, een juiste structuur, geschapen worden waardoor er een grensregionaal ondernemersklimaat ontstaat. Euregionaal beleid zou daarmee voornamelijk voorwaarden scheppend moeten zijn.

Inhoud

Figuren en Tabellen.....	IV
Voorwoord.....	VI
1 Grensoverschrijdende Interactie.....	1
1.1 Een Paradox	1
1.2 Grensoverschrijdende Samenwerking	2
1.3 Open Grenzen voor het MKB?	3
1.4 Doel	4
1.5 Leeswijzer	5
2 Grensdimensies: over Barrières en Bruggen.....	7
2.1 Theoretische Dimensies van Grenzen; een Classificatie	7
2.2 Economische Dimensie	8
2.3 Politiek-bestuurlijke Dimensie	10
2.4 Sociale Dimensie	11
2.5 Psychologische Dimensie	14
2.6 Grenzen maken Verschil	16
3 Grens, Bedrijfsomgeving en de Ondernemer.....	18
3.1 Invloed van Grenzen op de Onderneming	18
3.2 De Bedrijfsomgeving	18
3.3 De Grens in de Bedrijfsomgeving	19
3.4 De Ondernemer: Rationeel of Beredeneerd	20
3.5 Waarom Interactie en Samenwerking?	21
4 De Praktijk: Grensoverschrijdende Interactie van het MKB.....	23
4.1 Het meten van Grensoverschrijdende Interactie	23
4.2 Europese Trends	23
4.3 Nationale Trends	24
4.4 Regionale Trends	27
4.5 Verwachtingen	30
5 De Ondernemer en de Grens.....	37
5.1 De Actieradius van de Ondernemer	37
5.2 Beperkingen van de Actieradius: Economische en Politiek-Bestuurlijke Dimensies	37
5.3 Beperkingen van de Actieradius: Sociale en Psychologische Dimensies	39
5.4 Verklaringen voor een Beperkte Actieradius	44
5.5 Kritische Benadering	48
6 Kansen op Grensoverschrijdende Interactie.....	51
6.1 Invloed Factoren	51
6.2 Kansen Barometer	54
6.3 Indicatief Model	55
7 Conclusies: Grensoverschrijdende Interactie en Beleid.....	57
7.1 Conclusies Omtrent de Invloed van de Grens	57
7.2 Conclusies Omtrent het Keuzeproces van Ondernemers in de Grensregio	59
7.3 Beleidsconclusies	60
8 Aanbevelingen.....	65
Slotwoord.....	68
Literatuur.....	69
Bijlage.....	74

Figuren en Tabellen

Figuur 1.1: Grensregio Vlaanderen-Nederland. Verdeling in Euregio BMG en Euregio Scheldemond.....	2
Figuur 2.1: De grens en discontinuïteit in economische activiteitenstromen.....	9
Tabel 2.1: Karakteristieken van grensdimensies.....	16
Figuur 2.2: Belang van grensdimensies voor grensregionaal ontwikkelingsbeleid.....	17
Figuur 3.1: De bedrijfsomgeving.....	18
Figuur 3.2: Centripetale en centrifugale oriëntatie in de grensstreek.....	19
Tabel 4.1: Formele en informele samenwerking van MKB-bedrijven in Europa, in %.....	23
Figuur 4.1: Formele en informele samenwerking van MKB-bedrijven in Europa, in %. Naar Nationaliteit.....	24
Figuur 4.2: Samenwerking met nationale en buitenlandse partners. Naar bedrijfsgrootte, in %.....	24
Tabel 4.2: Internationalisering binnen het Nederlandse MKB, in %, 2004.....	25
Figuur 4.3: Aandeel geïnternationaliseerde MKB-bedrijven naar grootteklasse, in %, 2004.....	26
Tabel 4.3: Verdeling aandeel bedrijven met grensoverschrijdende samenwerking binnen het Nederlandse MKB naar sector, in procenten, 2004.....	27
Figuur 4.4: Economische relaties in en buiten de eigen regio.....	28-29
Figuur 4.5: Aantal economische relaties in Nederland en België.....	30
Figuur 4.6: Belangrijkste exportregio.....	31
Figuur 4.7: Percentage ondernemingen met of zonder samenwerking.....	32
Figuur 4.8: Percentage ondernemingen met of zonder samenwerking, naar nationaliteit.....	32
Figuur 4.9: Redenen om niet samen te werken.....	33
Figuur 4.10: Intentie tot samenwerking.....	34
Figuur 4.11: Is de grens van invloed op uw bedrijfsvoering?.....	34
Figuur 4.12: Persoonlijke identiteit.....	35
Figuur 4.13: Zakelijke verbondenheid.....	35
Figuur 5.1: Determinanten voor het aangaan van contacten over de grens.....	45
Figuur 5.2: The Threshold of Indifference.....	46

Figuur 6.1: Invloed factoren ingevoegd in het Threshold of Indifference model.....	53
Figuur 6.2: Kansen Barometer.....	54
Figuur 6.3: Indicatief model voor het keuzeproces tot grensoverschrijdende interactie.....	55
Figuur 7.1: Factoren en verbanden beïnvloedbaar via beleidsvorming.....	62

Voorwoord

Grensoverschrijding, een favoriete bezigheid van de reislustige Geograaf. Het 'afvinken' van alle staten op deze aardbol die bezocht zijn, laat welhaast geen tijd meer over voor andere bezigheden. Zoals het schrijven van een scriptie. Tenzij beide elementen met elkaar verbonden worden. Voor u ligt dan ook de afstudeerscriptie Sociale Geografie, met als onderwerp de grensoverschrijdende interactie tussen Nederlandse en Vlaamse ondernemers binnen de Nederlands-Vlaamse grensstreek. Een onderzoek dat een indicatie geeft van de intensiteit van economische uitwisseling tussen Nederlandse en Vlaamse MKB'ers, en met name de positie en invloed van de nationale grens hierbinnen bestudeerd.

Een half jaar lang werd daartoe dagelijks België afgevinkt en de grens tussen Nederland en Vlaanderen getrotseerd in de bus van een Vlaamse busmaatschappij met de toepasselijke naam 'De Lijn'. Peace-of-cake van vier uur per dag, vanuit het pittoreske Nijmegen naar de stageplaats in Turnhout. Met de ervaringen die opgedaan zijn via de stage in Turnhout bij de Euregio Benelux Middengebied en het onderzoek wat ik vanuit deze organisatie kon verrichten, is deze thesis tot stand gekomen. Een thesis, waarin getracht wordt de paradox te beschrijven en begrijpen tussen formeel fysiek open grenzen binnen de Europese Unie en het uitblijven van een snelle ontwikkeling van het aantal ondernemers binnen het MKB dat daadwerkelijk actief zaken doet over de grens in de grensregio Vlaanderen-Nederland.

Terwijl de overschrijding van de grens om naar de stageplaats te komen een 'peace-of-cake' was, ben ik tijdens het schrijven van deze scriptie wel tegen heel wat grenzen aangelopen. Mijn grenzenloze dank gaat daarom uit naar een aantal personen, die de stage en scriptie mogelijk hebben gemaakt en mij gesteund hebben in het schrijfproces.

Allereerst wil ik graag het gehele team op het programmasecretariaat van de Euregio BMG bedanken voor de mooie ervaringen die ik binnen dit team opgedaan heb, maar bovenal voor de fijne sfeer waarbinnen ik mijn werkzaamheden aldaar mocht verrichten. Daarnaast ben ik zeer dankbaar voor alle suggesties die jullie in de loop van het onderzoek naar voren hebben gebracht.

Bovenal wil ik Cor van den Bosch bedanken voor het bieden van de mogelijkheid tot stagelopen bij de Euregio BMG, het aan mij toevertrouwen van specifieke taken binnen de organisatie, maar vooral ook voor zijn interesse in de scriptie en zijn begeleiding tijdens de stageperiode.

Dank ben ik ook verschuldigd aan mijn Universitaire begeleiders. Allereerst aan Freerk Boedeltje voor zijn tijd, raad en positieve inslag. Ten tweede aan Henk van Houtum voor zijn scherpe en opbouwende kritiek.

Uiteraard kan ik dit voorwoord niet afsluiten zonder het woord te richten tot de personen uit mijn naaste omgeving. Zelfs na ongeveer 10 maanden onderzoek en schrijven kunnen mijn ouders en broer het nog altijd opbrengen geïnteresseerd te zijn in mijn studieperikelen, en mij van goede raad voorzien. Geweldig! Bedankt voor alle steun gedurende mijn studietijd.

Daarnaast is het 'Burn-out in Turnhout'-pakket van grote waarde geweest. 'Ome Henk' krijg ik voorlopig niet meer uit mijn hoofd, terwijl ik nu ook alle festivals in België ken, van de Kattefeesten tot het Haanrijden. Hiervoor en voor het aanhoren van 'gemiep' en voor het geven van commentaar en suggesties, mijn dank aan mijn vrienden. Dat we ook na de studie nog veel met elkaar op mogen trekken! Also, thanks to Miuky and Kristine for the great adventure in Iceland, it gave me new inspiration!

Tot slot; de lange stagedagen en scriptie-schrijf-marathon maakten dat mijn aandachtsverdeling en humeur soms niet optimaal was, waarvoor mijn verontschuldigen aan degene die daar het meest last van heeft gehad. Beter iets verliezen dan dat we het nooit hebben gehad.

Marijn Gielen, 22 December, Nijmegen

1 Grensoverschrijdende interactie

1.1 Een Paradox

Grenzen worden poreuzer en verdwijnen. De slagbomen worden geopend voor een vrije stroom aan mensen, goederen, kapitaal en kennis, aangezien staten binnen de Europese Unie hun buitengrenzen steeds verder open stellen. Nationale grenzen bestaan eigenlijk nog slechts op de wereldkaart, maar nauwelijks meer in het veld. Via verdragen als het Schengen-Akkoord zijn de obstakels die nationale grenzen vormden in ieder geval formeel fysiek weggenomen. Grenzen zijn nu juist bruggen geworden naar nieuwe economische markten, nieuwe woongebieden en andere werkplekken. Waarom bestaan er dan nog steeds speciale 'Euregionale' organisaties die met veel EU-subsidie de ontwikkeling van grensoverschrijdende regio's moeten opstuwten? Zijn er mensen die hun nieuwe marktkansen, hun nieuwe internationale werkplaats of recreatie gebieden bij de burens (nog) niet kunnen vinden? Met het openstellen van de binnengrenzen in de Europese Unie zijn de drempels die nationale grenzen vormden voor een vlucht in grensregionale ontwikkeling toch weggenomen? Of ligt deze gedachte van Europese integratie en openheid wellicht genuanceerder dan ons vanuit Brussel vaak wordt voorgesteld? Allemaal vragen die zich toespitsen op de stand van zaken omtrent grensoverschrijdende interactie in grensregio's. Vragen die bij beantwoording te maken krijgen met schijnbare paradoxen als globalisering en lokalisering, ontgrenzing en begrenzing, openheid en geslotenheid.

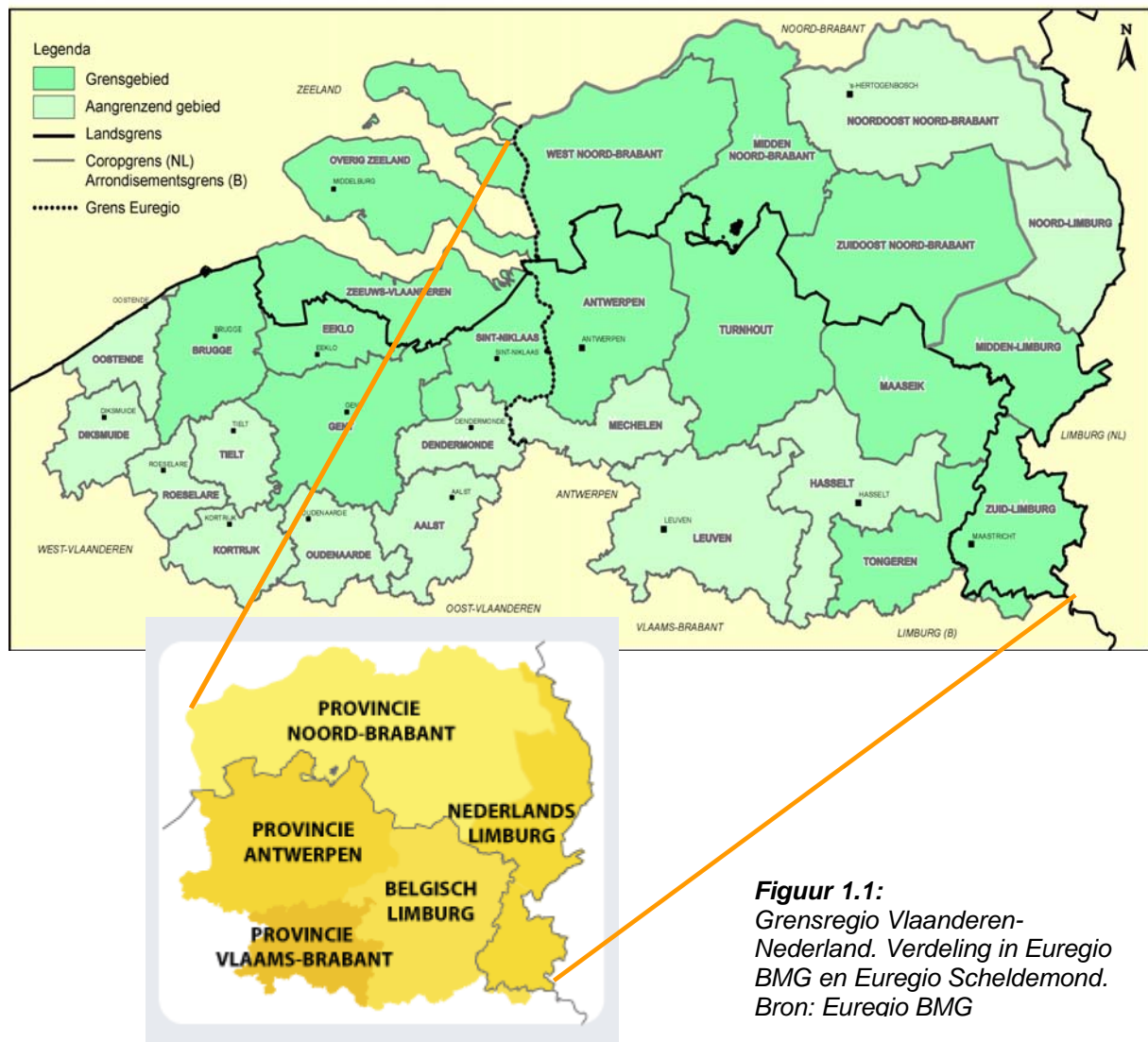
Ondanks 'open' grenzen binnen vooral de EU, maken nationale grenzen nog steeds een verschil. Het gaat te ver om van een gehele 'verdwijning' van grenzen te spreken, maar een nuancering van dit standpunt is veeleer op zijn plaats. Kijk alleen maar naar de verharding van de buitengrenzen van de EU, voor politieke en economische vluchtelingen gaan deze grenzen juist steeds verder dicht en spreekt men al van een 'Fortress Europe'. Grenzen lijken ook nu nog een rol te spelen in de samenleving en de economie. Ware het een andere rol dan bijvoorbeeld vóór de jaren '80. De vraag is echter welke rol, in welke mate, en op welk vlak van de samenleving nationale grenzen nu nog van invloed zijn. In dit onderzoek worden dit soort vragen toegespitst op de grensoverschrijdende relatievorming door ondernemers binnen het MKB in de Euregio Benelux Middengebied. Economische grensoverschrijdende samenwerking - het onderhouden van een duurzame economische relatie tussen onafhankelijke ondernemingen, gesitueerd aan weerszijden van de nationale grens, waarbij bepaalde activiteiten, middelen en/of informatie worden uitgewisseld om een meerwaarde voor beide ondernemingen tot stand te brengen - wordt onder de loep genomen.

Grensoverschrijdende samenwerking is, zo zou gesteld kunnen worden, net als een begrip als 'duurzaamheid' verworpen tot een verzamelnaam voor goede bedoelingen. Een container begrip dat te pas en te onpas wordt gebruikt wanneer het over de ontwikkeling van grensstreken gaat. Waar duurzaamheid staat voor 'goed' en alles wat niet duurzaam is voor 'fout', daar staat grensoverschrijdende samenwerking voor hetgeen dat nagestreefd moet worden in de Europese binnengrensregio's. Echter, er worden problemen gesignaleerd bij het uitvoeren van beleid gericht op economische grensoverschrijdende samenwerking.

Concreet; projecten toegespitst op het laten groeien van de intensiteit van economische interacties tussen het Nederlandse en Vlaamse MKB/KMO in de grensstreek laten niet de gewenste resultaten zien. Het aantal ondernemers dat interactie over de grens aangaat met de Nederlandse of Vlaamse burens blijft achter bij de verwachtingen. Hoe is dit te verklaren en waarom kijken ondernemers binnen het Midden en Klein- Bedrijf niet allemaal de grens over? Immers, deze grens zou formeel fysiek toch geen drempel meer moeten vormen naar een grotere markt? Kortom, welke factoren zijn van belang voor de keuze van ondernemers om wel of niet interactie aan te gaan met bedrijven aan de andere zijde van de nationale grens en welke invloed heeft de werking van de grens zelf hierop? Dat is de vraag die in dit onderzoek centraal staat.

1.2 Grensoverschrijdende Samenwerking

Gestart met het Verdrag van Rome, heeft de Europese Unie (EU) vanaf de jaren '80 de vrijheid van mensen-, goederen- en informatiestromen tussen landen van de EU gepromoot (Anderson et al., 1998). Het Schengen-Akkoord en het Verdrag van Maastricht leidden in de vroege jaren '90 zelfs tot het opheffen van de grenscontroles aan de binnengrenzen van de EU. Deze aandacht voor een Europese Unie zonder formele binnengrenzen, heeft de aandacht gevestigd op de grensregio's van de EU. De Europese Commissie introduceerde in 1990 een communautair initiatief ten gunste van de grensregio's in de EU; "Interreg" (International Regions program's) genaamd. Dit vanuit de gedachte dat de grensregio's in de EU een achterstandspositie goed te maken hadden. Het doel van dit Interreg initiatief is tweeledig, "enerzijds om de integratie van de interne grensregio's, dat wil zeggen gelegen aan de binnengrenzen van de EU, in één interne markt te versnellen, anderzijds om de isolering van de externe grensregio's te verminderen" (Corvers, 1994, p.123).



Figuur 1.1:
Grensregio Vlaanderen-Nederland. Verdeling in Euregio BMG en Euregio Scheldemond.
Bron: Euregio BMG

Onder dit Interreg programma is veel geïnvesteerd in het inlopen van vermeende sociaal-economische achterstanden van grensregio's. De eerste periode van het Interreg programma startte in 1990 en richtte zich vooral op het opzetten van een basis voor financiering van grensoverschrijdende samenwerkingsinitiatieven aan zowel de Europese binnen- als buitengrenzen. In 1994 werd de tweede Interreg periode opgezet. In een periode van vijf jaar moest het werk van Interreg I voortgezet en uitgebreid worden (Blatter en

Clement, 2000). Momenteel is reeds het laatste jaar van Interreg III aangebroken. Het doel van deze derde fase van het Interreg initiatief is het versterken van de economische en sociale cohesie binnen de EU. Dit wordt nagestreefd door het subsidiëren van een evenwichtige ontwikkeling binnen de Europese regio's via grensoverschrijdende, transnationale en interregionale samenwerking. De grootste aandacht gaat uit naar het integreren van perifere regio's, zoals interne Europese grensregio's en grensstreken aan de externe grenzen van de EU, in de Europese economische ruimte (<http://europa.eu.int>).

In het Nederlandse grensgebied worden de EFRO subsidies besteed en beheerd door meerdere Euregionale organisaties. Binnen de EU zijn in totaal 54 Euregio's ingesteld. Het Nederlandse grensgebied kent 7 Euregio's, waarvan er drie aan de Vlaams-Nederlandse grens liggen. Dit onderzoek richt zich geografisch gezien op één van deze Euregio's aan de Vlaams-Nederlandse grens, namelijk de Euregio Benelux Middengebied (Euregio BMG). De Euregio Benelux Middengebied wordt gevormd door de vijf Provincies die aan de nationale grens gelegen zijn. De Euregio omvat zodoende de Vlaamse Provincies Antwerpen, Limburg en Vlaams-Brabant (Arrondissement Leuven) en de Nederlandse Provincies Noord-Brabant en Limburg. Gezamenlijk met de Euregio Scheldemond, bestaand uit de Provincies Zeeland (NL), Oost-Vlaanderen (BE) en West-Vlaanderen (BE), vormt de Euregio BMG de grensregio Vlaanderen-Nederland (zie Figuur 1.1).

De doelstelling van waaruit de Euregio BMG werkt is "het doen vervagen van grenzen door intensieve samenwerking tussen overheden, organisaties, bedrijven en mensen uit Vlaanderen en Nederland". Om dit doel te bereiken verleent de organisatie financiële steun vanuit de EU aan innovatieve en grensoverschrijdende projecten. Voor de programmaperiode 2000-2006 is daar 63,7 miljoen euro voor beschikbaar, te verdelen over vijf thema's; (1) Infrastructuur en Mobiliteit, (2) Economie en Innovatie, (3) Natuur en Milieu, (4) Werk en Opleiding en (5) Maatschappij en Cultuur. Bijna een derde van de middelen gaat naar het thema Economie en Innovatie. Dit thema neemt daarmee relatief het grootste gedeelte van de subsidietoekenning voor zijn rekening. Onderdeel van dit thema zijn bijvoorbeeld de projecten 'Grensoverschrijdende Kennisvouchers' en 'Zaken doen met het buurland', die beiden zijn gericht op de ontwikkeling en het samenbrengen van regionale Nederlandse en Vlaamse MKB/KMO bedrijven (www.europawerkt.com).

1.3 Open Grenzen voor het MKB?

Dit samenbrengen van Nederlandse en Vlaamse MKB'ers lijkt achter te blijven bij de verwachtingen die worden opgeroepen door 'de open grenzen van Europa'. Uit een aantal onderzoeken uit de periode van de eerste twee Interreg-programma's komt bijvoorbeeld naar voren dat grensoverschrijdende economische samenwerking eerder de uitzondering dan de regel is (zie o.a. Dagevos, 1992; Van den Tillaart e.a., 1994; Van Beek, 1996). Ook Van Geenhuizen et al. (1996, p.680) stellen dit vast wanneer zij stellen dat er niet simpelweg een verandering in de strategie van een bedrijf volgt wanneer politieke grenzen verdwijnen. Dit terwijl beleidsmakers er min of meer vanuit gaan dat veel bedrijven het grote potentieel aan klanten, toeleveranciers, personeel en kennisbronnen, wat dichtbij aan de andere kant van de grens ligt, wel ten vollen zouden gaan benutten en vinden. Veel bedrijven in grensregio's zijn echter nog steeds gefixeerd op het eigen land, zo wordt in een onderzoek naar 'nieuwe kansen voor bedrijven in de grensregio's' (Corvers et al., 1994, p.24) naar voren gebracht.

Zelfs wanneer grenzen formeel fysiek lijken te zijn weggenomen blijft de grensoverschrijdende mobiliteit in een grensstreek vaak relatief laag. Ondanks dat de Europese binnengrenzen geopend zijn, er vindt geen controle meer plaats, douane kantoren zijn gesloten en grensoverschrijdende infrastructuur is verbeterd, lijkt de persoonlijke en economische interactie tussen buurlanders achter te blijven bij deze openheid. Zoals Anderson en Wever (2003, p.33) stellen; "in general, one might expect the most intense economic interaction to be found in European border regions where political barriers seemingly have been removed completely. (...) In fact, the economic interaction between many neighboring European border regions tend to be rather weak". Van Geenhuizen (et al., 1996, p.672) geeft dit ook aan in haar onderzoek naar Trans-Europese economische netwerken, wanneer zij stelt dat; "vanishing political borders do not automatically imply more

openness.(...) Although political borders disappear, their heritage in terms of cultural and institutional differences may remain for a long time.” Wanneer een grens, zoals een EU-binnengrens, formeel fysiek opgeheven wordt, wil dit daarom niet direct zeggen dat mensen deze grenzen ook daadwerkelijk ‘wissen’ in hun dagelijks leven en handelen.

Mede vanuit dit soort bevindingen in beleid en onderzoek lijkt een meer genuanceerde blik op de verdergaande integratie van de EU en haar binnengrenzen op zijn plaats. Vragen als, ‘wat zijn grenzen nu eigenlijk’, ‘wat doen ze’, ‘hoe werken ze’ en ‘welke betekenis hebben ze nog’, zijn ook in deze tijd van ‘ontgrenzing’ van belang te stellen. Deze thesis gaat daarmee in op de schijnbare tegenstelling tussen de breed gedragen opvatting dat grenzen verdwijnen en dat ook zouden moeten doen, en signalen uit de praktijk dat MKB-bedrijven met moeite de grens over kijken voor samenwerking met de ‘buren’.

1.4 Doel

In deze korte inleiding is de hypothese naar voren gebracht dat grenzen nog steeds een rol lijken te spelen in de economische, sociale en culturele dynamiek van grensregio's. Bovendien; een één op één relatie tussen openheid van een grens en verandering in grensoverschrijdende economische en sociale mobiliteit lijkt er niet te zijn. De doelstelling sluit aan op deze hypothesen en spitst zich toe op de intensiteit en vorm van invloed van de nationale grens op het keuzeproces van ondernemers in de grensregio.

De doelstelling van deze thesis luidt:

Inzicht verkrijgen in de invloed van de nationale grens op de grensoverschrijdende economische mobiliteit van ondernemers in de grensregio Nederland-Vlaanderen, ten einde te analyseren op welke wijze rekening gehouden en omgegaan moet worden met specifiek grensregionaal ondernemersgedrag binnen een ontwikkelingsbeleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking.

Allereerst wordt getracht te achterhalen in hoeverre grenzen nog steeds van invloed zijn op economische, culturele en sociale uitwisseling tussen de buurregio's van twee verschillende staten. De grens tussen Nederland en België is hierbij het onderwerp van onderzoek. Een grens die tegelijkertijd als nationale grens en als één van de binnengrenzen van de Europese Unie bekeken moet worden. Waar een nationale grens veelal nog steeds een duidelijke scheidingsfunctie heeft, daar wordt getracht de Europese binnengrenzen te ontmantelen. Formeel zijn de fysieke binnengrenzen van de EU opgeheven en zouden zij niet langer als handelsbarrières gezien moeten worden. Toch is het maar de vraag of dit proces van Europese integratie in de praktijk ook zo veel invloed heeft op de nationale grenzen tussen EU-landen. Het eerste element van de doelstelling richt zich dan ook op het krijgen van inzicht in de huidige werking, functies en blokkerende en stimulerende effecten van de Nederlands-Vlaamse grens.

Ten tweede wordt tot doel gesteld een aanzet te geven voor het inventariseren en begrijpen van de factoren die van belang zijn bij het keuzeproces van ondernemers om wel of niet grensoverschrijdende economische interactie aan te gaan. Getracht wordt het keuzeproces van ondernemers in de grensstreek te doorgronden waar het gaat om het wel of niet aangaan van interactie met ondernemers over de grens. Door factoren te benoemen die van invloed zijn op de economische internationale (im)obiliteit van het MKB, wordt tot doel gesteld een indicatief model te ontwikkelen. Een model dat als ‘barometer’ zou kunnen dienen waarop terug te vinden is wanneer een ondernemer wel interactie aan zal gaan met economische partners over de grens en wanneer deze hier voor zal passen.

Als derde onderdeel van de doelstelling wordt de vraag naar voren gebracht in hoeverre beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking nut en kans van slagen heeft en op welke wijze dit het beste ingericht zou kunnen worden. Deze beleidsimplicaties komen voort uit het behalen van de eerste twee doelstellingen.

Er wordt getracht drie kennislacunes op te vullen. Ten eerste wordt het concept van 'grensoverschrijdende samenwerking' niet zondermeer aangenomen, maar kritisch bekeken bij de ontwikkeling van een nieuw model, door ook te focussen op de vraag waarom ondernemers *niet* over de grens actief zijn. Ten tweede wordt een inventarisatie gemaakt van bestaande statistische gegevens ten aanzien van de intensiteit van grensoverschrijdende interactie van ondernemers in de grensstreek Nederland-Vlaanderen. Daarbij wordt een aanzet gegeven voor een toekomstige 'research agenda', wat een nog beter beeld van de praktijksituatie zou moeten geven. Ten derde speelt dit onderzoek in op het tekort aan een sterk gefundeerde verklaring voor de resultaten van, overwegend kwantitatieve, empirische studies. Veel is reeds geschreven over de betekenis en werking van grenzen binnen de (economische) eenwording van Europa. Er is echter verbazend weinig onderzoek op het niveau van en vanuit het perspectief van de ondernemer, de mens, het individu.

Het is niet de bedoeling de uitkomsten als feiten neer te zetten door middel van 'harde' data, maar juist om een debat uit te lokken omtrent de 'hardnekkigheid' van grenzen, grensoverschrijdende samenwerking als centraal discours en positieve en negatieve effecten en percepties ten aanzien van grenzen. Deze studie vormt zodoende een indicatieve uiteenzetting ten aanzien van de grensoverschrijdende mobiliteit van MKB-bedrijven. Bovendien tracht het een richting aan te geven voor toekomstig Euregionaal beleid en projecten specifiek gericht op het grensregionale MKB.

Centrale vragen die in dit onderzoek gesteld worden luiden als volgt:

1. *Op welke wijze heeft de nationale grens invloed op grensoverschrijdende interactie tussen het Nederlandse MKB en het Vlaamse KMO?*
2. *Welke factoren bepalen de keuze van ondernemers om wel of niet interactie aan te gaan met bedrijven en instellingen aan de andere zijde van de grens?*
3. *Wat zijn de consequenties van de grensinvloed en de keuzefactoren van grensregio-ondernemers voor beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking?*

1.5 Leeswijzer

De opzet van dit essay is om het debat te voeden omtrent de invloed van grenzen op grensoverschrijdende interactie binnen grensregio's. Bovendien zal het een stimulans moeten vormen voor een diepgaandere analyse van beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking, specifiek door MKB-bedrijven.

Daartoe wordt een debat op gang gebracht tussen verschillende theoretische instellingen ten opzichte van grenzen en hun werking. Vermeende negatieve invloed van grenzen als bijvoorbeeld barrières voor vrijhandel en de positieve invloed van grenzen als bijvoorbeeld identiteitsverlener worden daarbij tegen elkaar afgezet. Getracht wordt een economische notie ten opzichte van grenzen tegenover een psychologisch/sociale blik op grenzen te zetten en deze gezichtspunten te integreren. Hieruit worden een aantal centrale modellen naar voren gehaald, die menselijk gedrag ten opzichte van grensoverschrijding helpen verklaren en begrijpen. Uiteindelijk zal dit leiden tot het modelleren van de grensoverschrijdende economische mobiliteit van ondernemers in de grensstreek Nederland-Vlaanderen. Dit model wordt opgezet vanuit het beeld dat gevormd wordt door de theoretische bespreking, een uitgebreide vragenlijst aan 50 ondernemers en 6 diepte interviews met ondernemers en experts uit de grensstreek. Na deze inleiding komen zodoende achtereenvolgens aan de orde;

2. **Grensdimensies: over Barrières en Bruggen:** een debat over de paradox tussen openheid van grenzen en een beperkte internationale mobiliteit van MKB ondernemers. Daartoe worden vier dimensies van grenzen onderscheiden; een economische dimensie, politiek-bestuurlijke dimensie, sociale dimensie en een psychologische dimensie;

3. **Grens, Bedrijfsomgeving en de Ondernemer:** welke invloed hebben grenzen binnen een grensstreek nog in het dagelijks leven en in een commercieel keuzeprocess van ondernemers? De aandacht gaat hier uit naar een aanzet tot het modelleren van de invloed van de grens op de onderneming. Kort wordt ingegaan hoe de grens invloed kan hebben op de bedrijfsvoering via de bedrijfsomgeving en de ondernemer zelf;
4. **De Praktijk: Grensoverschrijdende Interactie van het MKB:** Trends in internationale handel, handelsrelatie tussen Vlaanderen en Nederland en grensoverschrijdende samenwerking door het MKB staan centraal. Dit levert een beeld op over de ontwikkeling van grensoverschrijdende samenwerking binnen het MKB. Specifiek wordt aan het slot ingegaan op recent onderzoek ten aanzien van de situatie in de Provincies Noord-Brabant - Antwerpen. Vanuit dit statistisch materiaal worden een aantal verwachtingen omtrent grensoverschrijdende interactie tussen ondernemers geformuleerd;
5. **De Ondernemer en de Grens:** Specifiek trendonderzoek en het eerdere debat ten aanzien van de invloed van grenzen worden gekoppeld, zodat een beeld ontstaat van de actieradius van de ondernemer in de grensstreek. Waardoor wordt de grensoverschrijdende actieradius beperkt en hoe kan dat verklaart worden. Hierbij wordt gebruik gemaakt van diepte interviews met regionale ondernemers en experts. Bestaande modellen worden kritisch bekeken;
6. **Kansen op Grensoverschrijdende Interactie:** Vanuit de voorgaande analyse van diepte interviews met ondernemers en het debat aangaande grenswerking en gedrag wordt een indicatief model opgesteld ten aanzien het grensoverschrijdende vermogen van de ondernemer. Daarbij wordt vooral ook ingegaan op factoren die van invloed zijn op de *kans* dat een ondernemer de grens over gaat voor zaken;
7. **Conclusies: Grensoverschrijdende Interactie en Beleid:** Op basis van de geschetste situatie en het ontwikkelde model worden de centrale vragen uit de inleiding beantwoord. Specifiek wordt ingegaan op de consequenties van de bevindingen van dit onderzoek voor beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking tussen het Nederlandse en Vlaamse MKB. Aangegeven wordt waar kansen liggen voor het beïnvloeden van grensoverschrijdend ondernemersgedrag binnen de grensstreek via beleidsvorming.
8. **Aanbevelingen:** Tot slot van dit essay worden een aantal aanbevelingen voor de Euregio BMG naar voren gebracht, die zich richten op beleid omtrent grensoverschrijdende samenwerking tussen het Nederlandse en Vlaamse MKB.

2 Grensdimensies: over Barrières en Bruggen

2.1 Theoretische Dimensies van Grenzen; een Classificatie

De paradox tussen een toenemende openheid van grenzen binnen de EU en de in de praktijk gesignaleerde problemen ten aanzien van grensoverschrijdende (economische) mobiliteit in grensstreken roept vragen op. Enerzijds vormen grenzen een muur, anderzijds kunnen grenzen verbeeld worden als deuren, die zowel blokkeren als toegang verlenen, of als bruggen die een connectie vormen tussen twee plaatsen. Grenzen hebben daarmee verschillende vormen, functies en effecten. Bovendien werken zij op verschillende wijzen in op haar ruimtelijke omgeving en de samenleving.

Daarom wordt hier allereerst ingegaan op deze verschillende werkingen en functies van grenzen. Wanneer de invloed van de grens onderzocht wordt moet immers wel eerst duidelijk zijn op welke wijze een grens kan werken en welke functies deze heeft binnen een samenleving. Om een eerste aanzet te geven voor een theoretisch debat over de invloeden, werking en functies van grenzen in de samenleving wordt een classificatie van Van Houtum aangehaald. Deze classificatie geeft een theoretische indeling in drie stromingen weer, van waaruit grenzen en grensoverschrijdende interactie bekeken kunnen worden. In deze classificatie (Van Houtum (2000, p.59-72; Anderson & Wever, 2003, p.28-30) worden de 'Flow-Approach', de 'Cross-Border Cooperation Approach' en de 'People Approach' onderscheiden.

De 'Flow Approach' ziet de grens als een artificiële fysieke barrière, die economische interacties verstoort. Het basis idee van deze benadering is dat de (Europese) ruimte gezien kan worden als een "homogene fysieke abstractie, waarin geconstrueerde obstakels een natuurlijke continuïteit van activiteitenstromen verhinderen" (Van Houtum, 2000, p.60). Grenzen zouden vooral als barrière voor een vrije handelsstroom gezien en bestudeerd moeten worden binnen deze economische benadering. Nationale grenzen veroorzaken in deze zin negatieve fluctuaties in handelsstromen en een stijging in de marginale kosten bij interacties.

De 'Cross-border Cooperation Approach' classificeert die benaderingen waarbij grenzen gezien worden als barrières. Echter niet zozeer als fysieke barrières, maar als een barrière voor een succesvolle integratie en harmonisatie van de Europese economische ruimte. Deze benadering is direct gelieerd aan een algemene interesse in integratie en samenwerking in de economische geografie. Grenzen kunnen geslecht worden en er moet ook naar gestreefd worden grenzen te slechten, zo beargumenteren auteurs binnen deze trend. Niet langer worden grensregio's gezien als passieve buffers, maar veeleer als actieve ruimten voor grensoverschrijdende ontwikkeling. Grensregio's moeten worden gezien als centrale regio's voor economische integratie en ontwikkeling en niet zozeer als gemarginaliseerde perifere regio's, zoals binnen de 'Flow Approach'. Het gaat minder om het analyseren van de discontinuïteit van interacties over de grens, maar om de vraag hoe deze grenzen kunnen worden geslecht. Grenzen worden dan ook als mogelijkheden biedend voor contact en integratie gezien.

Van Geenhuizen (et al., 1996) sluit aan op deze eerste classificatie in haar opdeling van theoretische perspectieven op grensregionale ontwikkeling. Van Geenhuizen gaat uit van de opdeling tussen 'border area' en 'frontier limit'. De 'border area' staat daarbij voor het gezichtspunt dat grenzen gefixeerde lijnen in de ruimte zijn, die grote sociaal-economische impact hebben op het gebied waarin zij gelegen zijn. Deze categorie sluit sterk aan op de eerder genoemde 'Flow Approach'. De 'frontier limit' benadering, waarin grenzen niet zozeer worden gezien als een scheidingslijn, maar als een limitering die potentieel mobiel is, sluit aan bij wat Van Houtum 'Cross-Border Cooperation Approach' noemt. Grenzen kunnen dus geslecht worden en zijn dynamisch binnen beide laatstgenoemde benaderingen.

De categorisering van Van Houtum sluit af met een derde benadering; de 'People Approach'. Grenzen worden binnen deze stroming niet slechts bestudeerd als lijnen in de ruimte, maar als sociaal geconstrueerde scheidingen door bijvoorbeeld nationale identiteit, cultuur en taal. Deze benadering ziet grenzen als sociaal geconstrueerd en gereproduceerd.

Mentale, cognitieve en affectieve aspecten staan centraal in de bestudering van grenzen. Benadrukt wordt dat een grens in essentie veeleer een kwestie van bewustzijn en beleving is, in plaats van een zaak van feit en wet (Cohen, 1998, p.22). Mentale creatie, symbolische vormgeving en betekenisverlening door individuen en groepen aan grenzen, worden bestudeerd om het voortbestaan van grenzen te begrijpen. De analyse van grens(regio's) is daarmee verlegt naar een analyse van de percepties en gedragingen van individuen en groepen die participeren in grensoverschrijdende interacties. Anderson en Wever stellen (2003, p.29) dan ook dat de 'People Approach' door deze aandachtspunten "in het bijzonder nuttig kan zijn voor het verklaren waarom grenzen nog steeds bestaan als grenzen binnen de Europese Unie, ondanks dat alle fysieke en economische barrières (formeel) zijn opgeheven".

John Williams (2003) sluit in een poging tot classificatie van grensstudies binnen International Relations Studies aan op deze laatste benadering met wat hij noemt 'a Critical Approach'. Deze kritische benadering in grensstudies stelt hij tegenover een traditionele benadering, waarbinnen grenzen worden gezien als empirische feiten en als niet meer dan hekwerken tussen staten. Deze kritische benadering brengt naar voren dat grenzen zijn geconstrueerd door veel meer dan de instituties van de staat. Grenzen zijn betekenisverlenende en betekenisdragende entiteiten. Deze kritische benadering legt daarbij ook de nadruk op het geconstrueerde karakter van grenzen. "De grens is geen ruimtelijk feit met een sociologische impact, maar een sociologisch feit wat ruimtelijk vorm geeft", zo stelt Williams (2003, p.28).

Deze indeling van trends in grensstudies naar Van Houtum, Van Geenhuizen en Williams brengt naar voren dat grenzen, hun werking en effecten, niet zo éénduidig zijn als deze wellicht lijken. Hoewel de classificatie de drie 'approaches' indeelt als sterk van elkaar verschillend, maakt deze indeling ook duidelijk dat de invloed van grenzen niet beschreven, begrepen en verklaard kan worden zonder aan alle drie de benaderingen aandacht te schenken. Vanuit deze drie benaderingen is hier dan ook tot een viertal grensdimensies gekomen, waaruit het debat wordt gevoerd.

Er zijn veel verschillende dimensies in grenswerking te onderscheiden. Terwijl de economische dimensie van grenzen evident is, in bijvoorbeeld de transactiekosten benadering, laat de beschreven classificatie al zien dat deze dimensie alléén geen recht doet aan de complexiteit van grenzen. Wanneer we de invloed willen begrijpen die grenzen nog steeds hebben binnen een economisch geïntegreerd, 'ontgrenzend', globaliserend Europa, dan ontkomen we er niet aan om tevens aandacht te besteden aan de politiek-bestuurlijke, sociale en psychologische dimensie van grenzen. Zodoende worden hier de economische dimensie, politiek-bestuurlijke dimensie, sociale dimensie, en de psychologische dimensie van grenzen tegenover elkaar gezet. Na een afweging van de belangrijkste karakteristieken van deze vier dimensies kan tot een goed inzicht gekomen worden op welke wijze grenzen nog steeds (wel of niet) invloed uitoefenen op de ruimte, samenleving en grensoverschrijdende (economische) mobiliteit in grensstreken. Getracht wordt hieruit uiteindelijk een aantal aandachtspunten voor beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking te formuleren. Allereerst wordt de economische dimensie van grenzen behandeld.

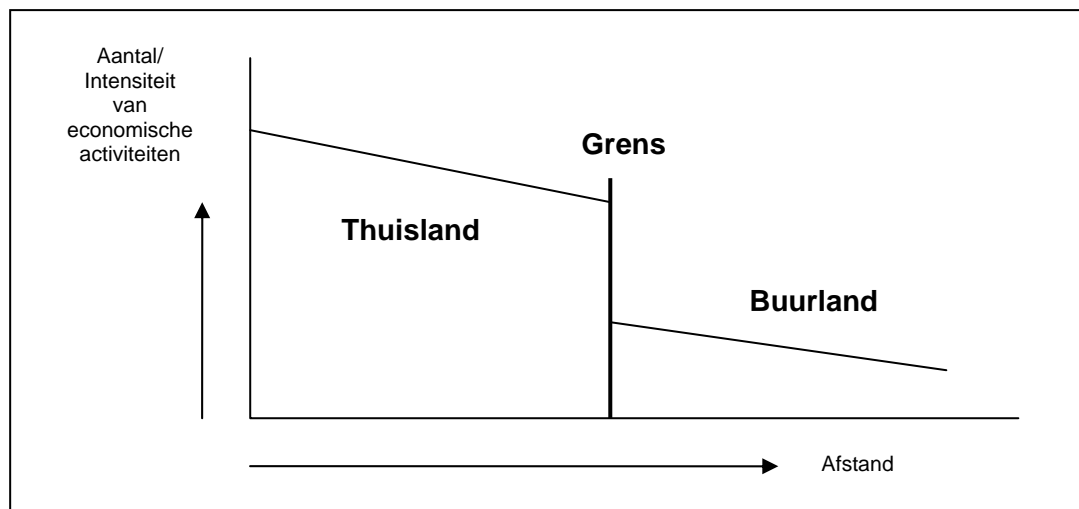
2.2 Economische Dimensie

De economische dimensie van grenzen kent twee zijden. In die zin dat op economisch gebied de grens zowel een contact als een breuklijn vormt. Wanneer de economische ruimte wordt voorgesteld als een homogene 'vlakte', dan vormen grenzen artificiële obstakels op deze vlakte. Obstakels die een natuurlijke, ongehinderde doorstroom van activiteiten verhinderen. Grenzen veroorzaken zodoende discontinuïteit in de stroom aan goederen, services, kapitaal en informatie. Eigenlijk verworpen grenzen in deze zin tot synoniem voor barrières.

Staatsgrenzen worden door economen en economisch geografen al snel gekenmerkt als barrières. Grenzen vormen een verstoring van de (vrije) markt, die de grootte van de potentiële afzetmarkt beperken en transactie kosten opvoeren. Rietveld (2001, p.83) stelt

dan ook dat de grens als barrière herkent kan worden wanneer de intensiteit van interactie in de ruimte plotseling daalt op plaatsen waar een grens overschreden wordt (zie figuur 2.1). Daarbij wordt de impact van een grens op de vrije stroom aan economische activiteiten verbeeld alsof de grens de fysieke afstand vergroot, doordat het een verhoging van de marginale kosten voor interactie inhoudt (Lösch, 1954). Een voorbeeld hiervan is een ondernemer in Antwerpen, die zaken doet met een ondernemer in Brussel, maar niet met een ondernemer in Breda. Niet omdat de afstand en investeringen om naar Breda te gaan veel groter is, in tegendeel, maar omdat de gepercipieerde fysieke afstand voor de ondernemers veel groter lijkt. Op hun 'economische mental map' ligt Brussel om de hoek en Breda achter een gracht met krokodillen.

Administratieve en juridische aspecten zijn daarbij van belang. In deze vorm dat buurlanden verschillende regels hebben voor dezelfde handelingen. Dit kan tot hogere kosten en tijdverlies leiden, wanneer men besluit de grens over te steken.



Figuur 2.1: De grens en discontinuïteit in economische activiteitenstromen. Bron: Van Houtum, 2000, p.61.

Deze benadering van grenzen als breuklijnen komt voort uit de gedachte dat de hoogste winsten zijn te behalen in een situatie waarbij er volledige vrijheid is in de stroom van goederen, services, kapitaal en informatie. Anders gezegd; wanneer de schaal van de economie geoptimaliseerd is (Van Houtum, 2000, p.61) en het marktpotentieel zo ver mogelijk uitgebreid en benut wordt. Deze optimale allocatie van hulpbronnen en middelen via een vrije stroom aan economische activiteiten wordt gehinderd door grenzen, is daarbij het centrale idee.

Binnen de economische dimensie kunnen grenzen echter ook optreden als contactlijnen. Naast barrières kunnen grenzen ook als kansen en mogelijkheden biedend worden gezien, als 'bruggen'. Grenzen worden hierbij niet gekenmerkt door hun hoge drempel, maar juist door de rol die zij spelen om tot een actieve en dynamische grensregio te komen. Strüver (2002) maakt een mooie verbeelding van aan de ene kant de grens als deur en aan de andere kant de grens als brug. Waar deuren zowel blokkeren als toelaten, daar worden bruggen gezien als connecties. Grenzen als bruggen maken dus de uitwisseling tussen gebieden aan weerszijden van de grens mogelijk en promoten deze connecties. Of, zoals Strüver (2002, p.27) naar voren brengt; "(...) the concept of boundaries as separating lines has been substituted by that of contact zones with sufficient permeability or even porous filters".

In plaats van passieve gebieden worden grensregio's steeds meer gezien als economisch actieve ruimten (Ratti, 2001) en sleutelgebieden voor grensoverschrijdende samenwerking. De grens biedt hierbij de mogelijkheid om een nieuwe markt en nieuwe kennis aan te boren, nieuwe contacten aan te gaan en een internationale instelling te

creëren in het grensgebied. Dit kan oude limieten slechten, en nieuwe directere 'stromen' mogelijk maken tussen buurlanden of buurregio's. Walters (2004, p.682) zegt dan ook terecht; "Rather than the edge or the wall, the border becomes a strategic node within a transnational network of control". Grenzen zorgen in deze vorm voor de connectie tussen twee gebieden en niet voor het obstakel. Wanneer ondernemers deze instelling overnemen is bijvoorbeeld Breda erg makkelijk (ook in mentaal opzicht) bereikbaar voor de Antwerpse ondernemer.

Grenzen kunnen ook juist dienst doen als 'economische hulpbronnen' voor verschillende actoren. In die zin dat zij specifieke economische en politieke mogelijkheden bieden aan naties, staten, en andere belangengroepen en instanties. Zowel op legale, als illegale wijze (O'Dowd, 2003, p.24). Deze mogelijkheden komen voornamelijk voort uit de verschillen in regelgeving tussen buurlanden, of buurregio's. Verschillen in belasting, grondprijzen, immigratie mogelijkheden, en loonkosten aan weerszijden van een grens bieden mogelijkheden binnen de grensoverschrijdende regio, die ergens anders niet voorkomen. O'Dowd legt hierbij de nadruk op legale activiteiten, waarbij de grens de mogelijkheid biedt met opportunistisch gedrag tot grotere winsten te komen. "This form of border-dependent activity is not confined to marginal economic activities. It is inherent in the activity of transnational investors that use borders to take advantage of better investment conditions such as government subsidies, lax environmental regulations, cheap labour or a surplus of trained workers" (O'Dowd, 2003, p.25). Interreg fondsen en subsidies passen wellicht ook in dit rijtje, en kunnen als een unieke mogelijkheid voor grensregio bewoners en ondernemers worden gezien. Anderson (1996) noemt, in tegenstelling met O'Dowd, prominent de illegale economische activiteiten die grenzen 'uitlokken'. Anderson geeft daarbij aan dat voor een aantal activiteiten echt een grens *nodig* is, zonder grens zouden deze activiteiten niet kunnen bestaan.

2.3 Politiek-Bestuurlijke Dimensie

Grenzen hebben, naast een economische, ook een duidelijke politieke en bestuurlijke dimensie. Een grens kan hierbij bekeken worden als organisatie principe, als politiek instituut. Een institutie die regels en wetten in de praktijk brengt tot aan de rand van de gemeente, provincie, regio of staat. Zoals Anderson (1996, p. 1) stelt; "As institutions they (borders) are established by political decisions and regulated by legal texts. The frontier is the basic political institution: no rule-bound economic, social or political life in complex societies could be organized without them".

Een grenslijn vormt een afbakening van een bepaald grondgebied, een specifiek territorium. Internationale grenzen zijn de afbakening van een soevereine autoriteit (Richard Muir in: Anderson, 1991, p.172), zij geven een bepaald territorium aan waarover een overheid of groep jurisdictie heeft. Zij zijn de beperking van de staatsjurisdictie (McDougall en Valentine, 2004, p.23). Of, zoals Anderson (1996, p.1) naar voren brengt; "All political authorities and jurisdictions have physical limits, a characteristic often regarded as so obvious that it does not warrant further comment". Gemeentegrenzen bakenen daarbij het grondgebied van de gemeente af, de staatsgrens geeft aan waar het territorium van een staat eindigt en waar de soevereiniteit van de buurstaat begint, en de buitengrenzen van de Europese Unie geven aan waar haar grondgebied eindigt. Hiermee wordt een bepaalde ruimte, plus de individuen en groepen die binnen deze ruimte 'thuis' horen en degene die als 'buren' worden gezien, min of meer vastgelegd. Grenzen bakenen op deze wijze een grondgebied af waarin we ons veilig (zouden) moeten voelen. Het zijn producten van de behoefte aan orde, controle en protectie in ons dagelijks leven (O'Dowd, 2003, p.14). Kortom, grenzen worden gebruikt door mensen om bepaalde territoria te institutionaliseren (Paasi, 2001).

Grenzen 'bestaan' binnen deze dimensie uit regels en instellingen die grensoverschrijdende stromen van mensen, goederen en kapitaal reguleren. Deze regels en instellingen hebben invloed op het dagelijks leven aan de grens, en worden een onderdeel van dit dagelijks leven (Berg, 2000; Newman, 2003). Of deze regels en instellingen nu formeel of informeel zijn, zij vormen een bepaalde regulatie van het dagelijks leven rond de

grens en daarmee hebben grenzen tevens vrij direct invloed op de manier waarop met elkaar omgegaan wordt aan weerszijden van de grens. Relaties en acties worden als het ware 'gestandaardiseerd'. In die zin dat er specifieke regels zijn voor immigratie aan de staatsgrens of dat aan grenzen invoerrechten betaald moeten worden, maar ook dat bijvoorbeeld de bewegwijzering in een andere taal weergegeven is. Zoals Newman en Paasi duidelijk naar voren brengen; "as institutions, they (borders) embody implicit or explicit norms and values and, therefore, legal and moral codes" (Newman en Paasi, 1998, p.194).

De protectie functie van een (nationale) grens is daarbij onderdeel van de grens als instituut, en heeft impact op zowel politiek, economisch als sociaal-cultureel gebied. Allereerst; op het politieke vlak zorgt een duidelijke nationale grens voor territoriale soevereiniteit. Bovendien, wanneer deze soevereiniteit ernstig en ongewild bedreigd wordt door (militaire) dreiging van buitenaf, dan zal de staat verdedigd worden aan haar buitengrenzen. Ten tweede kan geen enkele maatschappij het zich veroorloven om al haar welvaart te delen met anderen. Laat staan dat een maatschappij het zou willen. Dit zorgt ervoor dat er een bepaalde eindigheid zal moeten zijn aan welke individuen, groepen en territoria tot een intern economisch systeem behoren en daarmee in de welvaart mogen delen. De protectie van de eigen economie is een vorm van zelfbehoud en des te harder deze bescherming nodig lijkt te zijn, des te sterker de (bureaucratische) controle zal zijn over grensoverschrijdende mobiliteit (Van Houtum, 2003, p.39).

Het moge daarbij duidelijk zijn dat nationale grenzen over het algemeen steeds opener worden binnen een groeiend economische grensloze wereld. Zoals Newman en Paasi (1998, p.192) naar voren brengen; "in terms of real flows of economic activity, nation states have already lost their role as meaningful units of participation in the global economy of today's borderless world". Toch worden netwerken en economisch specialistische regio's nog steeds afgebakend en spelen grenzen hierbij een centrale rol om concurrentie buiten te houden en kennis binnen. Bovendien bepalen regionale en nationale grenzen in zekere mate verschillen in wetgeving, regels en gewoonten. De politiek-bestuurlijke dimensie is daarmee evident.

2.4 Sociale Dimensie

Echter; onder anderen Madsen & Van Naerssen (2003) wijzen er op dat niet vergeten moet worden dat mensen niet slechts passieve ontvangers zijn van grenzen in de ruimte, maar dat individuen een actieve rol spelen in begrenzing en identiteitsconstructie die daarmee gepaard gaat. Grenzen moeten zodoende niet worden gezien als slechts fysieke, statische lijnen op een kaart en in het landschap, maar in essentie als geconstrueerd binnen sociale processen, sociale relaties en communicatie. Knight (in: Paasi, 1996, p.32) herinnert hier aan door te stellen dat; "territory is not; it becomes, for territory itself is passive, and it is human beliefs and actions that give territory meaning". Grenzen en het territorium dat zij afbakenen zijn daarmee in essentie sociale constructies en hun betekenissen worden geproduceerd en gereproduceerd binnen de maatschappij.

Dezelfde grens kan zodoende vele verschillende betekenissen hebben voor verschillende groepen en individuen in de samenleving. Zij komen voort uit beelden, teksten en verhalen die 'rondzwerven' in de samenleving. Of zoals McNeill (2004, p.149) het stelt, worden grenzen geconstrueerd door "the geobabble of daily news coverage, government foreign policy statements, geographical texts, and formal and informal myths and teachings and stories about the 'other' and how it gives 'us' identity". McNeill argumenteert daarom dat bij het bestuderen van grenzen aandacht uit moet gaan naar verhalen en discoursen die binnen de maatschappij leven. Ook David Storey (2001, p.32-33) wijst op het geconstrueerde van grenzen wanneer hij naar voren brengt dat; "Borders are not just lines dividing territory; they are social and discursive constructs which have important ramifications".

Grenzen en hun (symbolische) betekenis zijn volgens Paasi *altijd* sociale constructies. Paasi spreekt daarbij over het produceren en reproduceren van grenzen en afgebakende territoria. Dat wil zeggen dat overheden, bedrijven, individuen en groepen in de samenleving, etc., een bepaalde grens specifieke betekenissen toekennen en deze

uitdragen. Wanneer deze betekenissen worden overgenomen door een grotere groep mensen, dan raakt deze grens min of meer (mentaal) gestabiliseerd in de ruimte, er is dan sprake van reproductie. Deze grens wordt 'geïstitutionaliseerd', zoals Paasi (1996; 1999; 2001; 2002) beschrijft in zijn theoretisering van een 'constructieproces' van een afgebakende ruimte, zoals een regio. Paasi onderscheidt daartoe vier stadia van sociale constructie, die laten zien op welke wijze territorialiteit, en daarmee grenzen, als constructie moet worden gezien.

Deze vier stadia maken duidelijk dat territoriale eenheden begrenst door grenslijnen geen passieve, natuurlijke, entiteiten zijn, maar dat individuen en samenlevingen de ruimte gebruiken om inclusie en exclusie, de scheidingen tussen 'wij' en 'zij', te creëren en te visualiseren. De vier stadia van sociale constructie van regio's luiden als volgt (Paasi, 1996, p.33-35; Paasi, 2001, p.16-18; Paasi, 2002, p.140);

1. *De ontwikkeling van territoriale vorm.* Regio's hebben altijd enige vorm van afbakening, van grenzen, nodig. Grenzen zijn daarbij geen passieve lijnen, maar komen voort uit een proces waarin territoria en hun verschillende betekenissen in sociaal en cultureel opzicht worden geconstrueerd. Grenzen zijn daarbij niet alleen gelegen in het grensgebied, maar komen overal in de maatschappij door middel van steeds opnieuw geproduceerde en gereproduceerde sociale acties en discoursen naar voren;
2. *De ontwikkeling van symbolische vorm.* Deze manifesteert zichzelf in acties en handelingen zoals de economie, cultuur, media en bestuur en wordt gebruikt om regionaal/nationaal specifieke identiteiten te construeren. De symbolische vorm kan bijvoorbeeld tot uitdrukking worden gebracht door de naam van de regio, een vlag, volksverhalen, maar zeker ook de ligging en betekenis van de grens;
3. *Het opzetten van verschillende instituten* (politiek, economisch, cultureel) is noodzakelijk om de territoriale en symbolische vorm te behouden en te reproduceren. Sommige instituties zijn expliciet ingesteld om de territorialiteit te behouden, zoals leger, politie en grenswachten, anderen, zoals scholen en media, doen dit voornamelijk via een langzaam proces van 'ruimtelijke socialisatie'. Oftewel het linken van identiteit van de sociale groep aan een specifiek territorium;
4. *De vestiging van de territoriale eenheid in de regionale structuur en sociaal bewustzijn.* Dit bewustzijn brengt bepaalde verwachtingen en een bepaalde identiteit met zich mee, beiden bakenen het grondgebied en de mensen die wel of niet tot de sociale groep behoren af. In deze fase heeft 'de regio' haar rol en vorm verkregen in de ruimte, en belangrijker, zijn de 'inwoners' zich bewust geworden van deze rol en vorm.

Hieruit blijkt dat de constructie van territorialiteit – "een ruimtelijke strategie om hulpbronnen en mensen te beïnvloeden en te sturen, door gebied te controleren" (Anderson en O'Dowd, 1999, p.598) - in essentie een proces van productie en reproductie van representaties is, die voortkomen uit uiteenlopende sociale en materiële acties en interesses. Paasi brengt hiermee naar voren dat zowel de 'regio', de 'natie', de 'staat' als de 'grens', een concept is. Een proces dat door mensen op gang wordt gebracht en in stand gehouden. Paasi (1999, p.670) wijst daarbij op het belang van 'iconographies of boundaries' die zichzelf onder anderen manifesteren in wetgeving, herdenkingen, films, boeken en onderwijs. Allen zijn hulpmiddelen bij het produceren, uitdrukken en reproduceren van territorialiteit.

Het is belangrijk om hierbij naar voren te brengen dat het 'tekenen' en 'vaststellen' van grenzen, en daarmee de afbakening van het 'eigen' territorium, altijd een "act of power" (Massey, 1995), een uitdrukking van macht, is. Sommige mensen en groepen zijn altijd meer actief en effectief in de productie van een 'wij' versus 'zij'-gevoel, terwijl de meeste mensen veeleer enkel reproduceren. De productie en reproductie van grenzen, territoria en identiteit zijn daardoor onderdeel van een voortdurende 'machtsstrijd'. Een machtsstrijd om het 'monopolie' om mensen bepaalde beelden en verhalen te laten zien en geloven. Dat wil zeggen, om mensen bepaalde opdelingen van de sociale wereld te doen 'geloven' en ondersteunen, bijvoorbeeld door een grens in te stellen.

Het accepteren van een grens door burens is hierbij toch essentieel. Wanneer de mensen aan de andere kant van de grens de locatie en rol van deze grens accepteren, delen

en begrijpen, dan is dat een preconditionie voor een vredige relatie. Dit zorgt voor stabiliteit aan de randen van een geclaimd grondgebied en daarmee stabiliteit en veiligheid voor het gehele grondgebied. Al is deze alleen maar gepercipieerd. Of, zoals Williams (2003, p.25) naar voren brengt; "Good fences make good neighbours".

Deze 'machtsstrijd' geeft al aan dat productie en reproductie van grenzen nooit een éézijdige actie is van een bepaalde groep of individu, maar dat het een relationele activiteit is. Voor de sociale productie van grenzen, identiteiten en territorialiteit zijn medestanders nodig, maar met name individuen en groepen waar men zich tegen af kan zetten, 'anderen'. Belangrijk is het onderscheidt dat gemaakt wordt tussen 'wij' en de 'ander'. Als je een identiteit 'claimt' dan associeer je jezelf niet alleen met bepaalde karakteristieken, maar dan zet je je ook vooral af tegen anderen (Cohen, 1998). In feite komen alle activiteiten, die te maken hebben met deze (re)productie neer op het bewust worden van verschillen met de 'buitenwereld'. Het construeren van grenzen is kortom altijd een relationele activiteit, het komt voort uit interactie en relaties in de ruimte, zoals ook Simmel naar voren brengt;

"Borders are identified as sociological functions which are formed in space: The border is not a fact in space which induces sociological effects, but a sociological fact which forms itself in space. (...) From this point of view every border in space is a result of interaction, social action, relationships, or constructions made by individuals" (Simmel in Schack, 2000, p.204/5).

Daarmee kan een tweede punt, na de sociale geconstrueerdheid van grenzen, binnen de sociale dimensie van grenzen worden aangestipt. Grenzen functioneren niet alleen als afbakening van soevereiniteit, territorium en regelgeving, grenzen vormen ook een afbakening van identiteit. Wellicht de belangrijkste functie van een grens is het scheiden en onderscheiden van wat 'wij' is en wat 'zij' zijn. Oftewel waar ligt de scheiding tussen de eigen groep en degenen die we niet tot onze 'eigen' groep rekenen, de 'anderen'. In het kort vatten Van Houtum en Van Naerssen (2002) dit samen als; "bordering is an ordering of spaces of (in)difference". Grenzen maken het fysieke en mentale verschil tussen verschillende groepen in de samenleving, zowel nationaal en internationaal, en worden om deze reden ook geconstrueerd. Zoals Newman en Paasi (1998; p.194-5) aangeven creëren grenzen identiteiten, terwijl tegelijkertijd grenzen worden gecreëerd dóór identiteit. De sociale dimensie van grenzen en grenswerking komt hierin weer duidelijk naar voren.

Grenzen hebben zodoende door de tijd heen altijd een 'selectie' functie gehad. Zij vormen concrete referentiepunten van wat intern en wat extern is, wie en wat intern mag worden en wie en wat buiten moet blijven (naar Berg, 2000, p.82). Zoals gezegd maken grenzen het mogelijk een duidelijke scheidingslijn te trekken tussen wie 'wij' zijn en wie 'zij' zijn. Een belangrijk punt om naar voren te brengen is dat deze scheiding en afbakening van identiteit geen statisch feit is. Identiteit is een geconstrueerde entiteit, die vaak wel als de 'waarheid' wordt gecommuniceerd, maar dit slechts in onze eigen gedachten is. Het gaat veeleer om verwachtingen dan om feiten. De definitie die Castells geeft voor identiteit focust zich sterk op deze subjectieve constructie van identiteit. Castells legt het begrip identiteit als volgt uit; "by identity, as it refers to social actors, I understand the process of construction of meaning on the basis of a cultural attribute, or related set of cultural attributes, that is/are given priority over other sources of meaning" (Castells, 1997, p.6). Edward Said (1978, p.54) besteedde, net als Castells, veel aandacht in zijn boek '*Orientalism*' aan deze subjectiviteit en sociale maakbaarheid van (ruimtelijke) identiteit. In de volgende quote komt de wijze waarop identiteit gevormd wordt goed naar voren;

"(...) this universal practice of designating in one's mind a familiar space which is 'ours' and an unfamiliar space beyond 'ours' which is 'theirs' is a way of making geographical distinctions that can be entirely arbitrary. I use the word 'arbitrary' because imaginative geography of 'our land-barbarian land' variety does not require that the barbarians acknowledge the distinction. It is enough for 'us' to set up these boundaries in our minds;

'they' become 'they' accordingly, and both their territory and their mentality are designated as different from 'ours'."

Als symbool voor de subjectieve markering van de eigen identiteit heeft de grens zodoende een cruciale functie. Identiteit is immers, zo stelt onder anderen Paasi (2001), niet slechts een individuele of sociale categorisering, het is ook vooral een ruimtelijk proces. Dit omdat de scheiding tussen 'wij' en 'zij' zowel een symbolische, mentale, als fysieke barrière nodig heeft. En, zoals Strüver (2002, p.72) beargumenteerd; "Grenzen zijn noodzakelijk voor de definiëring en instandhouding van individuele en collectieve identiteiten. Daar waar identiteiten opgebouwd worden door bepaalde normen en waarden, mythen, teksten, verhalen, rituelen, achtergronden en taal, daar heeft identiteit ook een ruimtelijke dynamiek, ze heeft een ruimtelijke afbakening nodig.

Grenzen zijn kortom een integraal gedeelte van identiteiten en, omdat mensen continu hun identiteit construeren, mengen zij zich ook voortdurend in processen van begrenzing (Madsen en Van Naerssen, 2003, p.72). De sociale dimensie van grensvorming en grenswerking is zodoende belangrijk bij het bestuderen van grensregio's. Aandacht voor de sociale dimensie leidt tot een meer mensgerichte geografische bestudering van grenzen, die voorkomt dat de mens en hun dagelijks leven genegeerd worden bij het verklaren en begrijpen van de invloed en positie van grenzen binnen de samenleving.

2.5 Psychologische Dimensie

Een vierde dimensie die onderscheiden kan worden in theoretische literatuur ten aanzien van grenzen is de psychologische dimensie van grenzen. Alhoewel deze dimensie nauw aansluit bij de sociale dimensie van grenzen, wordt deze hier toch apart behandeld. Dit aangezien binnen deze dimensie de mentale en symbolische aard van (nationale) grenzen nog sterker worden benadrukt. Perceptie staat hierbij centraal.

Grenzen kunnen enkel dan begrepen en beschreven worden, wanneer aandacht uitgaat naar de betekenissen en representaties die mensen aan grenzen verlenen, dat is het centrale idee binnen deze dimensie. Het draait om de ideeën die mensen hebben ten aanzien van de effecten en functies van een grens binnen hun eigen dagelijks leven. Deze gedachten zijn vaak onbewust en stereotype, maar bepalen wel in grote mate de wijze waarop omgegaan wordt met fysieke of gepercipieerde afbakeningen in de ruimte. Welke betekenissen verleent worden aan een door het individu waargenomen grens, zal bepalen in hoeverre deze als comfortabel, veilig, bedreigend, barrière of brug wordt beschouwd. Dit heeft sterke invloed op het gedrag van individuen en groepen, wanneer het om overschrijding van deze grens gaat.

Grenzen moeten binnen deze dimensie niet gezien worden als fysieke, statische elementen, maar als "matters of consciousness" (Cohen, 1998, p.28). Het gaat niet zozeer om de bestudering van materiële grenzen, maar veeleer om 'imaginative geographies' (Massey et al., 1999). In grensstudies zal zodoende rekening moeten worden gehouden met de betekenissen en beelden die mensen in het dagelijks leven ontwikkelen en bezigen ten opzichte van de grens. Bewuste, dan wel onbewuste, percepties, emoties, cognities en affecties bepalen de mate van openheid, vorm, functie en 'ligging' van een grens, zoals groepen of individuen deze 'waarnemen'. Net zoals een natie volgens Anderson (1991) een 'imagined community' is, daar zijn grenzen in essentie ook mentaal geproduceerd. Of, zoals Van Houtum (1999, p.330) naar voren brengt; "not only 'the objective reality' of the borders is important, but also the 'subjective reality', the feelings, actions, and thoughts of the actors confronted with these borders".

Grenzen krijgen hun vorm in de 'hoofden' van mensen. Individuen en groepen kunnen grenzen waarnemen op plaatsen waar fysiek geen grens bestaat, maar zij deze in hun dagelijks leven wel beschouwen als een grens. Anderzijds kunnen mensen grenzen op bepaalde plaatsen negeren, aangezien de grens door hen als irrelevant wordt beschouwd. In het dagelijks leven van deze mensen spelen deze grenzen dan geen rol, en vormen geen restricties voor grensoverschrijdende mobiliteit (Newman, 2003, p.20).

Mentale grenzen zijn er, zo zou globaal gesteld kunnen worden, in drie vormen; (1) daar waar de grens aanwezig is, wordt deze anders gepercipieerd, (2) daar waar de grens aanwezig is, wordt deze als niet aanwezig beschouwd, en (3) daar waar de grens niet aanwezig is, wordt deze wel als aanwezig beschouwd. In het eerste geval kan het bijvoorbeeld zijn dat een grens als een echte barrière wordt beschouwd, terwijl er geen douane controles zijn en de grensoverschrijdende infrastructuur relatief goed is. In het tweede geval wordt een grens bijvoorbeeld door de plaatselijke bevolking in dit grensgebied niet als grens gezien en valt de afbakening door de grens niet samen met de grenzen van de 'imagined communities' van de lokale bewoners. Dit valt bijvoorbeeld terug te vinden aan de grens tussen Mexico en de VS, waar de Spaanstalige gemeenschap niet stopt aan de grens, maar in beide landen sterk aanwezig is en een vorm van verbondenheid over de grens heen vormt. In het derde geval vormt een bepaalde zone voor mensen wel een afbakening, terwijl er geen fysieke of (inter)nationale grens te vinden is. Een eenvoudig voorbeeld hiervan zou het gedrag van mensen op het strand kunnen zijn, waar een ieder zijn eigen (afgebakende) plekje heeft in de vorm van een handdoek, tassen, etc., maar dit voor anderen vaak niet duidelijk is.

Binnen de psychologische dimensie van grenswerking zou bovendien de grens als symbool kunnen vallen. Bijvoorbeeld als symbolen van historische betekenis, symbolen van verdeelde en gescheiden economische, politieke en culturele ontwikkeling en als symbool van nationale solidariteit (O'Dowd, 2003, p.27). Alle grenzen dragen deze, en meer, functies en betekenissen met zich mee, die in de eerste plaats symbolisch van aard zijn. Wanneer we grenzen bekijken als discoursen, dan brengt dit met zich mee dat functies en betekenissen van een grens niet op zichzelf staan en statisch zijn, maar dat de grens het symbool vormt voor de 'fysieke' manifestatie van een bepaald idee. Bijvoorbeeld van het verschil in identiteit tussen de Nederlander en de Vlaming.

Cohen (1998, p.23) beschrijft symbolen als volgt; "Symbols are inherently meaningless, they are not lexical; they do not have a truth value. They are pragmatic devices which are invested with meaning through social process of one kind or another". Uit deze definitie komt naar voren dat symbolen sterk psychologisch bepaald worden. Cohen geeft hier namelijk aan dat symbolen an sich geen betekenis hebben, er worden bepaalde betekenissen aan toegewezen door individuen en groepen, door middel van sociale processen. Hetzelfde kan gezegd worden over grenzen. Ook grenzen worden gevormd door sociale processen en krijgen bepaalde betekenissen en inhoud doordat individuen en groepen in de samenleving deze betekenissen aan grenzen toeschrijven. Wilson, in zijn verhandeling over de symbolische dimensies van de Ierse grens, sluit zich aan bij deze zienswijze. Hij brengt naar voren dat symbolen objecten, acties, relaties, of taalkundige formaties zijn, die voor een veelheid aan betekenissen staan. Bovendien lokken zij emoties uit en zetten mensen tot acties aan (Wilson, 1994, p.106). De (nationale) grens kan als zo een symbool worden gezien.

Daarnaast is het argument naar voren te brengen dat grenzen vaak 'onzichtbaar' zijn in het landschap, maar wel degelijk door de samenleving als aanwezig worden beschouwd. In essentie is de grens mede op deze wijze een symbool. Shack (2000, p.207) noemt verder dat de mentale afstand tussen plaats A en B in een grensstreek wordt gerepresenteerd en vooral ook gesymboliseerd door grenslijnen. Oftewel; wanneer een grenslijn wordt gepercipieerd tussen twee plaatsen dan heeft dit invloed op de psychologische afstand tussen beide plaatsen. Vaak zal deze afstand groter worden geschat, dan in een homogene ruimte.

Grenzen zijn echter toch vooral ook symbolen van identiteit. Grenslijnen symboliseren de scheiding tussen de eigen groep en degenen die niet tot de eigen groep behoren. Zij symboliseren kortom de constructie en afbakening van een bepaalde identiteit. Zoals Strüver naar voren brengt; "Boundaries are seen as symbols of closure and change, as carrying and creating meanings. These symbols signify never-ending processes of inclusion and exclusion (...)" (Strüver, 2002, p.26). Grenzen staan symbool voor het geen, (personen, waarden en

territoria), dat tot het 'onze' behoort en het geen tot de 'anderen' behoort, zoals ook al binnen de sociale dimensie naar voren kwam.

2.6 Grenzen maken Verschil

Vier dimensies van grenzen en hun werking zijn besproken. Wat zegt dit nu over de aard van grenzen; op welke wijze hebben grenzen invloed op de omgeving en samenleving? In onderstaande tabel zijn per dimensie de karakteristieken benoemd.

Economische dimensie	Politiek-Bestuurlijke dimensie	Sociale dimensie	Psychologische dimensie
Obstakel/Barrière	Instituut	Constructie	Mentaal
Contactlijn/Brug	Protectie	(Re)Productie	Symbool
Hulpbron	Soevereiniteit	Discours	Perceptie
Discontinuïteit	Organisatie principe	Identiteit	
		Relationeel	

Tabel 2.1: Karakteristieken van grensdimensies.

Uit deze tabel komt ten eerste duidelijk naar voren dat grenzen complex en pluriform zijn. Niet enkel kunnen verschillende dimensies onderscheiden worden, binnen deze dimensies hebben grenzen ook hun specifieke effecten en betekenissen. Betekenissen die vaak paradoxaal zijn. Anderson en O'Dowd (1999, p.594-5) leggen de nadruk op deze pluriformiteit en paradoxen in de bespreking van grenswerkingen, wanneer zij stellen dat;

"(...) borders have a great variety of material uses and symbolic meanings and display an apparently bewildering diversity of characteristics and relations...(they)...are at once gateways and barriers to the "outside world", protective and imprisoning, areas of opportunity and/or insecurity, zones of contact and/or conflict, of cooperation and/or competition, of ambivalent identities and/or the aggressive assertion of difference"

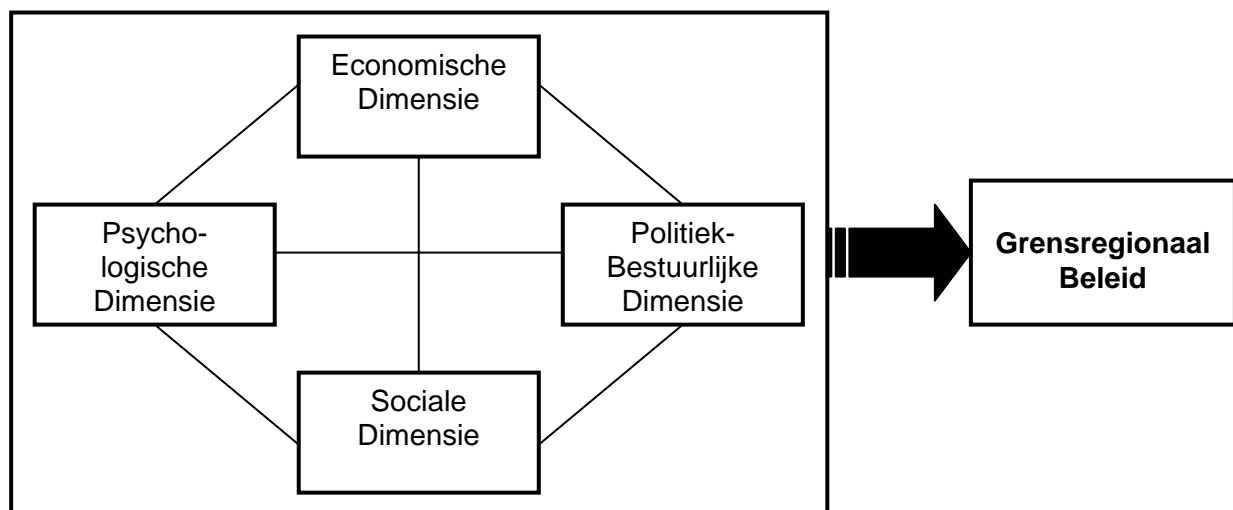
Grenzen zijn daarmee niet enkel de duidelijke fysieke barrières, zoals zij vaak beschreven worden. Zij werken op vele wijzen in op de samenleving en de economie. Geografen en andere sociale theoretici moeten zich veel meer bewust worden van deze verschillende typen grenzen, van fysieke en territoriale vormen, tot sociaal, persoonlijke en symbolische grenzen (Newman en Paasi, 1998). Er moet rekening gehouden worden met de verschillende betekenissen en representaties die grenzen kunnen hebben binnen een bepaalde ruimte en voor verschillende groepen in de samenleving. Beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking zal aandacht moeten schenken aan deze pluriformiteit in betekenis en functie van grenzen. Door dit gegeven zal immers niet automatisch ieder project of beleidsaanpak dezelfde uitwerking hebben.

Tweede punt dat uit de bespreking van de vier dimensies naar voren komt, is dat grenzen niet enkel negatief, als obstakel, inwerken op de samenleving en de actieve uitwisseling in grensregio's. Grenzen vormen naast obstakels tegelijkertijd contactlijnen met buurlanden en regio's, of zelfs hulpbronnen, zowel in economische als sociale zin. Bovendien zijn grenzen erg belangrijk bij het tot stand brengen van een veilig, geborgen gevoel binnen een bepaalde ruimte. Bijvoorbeeld door de institutionalisering van regels en waarden of via het belang van grenzen voor de identiteitsvorming van het individu of de groep. Het lijkt zodoende kort door de bocht om grenzen enkel als negatieve barrières te zien. Deze barrières hebben immers ook positieve uitwerkingen, die zorgen voor een ordening in het dagelijks leven van individuen binnen een moderne, dynamische samenleving. Men moet dan ook af van het overwegend negatieve beeld dat rond grenzen hangt. Grenzen zijn niet slechts negatief op te vatten, maar omvatten tevens essentiële basisvoorwaarden voor het behapbaar maken van de dynamische samenleving voor individuen en groepen. Grenzen zijn er niet voor niets,

hebben belangrijke functies als bijvoorbeeld identiteitsvormer, waardoor een grens niet zondermeer fysiek en mentaal opgeheven zou moeten worden.

Een derde punt dat sterk naar voren komt uit vooral de politieke, sociale en psychologische dimensie, is de geconstrueerdheid van grenzen. Mensen geven zelf betekenis aan een grens. De grens is daarmee geen fysiek feit maar een sociaal-psychologisch en ook politiek construct, zoals reeds uit de bespreking van de theorie van Paasi naar voren kwam. In hoeverre een grens open of gesloten, brug of barrière, is ligt dus ten grondslag aan de instelling van individuen en groepen ten opzichte van deze grens. Grenzen bestaan bij de gratie van deze (mentale) representaties die mensen ten opzichte van deze grenzen hebben. Dit is een belangrijk inzicht voor het ontwikkelen van beleid ten opzichte van grensoverschrijdende samenwerking. Grenzen moeten binnen beleidsvorming niet bekeken worden als entiteiten die op zichzelf staan. Grenzen an sich hebben geen bestaansrecht of betekenis. Grenzen moeten juist bekeken worden in relatie tot de samenleving waarin ze geconstrueerd zijn. Wanneer de wijzen waarop individuen en groepen de grens produceren en reproduceren duidelijk zijn, pas dan kan er effectieve beleidsvorming in bijvoorbeeld de ontwikkeling van grensregio's plaatsvinden.

Grenzen kunnen gedefinieerd worden als een 'betwistbare en mentale afbakeningen van een bepaald territorium, die geconstrueerd worden door de economische, politieke, sociale, culturele, symbolische en historische betekenissen die verschillende groepen in de samenleving verlenen aan deze demarcatielijn of -zone'. Grenzen kunnen zodoende het best gekarakteriseerd worden als voortdurende processen van betekenisverlening en zijn daarmee in essentie discursief. De vier onderscheiden dimensies hebben allen hun invloed op het karakter van een grens en haar betekenissen voor de samenleving. In Euregionaal beleid zal zodoende binnen een project rekening gehouden worden met alle vier de dimensies. Dit wil zeggen dat bij grensoverschrijdende economische projecten niet enkel de economische dimensie van de grens van belang is, maar dat tevens aandacht uit moet gaan naar de bestuurlijke, sociale en psychologische dimensie in een specifiek grensgebied. Bovendien, deze vier dimensies hebben invloed op elkaar (zie figuur 2.2). Wanneer hier geen aandacht naar uitgaat, zal er geen goede afweging in het projectbeleid gemaakt kunnen worden, wat leidt tot een ineffectieve aanpak van problemen en het niet optimaal benutten van kansen.



Figuur 2.2: Belang van grensdimensies voor grensregionaal ontwikkelingsbeleid.

3 Grens, Bedrijfsomgeving en de Ondernemer

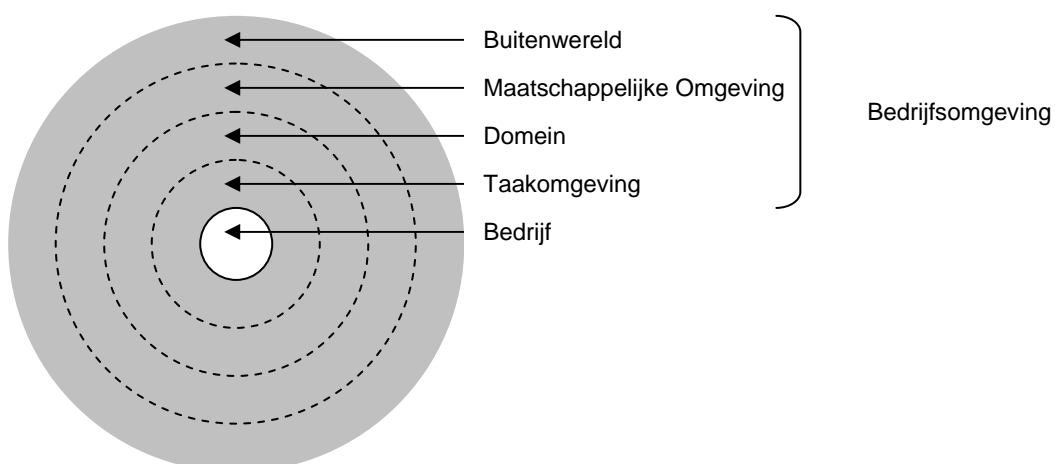
3.1 Invloed van Grenzen op de Onderneming

Naar voren is gekomen dat grenzen binnen de vier te onderscheiden dimensies invloed uitoefenen op de samenleving en de economie. Grenzen kunnen nog wel degelijk een verschil maken, en bij het bestuderen van het keuzeproces van de ondernemer binnen het MKB in de grensregio moet zowel aandacht uitgaan naar de economische, politiek-bestuurlijk, sociale, als psychologische impact van grenzen. De aard van de nationale grens is besproken, maar hoe kan de grens een rol spelen bij (grensoverschrijdende) economische mobiliteit van een ondernemer in de grensstreek? Oftewel; hoe kan de grens invloed uitoefenen op een onderneming en haar bedrijfsvoering? Heel globaal zou gesteld kunnen worden dat een grens invloed op een bedrijf uitoefent via de omgeving van dit bedrijf en via de ondernemer zelf en het keuzeproces dat deze ondernemer doorloopt. Via de concepten 'bedrijfsomgeving' en 'bounded rationality' een uitwerking van deze gedachte. Het is niet de bedoeling diep in te gaan op deze concepten, maar om via deze concepten de grens, onderneming, ondernemer en interactie in relatie tot elkaar te bespreken. Dit om aan te geven dat zij niet los van elkaar staan, maar direct en indirect invloed op elkaar uitoefenen.

3.2 De Bedrijfsomgeving

Een onderneming is altijd onderhevig aan invloeden vanuit haar omgeving. Bedrijven krijgen zowel te maken met bedrijfsinterne en bedrijfsexterne factoren die beiden de bedrijfsvoering en de bedrijfsstrategie mede bepalen. Bedrijfsinterne factoren zijn factoren die een bedrijf in eigen hand heeft, omdat ze betrekking hebben op zaken die zich binnen de muren van het bedrijf zelf afspelen (Atzema et al, 2002, p.32). Echter, een onderneming heeft niet alle invloedsfactoren zelf in de hand. Er zijn bedrijfsexterne factoren die voor het functioneren van het bedrijf wel van belang zijn, maar die het zelf nauwelijks kan bepalen. Een onderneming zal daarom rekening moeten houden met de omgeving waarin het gesitueerd is. Deze wereld buiten de onderneming vormt immers de basisvoorwaarden waaronder het bedrijf zaken kan doen.

McDermott en Taylor hebben dit gegeven in een model verwerkt (zie figuur 3.1). Hierin worden de verschillende omstandigheden die het functioneren van een onderneming beïnvloeden, de 'taakomgeving' genoemd.



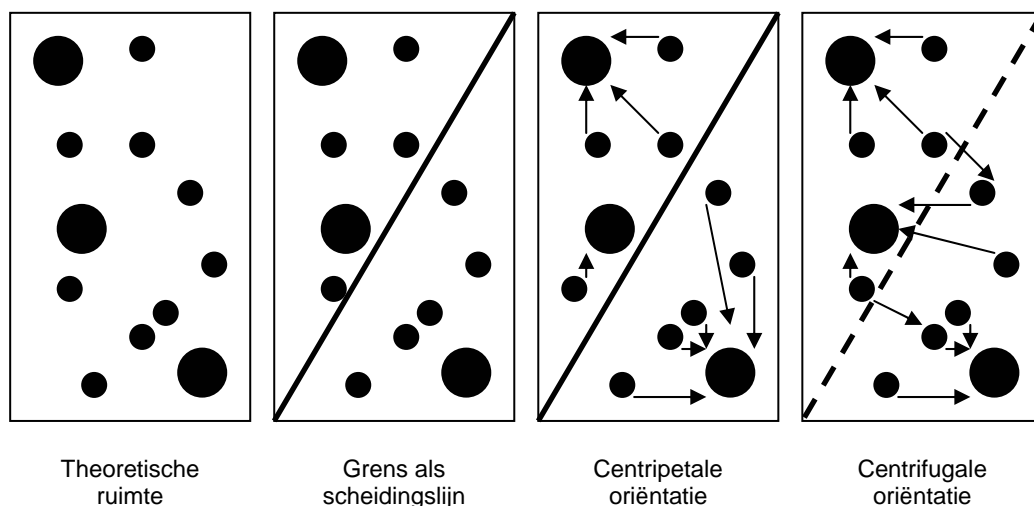
Figuur 3.1: De Bedrijfsomgeving. Bron: McDermott & Taylor, 1982.
In: Atzema et al., 2002, p.35.

Tot deze taakomgeving worden klanten en afnemers, leveranciers, concurrenten en overheidsinstellingen gerekend. De 'taakomgeving' van een onderneming vormt een onderdeel van het 'domein'. Oftewel de bedrijven, instellingen, overheden en dergelijke, waarmee een onderneming *in principe* zaken zou kunnen doen. Op deze 'omgeving' kunnen bedrijven (tot op zekere hoogte) invloed uitoefenen. Buiten het 'domein' wordt beïnvloeding van de omgeving onmogelijk. Daarentegen beïnvloedt deze maatschappelijke omgeving, de buitenwereld, wel degelijk de bedrijfsvoering (Atzema et al., 2002, p.32). Deze bedrijfsomgeving van de onderneming wordt ook wel productiemilieu genoemd, dat opgevat kan worden als het geheel van marktrelaties, institutionele relaties en fysieke relaties van het bedrijf. De twee laatste factoren hebben daarbij geografisch gezien vaak een conditionerende rol (Atzema, 2002, p.38).

Het is niet de bedoeling hier nu dieper op in te gaan. Het gaat er veeleer om naar voren te brengen dat ondernemingen, en het bestuderen van ondernemingen, niet los gezien kan worden van de economische, geografische, institutionele en sociaal-culturele omgeving. Een bedrijf krijgt te maken met prikkels vanuit haar omgeving. Deze beïnvloeden de bedrijfsvoering en de strategie van een onderneming in zekere mate. De aanwezigheid, of afwezigheid, van een nationale grens kan één van deze prikkels vormen. Dit moet echter zeker niet op een (fysiek) deterministische manier uitgelegd worden. In het geval van kleinere ondernemingen is deze invloed bovendien directer en sterker dan bij bijvoorbeeld multinationals.

3.3 De Grens in de Bedrijfsomgeving

Een tweede punt is de plaats van de grens in deze bespreking van de bedrijfsomgeving. De grens maakt vaak nog steeds een verschil voor ondernemingen, en wel door onderdeel uit te maken van de bedrijfsomgeving van de onderneming. Beargumenteerd kan worden dat een grens een zekere conditionerende rol heeft en als onderdeel gezien kan worden van de institutionele en fysieke factoren die het productiemilieu van een onderneming beïnvloeden.



Figuur 3.2: Centripetale en Centrifugale oriëntatie in de grensstreek. Naar Heigl, 1978. In: Van Houtum, 1998, p.17.

Deze conditionerende rol komt naar voren in het verschil tussen een theoretisch isotrope ruimte en de ruimtelijke omgeving van de grensstreek in de praktijk. De grens vormt een scheiding in een isotrope ruimte. Een scheiding die de richting en intensiteit van relaties in de samenleving beïnvloedt. De grens 'verandert' daarmee de bedrijfsomgeving en de economische oriëntatie van de onderneming, en wel op twee wijzen (naar: Van Houtum, 1998, p.16-17):

1. De grens heeft een centripetale werking.
2. De grens heeft een centrifugale werking.

Het bovenstaande figuur (3.2) is daarbij visueel behulpzaam. Via de centripetale effect van de grens keren ondernemers zich af van de grens en richten zij zich op de nationale centra. De bedrijfsomgeving wordt zodoende in principe ingeperkt door de aanwezigheid van een grens in deze ruimte. In de tweede situatie vergroot de centrifugale werking van de grens eigenlijk de bedrijfsomgeving van de onderneming. In die zin dat het marktgebied van de onderneming uitgebreid wordt met de ruimte over de grens heen. In relatie met ondernemingen heeft de nationale grens deze mogelijke effecten in de grensstreek via de bedrijfsomgeving. Of deze grens nu 'open' of 'dicht' is doet daarbij minder ter zaken.

3.4 De Ondernemer: Rationeel of Beredeneerd

Een grens kan daarnaast invloed uitoefenen op een onderneming via de ondernemer zelf. Volgens de standaard neoklassieke theorie gedraagt de ondernemer zich als 'homo economicus'; hij beschikt over alle relevant informatie ten aanzien van alle relevante productiefactoren en marktomstandigheden en is in staat deze informatie op een rationele wijze te benutten (Atzema et al., 2002, p. 84). Echter, de vraag is of deze perfecte rationaliteit bestaat. Simon (1960) stelt dan ook dat ondernemers veeleer handelen als 'homo psychologicus'. Ondernemers beschikken vrijwel altijd *niet* over alle informatie om een perfecte rationele keuze te kunnen maken. Daarom moet de ondernemer rationele keuzes maken binnen de grenzen van zijn inschattingmogelijkheden en gegeven zijn aspiratieniveau. In principe komt hier een rationele keuze uit naar voren, maar deze beslissing is dan wel 'bounded rational'.

Pierre Bourdieu gaat nog een stap verder in zijn werk '*The social structures of economy*' (2005). Hierin geeft Bourdieu aan dat de keuzes die individuen maken niet zozeer rationeel tot stand komen, maar eerder vanuit een bepaalde sociaal-culturele achtergrond gemaakt, en in zekere zin gestructureerd, worden. Mensen zijn minder rationeel dan neoklassieke economische theorie aanneemt, zo stellen ook Anderson en Wever (2003, p.34). De *Homo Economicus* bestaat niet in de praktijk, of zoals Bourdieu (2005, p.209) het mooi verwoord, de *Homo Economicus* is een "antropologisch monster". Vooral kleine ondernemers zullen zodoende nooit puur rationele beslissingen maken, maar bewust of onbewust spelen cognitie, affectie en emotie mee in de keuze om bijvoorbeeld wel of niet grensoverschrijdende economische relaties aan te gaan.

Bourdieu zet uiteen dat het sociale handelen van personen als een onbewust of halfbewust stelsel van aangeleerde waarden en neigingen tot specifiek gedrag gezien kan worden. Dit stelsel van (on)bewuste praktische principes noemt Bourdieu 'habitus'. Denkend vanuit dit concept zullen ondernemers in hun handelen vaak andere keuzes maken dan voorspelt door economische modellen. Als reden hiervoor beargumenteerd Bourdieu dat deze economische modellen geen oog hebben voor het verschil tussen hoofdbeslissingen en meer ondergeschikte beslissingen, of tussen emotionele en andere wijzen van beslissingen. Er moet een onderscheidt gemaakt worden tussen economisch handelen wat de uitkomst is van een reeks logische redematies gebaseerd op ervaring, en gedrag dat bepaald wordt door gewoonten en traditie. Handelingen komen vaak voort uit deze gewoonten, die geproduceerd worden door een bepaalde ruimtelijke, sociale, culturele achtergrond. Een persoon maakt daardoor bewuste dan wel onbewuste keuzes vanuit zijn of haar collectieve achtergrond. Zoals Bourdieu (2005, p.211) het uitdrukt; "In so far as he or she is endowed with a habitus, the social agent is a collective individual or a collective individuated by the fact of embodying objective structures. Rationaliteit is afhankelijk van wie je bent, 'wanneer' je bent, waar je bent (Van Houtum, 1999, p.330) en daarmee ook *met* wie je bent.

Bourdieu benadrukt verder dat het gedrag van personen gestructureerd wordt door leerprocessen en dat binnen deze processen de keuzes van individuen veeleer beredeneerd ("reasonable") dan rationeel ("rational") genoemd moeten worden. Ook wanneer personen een bepaalde afweging maken gaan zij niet alleen uit van de 'feiten', maar van datgene wat

voor hen als 'feitelijke kennis' kan worden ervaren, maar doorspekt is van emotionele waarden, affecties en sociale en historische percepties. Personen worden zodoende bij hun handelingen geleid door intuïties en verwachtingen, die vaak de essentiële factoren niet meenemen in een afweging, men kiest voor de meest 'praktische' actie, die regelmatig het dichtst ligt tegen de dagelijkse routine. De rationaliteit van individuen is 'begrenst'. Paasi haakt hier op in. Volgens Paasi zorgt het samen leven in dezelfde regio of plaats en dezelfde sociale omstandigheden voor lange tijd, dat individuen bepaalde neigingen, bepaalde 'roots' ontwikkelen en aanleren. Daaraan ontlene individuen gedeelde manieren waarop dingen waargenomen worden, houdingen en manier van communiceren. Kortom; bepaalde verwachtingsstructuren (Paasi, 2002, p.144.)

Aan de hand van Bourdieu kan gesteld worden dat individuen in hun (economisch) handelen mede gestuurd worden door affectie, emoties, gewoonten en verwachtingen en minder rationeel tot bepaalde keuzes komen dan voorgesteld in neoklassieke economische theorie. Determinisme ligt ook hier weer op de loer. Naar deze theorie van Bourdieu moet dan ook kritisch gekeken worden, in die zin dat hier niet beargumenteerd moet worden dat de ondernemer 'socially determined' is. Wat met deze behandeling van de 'bounded rationality' van ondernemers echter wel getracht wordt te behandelen is dat economisch logische acties niet altijd plaatsvinden zoals verwacht. De beperkte rationaliteit van de ondernemer is hiervoor een verklaring. Concreet toegespitst op grensoverschrijdende interactie; het lijkt zeer logisch gebruik te maken van de formeel fysiek opgeheven grens tussen Nederland en Vlaanderen en de kansen die daaruit voortkomen, zoals de benutting van een grotere markt en nieuwe kennis. Echter, ondernemers in de grensstreek worden niet alleen gestuurd door deze rationele gedachte, maar worden ook beïnvloed door andere factoren zoals een gebrek aan informatie omtrent de mogelijkheden en sociale inbedding van het bedrijf. Kennis over de ruimte, 'mental maps' en regionale stereotypen en vooroordelen zijn zodoende van belang bij de keuze van ondernemers om wel of niet tot interactie met partners aan de andere zijde van de nationale grens te komen. Betekenissen die aan de grens in een bepaald gebied worden gegeven kunnen zodoende doorwerken op de commerciële actieradius van de ondernemer in de grensstreek.

3.5 Waaron Interactie en Samenwerking?

De actieradius van de ondernemer wordt mede bepaald door de intensiteit en vorm waarin de ondernemer interactie en samenwerkingsrelaties aangaat met andere bedrijven en instellingen in zijn omgeving. Voordat een uitgebreid beeld geschetst gaat worden van de praktijksituatie omtrent grensoverschrijdende interactie tussen het Vlaamse en Nederlandse MKB, daarom nog kort aandacht voor economische interactie en samenwerking binnen het MKB an sich. Daarbij wordt ingegaan op de vraag; waarom zouden MKB'ers überhaupt interactie met elkaar aangaan, waarom zouden zij gaan samenwerken? Dit ter inleiding op de bespreking van de praktijk situatie.

Over het algemeen is het, vooral voor kleinere ondernemingen, een grote stap om een samenwerkingsrelatie aan te gaan. Samenwerking moet dan ook gezien worden als een proces dat langzaam op gang gebracht moet worden. In dit proces zal er allereerst een aanleiding moeten zijn om te gaan samenwerken. Dit leidt op haar beurt tot een fase waarin de ondernemer bewust wordt (gemaakt) van de mogelijkheden van een samenwerking, waarna uiteindelijk een keuze zal worden gemaakt om wel of niet tot samenwerking over te gaan. In overleg moeten de partners vervolgens deze samenwerking invullen, uitwerken en implementeren. Veelal kenmerkt dit samenwerkingsproces zich door 'trial and error'. Er bestaan veel verschillende vormen van samenwerking. Zo kan de samenwerking ontstaan tussen kleine en grote bedrijven, op informele of formele basis, met gelijksoortige bedrijven of juist niet, eenvoudig of complex, en op verschillende delen van de bedrijfsvoering. Het gaat hier te ver uitgebreid op deze verschillende vormen van samenwerking in te gaan, waardevoller is het om in te gaan op de vraag waarom ondernemingen nu eigenlijk samenwerken.

Er zijn nogal wat redenen te benoemen waarom ondernemers met elkaar zouden gaan samenwerken. Welke doelen ondernemers willen bereiken met het aangaan van

samenwerkingsrelaties zijn globaal in te delen in drie groepen (Rosenbrand et al., 2003, p.21). Allereerst is er de reden van kostenbesparing en het vergroten van de efficiency. Ondernemers kiezen bijvoorbeeld voor een risicospreiding van de kosten bij gezamenlijk onderzoek of productontwikkeling. Een ander voorbeeld onder deze noemer zijn de schaalvoordelen die op kunnen treden wanneer wordt samengewerkt. Daarbij valt te denken aan de besparingen bij de gezamenlijke inkoop, distributie, opleiding, etc. Maar ook aan het verbeteren van het productieproces door het betrekken van toeleveranciers, of een betere benutting van technologische en organisatorische infrastructuur.

Een tweede groep doeleinden van interactie en samenwerking valt onder de complementariteit van competenties van de samenwerkende bedrijven. Hiermee wordt bedoeld dat bedrijven samen gaan werken omdat zij gebruik kunnen maken van elkaars competenties en zodoende het leervermogen van de eigen onderneming danig kunnen vergroten. Kennisuitwisseling is een belangrijke reden om interactie aan te gaan, maar brengt wel enige onzekerheid en wantrouwen met zich mee.

Ten derde is de (her)positionering van het bedrijf een belangrijke reden om samenwerking aan te gaan met andere bedrijven. Hierbij gaat het vooral om het verbeteren van de marktpositionering van de eigen onderneming. Interactie brengt nieuwe mogelijkheden met zich mee, zoals de toegang tot nieuwe markten, het snel op de markt brengen van producten, meeliften op de merknaam van de andere partij of het vormen van een blok tegen een ander machtsblok. Maar ook de gezamenlijk belangenbehartiging is een voordeel van samenwerking in deze.

De voordelen van het aangaan van de samenwerkingsrelatie hangen samen met de genoemde doeleinden van samenwerking. Naast voordelen zijn er echter ook nadelen te signaleren bij het aangaan en onderhouden van samenwerkingsrelaties. Rosenbrand (et al., 2003, p.28-30) noemt ongewenste kennistransfers en het afhankelijk worden van de partner(s) als twee van de belangrijkste nadelen. In het eerste geval gaat het om "de kans dat een samenwerkingspartner kan profiteren van overdracht van bedrijfsgevoelige kennis van de partner, als gevolg waarvan de concurrentiepositie van de partner wordt aangetast". De angst voor ongewenste kennisoverdracht is vaak wat overdreven. Het gaat erom een juiste balans te vinden tussen de kennis die men overdraagt en de kennis die men ontvangt.

Een tweede mogelijk nadeel is dat "een onderneming in een samenwerkingsrelatie in een afhankelijke positie ten opzichte van de partner kan komen". De angst om afhankelijk van de samenwerkingspartner(s) te worden hangt samen met de vrees om de zelfstandigheid (gedeeltelijk) te verliezen. Wanneer de afhankelijkheid echter in gelijke mate wederzijds is, heeft samenwerking meer kans van slagen.

Deze bespreking richt zich op de voor en nadelen van samenwerking, dezelfde voor en nadelen komen immers ook naar voren bij een keuze om *grensoverschrijdende* samenwerking aan te gaan. Echter; het valt te verwachten dat er een aantal meer specifieke voor- en nadelen te benoemen zijn bij het aangaan van samenwerking met een partner in het buurland. De grens speelt hierbij zeker een rol. Later zal verder ingegaan worden op deze specifieke beperkingen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking binnen het MKB. Het volstaat om hier kort en bondig een algemeen beeld omtrent bedenkingen en voordelen van samenwerking te hebben behandeld. Dit aangezien het een beeld geeft van de factoren die de ondernemer meeneemt in het keuzeprocess om tot interactie over te gaan.

4 De Praktijk: Grensoverschrijdende Interactie van het MKB

4.1 Het Meten van Grensoverschrijdende Interactie

Welk beeld kan nu geschetst worden van de intensiteit en vorm waarin ondernemers in de praktijk zaken doen met partners buiten het eigen land? Doet de grens ter zaken, heeft deze inderdaad invloed op de onderneming en de ondernemer? Daartoe worden trends in grensoverschrijdend zaken doen op het Europees, nationaal en regionaal niveau bekeken. Deze statistieken worden meegenomen in het modelleren van het keuzegedrag van ondernemers omtrent grensoverschrijdende economische interactie. De economische interactie wordt hier 'gemeten' via een tweetal manieren van internationale interactie. Allereerst via de mate waarin MKB-bedrijven goederen en diensten importeren en exporteren. Ten tweede via de mate en vorm van grensoverschrijdende samenwerking, oftewel; het onderhouden van een economische relatie tussen onafhankelijke ondernemingen, gesitueerd aan weerszijden van de nationale grens, waarbij bepaalde activiteiten, middelen en/of informatie worden uitgewisseld om een meerwaarde voor beide ondernemingen tot stand te brengen. Deze uitwisseling moet verder gaan dan een eenmalige actie.

4.2 Europese Trends

Om aan te geven in hoeverre MKB-bedrijven op de internationale markt aanwezig zijn, door middel van export, import en samenwerking, wordt om te beginnen een algemeen beeld van de recente situatie op Europees niveau gegeven.

De ENSR Enterprise Survey 2003, laat zien dat de helft van de MKB bedrijven binnen de 19 onderzochte EU-landen betrokken zijn bij formele en informele samenwerkingsrelaties met andere bedrijven. Tabel 4.1 geeft deze Europese trend in samenwerkingsrelaties onder ondernemers overzichtelijk weer.

Extent and formalisation of co-operation between European SMEs, 2003		
Mode of co-operation	Percent of SMEs	Comment
No co-operation	49 %	} } In total 38 % non-formal co-operation
Non-formal co-operation only	25 %	
Formal and non-formal co-operation	13 %	
Formal co-operation only	12 %	} } In total 25 % formal co-operation
Missing/non-respondents	1 %	
Total	100 %	

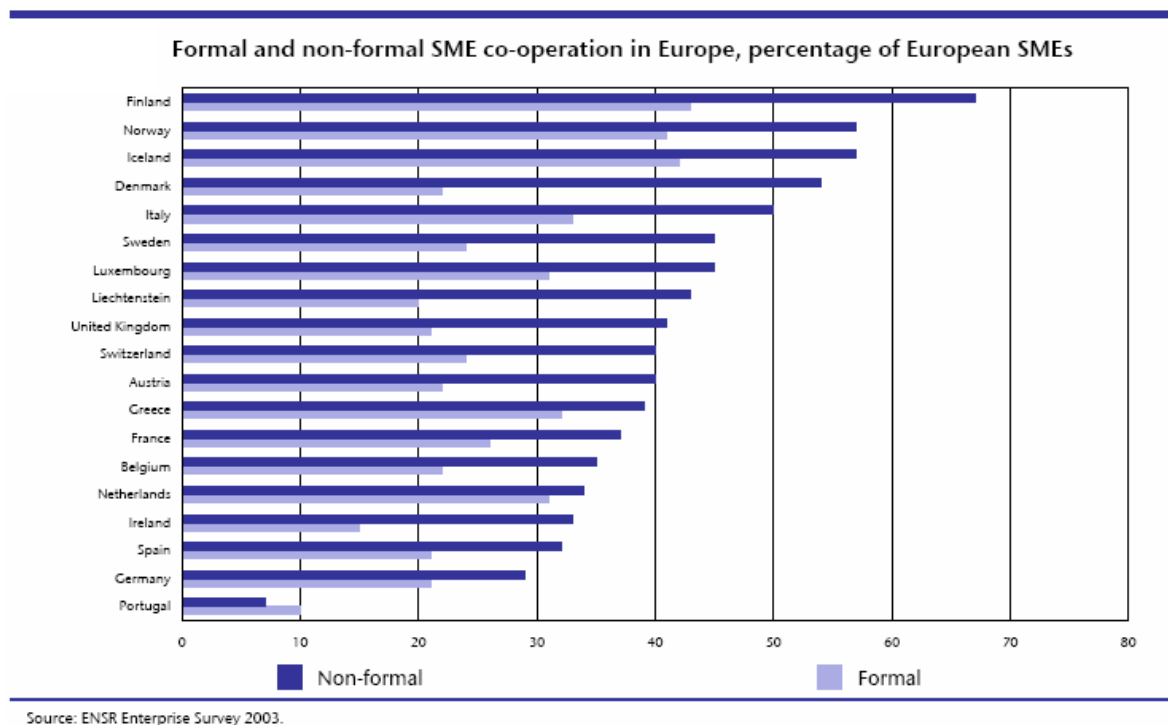
Source: ENSR Enterprise Survey 2003.

Tabel 4.1: Formele en Informele Samenwerking van MKB-bedrijven in Europa, in %. Bron: European Commission, 2003, No.5, p.23.

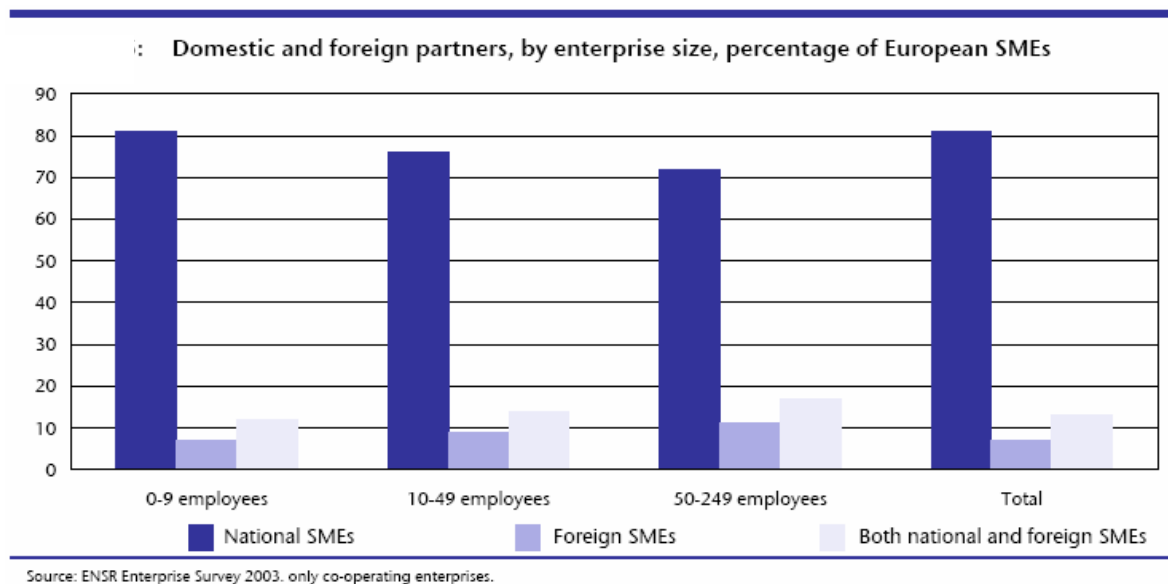
In figuur 4.1 zijn de percentages samenwerkende MKB'ers vervolgens weergegeven per land. In dit figuur vallen twee dingen op. Ten eerst kan gesteld worden dat MKB-bedrijven in alle 19 EU-landen samen werken. Samenwerking kan daarmee gezien worden als een normale bedrijfsactiviteit. Bovendien komt uit het onderzoek naar voren dat samenwerking voorkomt in alle sectoren en tussen ondernemingen van alle grootten (EU-Commission, 2003, p.24-25). Ten tweede valt op dat zowel Belgische als Nederlandse MKB bedrijven laag scoren op het percentage ondernemingen dat samenwerkt, ten opzichte van vooral de Scandinavische landen.

Op EU-niveau is daarnaast een groot verschil te zien in het percentage ondernemingen dat samenwerkt met nationale partners en het percentage dat ook samenwerkt met buitenlandse partners (zie figuur 4.2). 80 procent van de MKB-bedrijven geeft aan samen te werken met ondernemingen binnen het eigen land. Terwijl slechts ongeveer 20% aangeeft samen te werken met bedrijven over de grens. Vanuit de ENSR

Enterprise Survey 2003 komt dan ook naar voren dat “de frequentie van samenwerking afneemt wanneer de geografische afstand toeneemt” (EU-Commission, 2003, p.30).



Figuur 4.1: Formele en Informele Samenwerking van MKB-bedrijven in Europa, in %. Naar Nationaliteit. Bron: European Commission, 2003, No.5, p.24.



Figuur 4.2: Samenwerking met Nationale en Buitenlandse partners, naar bedrijfsgrootte, in %. Bron: European Commission, 2003, No.5, p.29.

4.3 Nationale Trends

Het Belgisch en Nederlands nationaal niveau laat daarnaast het volgende beeld zien. Allereerst is het goed te stellen dat Nederland en Vlaanderen zeer belangrijke handelspartners zijn. Na Duitsland is België (11.9%) de belangrijkste exportbestemming voor

Nederlandse producten en diensten in 2004. België is tevens de op één na belangrijkste leverancier voor Nederland. Omgekeerd is Nederland in dat jaar goed voor 13,8% van de totale Vlaamse export. Nederland bezet daarnaast de 3^e stek als exportbestemming voor Vlaamse producten en diensten. Nederland is de belangrijkste leverancier voor Vlaanderen. Deze positie werd in 2004 enkel versterkt (naar cijfers van de KvK Kempen, presentatie 'Korte voorstelling van de Nederlandse markt' door L. Mens). Dit lijkt een stevige basis voor grensoverschrijdende economische interactie tussen het Nederlandse en Vlaamse MKB.

De uitwerking van beschikbare cijfers ten aanzien van de mate en intensiteit van internationale interactie van MKB ondernemingen spitst zich vooral toe op de Nederlandse situatie. Een eerste indicatie voor de internationalisering van het Nederlandse MKB vormt tabel 4.2. Hierin is het aandeel MKB-bedrijven dat respectievelijk exporteert, importeert, investeert en samenwerkingsrelaties aangaan in het buitenland opgenomen. Uit deze tabel blijkt dat slechts 9% van het MKB grensoverschrijdend samenwerkt.

<i>Vorm van internationalisering</i>	<i>% van Nederlandse MKB-ondernemingen</i>
Exporteren	18
Importeren	26
Directe Buitenlandse Investeringen*	2
Grensoverschrijdende samenwerking:	9
– Samenwerking met alleen buitenlandse bedrijven	2
– Samenwerking met zowel buitenlandse als Nederlandse bedrijven	7

* Percentage dat in de afgelopen drie jaar buitenlandse investeringen heeft gedaan.

Tabel 4.2: Internationalisering binnen het Nederlandse MKB, in %, 2004. Bron: Hessels, Overweel en Prince, 2005, p. 71.

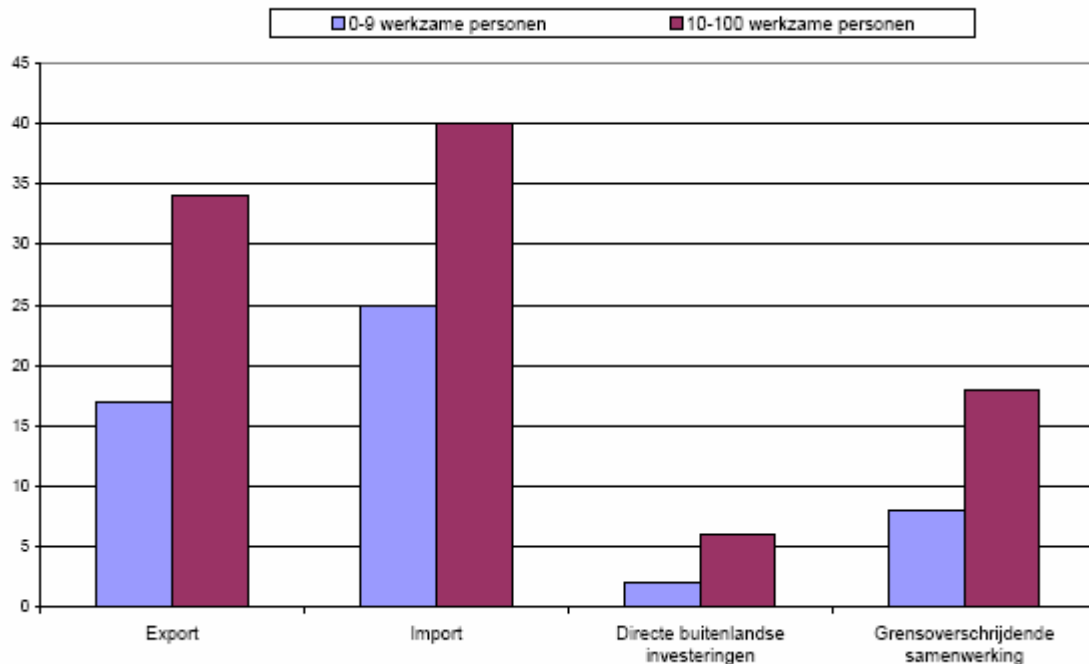
In figuur 4.3 is daarnaast een uitsplitsing naar grootteklasse gemaakt. Hierbij zijn MKB-bedrijven ingedeeld naar bedrijven tot 10 werknemers en bedrijven die tussen de 10 en 100 werknemers in dienst hebben. Deze figuur laat duidelijk zien dat de mate van internationalisering van het MKB toeneemt naarmate de bedrijven groter zijn. Dit is een belangrijke constatering waarmee rekening gehouden moet worden in het modelleren van grensoverschrijdend ondernemersgedrag en beleid gericht op grensoverschrijdende economische samenwerking door het MKB.

Export en Import

Uit onderzoek van het EIM (Snel, 2004, p.2) blijkt dat exporterende bedrijven sneller een samenwerkingsverband met andere bedrijven aangaan. Van de exporterende bedrijven werkt ruim eenderde samen met anderen. Het aandeel exporterende MKB-bedrijven vormt zo een indicatie voor de intensiteit van samenwerking onder ondernemers.

Het Nederlandse bedrijfsleven als geheel behoort tot de grootste exporteurs, importeurs en buitenlandse investeerders in de wereld. Het Nederlandse MKB neemt in internationaal perspectief echter niet een dergelijke toppositie in. Gelet op het aandeel MKB-bedrijven met exportactiviteiten, importen en directe buitenlandse investeringen neemt het Nederlandse MKB in Europees perspectief hooguit een middenpositie in (Hessels et. al., 2005, p.72). Nederland komt net boven het Europese gemiddelde uit, met 18% van de MKB-bedrijven die exporteren in 2003. Voor België ligt dit percentage iets hoger met 24%.

Het MKB is daarmee minder sterk op buitenlandse markten gericht dan het grootbedrijf. Het kleinbedrijf is slechts verantwoordelijk voor 7% van de totale export in 2002, gevolgd door het middenbedrijf (22%) en het grote aandeel van het grootbedrijf (71%).



Figuur 4.3: Aandeel geïnternationaliseerde MKB-bedrijven naar grootteklasse, in %, 2004. Bron: Hessels, Overweel en Prince, 2005, p.72.

Bovendien, voor meer dan de helft van de exporterende MKB-bedrijven (56%) bedraagt de export een klein deel van de totale omzet (tot 25%). De industrie, handel en vervoerssector zijn de belangrijkste exporteurs in het MKB. Duitsland en België zijn verreweg de belangrijkste exportlanden van het Nederlandse MKB. België staat op nummer twee, met 27% van de MKB-bedrijven die exporteren naar dit buurland (Hessels et al., 2005, p. 29-39).

Het rapport 'Kleinschalig Ondernemen 2005' geeft een overzicht van de structuur en ontwikkeling van het Nederlandse MKB per provincie. Het aandeel exporterende bedrijven ligt in de provincie Noord-Brabant het hoogst van Nederland (15.8%), het landelijk gemiddelde ligt op 12,7%. Hoewel cijfers over de provincie Limburg ontbreken, mag op basis van de historische data worden aangenomen dat ook in deze grensprovincie het aantal exporterende bedrijven in 2004 relatief hoog ligt. De fysieke afstand is een verklarende factor voor het groot aantal exporterende bedrijven in deze twee grensprovincies. De MKB-ondernemingen in de grensprovincies zijn sterker op België georiënteerd dan elders het geval is (Bangma, 2005, p.87-88).

Het aandeel importerende MKB-bedrijven in Nederland ligt iets boven het Europese gemiddelde (37%). Het aandeel Belgische MKB-bedrijven dat importeert ligt op 45%. Van de industrie en handel sector importeert het grootste aandeel bedrijven. Evenals bij import geldt dat Duitsland en België de belangrijkste handelspartners zijn. 19% van het Nederlandse MKB importeert uit België (Hessels et al., 2005, p.41-48).

Grensoverschrijdende Samenwerking

Er is nauwelijks statistisch materiaal over grensoverschrijdende samenwerking door het MKB beschikbaar. Zo ontbreekt het bijvoorbeeld aan gegevens over vormen van internationale samenwerking waar MKB-bedrijven bij betrokken zijn, activiteiten waarin MKB-bedrijven samenwerken, de geografische oriëntatie van de samenwerking en de intensiteit van de samenwerking (Hessels et al., 2005, p.75). Er zijn bovendien geen gegevens bekend over

meerdere jaren. Vanuit voornamelijk onderzoek van het EIM is wel een algemeen beeld te schetsen van de omvang en de ontwikkeling van grensoverschrijdende samenwerking in de laatste jaren. Voor Vlaanderen zijn, voor zover bekend, geen cijfers beschikbaar. Om een volledig beeld te krijgen zal in de toekomst een uitgebreide studie opgezet moeten worden omtrent grensoverschrijdende samenwerking van het MKB.

Uit de ENSR Enterprise Survey 2003 blijkt dat 31% van het Nederlandse MKB formeel samenwerkt met één of meerdere bedrijven. 9% van de Nederlandse MKB-bedrijven geven aan dat de belangrijkste samenwerkingsrelatie bestaat uit samenwerking met buitenlandse MKB-bedrijven. Daarmee ligt het Nederlandse MKB net boven het Europees gemiddelde van 7%. Om dit geschetste beeld verder uit te breiden kan vervolgens een opdeling worden gemaakt naar bedrijven die zowel met Nederlandse bedrijven als met buitenlandse bedrijven samenwerken (7%) en bedrijven die enkel met buitenlandse bedrijven samenwerken (2%). Het merendeel van de bedrijven (59%) dat betrokken is bij grensoverschrijdende samenwerking werkt al langer dan vijf jaar samen met buitenlandse bedrijven. MKB-bedrijven werken vooral internationaal samen met andere kleine bedrijven. 49% werkt samen met kleine bedrijven, 34% werkt samen met zowel grote als kleine bedrijven en 17% alleen met grote bedrijven (Hessels et al., 2005, p.59-60).

Per bedrijfssector verschilt het percentage bedrijven dat samenwerkt, al dan niet met buitenlandse partners. Uit het EIM MKB-Beleidspanel onderzoek (Hessels et al., 2005, p.61) blijkt dat in de industrie en de transportsector naar verhouding de meeste MKB ondernemingen samenwerken met buitenlandse bedrijven. 15% van de bedrijven in beide sectoren werken grensoverschrijdend samen. In de horeca en de bouw wordt relatief het minst samengewerkt, 4% van de bedrijven uit deze sectoren werkt samen met partners over de grens. Deze uitkomst voor de sector bouw mag verassend genoemd worden.

In de onderstaande tabel (4.3) is de verdeling in procenten van het aantal MKB-bedrijven met grensoverschrijdende samenwerking naar sector te zien. Hieruit blijkt bijvoorbeeld dat 9 procent van het Nederlandse MKB valt onder de industrie sector, die goed is voor 14 procent van het totaal aantal MKB-bedrijven dat grensoverschrijdend samenwerkt. Naar voren komt dat bedrijven met grensoverschrijdende samenwerkingsrelaties met name te vinden zijn in de handel, zakelijke dienstverlening en industriële sector.

Sector	Verdeling Nederlandse MKB naar sector	Verdeling aantal MKB-bedrijven met grensoverschrijdende samenwerking
Industrie	9	14
Bouw	14	5
Handel	31	37
Horeca	7	3
Vervoer	5	9
Zakelijke dienstverlening	29	25
Overige dienstverlening	5	7
Totaal	100	100

Tabel 4.3: Verdeling aandeel bedrijven met grensoverschrijdende samenwerking door het Nederlandse MKB naar sector, in procenten, 2004. Bron: Hessels, Overweel en Prince, 2005, p. 61.

4.4 Regionale trends

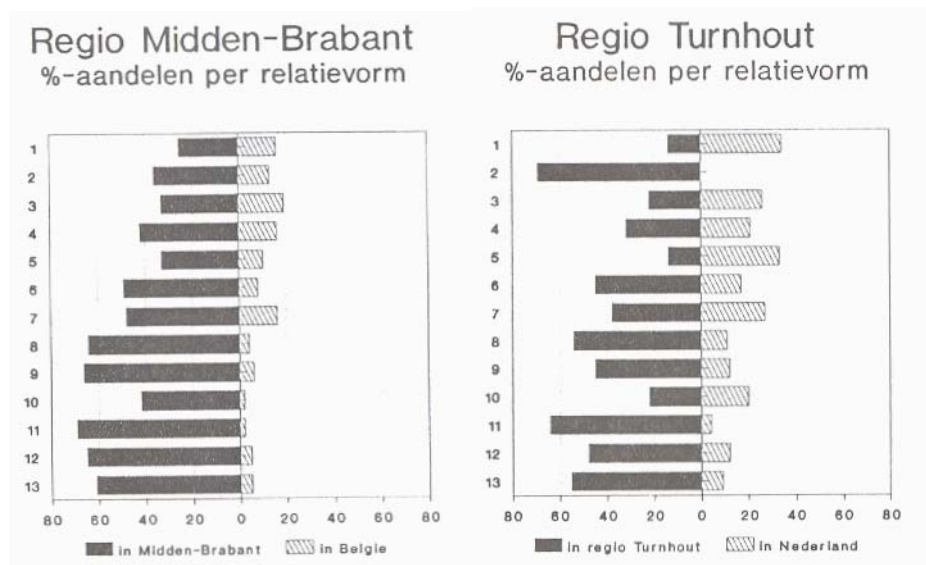
Op een niveau lager lijken nog minder cijfers beschikbaar dan op het nationale niveau. Toch wordt nog wat verder ingezoomd op regionale trends. In samenhang met het opstarten van de Interreg-programma's is er vooral rond 1992 (richting het eind van Interreg I) en 1999 (rond het einde van Interreg II) empirisch onderzoek verricht naar grensoverschrijdende economie. Via een tweetal uitgebreide onderzoeken (Dagevos et al., 1992; Van Houtum, 1998) naar de invloed van grenzen en grensoverschrijdende relatievorming, wordt een blik op Vlaams-Nederlandse grensregionale trends geworpen. Beide samengevoegd geven een

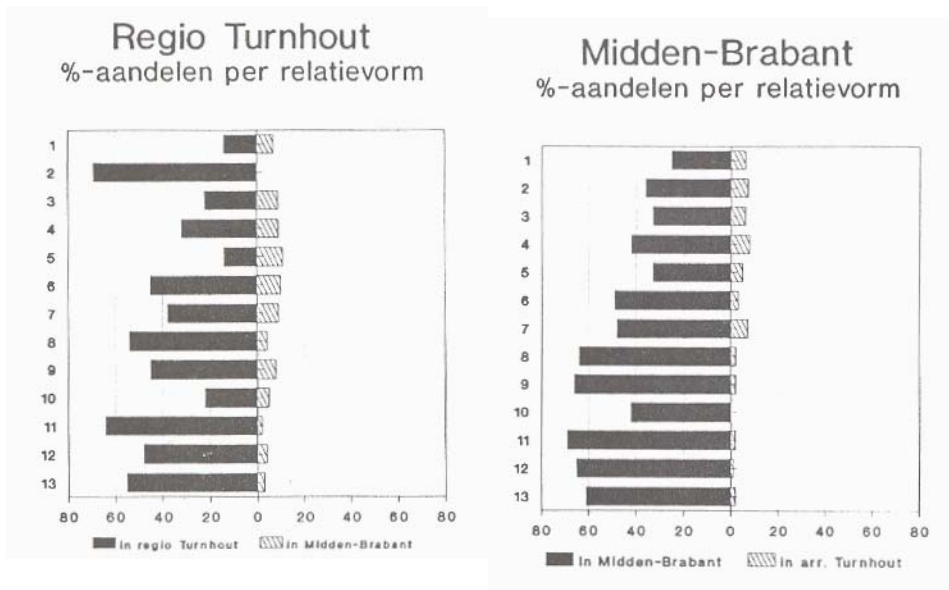
goed beeld van de intensiteit en vorm waarin het Nederlandse en Vlaamse MKB economische relaties onderhoudt. Dagevos geeft een overzicht van de situatie tijdens de eerste Interreg periode, toegespitst op Midden-Brabant en de Kempen. Van Houtum beschrijft het onderzoeksgebied Zeeland en Gent/Eeklo. Helaas zijn soortgelijke uitgebreide meer recente studies niet voor handen.

Uit het onderzoek van Dagevos (1992, p.72-73) blijkt ten eerste dat zowel het Midden-Brabantse MKB als KMO's aan Vlaamse zijde, het arrondissement Turnhout, in meer of mindere mate op buitenlandse markten actief is. Het percentage dat exporteert is in beide regio's hoog, respectievelijk 51% en 63%. Midden-Brabantse MKB-bedrijven zijn daarbij in sterke mate op België georiënteerd. Bijna de helft van de exporterende ondernemers exporteert naar België. Omgekeerd ziet de meerderheid van de exporterende ondernemers aan Vlaamse zijde Nederland als het belangrijkste afzetgebied (55%). Opvallend is dat een veel kleiner percentage de buurregio aanmerkt als belangrijkste afzetgebied. Enkel 15% van de Midden-Brabantse ondernemers noemen de regio Turnhout als belangrijkste exportregio, omgekeerd ziet 14% van de Turnhoutse ondernemers Midden-Brabant als belangrijkste exportgebied.

Naast deze exportcijfers spitst het onderzoek uit 1992 zich toe op de economische relatievorming tussen Nederlandse en Vlaamse ondernemers in een bredere zin. Dagevos vat onder deze noemer onder anderen de samenwerking op het gebied van onderzoek en ontwikkeling, zakelijke en financiële dienstverlening, productie, kwaliteitscontrole, transport, administratie en opleiding. In totaal onderscheidt Dagevos 13 verschillende samenwerkings-terreinen. Het gaat hierbij om een meer directe en intensieve vorm van economische relaties. Ongeacht uitsplitsing naar geografisch gebied, geeft 49,7% van de Midden-Brabantse MKB aan economische relaties te onderhouden. Daarvan blijkt 23% een relatie te hebben met een bedrijf uit de regio Turnhout en 30% met een ander Belgisch bedrijf. Turnhoutse ondernemers geven vaker aan economische relaties te onderhouden (64%). Opvallend is ook dat een groter percentage aangeeft economische relaties te onderhouden met het buurland. 34% van de Vlaamse bedrijven onderhoudt relaties met de buurregio in Nederland en meer dan de helft (52%) elders in Nederland.

In onderstaande grafieken (figuur 4.4) zijn de belangrijkste conclusies uit het onderzoek van Dagevos grafisch weergegeven.





Economische relaties: 1 = R&D; 2 = ontwerpen/werkvoorbereiding; 3 = productie van onderdelen; 4 = bewerking van onderdelen; 5 = kwaliteitscontrole; 6 = onderhoud/reparatie; 7 = transport, opslag en distributie; 8 = administratie; 9 = werving van personeel; 10 = opleiding en training; 11 = schoonmaak, beveiliging en catering; 12 = zakelijke diensten; 13 = financiële diensten.

Figuur 4.4: Economische relaties in en buiten de eigen regio. Bron: Dagevos, 1992, p.121-122.

Aan de linkerkant van de grafieken staat het percentage MKB-bedrijven dat aangeeft economische relaties te onderhouden in de eigen regio, aan de rechterzijde het aandeel economische relaties in het buurland. Er is een duidelijk verschil tussen beide zijden waar te nemen, in die zin dat het aandeel samenwerkende bedrijven met het buurland of de buurregio veel lager is dan het aandeel binnenlands samenwerkende bedrijven.

Deze grafieken geven dan ook aan dat de nationale grens van invloed is op het aangaan van economische relaties door ondernemers uit de grensregio. Voor alle onderscheiden economische relatievormen geldt voor beide populaties dat de landsgrens in hoge mate een barrière vormt, zo stelt Dagevos. "Het sterkst geldt dit voor de bedrijfsondersteunende economische relaties, het minst voor die economische relatievormen die meer op het primaire bedrijfsproces betrekking hebben" (Dagevos, 1992, p.122/3).

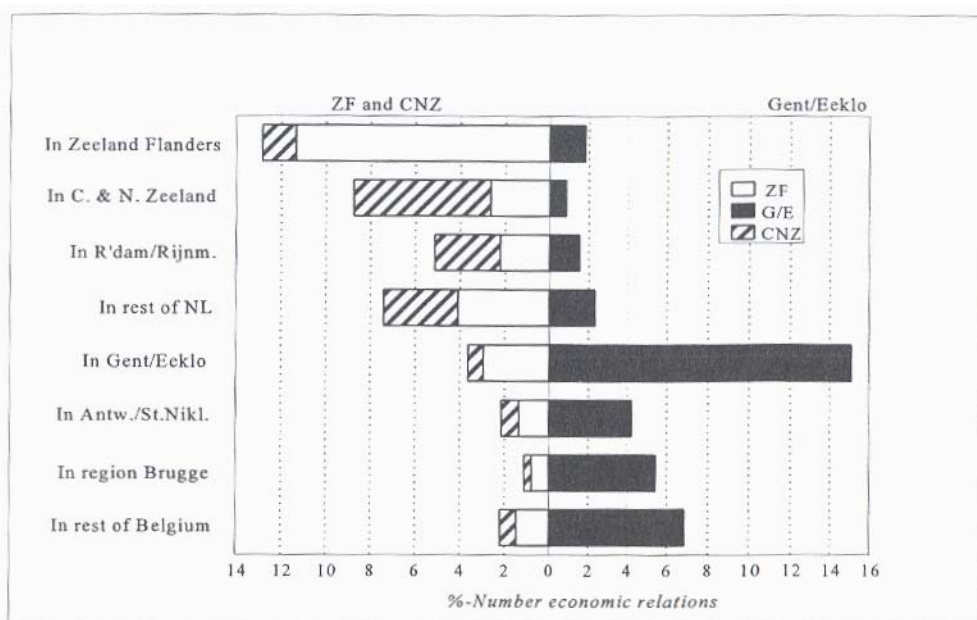
Het onderzoek van Van Houtum (1998) naar grensoverschrijdende economische relaties tussen het Nederlandse en Belgische MKB/KMO in het westelijk deel van het Vlaams-Nederlandse grensgebied vormt een aanvulling en vergelijking met het bovenstaande onderzoek. Uit dit onderzoek blijkt dat in totaal 47,8% van de bedrijven in de regio Zeeland exporteren naar België. Daar staat tegenover dat 73% van de ondernemingen in de regio Gent/Eeklo exporteert naar Nederland. Ook in dit onderzoek blijkt het exportpercentage daarmee vanuit Vlaamse kant erg hoog te liggen en hoger dan vanuit Nederlandse zijde. Daarbij moet wel aangetekend worden dat het exportvolume vanuit de regio Gent/Eeklo erg laag ligt. Door het afzetpercentage wordt dit exportbeeld dan ook enigszins gecorrigeerd. Het MKB in Zeeuws-Vlaanderen behaalt 14% van de afzet in België. Het MKB in overig Zeeland behaalt slechts 4% van de afzet in het buurland. Bedrijven gevestigd in de regio Gent/Eeklo realiseren 5,5% van hun afzet in Nederland. Hieruit valt te concluderen dat ondernemers toch erg geconcentreerd zijn op het eigen land.

Van Houtum spitst zijn onderzoek daarna, net als Dagevos, toe op de economische relaties die bedrijven onderhouden met het buurland. Het percentage bedrijven dat economische relaties onderhoudt ligt ver onder het percentage bedrijven dat zegt te

exporteren naar het buurland. 42% van het Zeeuws-Vlaamse MKB, 21% van het MKB in overig Zeeland en ruim 44% van het KMO binnen de regio Gent/Eeklo zegt één of meerdere economische relaties te onderhouden met het buurland.

In onderstaand figuur (4.5) is vervolgens weergegeven welk percentage het Zeeuws-Vlaamse MKB, Zeelandse MKB en bedrijven uit de regio Gent/Eeklo economische relaties onderhoudt met het buurland. Ook binnen dit onderzoek valt de nationale grens weer als duidelijke scheidingslijn te herkennen. De verhouding economische relaties in het thuisland ten opzichte van de economische relaties in het buurland is voor bedrijven gevestigd in Zeeuws-Vlaanderen 2.9:1. Voor overig Zeeland is deze verhouding uit te drukken in 7.4:1. De verhouding voor bedrijven uit de regio Gent/Eeklo ligt op 4.9:1.

Kortom, beide onderzoeken brengen naar voren dat de nationale grens een discontinuïteit vormt in de export en import stroom en de economische relaties tussen bedrijven. Van Houtum concludeert echter wel dat de grens niet zozeer een scheidingslijn vormt voor de export of het onderhouden van economische relaties, maar dat de grens wel degelijk het volume van de export en het aantal economische relaties sterk beperkt (van Houtum, 1998, p.181).



Figuur 4.5: Aantal economische relaties in Nederland en België. Bron: Van Houtum, 1998, p.173

4.5 Verwachtingen

In het kader van dit onderzoek is vervolgens een uitgebreide vragenlijst opgesteld, waarin de vraag centraal staat hoe de ondernemer tegen handels- en samenwerkingsrelaties met bedrijven over de grens aankijkt (zie bijlage 1). Deze vragenlijst zou ingezet kunnen worden voor een onderzoek naar grensoverschrijdende samenwerking binnen het MKB met een veel grotere populatie. Hier wordt de analyse van de vragenlijst echter enkel gebruikt ter indicatie voor toekomstig ondernemersgedrag en het is niet de bedoeling bindende uitspraken te doen omtrent de uitkomsten. Wel kunnen er een aantal verwachtingen omtrent de grensoverschrijdende interactie tussen Vlaamse en Nederlandse MKB-ondernemingen aan ontleent worden. Dit in relatie met voorgaand trendonderzoek.

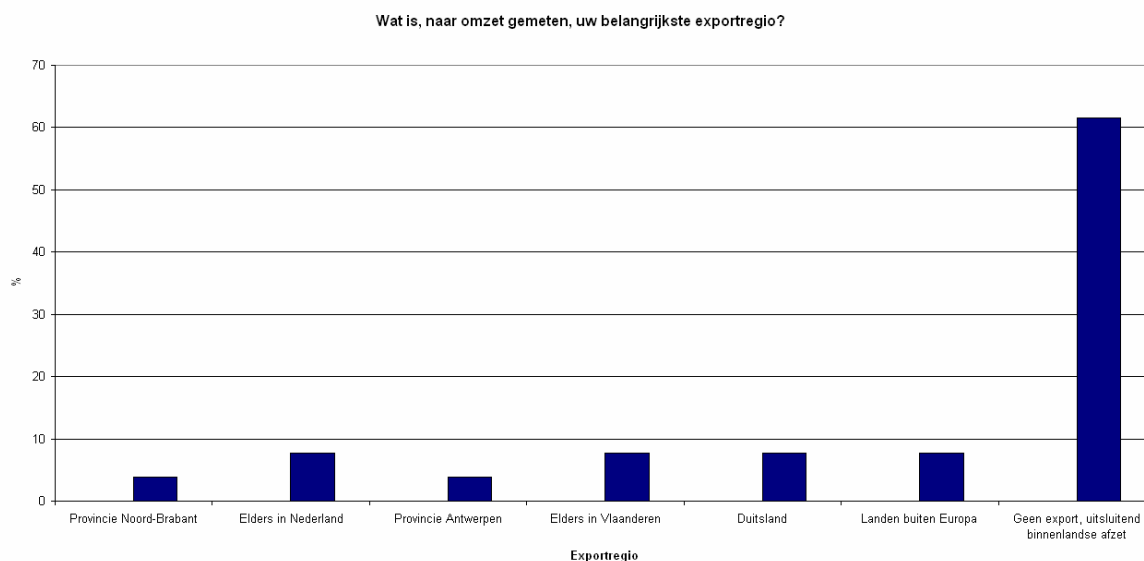
De vragenlijst bestaat uit 30 vragen en zes vragenblokken. De vragenlijst is voorgelegd aan 50 ondernemers, waarvan 26 de vragenlijst volledig hebben ingevuld. De vragenlijst is zowel aan Nederlandse als aan Vlaamse ondernemers voorgelegd, in aparte versies. 12 Nederlandse ondernemers gevestigd in West-Noord-Brabant en 14 Vlaamse ondernemers gevestigd in het Arrondissement Turnhout hebben geantwoord.

De respondenten bestaan overwegend uit kleine ondernemingen. 23 ondernemingen hebben een omzet tot 5 miljoen. Bovendien heeft 54% van de ondernemingen onder de 10 werknemers. Slechts 19% heeft 25 of meer werknemers. Daarnaast is gevraagd naar het aantal werknemers met de nationaliteit van het buurland dat in dienst is bij de ondernemer. Opvallend is dat dit slechts bij 4 van de 26 ondernemingen het geval bleek te zijn. Twee Vlaamse ondernemingen hadden ieder 1 Nederlander in dienst, en twee Nederlandse bedrijven hadden respectievelijk 1 en 4 Vlamingen in dienst.

Afzetgebieden

In het tweede vragenblok van de vragenlijst is gevraagd naar de belangrijkste nationale afzetgebieden en belangrijkste exportregio's van de ondernemingen. Uit de gegeven antwoorden blijkt dat zowel de Nederlandse als Vlaamse respondenten qua binnenlands afzetgebied sterk gebonden zijn aan de eigen vestigingsprovincie. 75 procent van de Nederlandse ondernemers geven aan dat de Provincie Noord-Brabant het belangrijkste afzetgebied is. Erg opvallend is dat de Provincies Zeeland en Limburg geen enkele keer genoemd worden. Ook voor de Vlaamse ondernemingen geldt deze focus op de eigen vestigingsprovincie, bijna 100 procent geeft aan dat de Provincie Antwerpen het belangrijkste binnenlandse afzetgebied is.

De uitkomsten van de vraag wat de belangrijkste exportregio is, moge geen verrassing heten met deze wetenschap in het achterhoofd. Zoals te zien in figuur 4.7 doet meer dan 60 procent van de ondervraagden niet aan export. In procenten van de omzet is de afzet in het buurland bovendien over het algemeen laag. Enkele Nederlandse ondernemingen die exporteren geven bijvoorbeeld aan dat slechts 1%, 4% en 5% van de omzet aan export te danken is. Eén onderneming geeft aan 25% van de omzet uit export te verkrijgen. Vlaamse ondernemers lijken het iets beter te doen met bijvoorbeeld, 50% en 20%.

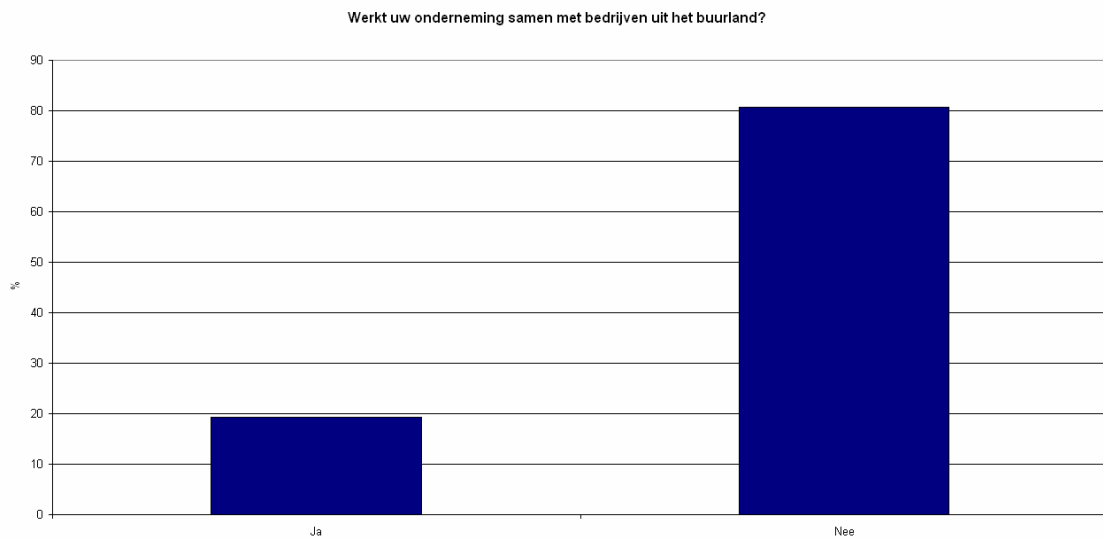


Figuur 4.6: Belangrijkste exportregio

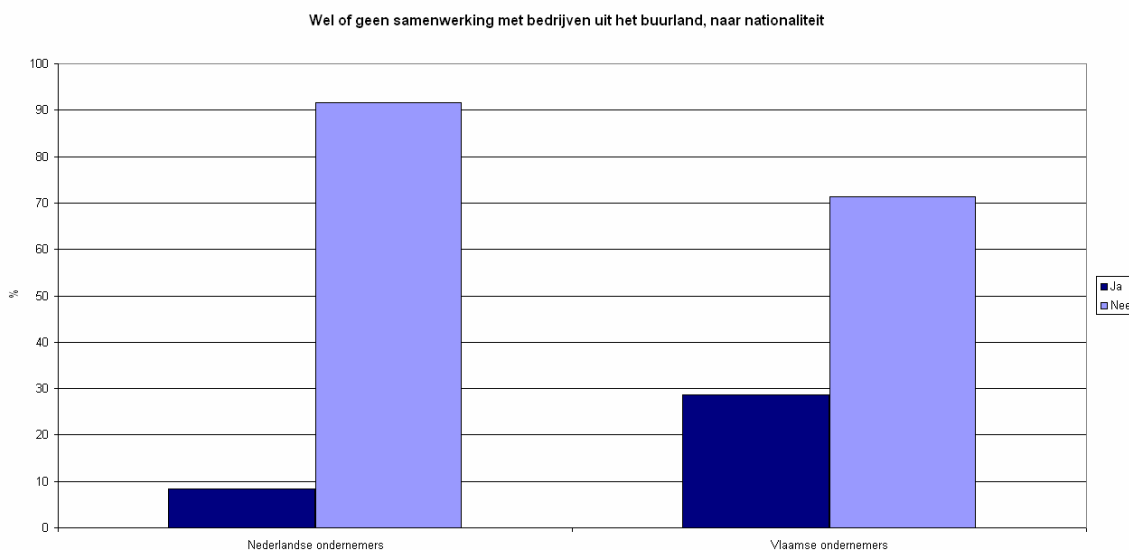
Wel of niet samenwerken?

Deze cijfers omtrent de belangrijkste nationale en internationale afzetgebieden geeft al een trend aan die ook uit het volgende vragenblok naar voren komt. Het aantal ondernemingen dat samenwerkt met bedrijven uit het buurland is namelijk gering. In figuur 4.7 is aangegeven welk percentage van de Nederlandse en Vlaamse ondernemingen samenwerkt met bedrijven uit het buurland. 80 procent geeft aan dit niet te doen, 20 procent werkt wel samen. Een uitsplitsing naar nationaliteit (figuur 4.8) laat zien dat iets meer Vlaamse ondernemers

aangeven samen te werken met bedrijven uit Nederland, dit komt neer op 1 op de 12 Nederlandse ondernemers en 4 op de 16 Vlaamse KMO's die samenwerken.



Figuur 4.7: Percentage ondernemingen met of zonder samenwerking



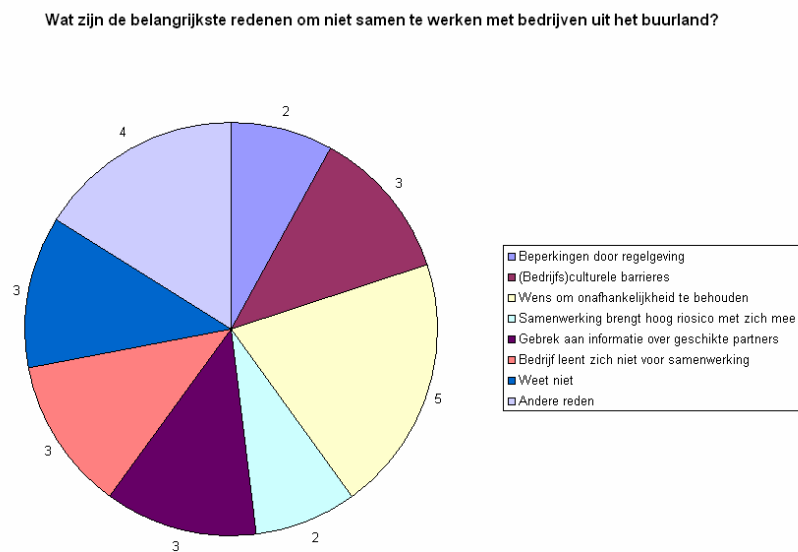
Figuur 4.8: Percentage ondernemingen met of zonder samenwerking, naar nationaliteit

De ondernemers die samenwerken met bedrijven uit het buurland geven uiteenlopende redenen om juist met MKB/KMO's uit het buurland te gaan samenwerken. Op de vraag waarom de Vlaamse ondernemer juist met een Nederlands bedrijf een samenwerking opstartte, antwoordde deze bijvoorbeeld zelfs dat hij dit gedaan had om "te vermijden dat de Nederlandse concurrentie naar België zou komen".

Als problemen bij het opstarten van een samenwerkingsrelatie met bedrijven aan de andere zijde van de nationale grens worden beperkingen door de milieuregels in Nederland, taalkundige barrières, (bedrijfs)culturele barrières, marktprotectie, en het gebrek aan informatie over geschikte partners genoemd. Op de vraag of er verschillen bestaan tussen het samenwerken met Nederlandse en het samenwerken met Vlaamse ondernemers wordt zowel door Nederlandse als Vlaamse ondernemers instemmend geantwoord.

Naast de antwoorden van de ondernemers die samenwerken is het echter interessanter nader in te gaan op de MKB/KMO'ers die niet samenwerken. Waarom werken zij nu eigenlijk niet samen? Allereerst is het belangrijk om naar voren te brengen dat de ondervraagden meer samenwerken met bedrijven uit het eigen land dan met bedrijven uit het buurland. Het lage percentage ondernemers dat samenwerkt over de grens lijkt daarmee dus niet voort te komen uit een algemene aversie tegen samenwerking met andere bedrijven. Aan de ondernemers die niet samenwerken over de grens is namelijk de vraag gesteld of zij dit wel doen met bedrijven uit het eigen land. De helft van de Vlaamse ondernemers geeft aan wél met Belgische MKB'ers samen te werken. 45 procent van de Nederlandse ondervraagden werkt samen met bedrijven uit het eigen land.

In figuur 4.9 is weergegeven wat de belangrijkste redenen zijn voor de ondervraagden om niet samen te werken met bedrijven uit het buurland. De wens om de eigen onafhankelijkheid te behouden wordt het meest genoemd.

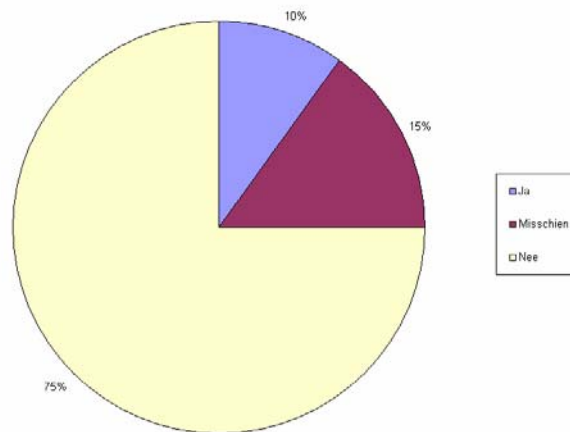


Figuur 4.9: Redenen om niet samen te werken

Waar deze reden veeleer een bezwaar is tegen samenwerking in het algemeen, daar komen ook een aantal redenen naar voren die wel degelijk samenhangen met het kiezen voor samenwerking met een bedrijf van een andere nationaliteit. Zowel de beperkingen door regelgeving en (bedrijfs)culturele barrières worden in deze zin genoemd. Opvallend is dat taalkundige barrières niet genoemd worden door de bedrijven die niet samenwerken. Samenwerkende bedrijven zagen dit wel als (mogelijk) probleem bij samenwerking. Interessant is verder te noemen dat de Nederlandse ondernemers vaker de wens om onafhankelijkheid te behouden als reden noemden. Het gebrek aan informatie over geschikte partners is enkel door Nederlandse ondernemers genoemd.

Uit figuur 4.10 blijkt dat 25 procent van de bedrijven die nu nog niet samen werken over de grens, dit eventueel wel in de toekomst zouden willen gaan doen. Redenen die hiervoor worden gegeven zijn onder anderen; de goede bereikbaarheid en de mogelijkheid tot schaalvergroting. Driekwart van de ondervraagden heeft echter geheel geen trek in samenwerking met bedrijven uit het buurland. Redenen die vanuit deze groep naar voren worden gebracht zijn onder anderen; geen opportuniteit, de wens om onafhankelijkheid te behouden en de plaatsgebondenheid van de onderneming.

Heeft u de intentie om in de toekomst samen te gaan werken met bedrijven uit het buurland?

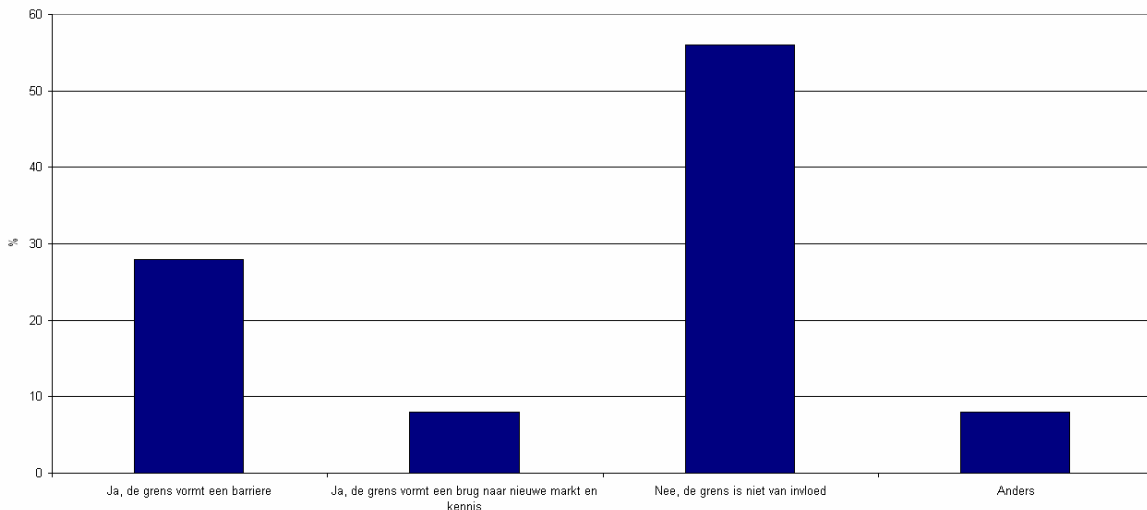


Figuur 4.10: Intentie tot samenwerking in de toekomst

De invloed van de grens en identiteit

Aan het slot van de vragenlijst zijn een drietal vragen opgenomen die aandacht besteden aan de invloed van de grens en identiteit van de ondernemer op zijn samenwerkingsgedrag. In totaal zegt ruim meer dan de helft (56%) van de ondervraagden dat de grens niet van invloed is op de bedrijfsvoering. Voor 28 procent vormt de grens een barrière. Voor een klein aantal (8%) vormt de grens een brug naar een nieuwe markt en kennis (zie figuur 4.11). Er zit nauwelijks verschil tussen de antwoorden van de Nederlandse en Vlaamse ondernemers op dit punt.

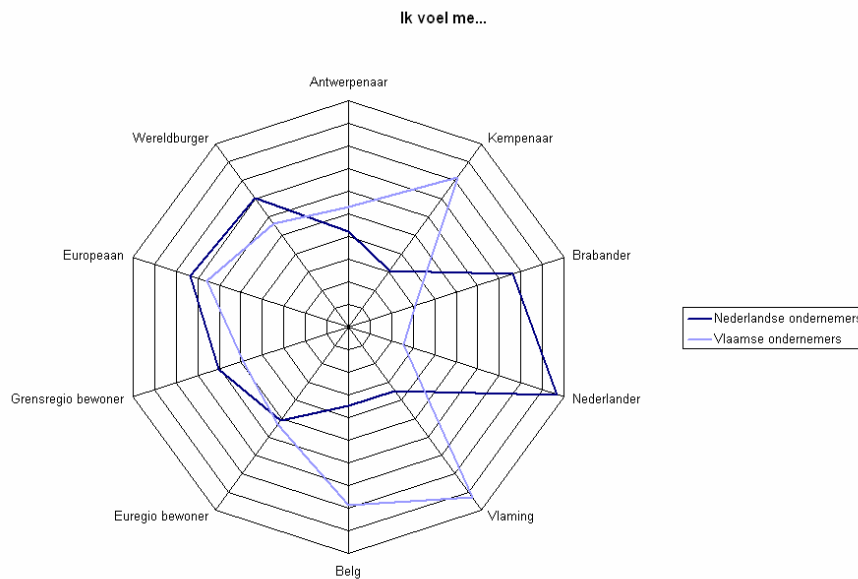
Is de grens tussen Nederland en België van invloed op uw bedrijfsvoering?



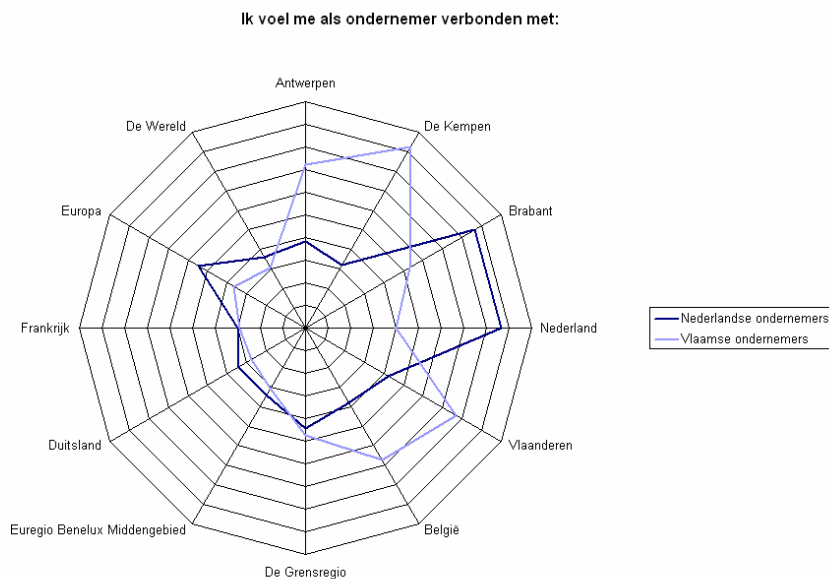
Figuur 4.11: Is de grens van invloed op uw bedrijfsvoering?

In de figuren 4.12 en 4.13 is respectievelijk aangegeven in hoeverre de ondernemer zich kan vinden in een bepaalde persoonlijke identiteit en met welke gebieden de ondernemer zich zakelijk het meest betrokken voelt. Deze gegevens zijn uitgesplitst naar nationaliteit. Des te verder de lijn naar de 'identiteit' toewijst, des te meer de ondernemer zich Antwerpenaar, Kempenaar, enz. voelt. Deze figuur laat duidelijk zien dat nationale en

regionale identiteit binnen het land het zwaarst wegen. Men voelt zich als Nederlander voornamelijk Nederlander en Brabander en Europeaan. De Vlaming voelt zich voornamelijk Kempenaar, Vlaming en Belg. Zowel de Nederlandse als Vlaamse ondernemer voelt zich geen Euregio bewoner, al heeft de ondernemer al meer gevoel bij de grensregio.



Figuur 4.12: Persoonlijke identiteit



Figuur 4.13: Zakelijke verbondenheid

De zakelijke verbondenheid laat eigenlijk hetzelfde beeld zien. De regionale verbondenheid is hier enkel nog wat groter, vooral bij de Vlaamse ondernemer. De Vlaamse ondernemer voelt zich zakelijk echter gemiddeld zeker niet verbonden met Nederland of Brabant en de Nederlandse ondernemer op zijn beurt niet de Kempen of Vlaanderen. Een verschil is wel te zien in de verbondenheid met Europa, de Nederlander voelt zich hier zichtbaar meer mee verbonden.

Deze laatste twee grafieken zijn goed te verbinden met het relatief kleine aantal ondernemingen dat samenwerkingsrelaties onderhoudt met bedrijven uit het buurland. Zowel de eigen identiteit van de ondernemer als de zakelijke verbondenheid spitst zich toe op het eigen land, ware het nationale identiteit of regionale identiteit. Het lijkt niet te ver gaan om te stellen dat de persoonlijke verbondenheid sterke consequenties heeft voor de mate waarin wordt samengewerkt. Immers, wanneer je je als ondernemer persoonlijk en zakelijk sterk verbonden voelt met het land en regio waarin je gevestigd bent, dan is het moeilijker om de stap over de grens te zetten en is er reden aan te nemen dat dit idee zelfs niet opkomt bij de meeste ondernemers.

Concluderend

Met alle voorgaande statistieken fris in het geheugen kunnen een aantal verwachtingen uitgesproken worden ten aanzien van de grensoverschrijdende interactie van Vlaamse en Nederlandse MKB-ondernemingen. Uit deze cijfers is het plausibel ondermeer te concluderen dat;

- samenwerking gezien kan worden als een normale bedrijfsactiviteit;
- er meer samen wordt gewerkt met bedrijven binnen het eigen land, dan met bedrijven buiten het eigen land;
- gelet op het aandeel MKB-bedrijven met exportactiviteiten, importen en directe buitenlandse investeringen het Nederlandse MKB in Europees perspectief hooguit een middenpositie inneemt;
- exporterende bedrijven sneller een samenwerkingsverband met andere bedrijven aangaan;
- de mate van internationalisering van het MKB toeneemt naarmate de bedrijven groter zijn;
- bedrijven met grensoverschrijdende samenwerkingsrelaties met name te vinden zijn in de handel, zakelijke dienstverlening en industriële sector;
- de nationale grens van invloed is op de bedrijfsvoering en het aangaan van economische relaties door ondernemers uit de grensregio;
- de grens een scheidingslijn vormt voor het onderhouden van economische relaties, maar dat de grens vooral het *volume* van de export en het *aantal* economische relaties beperkt;
- weinig MKB-ondernemingen werknemers uit het buurland in dienst hebben;
- ongeveer 20% van het MKB in de grensstreek grensoverschrijdend samenwerkt. 10 tot 25% van de MKB'ers die niet samenwerken zouden de intentie hebben eventueel over de grens samen te gaan werken in de toekomst;
- persoonlijke identiteit en zakelijke ruimtelijke verbondenheid samenvallen;
- zowel de persoonlijke identiteit als de zakelijke verbondenheid binnen het MKB zich voornamelijk toespitst op de eigen regio en het eigen land.

5 De Ondernemer en de Grens

5.1 De Actieradius van de Ondernemer

Welke factoren bepalen de keuze van ondernemers om wel of niet interactie aan te gaan met bedrijven en instellingen aan de andere zijde van de grens? Deze vraag staat centraal na de voorgaande statistische uiteenzetting. Uit de statistische gegevens bleek dat de grens tot op zekere hoogte een scheidingslijn vormt voor het onderhouden van economische relaties. Samenwerking tussen ondernemers binnen het eigen land is een normale zaak, maar samenwerking met partners over de grens blijft daarbij achter. De nationale grens beïnvloedt de ondernemer in die zin, dat het zijn economische actieradius vervormt en beperkt. Wat zijn nu de redenen dat een ondernemer in de grensstreek zijn potentiële actieradius, die delen van het buurland kan omvatten, niet ten volle benut?

Welke factoren beperken of vervormen deze rationele actieradius? Hiervoor is reeds geargumenteed voor de 'bounded rationality' waarmee een ondernemer moet werken. Hieruit kwam naar voren dat een ondernemer niet altijd over volledige informatie beschikt om een compleet rationele bedrijfsbeslissing te maken. Bovendien hebben sociale en psychologische aspecten enige invloed op de ondernemer, zoals beargumenteerd door onder anderen Bourdieu (2005). Beperkingen van de economische actieradius van een ondernemer zullen daarom niet enkel in de economische dimensie moeten worden gezocht. Net als in het geval van de uiteenzetting van de werking van grenzen, zijn enkel economische aspecten niet voor honderd procent verklarend. Bestuurlijke, sociale en psychologische aspecten binnen de samenleving moeten ook meegenomen worden in de zoektocht naar een verklaring van economische (grensoverschrijdende) immobiliteit in de grensstreek. Tegelijkertijd moet binnen deze verklaring echter geen sociaal deterministische kijk ontstaan.

Rationeel bezien zou de actieradius van een ondernemer cirkelvormig moeten worden afgebeeld. In Box 1 is een voorbeeld gegeven van een bedrijf die enkel zaken doet binnen het eigen land en die daarmee niet haar potentiële werkomgeving benut. De mogelijke beperkingen voor dit soort bedrijven worden hier naar voren gebracht. Tevens wordt hier een verklaring voor gezocht.

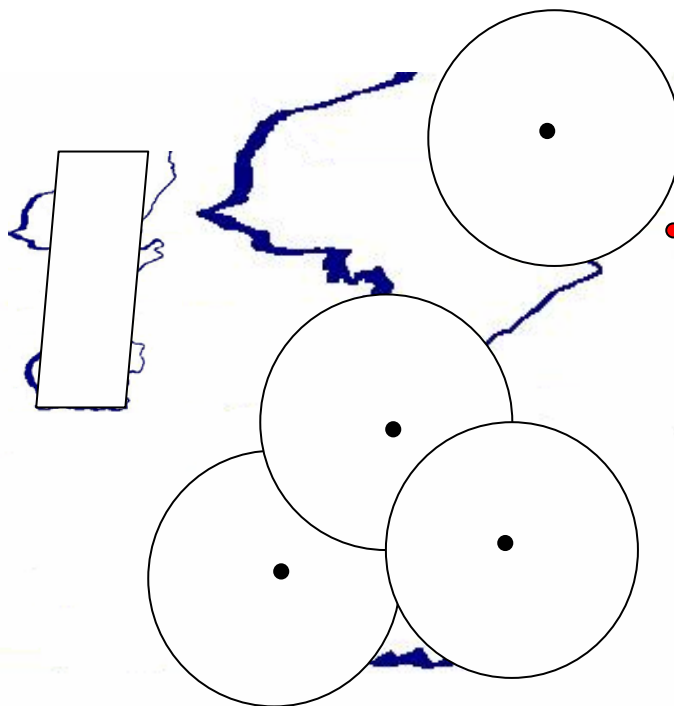
5.2 Beperkingen van de Actieradius: Economische en Politiek- Bestuurlijke Dimensies

Uit voorgaande statistieken en gevoerde gesprekken met ondernemers uit de grensstreek zijn een aantal beperkingen naar voren gekomen. Daaruit is gebleken dat contact, interactie en samenwerking met partners uit het buitenland niet als een vanzelfsprekendheid kan worden gezien voor het MKB. Uit de gesprekken kwamen een aantal beperkingen voor de ondernemer steeds weer naar voren. Naast algemeen gehoorde bedenkingen om samenwerking aan te gaan en actief op de internationale markt te worden, zoals de wens de onafhankelijkheid te behouden en de concurrentie in het buurland te groot te vinden, kwamen er uit de gesprekken enkele bruikbare punten.

Allereerst wordt penetratie van de markt in het buurland gezien als een lastige klus. Een strategie die gepaard gaat met hoge investeringen, zowel in tijd als in geld. Ook voor de ondernemer in de grensstreek geldt dat men eerst voor stabilisatie van de positie binnen het eigen land gaat. De ondernemer wil meestal eerst een groot, stabiel netwerk in het eigen land opbouwen en zijn marktaandeel in de eigen regio en het eigen land vergroten. Pas wanneer dit stabiel is, het bedrijf gegroeid is, en er ervaring is opgedaan, komt de stap om zich op de 'buur-markt' te begeven. Het standaard idee daarbij is dat het aanboren van een nieuwe markt hoge (opstart)kosten met zich meebrengt. In werkelijkheid lijkt dit relatief te zijn voor ondernemers die dicht bij de buitenlandse markt gevestigd zijn. Niettemin is iedere drempel in het zaken doen over de grens zodoende al snel te hoog. Het roept al snel een bevestiging van de bedenkingen over te grote investeringen op.

BOX 1: Actieradius van een ondernemer in Zuid-Limburg

Een Nederlands bedrijf heeft vier vestigingen in Zuid-Limburg. De onderneming geeft aan zich enkel op Nederland te focussen. De oriënteringsruimte van deze onderneming is daarmee te verbeelden als een langgerekte strook (zie kleine inzet). Voor contact en interactie over de grens is binnen het bedrijf wel aandacht geweest, maar tot implementatie heeft dit nooit geleid. Dit zorgt er voor dat de ruimte waarin men normaal gesproken zaken zou kunnen doen beperkt en vervormd wordt. Dit terwijl de actieradius van de onderneming verbeeldt kan worden door een cirkel te trekken rond iedere vestiging (zwarte stip), dit levert het potentiële verzorgingsgebied van het bedrijf op. Wanneer dit schematisch weergegeven wordt voor dit bedrijf, dan springt in het oog dat de actieradius van de onderneming de nationale grens overschrijdt. De rode stippen geven daarbij grote centra in de buurlanden aan op de kaart.



Wanneer de ondernemer bereid is de grens over te gaan in zijn bedrijfsvoering dan brengt dit nieuwe kansen met zich mee, aangezien grote centra als bijvoorbeeld Aachen, Genk en Lanaken binnen zijn mogelijke afzetgebied en netwerk omgeving komen te liggen. In deze case worden de kansen van het bedrijf dus onderbenut doordat de buitenlandse markt geen aandacht krijgt en de grens een duidelijke barrière vormt.

Ten tweede lopen ondernemers tegen het probleem op dat zij nauwelijks over kennis van de markt van het buurland beschikken. Bedrijven weten niet wat de mogelijkheden over de grens zouden kunnen zijn. Als zij al interesse tonen in contact over de grens weet de ondernemer vaak niet waar hij moet beginnen, wat het buurland te bieden heeft en hoe de bedrijfscultuur zich kenmerkt. Informatietekort is zodoende een sterke beperkende factor. Contactdata zijn bijvoorbeeld slechts per regio beschikbaar en dan alleen per nationale regio's. Een Vlaamse ondernemer gevestigd in Antwerpen zou bijvoorbeeld net zo goed zaken kunnen doen met een geschikte ondernemer uit Breda als met een ondernemer uit Brussel. Enkel is de partners in Brussel gemakkelijker te vinden in bedrijfsregisters, een bestand met mogelijke Noord-Brabantse partner is immers voor hem niet voor handen. Dit

zorgt voor een groot kennis tekort en een grote onzekerheid om de buitenlandse markt op te gaan.

Hierop aansluitend, ten derde, is het een beperking dat het nog steeds gecompliceerd is om werknemers uit het buurland te rekruteren, aan te nemen en te behouden. Door werknemers van over de grens aan te nemen kan een bedrijf intern haar kennis over deze markt vergroten. Hierdoor wordt de stap kleiner om met inzet van deze werknemer geschikte partners te zoeken over deze grens, en zodoende een netwerk op te zetten. Dit kan een drempel wegnemen en zorgen voor een soepele samenwerking met een partner van over de grens.

Als vierde beperking die steeds opnieuw naar voren kwam uit de gesprekken, zijn de verschillen in wet- en regelgeving tussen Nederland en Vlaanderen te noemen. Het gaat hier om een breed scala aan kleine en grote verschillen in regelgeving waar ondernemers tegen aan lopen. Deze verschillen kunnen soms leiden tot zo een obstakel voor een ondernemer dat het idee om zich grensoverschrijdend te gaan oriënteren de prullenbak in gaat. Daarbij kan gedacht worden aan verschillen in fiscaal opzicht, sociale zekerheid, geldigheid van beroepskwalificaties en vakdiploma's, administratie en het uitbetalen van personeel. Alhoewel het vaak gaat om relatief kleine verschillen, die wellicht niet meer dan wat verdieping vergen, blijken dit toch redenen om dan toch maar geen grensoverschrijdende interactie aan te gaan. Bovendien komt het voor dat ondernemers een probleem met verschillen in regelgeving aangeven, waar dit verschil in de praktijk reeds niet meer aanwezig is. Het is daarom van belang ook op dit gebied een informatietekort te bestrijden en een goede voorlichting omtrent regelgeving in het buurland te geven.

Tot slot van deze belangrijkste economische en bestuurlijke beperkingen voor de ondernemer nog kort aandacht voor een belangrijk punt dat Bourdieu (2005, p.225) naar voren heeft gebracht. Zijn standpunt is dat de 'global market' een politieke creatie is. Het product van een min of meer bewust overeengekomen beleid. In principe stelt Bourdieu dat het idee internationaal zaken te doen zodoende niet (direct) deel uitmaakt van het dagelijks leven, handelen en verwachtingen van, vooral kleine en middelgrote, ondernemers. Internationale economische mobiliteit moet als het ware aangeleerd worden en langzaam onderdeel gaan uitmaken van de sociaal-economische structuur waarin ondernemers handelen. In dit licht is het vrij logisch dat er geen één op één relatie aanwezig is tussen het openstellen van de Europese binnengrenzen en economische grensoverschrijdende interactie tussen MKB'ers. Verandering in houding vergt dus vooral ook geduld.

Als er één schaap over de dam is, volgen er meerdere. Zo zal het ook werken bij ondernemers, des te meer er mogelijk blijkt en des te meer men leert van elkaars ervaringen, des te meer informatie en ervaring er beschikbaar komt omtrent samenwerking over de grens en des te meer MKB'ers dan zullen besluiten contact aan te gaan met partners over de grens. Of zoals onder anderen Van Houtum stelt (1999, p.333); "The international orientation of entrepreneurs can be seen as a mental learning process".

5.3 Beperkingen van de Actieradius: Sociale en Psychologische Dimensies

Beperkingen kunnen tevens voortkomen uit de sociale en psychologische 'embeddednes' (Granovetter, 1985) van de ondernemer in de directe omgeving en samenleving. Daarom aandacht voor de invloed van de ruimtelijke identiteit op de actieradius van mensen. Hierbij wordt aandacht besteed aan nationaliteit en ruimtelijkheid in het dagelijks leven als belangrijke referentiepunten voor activiteiten.

Nationaliteit

Nationaliteit is nog immer een belangrijk referentiepunt voor individuen. De natie functioneert nog steeds als een intuïtieve structuur, dat ons gevoel van plaats mede bepaalt. Als groep eigent de natie zich een bepaald territorium toe. Daaraan worden normen, waarden en ideologie toegeschreven die de 'leden' van een natie verenigen en binden. Dit nationale territorium krijgt zodoende een specifieke betekenis voor individuen binnen de nationale groep, een betekenis waar men affiniteit mee heeft. Bovendien bepaalt dit het gevoel voor plaats door een onderscheid te maken tussen wat intern en extern is, wie en wat tot de natie

behoort en wie of wat er buiten vallen. Oftewel, het bepaalt tot op zekere hoogte waar het verschil tussen 'wij' en 'zij' ligt. Naties beslaan daartoe niet simpelweg een bepaalde ruimte, maar zij claimen deze ruimte, ze bezitten en *maken* deze plaats. Naties representeren een gedeelde mentaliteit en ideologie binnen een grondgebied, en plaatsen een gemeenschap in deze ruimte (Edensor, 2002).

Zowel Edensor (2002) als Bourdieu (2005) stellen dat de natie, ook in de 21^e eeuw, een sterk referentiekader voor haar inwoners vormt. Edensor beargumenteert dan ook dat nationaliteit als basis structuur optreedt in de globaliserende wereld. In die zin dat het gedachten, meningen en acties zou ordenen. Toegepast op de economie brengt Bourdieu het belang van de (natie-)staat daarnaast als volgt naar voren; "(...)The economic field is, more than any other, inhabited by the state, which contributes at every moment to its existence and persistence, and also to the structure of the relations of force that characterize it." (Bourdieu, 2005, p.12). Bourdieu gaat hiermee voor het gemak even voorbij aan bijvoorbeeld multinationals, die niet gebonden zijn aan plaats. Maar het brengt wel naar voren dat zelfs in de economie de natie een denkkader vormt. Wat Bourdieu in principe stelt is dat de staat traditioneel het terrein is van de economie, en dat de staat of natie zodoende een onderdeel van de routines en gewoonten wordt van personen, waardoor hun economisch handelen hier door beïnvloed wordt. Dit bemoeilijkt en beperkt de grensoverschrijdende interactie.

Ondanks dat de natie een 'imagined community' (Anderson, 1991) is, hebben mensen het gevoel onderdeel van deze grote gemeenschap te zijn. Een gemeenschap die gekenmerkt wordt door onderlinge betrokkenheid. Deze nationale betrokkenheid onderling biedt veiligheid en ordening. Het is in dit licht niet al te moeilijk voor te stellen waarom mensen in hun dagelijks leven voornamelijk binnen de grenzen van de nationale identiteit actie ondernemen. Tegelijkertijd brengt nationaliteit een identificatie met de nationale ruimte én een afzetting tegen ruimten daarbuiten met zich mee. Naties als 'imagined communities' hebben ook weer 'anderen' nodig om een gezamenlijke nationale identiteit en grondgebied op te kunnen bouwen en uitdragen. De natie zet zich net zoveel af tegen anderen om zich een eigen 'wij'-gevoel toe te eigenen, als dat de sociale groep uitgaat van haar eigen karakteristieken. Zonder anderen weet men immers niet wie men zelf is. Dit brengt met zich mee dat wie en wat buiten de eigen natie valt (sociaal) gerechtvaardigd is om minder directe aandacht aan te besteden, onverschillig tegenover te staan (Van der Velde et al., 2004), of zelfs te negeren. De natie als denkkader is zodoende een beperking van de beleavingswereld van een individu, zo zou gesteld kunnen worden. In het dagelijks leven is het logischer om daarom te richten op acties en handelingen in de 'vertrouwde', 'veilige' nationale ruimte.

Binnen deze argumentatielijnen kan nationale identiteit gezien worden als een beperking voor de actieradius van een individu in het dagelijks leven. Vanuit de nationale identiteit 'beleeft' die persoon de ruimte waarin hij woont en werkt. Contact met iemand van buiten de eigen, nationale, groep is daarmee minder vanzelfsprekend dan interactie met iemand uit de eigen groep, met de eigen gedeelde nationale identiteit. In dit kader is het wellicht ook makkelijker te begrijpen dat, ondanks formeel geopende grenzen, burgers, ondernemers binnen het MKB, en beleidsmakers, nog niet ten volle de grens over kijken. Niet in die mate dat de natie het economische veld bepaald, maar dat de natie en de staat wellicht nog steeds belangrijkere referentiekaders vormen in het dagelijks leven van mensen dan in deze 21^e eeuw over het algemeen wordt aangenomen.

Dit is niet om te argumenteren dat het dagelijks leven van mensen zich binnen de natie afspeelt, in het geheel niet, of dat de natie de meest sterke entiteit voor identificatie vormt. Identiteiten gaan veel internationaler, omdat identificatie met de ruimte buiten de natie steeds makkelijker wordt door o.a. media en internet. Bovendien valt ook juist een identificatie met lokale ruimten steeds sterker naar voren te nemen, als antwoord op een homogeniserende wereld. Hoewel we volgens Edensor nog steeds in een generationaliseerde wereld leven, moeten de punten van Edensor en Bourdieu niet buiten haar proporties worden gezien. Het draait erom dat een nationaal referentiekader invloed heeft op het handelen van mensen en de actieradius in het dagelijks leven kan beperken. Dit wil niet zeggen dat het de actieradius geheel *bepaalt*. Voor de ondernemer geldt bovendien dat deze

zich in veel mindere mate mag laten voegen naar dit nationale referentiekader, maar zich eerder zal laten leiden door zijn ambitie. Toch wordt hier beargumenteerd dat de natie als referentiepunt een beperking vormt voor grensoverschrijdende interactie, aangezien het onzekerheid, onwetendheid, enige mate van vrees, onveiligheid en wantrouwen voedt richting hetgeen buiten de grenzen van de natie ligt. Voor contact met een persoon van over de grens zal daardoor een drempel(tje) genomen moeten worden. Deze drempel moet zo laag mogelijk gemaakt worden, door te informeren en het mogelijk te maken in te leven in wie de 'anderen' zijn.

Identificatie met de ruimte in het dagelijks leven

Naast het nationale referentiekader kan ook de beeldvorming in het dagelijks leven zijn invloed hebben op de actieradius van de MKB'er. Het proces van identificatie met de ruimte speelt zich voor een groot deel af op lokaal en regionaal niveau. Daar waar men de ruimte produceert en reproduceert in het dagelijks leven. In het dagelijks leven worden bepaalde grenzen door routineus handelen in stand gehouden.

Het dagelijks leven bestaat uit die banale, routineuze handelingen en acties waar mensen niet of nauwelijks nog over nadenken en iedere dag herhalen. Het zijn vaste patronen van handelingen. Volgens De Certeau is het dagelijks leven dan ook "gerelateerd aan herhaalde actieve bewegingen in de ruimte" (De Certeau in Strüver, 2005, p.66). Het dagelijks leven omvat gedeelde en min of meer gestandaardiseerde percepties, gedachten en acties van mensen in de ruimte. Binnen het dagelijks leven bepalen banale, routineuze percepties, gedachten, handelingen en acties, waar individuen niet of nauwelijks nog over nadenken, een vrij groot gedeelte van de wijze waarop mensen handelen.

De Certeau (Strüver, 2005, p.66) geeft daarbij aan dat het "dagelijks leven niet simpelweg afhangt van de wil, acties en reflecties van individuen, maar van (verschillende) culturele achtergronden". De vorming en inhoud van dagelijks leven is kortom niet slechts toe te schrijven aan individuen, maar er moet rekening gehouden worden met het bewustzijn, identiteit en handelen van de sociale groep waar men deel van uitmaakt. Ook dagelijkse handelingen zijn relationeel op deze manier. Bovendien wordt dit dagelijks leven verbeeld, geconstrueerd en gecommuniceerd door allerhande 'verhalen' en uitingen daarvan. Strüver (2005, p.54) geeft een beknopt overzicht; "The stories that shape people's lives can be found in various 'forms' (such as dreams, fairy tales, photos, comics, cartoons, films, radio programmes, novels, theatre plays, museums, guidebooks and textbooks, newspaper/magazine reports, etc), they are communicated via some medium (spoken words, radio, print, TV, internet, etc) and they are located in a particular cultural context".

In het dagelijks leven, met haar (on)bewuste routines, keuzes, percepties en acties, worden grenzen geproduceerd en reproduceert naar de eigen inzichten. Zoals Storey (2001, p.146) naar voren brengt; "Boundaries are constructed and contested in peoples' everyday lives". Newman en Paasi (1998, p.197) noemen het dagelijks leven dan ook als een derde belangrijke schaal, naast staat en natie, waarop de betekenissen van de (staats)grens uiteindelijk worden gereproduceerd en betwist. Een grens ontleend haar contextualiteit zodoende ook voor een groot gedeelte aan de ervaringen van mensen uit het dagelijks leven. Op welke wijzen met de grens wordt omgegaan in het dagelijks leven, bewust of onbewust, zowel in de grensstreek zelf als in meer centrale gebieden van een staat of natie, vormen de betekenissen die aan een grens worden ontleent. In de lokale context zou een grens wel eens een veel andere betekenis kunnen hebben, dan binnen het nationale of Europese discours dat wordt uitgedragen. Grenzen fysiek wegnemen op Europees niveau kan zodoende van weinig nut zijn, wanneer dit niet tot een verandering van de betekenis van een grens in het lokale dagelijks leven van mensen leidt.

Kortom in hun dagelijks leven en dagelijkse ervaringen geven mensen bewust of onbewust betekenis aan een grens. De grens is zodoende geen neutraal fenomeen. Bij de studie naar grenswerking en invloed van een grens moet daarom sterk rekening worden gehouden met deze representatie van grenzen in het dagelijks leven van mensen. Op welke wijze in de dagelijkse routine de grens gereproduceerd wordt, centrale discourses betwist worden en de grens zelf gepercipieerd binnen een grensstreek, zijn belangrijke gegevens om

bijvoorbeeld de mate van openheid van een grens of de grensoverschrijdende mobiliteit in de praktijk te begrijpen.

Echter, aan grenzen worden niet alleen in de dagelijkse routine en acties betekenis verleent, de relatie is ook omgekeerd. Storey (2001, p.33) geeft deze relatie in één zin weer; "in a myriad of ways, borders become elements within people's everyday lives and shape their day-to-day being". Grenzen hebben dus ook invloed op het dagelijks leven en construeren op hun beurt mede het dagelijks leven van mensen. De grens brengt bepaalde 'regels' met zich mee (Paasi, 1999, p.677), die geïntegreerd worden in de dagelijkse routine, maar wel degelijk het dagelijks handelen beïnvloeden. Het dagelijks leven en ervaringen aan de grens kunnen zodoende wellicht omschreven worden als begrensde en genationaliseerde dagelijkse routines. De grens als afbakening van de nationale identiteit komt hier weer de hoek om kijken.

Nationale identiteit en de denkbeelden en symbolen, die hier 'bij horen' kleurt het dagelijks leven op verschillende wijzen. Ook nu nog, of misschien wel juist in deze tijd. Tim Edensor (2002, p.93) opent de blik voor deze hypothese op een zeer duidelijke wijze, die voor iedereen herkenbaar zal zijn;

"The extent to which this (everyday life) is grounded in a national habitus becomes clear when we move to another country and are dumbfounded by the range of everyday competencies which we do not possess, where we come across a culture full of people who do not do things the way we do them, who draw on different practical resources to accomplish everyday tasks".

Uit deze bespreking komt naar voren dat routineus handelen in het dagelijks leven invloed kan hebben op de beeldvorming ten opzichte van bijvoorbeeld het oversteken van de nationale grens. Deze bewuste of onbewuste beelden bepalen tot op zekere hoogte de houding van mensen ten opzichte van bepaalde ruimten, personen, groepen en acties. Dit kan bijvoorbeeld leiden tot een vergroting van de (mentale) afstand met plaatsen aan de andere zijde van een grens, of een andere blik op de mate van openheid van een grens. Beleid gericht op het laten vervagen van grenzen zal daarom rekening moeten houden met deze representaties en routines in het dagelijks leven. Routines zijn moeilijk te veranderen, waardoor open grenzen niet per definitie leiden tot 'open minds'.

Affectie en Stereotypen

Stereotypen die zich een plaats hebben verworven binnen dagelijkse beeldvorming en routine vormen een ander belangrijk aspect. Verhalen en beelden van de 'ander' worden afgebakend door de mentale of fysieke grens. De grens werkt op deze manier ook door op het dagelijks leven, door 'anderen' en de eigen gemeenschap zichtbaar te maken. Stereotyperingen zijn hierbij erg belangrijke 'instrumenten' in het dagelijks leven (zie bijvoorbeeld Strüver, 2005, p.27-32). Verschillen en overeenkomsten met anderen worden uitvergroet en gaan op een gegeven moment door het leven als de waarheid, als 'feiten'. Deze verhalen en beelden vormen manifestaties van de (nationale) grens en worden verbeeld in de ruimte door de grens. De begrensde eigen gemeenschap houdt deze stereotype beelden in stand om een onderscheid te kunnen blijven maken. Deze beelden vormen eigenlijk ook grenzen op deze manier. Stereotypen, meestal negatief van aard, verhoogt de drempel om interactie aan te gaan met personen aan de andere zijde van de grens. Ter illustratie wordt in Box 2 specifiek ingegaan op deze stereotypering tussen Nederlanders en Vlamingen.

Ondanks dat de ondernemer zijn keuzes niet enkel af zal laten hangen van affectieve gevoelens jegens het buurland of de eigen regio, geldt imago wel als een factor van invloed. Wanneer een ondernemer meer contact heeft met het buurland, in de vorm van bijvoorbeeld recreatie, winkelen, vrienden en familie, dan zal het gemakkelijker zijn een (positief) beeld te vormen van het gebied over de grens. Dit kan tot een zekere affectie leiden, wat het zaken doen met partners van over de grens kan vergemakkelijken. Dit bleek ook uit de interviews.

Ondernemers geven aan dat er niet zozeer grote cultuur of taalverschillen bestaan tussen Nederlanders en Vlamingen, maar dat er veeleer over nuanceverschillen gesproken moet worden. Er zijn niet zoveel verschillen in cultuur en wijze van zaken doen, maar het zijn de vooroordelen over een weer die het probleem zijn. Hierdoor kunnen communicatieproblemen ontstaan of uitvergroot worden. In de gesprekken met ondernemers kwam naar voren dat de verschillen in bedrijfscultuur niet groot zijn, dat er meer overeenkomsten zijn. Maar dat juist de verschillen uitvergroot worden en het imago en de handelingen over en weer sterk beïnvloeden. Van de stereotypen die bestaan is altijd wel een gedeelte waar, er zijn wel degelijk verschillen, maar die hoeven geen barrière te vormen. Toch is er een imago probleem langs twee kanten. Uit een van de gesprekken kwam bijvoorbeeld naar voren dat er in Vlaanderen nog terughoudendheid ten opzichte van de Nederlandse ondernemer heerst. Dit is te illustreren met het volgende voorbeeld;

“Een Nederlands bedrijf kan beter een Vlaming in dienst nemen om offertes, klanten, uit België binnen te halen. Een Nederlander in overleg zal door een Vlaming vrijwel altijd afgewezen worden, al heeft hij nog zo’n goed product. Zelfs als men weet dat de Nederlander een werknemer is van een Belgisch bedrijf. Een Vlaming zal ook over het algemeen niet uitbesteden aan een Nederlander. Echter als de Nederlandse werknemer geïntroduceerd wordt door een Vlaming, dan kan je als Nederlander wel binnenkomen”.

Nu is dit een vrij extreem voorbeeld, net zoals de stereotypering van de Vlaming en Nederlander in Box 2, maar het geeft wel aan dat imago's zeker invloed hebben op ondernemers in de grensstreek Vlaanderen-Nederland.

BOX 2: De Nederlander en de Vlaming in Bedrijf

De Nederlander komt binnen bij een overleg en zegt; “Ik zou graag een kop thee willen hebben”. De Vlaming komt voor overleg bij de Nederlander op kantoor en krijgt een broodje kroket als lunch, terwijl hij toch dacht een echte maaltijd te krijgen voorgeschoteld. Verschil moet er zijn...Tussen de Nederlander en de Vlaming heersen nog altijd sterke vooroordelen (Rietbergen et al., 2005). Hoe men elkaar ziet wordt mede bepaald door hardnekkige stereotype representaties van de ander. Het is aardig eens te kijken naar typering van de buur, zoals geuit door ondernemers. Het lijstje met steekwoorden en typering maakt een beetje duidelijk waarom er nogal wat wantrouwen tussen ondernemers van beide naties bestaat. De Nederlander en de Belg; ze zijn als water en bier! (Wouters, 2005, p. 115).

Dé Nederlander:

Bureaucratisch
Vlot
Rechtstreeks
Ad rem
Assertief
Gedreven
Oppervlakkig
Kortere beslissinglijnen
Zakelijk
Business mensen
Perfectionistisch
‘Dikke Nek’
Mondig
Internationaal
Agressief
Alert
Niet efficiënt
Vergadercultuur
Resultaat gericht

Dé Vlaming:

Gesloten karakters
‘Stijfkoppen’
Stroef en op de hoede
Betrokken bij het bedrijf en het werk
Zorgvuldig
Voorzichtig
Hiërarchische bedrijfsvoering
Nemen de tijd
Hard werkend
Efficiënt
Timide
Minder commercieel
Gemoedelijk
Bourgondiër
Bescheiden
Lokaal
Trendsettend
Individualistisch
Ambtelijk

5.4 Verklaringen voor een Beperkte Interactie

Aan de hand van Bourdieu (2005) en Simon (1960) is reeds naar voren gekomen dat ondernemers gezien moeten worden als 'bounded rational'. Individuen worden in hun (economisch) handelen in zekere mate gestuurd door affectie, emoties, gewoonten en verwachtingen. Zij komen minder rationeel tot bepaalde keuzes dan voorgesteld in neoklassieke economische theorie. Ook de ondernemer is tot op zekere hoogte ingebed in bepaalde sociaal-culturele routines, zoals ook al is gebleken uit de genoemde beperkingen. Daarmee benutten ondernemers niet altijd alle kansen die aanwezig zijn, bijvoorbeeld de kans op het benutten van een potentiële grensoverschrijdende actieradius. Wat verklaart nu dat ondernemers in de grensstreek hun potentiële actieradius niet ten volle benutten, omdat er een grens in deze ruimte aanwezig is? Daartoe worden twee bestaande modellen besproken. Allereerst een model dat naar voren brengt welke factoren van belang zijn voor het keuzeproces van een ondernemer om tot contact met een onderneming over de grens over te gaan (Van Houtum, 1998). Ten tweede het 'Threshold of Indifference'-model van Van der Velde (et. al., 2004).

'Contact Determinants' binnen het INTERFACE-model

Van Houtum (1996; 1998; 1999) heeft uitgebreid onderzoek gedaan naar grensoverschrijdende economische relaties en de wijze waarop actoren besluiten grensoverschrijdend (economisch) actief te worden. Centraal in het werk van Van Houtum staat het belang van de subjectieve realiteit van grenzen. Het model stelt dan ook mentale representaties in relatie met het daadwerkelijk handelen van een actor over de grens. Het model (zie figuur 5.1) tracht determinanten te onderscheiden die bepalen of ondernemers wel dan niet contact aan willen gaan met ondernemers over de grens.

Beargumenterd wordt dat de 'affectieve ruimte', 'cognitieve ruimte' en 'actie ruimte' bepalen of een ondernemer wel of niet contact aangaat met ondernemers aan de andere zijde van de grens. Daarmee wordt uitgegaan van een belangrijke onderscheiding die gemaakt wordt in de sociale psychologie, namelijk het onderscheiden van drie componenten van de psychologische persoonlijkheid van het individu; actie, affectie en cognitie (Van Houtum, 1999, p.331). Van Houtum doet geen uitspraken over welke determinanten volgens hem de sterkste invloed hebben op het keuzegedrag van ondernemers.

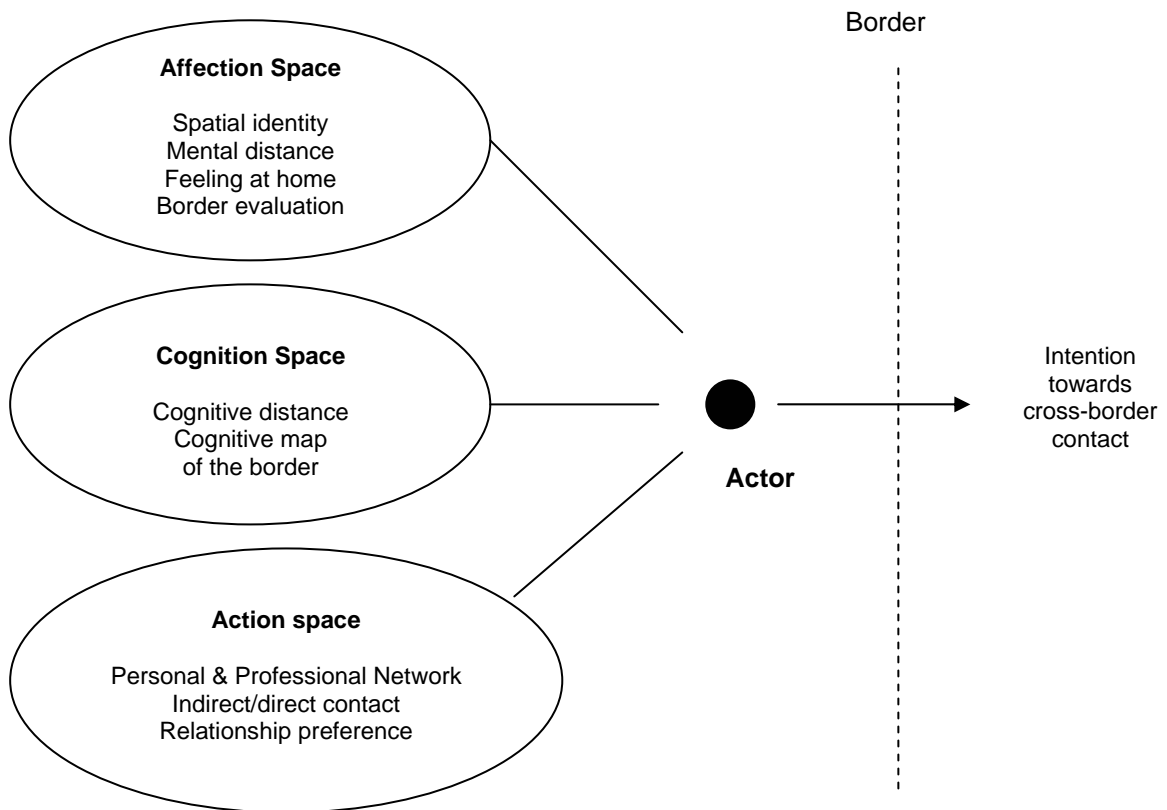
De drie componenten zijn vertaald naar de ruimtelijke context van de ondernemer. Achtereenvolgens kan de inhoud van de drie componenten (Van Houtum, 1998, 1999) uit het model als volgt uitgelegd worden;

- 'Affection space'; Hieronder vallen 1) Ruimtelijke identiteit; 2) Mentale afstand; 3) Thuis voelen; 4) Grens evaluatie. Oftewel, de waardering van een plaats en de ruimte door een individu. Dit aspect focust op de gevoelens en emoties die mensen hebben ten aanzien van een bepaalde plaats en ruimte. Deze gevoelens van een persoon voor deze ruimte en emotionele betrokkenheid bij plaats en ruimte maken de wijze waarop het individu deze ruimte percipieert en waardeert.

De factor 'mentale afstand' is erg belangrijk in deze. Het beeld dat ondernemers van elkaar hebben is een belangrijk element. Dit beeld komt voort uit eigen ervaringen, de ervaringen van andere ondernemers, en andere bronnen van directe communicatie en informatie. Deze ervaringen bepalen voor een groot deel de karakteristieken die de ondernemer aan de ondernemers uit het andere land of regio toekent. Dit kan leiden tot stereotypering of het instandhouden daarvan, zoals eerder beschreven. De mentale afstand drukt dan ook de individuele, subjectieve inschatting van overeenkomsten en verschillen tot een andere cultuur uit. Het gaat hierbij om de gepercipieerde verschillende en consequenties daarvan, tussen de wijze van zaken doen met ondernemers uit het eigen land of uit het buitenland. Het verschil zoals de ondernemer deze ervaart is van belang voor zijn keuze om zaken te (blijven) doen met een partner uit het andere land. Hoe groter de mentale afstand, des te moeilijker wordt zaken doen over de grens. Wat de afstand is tussen twee regio's kan niet alleen bepaald worden door de fysieke afstand te meten, de mentale afstand speelt ook een grote rol.

De mate waarin de onderneming zich thuis voelt in de (bedrijfs)cultuur van het buurland is een tweede determinant in deze. In hoeverre de ondernemer emotioneel en gevoelsmatig betrokken is bij de cultuur van het buurland heeft zijn invloed op het uiteindelijke gedrag van de ondernemer. Dit is een zaak van individuele affectie tegenover de cultuur van het buurland.

Ruimtelijk identiteit en de betekenis en het belang dat de ondernemer toekent aan de grens zijn de overige determinanten van het affectieve component van het model.



Figuur 5.1: Determinanten voor het aangaan van contacten over de grens.
Bron: Van Houtum, 1998, p. 91.

- Cognition space; Hieronder vallen: 1) Cognitieve afstand; 2) Cognitieve kaart van de grens. Oftewel, de kennis die een individu bezit over zijn/haar omgeving. Individuen hebben een cognitieve representatie van de realiteit. Deze representatie is gebaseerd op ervaring en kennis; het bewust zijn van, de subjectieve kennis en herkenning van karakteristieken en condities in een andere staat, natie, regio, enz. Deze 'kennis' komt voort uit de eigen ervaringen en bestuderingen en is hierdoor gekleurd. De ondernemer kan bijvoorbeeld een afstand tussen twee plaatsen anders inschatten, of de grens ergens anders situeren dan op een landkaart gedaan zou worden. Een test onder ondernemers en beleidsmakers uit de grensstreek wees bijvoorbeeld uit dat een ieder de grens anders intekende op een landkaart zonder grens. Daarbij was opvallend dat Nederlanders Zeeuws-Vlaanderen tot België lieten 'behoren', en de Belgen Limburg bij hun eigen land trokken. Dit zou er bijvoorbeeld op kunnen duiden dat voor hen de mentale afstand met Limburg kleiner is dan met bijvoorbeeld Noord-Brabant. Het voorbeeld laat ook zien dat de grens door een ieder anders gepercipieerd wordt (zie Box 3).
- Action Space; Hieronder vallen: 1) Persoonlijk en professioneel netwerk; 2) Indirect/direct contact; 3) Relatie voorkeuren. Dit is de ruimte geconstrueerd door de

feitelijke acties en handelingen van actoren. Hierbij zijn de informele persoonlijke en zakelijke contacten over de grens, de bezoek frequentie, het aantal contacten en het type interactie dat de ondernemer zoekt, van belang.

De grens oversteken is een actie die gepaard gaat met nieuwsgierigheid en een vleugje angst en onzekerheid zoals Newman (2003, p.21) eens geschreven heeft. Bovendien voedt het 'wij' versus 'zij'-gevoel, dat wordt versterkt en in zekere mate bepaald door de staatsgrens, de mentale afstand en vermindert het vertrouwen tussen ondernemers van verschillende nationaliteiten in grensoverschrijdende economische relaties (naar Van Houtum, 1999, p.334).

Beperking van de actieradius worden binnen dit model verklaard door de beeldvorming van een ondernemer ten opzichte van de ruimte en samenleving in het buurland. Cognitieve representatie, mentale afstand en identiteit staan hierbij centraal. De verklaring voor een beperkte actieradius worden niet zozeer gezocht in regelgeving of ambitieniveau, maar veeleer in kennis en ervaring die de ondernemer heeft ten opzichte van de ruimte en de personen over de grens. Deze subjectieve beeldvorming beïnvloedt sterk de intentie die de ondernemer heeft om over de grens zakelijke contacten te (gaan) onderhouden.

'Threshold of Indifference'

In het verklaren van een beperkte grensoverschrijdende interactie voegt Van der Velde (et al., 2004) een aantal punten toe via de introductie van het onderstaande 'Threshold of Indifference'-model voor grensoverschrijdend arbeidsaanbod (figuur 5.2). Belangrijke punten zijn;

1. Het model neemt sociale en psychologische limieten van de economische rationaliteit mee;
2. De bereidwilligheid van werknemers om (economisch) mobiel te zijn moet niet worden overgewaardeerd. Er moet uitgegaan worden van de heersende trend in de praktijk om tot een goed model te komen;
3. De ruimte aan de andere zijde van de grens is vaak niet aanwezig in het referentiekader van een individu en wordt daardoor niet eens meegenomen in het keuzeprocess. De 'Threshold'.

Cross-border crossing passiveness	Indifference factor
-----------------------------------	---------------------

Threshold of indifference

Cross-border crossing activeness	Stay	Keep-factor	Repel-factor
	Go	Push-factor	Pull-factor
		Home	Away

Figuur 5.2: The Threshold of Indifference. Naar: Van der Velde & Van Houtum, 2004, p.50.

Martinez (1994, p.6) vat het patroon waarin inwoners uit een grensstreek omgaan met de grens, samen in een eenvoudig figuur. In dit model worden twee typen inwoners naar voren gebracht; de grensregio bewoners die gericht zijn op het eigen land, "National Borderlanders", en de inwoners van de grensstreek die zich bij voorkeur (mede) oriënteren op het gebied aan de andere zijde van de nationale grens, "Transnational Borderlanders". Zij onderhouden significante relaties met het buurland, terwijl de eerste categorie inwoners met de rug naar de grens toe staat. Alhoewel sterk vereenvoudigd, geeft dit model een startpunt. In het model zit besloten dat blijkbaar niet ieder individu die in de grensstreek woont automatisch over de grens actief is, of wil zijn.

Van der Velde en van Houtum haken hier op in. In die zin dat volgens hen niet uitgegaan moet worden van grensoverschrijdende mobiliteit als rationeel gedrag van bewoners, ondernemers en beleidsmakers uit de grensstreek, maar dat veeleer immobiliteit de regel is. Immobiliteit is veeleer routine, de gewoonte. Newman, onder anderen, wijst er dan ook op niet te naïef te zijn wanneer het gaat om de dagelijkse realiteit van grensoverschrijdende samenwerking; "(...) We should not be naïve in thinking that the border opening process removes all barriers to movement and entry restrictions. Focusing on cross-border governance and cooperation as a "positive" value should not simply become a la mode because it does not always reflect reality" (Newman, 2003, p.21). In het modelleren van grensoverschrijdende mobiliteit moet hier zeker rekening mee worden gehouden.

Van der Velde en Van Houtum (2004) zijn één van de weinigen die met dit aandachtspunt daadwerkelijk rekening hebben gehouden. In hun model voor een grensoverschrijdende arbeidsmarkt in de EU speelt immobiliteit een centrale rol. Hoewel handelend over de situatie van de grensoverschrijdende arbeidsmarkt kan dit model zeker gebruikt worden in algemenere zin, bijvoorbeeld voor het aangaan van economische relaties door ondernemers aan de andere zijde van de grens.

Van der Velde en Van Houtum stellen dat de meeste arbeiders in het dagelijks leven geen rationele kosten-baten analyse maken, gebaseerd op een keuze tussen werken in het eigen land of vertrekken naar het buitenland voor werk. Het huidige beeld dat opgeroepen wordt in EU-beleid en in academische debatten, gaat uit van een geïntegreerde Europese markt, waaruit een overschatting van de potentiële mobiliteit van werknemers volgt. Zodoende bevindt het heersende discours zich in "the classic scientific trap in which modellers have forgotten about the dominant modes in actual practice" (Van Velde en van Houtum, 2004, p.45). Daarom pleiten de auteurs voor het opnemen van immobiliteit als determinant in een model voor grensoverschrijdende arbeidsmarkt mobiliteit in de EU. Wat namelijk onderschat wordt is de passiviteit van individuen, zoals Van der Velde en Van Houtum het noemen; "non-action". Door het invoegen van deze non-action in het uiteindelijke model lijkt de praktijksituatie, waarin de intensiteit van grensoverschrijdende mobiliteit nog altijd lijkt 'tegen te vallen', veel beter te begrijpen en verklaren. De "threshold of indifference" is daarin de representatie van de non-actie van individuen.

Het model brengt naar voren dat individuen niet automatisch ruimtelijk mobiel zijn. Personen zullen pas grensoverschrijdend actief worden wanneer (onbewust) een bepaalde drempel, de 'threshold of indifference', is genomen. Veel mensen denken niet eens aan de mogelijkheid om de grens over te kijken, en komen dus nooit voorbij de 'threshold of indifference', immers; 'if you don't know, you don't care'. Aangezien veel mensen de eerste drempel niet nemen, zal slechts een kleine groep mensen het onderste gedeelte van het model bereiken, het gedeelte waarin men een actieve houding aanneemt. Zelfs daar zijn nog een aantal obstakels te nemen voordat het individu daadwerkelijk besluit om weg te gaan (Go-Away). De 'Keep-factor' staat daarbij voor de factoren die de ondernemer dicht bij huis houdt, de voordelen van de eigen vestigingsplaats. Onder de 'Repel-factor' vallen de factoren die de ondernemen juist weghouden van het zaken doen over de grens, hetgeen hem afschrikt. Pas de 'Push-factoren' en 'Pull-factoren' zijn argumenten voor de ondernemer om de grens over te kijken. De 'Push-factoren' geven aan welke factoren aanleiding zijn om over de grens te kijken, de 'Pull-factoren' staan voor argumenten om juist naar een specifieke plaats, markt, netwerk of partner te gaan.

Van der Velde en Van Houtum willen door middel van dit model duidelijk maken dat immobiel zijn de regel is en mobiliteit de uitzondering als het gaat om grensoverschrijding. Daarmee doorbreken zij het heersende discours van 'Europa Euforie', waarbij de openheid van grenzen voor alle segmenten van de samenleving een vaste waarde is geworden. Dit beeld komt (nog) niet overeen met de situatie in de praktijk en het is daarom van waarde dat Van der Velde en Van Houtum terugkeren naar het construeren van een model vanuit de heersende praktijksituatie. Het model bezit zo een grote meerwaarde om grensoverschrijdende mobiliteit op een juiste manier te kunnen begrijpen en verklaren.

De 'treshold of indifference' kan bovendien een gat in de argumentatie binnen het vorige model van Van Houtum opvullen. Affectie, cognitie en actie bepalen immers niet geheel of er wel of niet contact aangegaan wordt over de grens. Een groot aantal ondernemers zal er gewoonweg nooit aan gedacht hebben. Deze (on)bewuste (non-) beslissing is niet voldoende meegenomen in het model van Van Houtum waardoor het 'Threshold of Indifference'-model een goede toevoeging is.

5.5 Kritische Benadering

Beperkingen en verklaringen van de grensoverschrijdende actieradius komen vooral naar voren op sociaal-psychologisch gebied. Zij zijn gelieerd aan bijvoorbeeld de theorie dat economische relaties gezien moeten worden als 'embedded' (Granovetter, 1985). Op bedrijfsniveau gaat het binnen dit concept om de sociale relaties die bedrijven met hun vestigingsregio onderhouden, terwijl op regionaal niveau de sociaal-culturele context van het ondernemen centraal staat. Geargumenteed wordt dus dat via de persoonlijke relaties van de ondernemer culturele waarden en sociale structuren belangrijke institutionele kaders vormen. Het persoonlijke 'ingebbede' netwerk van de ondernemer functioneert daarbij vaak als één van de 'keepfactoren' voor ondernemers (Atzema et. al., 2002, p.138-142).

Daarnaast kwam naar voren dat vooral het verklarende model van Van Houtum sterk gestoeld is op inzichten uit de psychologie. Het richt zich op individueel ruimtelijk gedrag en de emoties, affecties en cognities die hun invloed uitoefenen op het keuzeproces van dit individu. Belangrijke determinanten binnen deze, behaviourale, benadering bleken onder anderen individuele aspiraties van de ondernemer, cultureel bepaalde normen en waarden, mental maps en regionale imago's van de ondernemer. Subjectieve ruimtelijke beelden bleken belangrijk in het begrijpen van achterblijvende grensoverschrijdende interactie. Zoals uit de gesprekken met ondernemers naar voren is gekomen, en ook door onder anderen Lambooy (1988, p.65) wordt bevestigd, blijkt het bestaan van deze subjectieve ruimtelijke beelden ook door empirisch onderzoek te worden bevestigd. De behaviourale verklaringen vormen dan ook een realistische benadering. In die zin dat het de rol van cognitie en individuele keuzefactoren benadrukt en de ruimte als representatie vooropstelt (naar Johnston et. al., 2000, p.42).

Toch bleek reeds binnen deze bespreking van actieradiusbeperkingen dat individuele, psychologische en sociale factoren niet voor 100 procent verklaren waarom een ondernemer niet over de grens economische interactie aangaat. Kijk alleen maar naar de verschillen in wet- en regelgeving die blokkerend werken. Tot slot van deze bespreking zodoende een kritische kijk op de gegeven verklaringen. Uit het empirisch onderzoek volgt dat enkele punten wellicht lijken te ontbreken, terwijl andere punten eventueel centraler gesteld kunnen worden binnen modellen voor de verklaring van de intentie van ondernemers om grensoverschrijdend zaken te gaan doen.

1. Verklaringen te veel gezocht op sociaal-psychologisch gebied?

Allereerst is het lastig om in de praktijk de invloed van ruimtelijke identiteit, mentale afstand, etc., van een ondernemer te meten. Percepties, imago's en subjectieve beelden zijn wellicht in te schatten en het is mogelijk ernaar te vragen bij ondernemers. Echter, zoals onder anderen Atzema (2002, p. 90) terecht stelt, niemand wil graag voor irrationeel worden versleten, zeker ondernemers niet. Zij zullen altijd hun keuze om niet over de grens te kijken rechtvaardigen, al zijn deze argumenten wellicht niet doorslaggevend. Dit maakt affectie en cognitie moeilijk te 'meten' variabelen, aangezien zij wellicht niet direct te observeren vallen.

Ten tweede is te stellen dat bovenstaande modellen niet duidelijk genoeg relaties weergeven. Ze geven factoren aan die invloed hebben op de ondernemer, maar niet duidelijk de wijze van invloed en de (in)directe verbanden tussen deze factoren. Toegegeven, dit is niet gemakkelijk te bewerkstelligen binnen een (leesbaar) model. Echter, er lijkt te weinig aandacht voor het onderscheid tussen de ruimtelijke voorkeuren die voortkomen uit affectieve en cognitieve representaties, en het feitelijke ruimtelijke gedrag. De modellen geven niet aan wanneer de kans hoger of lager is dat een bepaald bedrijf de grens over gaat.

In het onderzoek is reeds naar voren gekomen dat gewaakt moet worden voor een te sociaal of cultureel deterministische kijk. Op deze plek nog een keer deze nuancering; percepties ten opzichte van de ruimte en de 'ander' aan de overzijde van de grens hebben niet per definitie een verandering in het keuzegedrag van de ondernemer tot gevolg. Er is beargumenteerd dat de ondernemer niet geheel rationeel kan handelen, dit wil echter nog niet zeggen dat de onderneming zich laat leiden door identiteit, gevoel en affectie. Zij hebben zeker invloed, maar dit moet, en mag, niet opgeblazen worden. Daarvoor spelen toch te veel bedrijfsbelangen, ambitie en winstoordeel mee. Bovendien moet de ondernemer als individu wel bekeken blijven worden binnen het besluitvormingsproces van het bedrijf. Daarmee zullen individuele motieven gefilterd worden en vaak niet leiden tot handelingen.

Ten derde een praktisch kritiek punt; een sociaal-psychologische benadering die toch voornamelijk uitgaat van de individu brengt een enorme berg aan persoonlijke motieven met zich mee. Motieven die soms moeilijk generaliseerbaar zijn en door hun verscheidenheid aan verklaringskracht inboeten.

2. Externe factoren en 'window of opportunity' zijn van belang

Externe factoren worden niet expliciet meegenomen in het model van Van Houtum. Als determinanten voor contact over de grens neemt het model wel de 'actie ruimte' mee, maar ook hier valt weer een focus op individuele voorkeuren te zien. Het professionele netwerk wordt bijvoorbeeld wel aangemerkt als factor. Echter, niet alleen in het hoofd van de ondernemer speelt de keuze zich af, externe factoren hebben evengoed invloed op de ondernemer. Factoren die relatief onveranderbaar zijn door de ondernemer, zoals wet- en regelgeving en bureaucratische grenzen. Verschillen op dit vlak zijn vrij autonoom aan de factoren die Van Houtum verwerkt heeft in zijn model en zouden toegevoegd moeten worden aan een model voor grensoverschrijdende interactie. Deze externe factoren, zo bleek uit gesprekken met ondernemers en beleidsmakers, zijn namelijk nog steeds een belangrijke factor die ondernemers meenemen in hun beslissing om wel of niet zaken te doen over de grens. De grens als institutie brengt immers bepaalde voorwaarden regels, normen en waarden, met zich mee, die het gemakkelijker, maar voornamelijk juist tijdrunder maken voor ondernemers om zaken te doen met partners in het buurland.

Een tweede punt is dat er een bepaalde prikkel zal moeten zijn voordat ondernemers geïnteresseerd raken in interactie met het MKB over de grens. Deze prikkel kan gevormd worden door een specifiek product dat alleen over de grens te krijgen is, vraag vanuit het buurland of behoefte aan specifieke kennis. Zo een speciale opportuniteit maakt de kans groter dat een bedrijf zich open stelt voor interactie. Kortom, wanneer een 'window of opportunity' zich voordoet dan zal de kans dat de ondernemer ook daadwerkelijk actief over de grens zaken zal doen vergroten.

3. Nationaliteit niet als centrale factor

In de uitwerking van het 'Threshold of Indifference' model wordt het volgende naar voren gebracht; "The nationally habitualized indifference leads to what we would like to refer to as a threshold of indifference in cross-border labour market mobility" (Van der Velde et al., 2004, p.50). Uit dit citaat komt naar voren dat het 'threshold'-concept ontleend wordt aan nationale gewoonten. Hiermee wordt de nationaliteit te centraal gesteld in het keuzeprocess van de ondernemer. De 'threshold of indifference' biedt een zeer belangrijk inzicht. Namelijk dat economische grensoverschrijdende immobiliteit veeleer de regel, dan de uitzondering, doordat een groot deel van de ondernemers niet stil staan bij de mogelijkheid en er

onverschillig tegen overstaan. Echter, wanneer dit enkel op het conto van nationale identiteit wordt geschoven, dan is dat een gemiste kans. 'Indifference' komt niet enkel voort uit nationale verschillen, het heeft te maken met een breed scala aan factoren. Zowel beeldvorming, gebrek aan informatie, als ambitie van de ondernemer dragen bij aan de 'drempel'. Bovendien spelen ook juist lokale en regionale beeldvorming een rol.

De 'threshold of indifference' theorie geeft een belangrijke verklaring, maar niet als 'national threshold'. Nationaliteit moet binnen dit model, zoals het hier toegepast wordt op de ondernemer, niet centraal gesteld worden. Een nuancering binnen dit kritiek punt is, dat hier niet geadviseerd wordt dat nationale identiteit geen invloedrijk denkkader vormt voor een individu, zoals eerder beargumenteerd. Toegespijst op de ondernemer is het echter niet de bepalende factor waaruit de 'threshold of indifference' voortkomt. Dat zou te kort door de bocht zijn en bovendien weinig verklarende waarde in zich hebben.

4. Belangrijkere plaats voor stereotypering

Ondanks bovenstaande kritieken wordt hier toch ook gepleit voor een belangrijke plaats voor stereotyperingen en stereotype beelden in een model dat factoren aangeeft, die de keuze van de ondernemer om de grens over te kijken bepalen. Uiteraard worden stereotype beelden aangestipt in het model van Van Houtum, maar vanuit de praktijk blijkt dat stereotyperingen wellicht als meer centrale factor moeten worden gezien. Uit gesprekken met ondernemers en beleidsmakers blijkt dat er zeer sterke stereotype beelden bestaan tussen Nederlanders en Vlamingen. Stereotypen die sterk het imago van de ander bepalen en verschillen in mentaliteit en zaken doen sterk uitvergroten. Echter, dit zijn wel degelijk de beelden die voor ondernemers een drempel zijn om over te gaan tot samenwerking met een Vlaming of een Nederlander. Het is een zeer belangrijke factor die de mentale afstand tussen het eigen land en het buurland vergroot. Hier wordt dan ook voorgesteld deze stereotyperingen als aparte factor op te nemen in een model. In paragraaf 5.3 en Box 2 is reeds ingegaan op de aard en de invloed van deze stereotyperingen, een uitwijding is hier dus niet nodig.

5. Factoren worden niet benoemd in 'Threshold'-model

Het 'threshold of indifference'-model kent tot slot enkele lacunes. Allereerst is het niet geheel duidelijk waaruit de 'threshold', de drempel, nu precies voort komt. Eigenlijk wordt alleen de nationale identiteit als oorzaak genoemd, maar dat is een wel erg gemakkelijke conclusie. De 'Indifferent factors' worden niet in het model genoemd, evenals dat de overige vier factoren in de actieve fase leeg zijn gelaten. Ondanks dat de 'threshold' op zichzelf al een belangrijke verklaring is, zou het goed zijn de vinger te leggen op de factoren die van belang zijn in het model. Welke factoren zijn nu van belang bij het maken van een *actieve* keuze?

Om meer inzicht te krijgen in belangrijke factoren die het keuze- en bewustwordingsproces bepalen van een ondernemer om tot grensoverschrijdende interactie te komen, zou het interessant zijn deze matrix in te vullen met bevindingen uit zowel de praktijk als de theorie. Al is het alleen maar om te bekijken of er bijvoorbeeld een groot verschil ontstaat tussen het aantal 'Keep-factoren' en het aantal 'Pull-factoren'. Het is aan de onderzoeker om deze factoren naar voren te brengen.

6 Kansen op Grensoverschrijdende Interactie

6.1 Invloed Factoren

Vanuit de bespreking van de beperkingen, modellen voor grensoverschrijdende interactie, en tekortkomingen van deze modellen wordt gekeken voor welk type onderneming de kans op grensoverschrijdende interactie hoger of lager ligt. Hier wordt niet beargumenteerd welke bedrijven niet of juist wel de grens over zullen kijken, maar het doel is een indicatie te geven welke ondernemingen de grootste kans hebben geïnteresseerd te raken. Daartoe worden een drietal schema's ingezet. Allen proberen een zo reëel mogelijk beeld te geven van de factoren die van invloed zijn op het keuzeproces van de ondernemer om over de grens zaken te gaan doen.

Een goede start is het opstellen van een overzicht van factoren die van invloed (kunnen) zijn op de intentie van ondernemers om over de grens economisch actief te worden. Het 'invullen' van de matrix uit het 'threshold'-model zorgt voor een duidelijk overzicht. Via de analyse van de enquêtes, statistische gegevens, interviews en theorie kan tot een invulling gekomen worden zoals te zien in figuur 6.1. Vanuit de analyse kwam naar voren dat er meer factoren genoemd werden in de interviews, die ondernemers juist aanmoedigen binnen het eigen land of regio te blijven. Een korte bespreking van de verschillende factoren:

Keep-factoren

Keep-factoren zijn die variabelen die de ondernemer dicht bij huis houden. Allereerst richten een groot aantal MKB'ers zich op de lokale en regionale omgeving, daarbinnen kunnen zij al vaak hun ambities verwezenlijken. Denk bijvoorbeeld maar aan de sigarenboer. Deze zal geen enkel belang hebben bij grensoverschrijdende samenwerking, aangezien zijn verzorgingsgebied erg klein is. Ten tweede zijn er een aantal bedenkingen op te nemen die ondernemers vaak uiten wanneer het gaat om het opstarten van grensoverschrijdende economische interactie. Grote investeringen en een hoog risico zijn er daar twee van.

Belangrijkere punten zijn echter toch voornamelijk het gebrek aan informatie en kennis over het buurland dat de ondernemer heeft. Het gebrek aan kennis en ervaring richt zich op een tekort aan marktkennis en het niet hebben van inzicht in mogelijk geschikte partners. Deze punten worden genoemd door alle ondervraagde ondernemers en vormen wellicht, na de persoonlijke verbondenheid, de meest invloedrijke factor om weg te blijven uit het buurland. Doordat de ondernemer niet weet wat de mogelijkheden zijn, waar hij moet beginnen, is er een grote drempel om de grens over te gaan voor zaken en zodoende *gewoon* enkel zaken te blijven doen binnen het eigen land. Raakt de ondernemer beter geïnformeerd over de geografie, markt en beschikbare partners over de grens, dan zal het gemakkelijker worden positief te staan tegenover het zaken doen met het buurland.

Repel-factoren

Repel-factoren zijn die factoren die de ondernemer juist weghouden van het zaken doen over de grens. Laten we hier twee factoren uitlichten. Allereerst worden verschillen in wet- en regelgeving veelal aangemerkt als reden om zich niet in te laten met samenwerking met ondernemers over de grens. Daarbij kan gedacht worden aan verschillen in fiscaalzicht, sociale zekerheid, geldigheid van beroepskwalificaties en vakdiploma's, administratie en het uitbetalen van personeel. Zoals reeds eerder naar voren is gekomen kunnen deze verschillen erg uitvergroten worden door de ondernemers, waardoor zij werkelijk een grote drempel gaan vormen.

Ten tweede zijn verschillen in bedrijfscultuur, mentaliteit, taal en communicatie te noemen. Hierbij moet een verschil gemaakt worden in gepercipieerde en feitelijke verschillen. Feitelijk bestaan de verschillen in taal en communicatie tussen Vlamingen en Nederlanders uit nuanceverschillen, die geen obstakel behoeven te vormen. Culturele- en mentaliteitsverschillen worden echter nog al eens veel groter voorgesteld dan deze in werkelijkheid zijn. Deze stereotypingen zorgen voor een afwijzende houding ten opzichte

van interactie met de 'ander'. Dit vergroot het wantrouwen tussen beide partijen. Negatieve beeldvorming en vooroordelen vormen zodoende een zwaarwegende 'repel-factor'.

Push-factoren

Push-factoren geven aan welke factoren aanleiding zijn om over de grens te kijken. Het zijn overwegingen om een bepaalde plek te verlaten. Praktische overwegingen zijn daarbij de ligging van het bedrijf ten opzichte van het buurland; ligt de potentiële economische actieradius over de grens heen? Goede infrastructurele verbindingen zijn daarbij ook een factor van belang.

Als push-factor is daarnaast opgenomen dat wanneer de ondernemer in zijn dagelijks leven de grens vaak overschrijdt voor recreatie, boodschappen, familie en vrienden, dit een positieve invloed zal hebben op zijn keuze ook zakelijk de grens over te steken. Daarbij komt; wanneer de ondernemer zich thuis voelt in de ruimte over de grens en in de cultuur aldaar, dan kan dit een reden vormen direct zaken te gaan doen in dit gebied.

Het gebrek aan kennis en technologie, en het gebrek aan groei mogelijkheden in de eigen regio of het eigen land, zijn twee andere push-factoren. Wanneer een onderneming wil groeien en innoveren, maar daarvoor zijn de juiste condities, technologie of kennis niet aanwezig, dan zal het bedrijf dit via een ander netwerk zien te verkrijgen. Het buurland, dat geografisch dichtbij ligt, is dan een goede optie.

Pull-factoren

Pull-factoren staan voor argumenten om juist een voorkeur voor een specifieke plaats, markt, netwerk, of partner te hebben. De kennisinfrastructuur in het buurland kan een belangrijk 'wapen' zijn dat grensoverschrijdende samenwerking een grote impuls kan geven. Specifieke kennis kan namelijk ook als pull-factor opgenomen worden. De overige factoren liggen eigenlijk voor de hand, maar het is goed deze nog een keer te noemen. Vooral omdat het aangeeft dat er juist veel overeenkomsten zijn tussen het zaken doen met Nederlanders en het zaken doen met Vlamingen en het de verschillen eens niet benadrukt. Beide naties hebben grote overeenkomsten in taal en cultuur, waardoor het opstarten van interactie gemakkelijker zou moeten zijn. Daarnaast is zowel de Nederlandse als de Vlaamse markt relatief klein en biedt een bredere focus meer groeikansen. Een belangrijke pull-factor is tenslotte een vraag naar of aanbod van specifieke producten, diensten of kennis vanuit het buurland.

Cross-border crossing passiveness	Indifference factor Gewoonte
--	--

Threshold of Indifference

Cross-border crossing activeness	Stay	<p><i>Keep-factor</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Bedrijfsstrategie gericht op de lokale omgeving Persoonlijke identiteit, verbondenheid en netwerk Wens om onafhankelijkheid te behouden Hoog risico om weg te gaan Grote investeringen in tijd en geld Geen financiële mogelijkheden Afwezigheid grensoverschrijdende geografische informatie Gebrek aan informatie over geschikte partners Tekort aan Marktkennis over de grens Ervaring tekort 	<p><i>Repel-factor</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Buitenlandse concurrentie is hoog Geen eenduidige begeleiding Verschillen in wet- en regelgeving (Bedrijfs)culturele verschillen Taal- en communicatie verschillen Stereotype beelden Vrees Onwetendheid Onzekerheid Geen vertrouwen in mentaliteit Slechte infrastructurele verbindingen
	Go	<p><i>Push-factor</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Affiniteit en affectie met het buurland Grensoverschrijding in het dagelijks leven Inlevingsvermogen in de andere (bedrijfs)cultuur Bedrijf ligt dicht tegen de grens aan Rechtstreekse infrastructurele verbindingen Specifieke kennis/technologie is in eigen regio niet voorhanden 	<p><i>Pull-factor</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Toegang tot nieuwe kennis en technologie Opportuniteit (specifieke producten, vraag aanwezig) Nieuwe markt is geografisch gezien dichtbij Zowel Vlaanderen als Nederland is op zichzelf (te) klein als markt Dezelfde taal wordt gesproken Dezelfde cultuur
		Home	Away

Figuur 6.1: Invloed factoren ingevoegd in het *Threshold of Indifference* model

6.2 Kansen Barometer

In voorgaande modellen is er nauwelijks ingegaan op de *kans* op grensoverschrijdende interactie voor een ondernemer. Er zijn factoren aangedragen die van invloed kunnen zijn op de keuze van de ondernemer in de grensstreek om zijn actieradius wel of niet uit te breiden over de grens. Maar tot welk gedrag leiden deze factoren nu eigenlijk, in welke mate verhogen of verlagen zij de kans dat een bedrijf grensoverschrijdende interactie aangaat? In figuur 6.2 zijn deze kansen op een heel eenvoudige manier getracht weer te geven.

Figuur 6.2 geeft aan op welke wijze factoren van invloed zijn op de kans op grensoverschrijdende interactie. Bijvoorbeeld, is een bedrijf klein dan is de kans kleiner dat het de grens over kijkt. Of; wanneer de ondernemer kennis bezit over mogelijke partners, dan liggen de kansen hoger. Nuance; dit figuur geeft niet aan wanneer de kans *hoog* ligt, maar wanneer de kans *hoger* kan zijn. Dit wil zeggen dat dit figuur gebruikt kan worden als een soort checklist, om globaal te bekijken of een bedrijf een hogere of lagere kans heeft om grensoverschrijdend actief te worden in de toekomst. Hier volgen echter geen bindende uitspraken uit. Een bedrijf dat bijvoorbeeld geen kennis over mogelijke partners in het buurland heeft, kan als nog wel besluiten de grens over te gaan voor zaken. Dit figuur moet daarmee gezien worden als een barometer die een indicatie geeft welke bedrijven eerder over de grens gaan samenwerken en bedrijven die dat niet zo snel zouden doen.

← **Lager** **Kans op grensoverschrijdende interactie** **Hoger** →

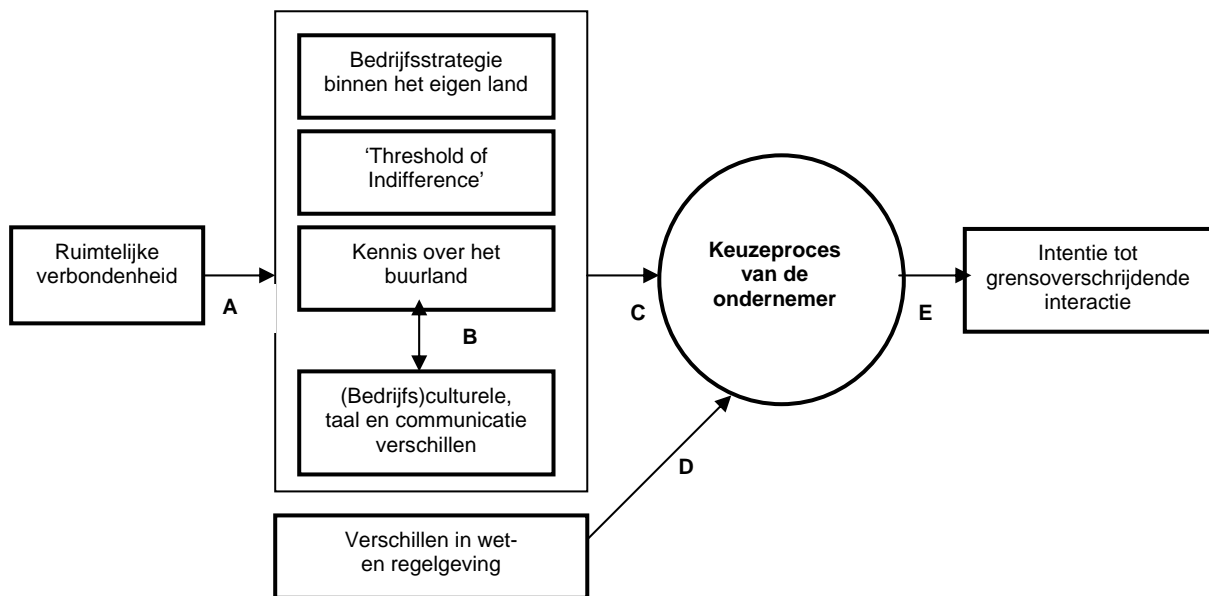


Klein	Omvang bedrijf	Groot
Nee	Buitenlandse werknemers in dienst	Ja
Nee	Bedrijf exporteert substantieel deel v.d. Omzet	Ja
Nee	Window op Opportunity	Ja
Nee	Potentiële actieradius ligt over de grens	Ja
Nee	Kennis over de buitenlandse markt	Ja
Nee	Kennis over mogelijke partners	Ja
Nee	Toegang tot ervaringen	Ja
Hoog	Toegang tot kennis en technologie in eigen regio	Laag
Nee	Grensoverschrijding in het dagelijks leven	Ja
Nee	Thuis voelen in het buurland	Ja
Laag	Inlevingsvermogen	Hoog
Hoog	Relevantie van de grens	Laag
Nee	Begeleiding aanwezig	Ja
Hoog	Concurrentie in het buurland	Laag
Sterk	Lokale inbedding	Zwak
Meer	Verschillen in wet- en regelgeving	Minder
Meer	Bedrijfsculturele verschillen	Minder
Meer	Taal- en Communicatieverschillen	Minder
Sterk	Stereotype beelden	Zwak

Figuur 6.2: Kansen Barometer

6.3 Indicatief Model

Uitgegaan van de goede punten van de besproken modellen en de onderzoeksresultaten uit de praktijk, is tot een indicatief model gekomen. Een model waarin de factoren opgenomen zijn die het keuzeproces van de ondernemer, om wel of niet grensoverschrijdend actief te worden, sturen. In dit model zijn de belangrijkste invloedsfactoren opgenomen. Welke implicaties voor beleid uit dit model zouden kunnen volgen wordt besproken nadat het model uiteengezet is.



Figuur 6.3: Indicatief model voor het keuzeproces tot grensoverschrijdende interactie

Variabelen

Per factor een korte uitleg, daarna zal aan de hand van de aangegeven letters de relaties tussen de variabelen duidelijk gemaakt worden. Het model bestaat uit de volgende variabelen:

- **Ruimtelijke verbondenheid.** Met welk gebied, lokaal, regionaal, etc. de ondernemer zich persoonlijk verbonden voelt staat hier centraal. Determinanten hiervan zijn; 1) Affiniteit en affectie met het buurland, 2) Grensoverschrijding in het dagelijks leven, en 3) Persoonlijke identiteit.
- **Bedrijfsstrategie binnen het eigen land.** De wijze waarop de onderneming gevoerd wordt en de relaties die het in het eigen land onderhoudt staan in deze variabele centraal. Determinanten hiervan zijn; 1) Toegang tot kennis en technologie, 2) Samenwerking in het eigen land, 3) Export, 4) Werknemers van over de grens in dienst, en 5) Ambitie.
- **Threshold of indifference.** De drempel die ondernemer moeten nemen om zich bewust te worden van de mogelijkheid de grens over te gaan. Wanneer ondernemers deze drempel niet hebben genomen, zal er geen keuzeproces volgen. Determinanten hiervan zijn; 1) de vraag of de ondernemer de grens als relevant beschouwd.
- **Kennis over het buurland.** De kwaliteit en de hoeveelheid kennis die de ondernemer bezit omtrent het buurland spelen een rol. Determinanten hiervan zijn; 1) Toegang tot ervaringen, 2) Kennis over geschikte partners, 3) Concurrentie in het buurland, en 4) Kennis over de buitenlandse markt.
- **Bedrijfsculturele, taal en communicatie verschillen.** Vanuit de gesprekken met ondernemers kwam naar voren dat dit soort verschillen vaak genoemd werden, al waren

deze verschillen vaak erg subjectief en stigmatiserend. Determinanten hiervan zijn; 1) Stereotype beelden, en 2) Inlevingsvermogen.

- *Verschillen in wet- en regelgeving.* Daarbij kan gedacht worden aan verschillen in fiscaal opzicht, sociale zekerheid, geldigheid van beroepskwalificaties en vakdiploma's, administratie en het uitbetalen van personeel.
- *Keuzeproces van de ondernemer.* Is opgebouwd uit de indirecte invloed van de eerste variabele en de directe invloed van de volgende vijf.
- *Intentie tot grensoverschrijdende interactie.* De motivatie om wel of niet grensoverschrijdende economische interactie aan te gaan.

Verbanden

Naast de variabelen zelf, zijn de verbanden zoals aangegeven in het model belangrijk nader te verklaren. Per verband een korte uitleg;

- A. Geeft aan dat de ruimtelijke verbondenheid van de ondernemer van indirecte invloed is op het keuzeproces van de ondernemer, via de vier factoren in het blok. De ruimtelijke verbondenheid heeft allereerst invloed op de bedrijfsstrategie, aangezien bijvoorbeeld een sterke lokale verbondenheid de lokale 'embeddedness' van het bedrijf zal versterken. Een meer internationale identiteit zal de ondernemer een wijdere blik geven en zich bijvoorbeeld meer openstellen voor samenwerking of export. Ten tweede beïnvloedt de ruimtelijke verbondenheid de mate waarin belang gehecht wordt aan de grens. Is de nationale verbondenheid groot, dan zal men bijvoorbeeld meer waarde hechten aan een afbakening van de eigen groep en een afzetting tegen 'anderen'. Ten derde worden de kennis van het buurland en de waargenomen bedrijfsculturele, taal en communicatie verschillen beïnvloed door de specifieke ruimtelijke verbondenheid van de ondernemer. Des te sterker de verbondenheid zal zijn met het buurland, des te groter de kennis en des te minder cultuur en communicatieverschillen een probleem zouden moeten vormen.
- B. Geeft aan dat er een wederzijds verband is tussen de 'kennis die de ondernemer paraat heeft ten opzichte van het buurland' en het door hem gepercipieerde belang en intensiteit van '(Bedrijfs)culturele, taal en communicatieverschillen'. Deze relatie is weergegeven, aangezien de kennis die de ondernemer denkt te hebben over het buurland, zowel op het gebied van de markt als de geschikte partners, veelal sterk gekleurd wordt door de stereotype beelden die bestaan ten opzichte van de mentaliteit en cultuur van de ander. De gepercipieerde verschillen worden uitvergroot via deze stereotype beelden en imago's. Daardoor krijgt de beschikbare kennis een sterk subjectief karakter. Daartegenover staat dat de hoeveelheid kennis over de buitenlandse markt invloed heeft op de verschillen die men waarneemt. In principe geldt, des te meer kennis, des te minder kracht vooroordelen en stereotypen hebben en des te minder zullen bedrijfsculturele en communicatie verschillen als probleem gezien worden.
- C. Deze pijl geeft aan dat het keuzeproces direct beïnvloed wordt door de bedrijfsstrategie binnen het eigen land, de kennis over het buurland die de ondernemer tot zijn beschikking heeft, en de bedrijfsculturele, taal en communicatieverschillen die de ondernemer onderscheid. Bovendien is het heel goed mogelijk dat grensoverschrijding geheel niet in het referentiekader van de ondernemer voorkomt, dat de ondernemer nog nooit gedacht heeft aan de mogelijkheid om de grens over te gaan. Indien de ondernemer deze drempel niet kan nemen zal dit leiden tot een non-besluit of onbewuste beslissing om niet de grens over te gaan. Deze 'Threshold of Indifference' beïnvloedt het keuzeproces daarmee ook direct.
- D. In hoeverre de verschillen in wet- en regelgeving als een probleem of obstakel worden gezien door de ondernemer heeft als vijfde variabele directe invloed op het keuzeproces. Deze variabele wordt niet direct beïnvloed door de ruimtelijke verbondenheid.
- E. Uiteindelijk zal het keuzeproces leiden tot een bepaalde intentie om grensoverschrijdende interactie aan te gaan, of tot de intentie dit juist niet te doen.

7 Conclusies: Grensoverschrijdende Interactie en Beleid

Grensoverschrijdende interactie tussen ondernemers en de rol van de grens daarbinnen, heeft centraal gestaan in dit essay. Daarbij is veel aandacht besteed aan de karakteristieken van grenzen en hun invloed op ondernemersgedrag in een grensregio. Van daar uit is een analyse gemaakt van de intensiteit waarin, specifiek, Vlaamse en Nederlandse ondernemers in de grensstreek met elkaar samenwerken. Deze analyse leverde een aantal factoren op die de grensoverschrijdende actieradius van de ondernemer bleken te blokkeren of juist vergroten. Uiteindelijk heeft dit tot een indicatief model geleid, waarin de belangrijkste factoren zijn opgenomen die het 'grensoverschrijdende keuzeproces' van de ondernemer beïnvloeden. Uit het model en voorgaande argumentatie zijn nog geen beleidsimplicaties geformuleerd. Deze implicaties vormen dan ook het slot van dit essay, en komen in paragraaf 7.3 naar voren. Echter, allereerst wordt teruggegaan naar de doelstelling, zoals deze gesteld is in de inleiding. Deze luidt:

Inzicht verkrijgen in de invloed van de nationale grens op de grensoverschrijdende economische mobiliteit van ondernemers in de grensregio Nederland-Vlaanderen, ten einde te analyseren op welke wijze rekening gehouden en omgegaan moet worden met specifiek grensregionaal ondernemersgedrag binnen een ontwikkelingsbeleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking.

Om uiteindelijk tot beleidsaanbevelingen voor de Euregio Benelux Middengebied te komen, worden binnen deze conclusie één voor één de drie vragen die gesteld werden in de inleiding, beantwoord. De eerste twee vragen gericht op de invloed van de grens, en de daadwerkelijke grensoverschrijdende mobiliteit van de ondernemer, kunnen reeds beantwoord worden vanuit het voorgaande onderzoek. Op de derde vraag, de beleidsconclusie, zal hier dieper ingegaan worden, met als uitgangspunt het indicatief model waarmee hoofdstuk 6 afgesloten werd.

7.1 Conclusies Omtrent de Invloed van de Grens

Laten we starten met de terugkoppeling van het eerste deel van de doelstelling en een antwoord formuleren op de eerste centrale vraag:

Op welke wijze heeft de nationale grens invloed op grensoverschrijdende interactie tussen het Nederlandse MKB en het Vlaamse KMO?

Om deze vraag te kunnen beantwoorden wordt teruggegrepen op het debat aan de hand van de te onderscheiden grensdimensies, de beargumenteerde invloed van de grens op de bedrijfsomgeving en de ratio van de ondernemer, en de beschreven praktijksituatie.

Naar voren is gekomen dat de nationale grens zowel een centripetale als centrifugale invloed kan hebben. Dit betekent dat de grens zowel een barrière als een brug kan zijn voor grensoverschrijdende interactie. Ondanks dat de grens tussen Vlaanderen en Nederland, als een EU-binnengrens, formeel fysiek opgeheven is, blijkt de grens ook nu nog vooral een barrière te vormen voor interactie tussen het Nederlandse en Vlaamse MKB. Zo wordt er veel meer samengewerkt met bedrijven binnen het eigen land, dan met bedrijven uit het buurland. De grens bleek nog immer een scheidingslijn te vormen voor het onderhouden van economische relaties. Niet in die zin, dat er geen economische interacties zijn tussen Nederlandse en Vlaamse ondernemers, ongeveer 20% van het MKB onderhoudt grensoverschrijdende economische relaties. Echter, de grens vormt wel een breuklijn voor het volume van de export en het aantal economische relaties. Het overgrote deel van het Nederlandse en Vlaamse MKB houdt zich niet bezig met grensoverschrijdende interactie en

heeft ook niet de intentie dit op korte termijn te gaan doen. Hoewel dit geen schokkende conclusie lijkt, blijkt hier wel uit dat een 'geïntegreerd' Europa in zekere zin nog steeds een 'ver-van-mijn-bed-show' is voor kleinere ondernemers en dat het een illusie is te denken dat dit 'geïntegreerd' Europa haar voltooiing nadert.

Wel is het aannemelijk dat de grens steeds meer als brug gezien gaat worden door ondernemers. Naar voren is gekomen dat de grens voor een aantal ondernemers juist als een mogelijkheid wordt gezien, als een brug naar een nieuwe markt en nieuwe kennis. Echter; dit proces van 'barrière naar brug' heeft wel een steun in de rug nodig, daarover in de beleidsconclusie meer.

Beargumenteerd is dat de grens via vier dimensies invloed heeft op de grensoverschrijdende interactie tussen ondernemers. Onderscheiden werden daartoe de 'economische dimensie', de 'politiek-bestuurlijke dimensie', de 'sociale dimensie' en de 'psychologische dimensie' van grenzen. Allen bleken op eigen wijze invloed op de economische uitwisseling in een grensstreek te hebben. Binnen deze conclusie kan gesteld worden dat 1) grenzen invloed uitoefenen op de structuur van het werkingsgebied van de ondernemer, en 2) grenzen invloed uitoefenen via de persoonlijke, sociale en culturele representaties van de 'ander', de 'buur', die verbonden zijn met de grens. Oftewel; zowel structurele elementen als relaties tussen mensen beïnvloeden grensoverschrijdende samenwerking (Wiegerinck, 1993, p.81).

De grens heeft zodoende allereerst invloed doordat het een discontinuïteit binnen de vrije markt vormt. De intensiteit van interactie in de ruimte kan daardoor dalen op plaatsen waar een grens overschreden wordt. Daarbij wordt de impact van een grens op de vrije stroom aan economische activiteiten verbeeld alsof de grens de fysieke afstand vergroot, doordat het een verhoging van de marginale kosten voor interactie inhoudt. Administratieve en juridische aspecten zijn daarbij van belang. In die zin, dat buurlanden verschillende regels hebben voor dezelfde handelingen. Dit kan tot hogere kosten en tijdverlies leiden, wanneer men besluit de grens over te steken. Een grens kan bovendien bekeken worden als organisatie principe, als politiek instituut. Een institutie dat regels en wetten in de praktijk brengt tot aan de rand van de gemeente, provincie, regio of staat. Of deze regels en instellingen nu formeel of informeel zijn, zij vormen een bepaalde regulatie van het dagelijks leven rond de grens en daarmee hebben grenzen tevens vrij direct invloed op de manier waarop met elkaar omgegaan wordt aan weerszijden van de grens. Relaties en acties worden als het ware 'gestandaardiseerd'. Via deze punten beïnvloedt de grens interacties zodanig dat er over de grens minder (vergaande) interacties plaatsvinden, dan wellicht te verwachten zou zijn in de ruimte zonder grens.

Echter, de belangrijkste conclusie, die binnen de beantwoording van deze eerste centrale vraag getrokken kan worden, is dat de subjectieve betekenissen die mensen zelf verlenen aan de grens van grote invloed zijn op de intensiteit en vorm van economische interactie in de grensregio. Sociale en psychologische aspecten van grenzen werken sterk in op het gedrag van inwoners van de grensstreek en blijken beelden en gewoonten voort te brengen die niet gemakkelijk te veranderen zijn. Naar voren is gekomen dat grenzen sociale constructies zijn en zij in principe bestaan uit mentale representaties. In die zin dat de grens een concept is dat door mensen op gang wordt gebracht en in stand wordt gehouden. Paasi noemt dit de productie en reproductie van een grens. Ge(re)produceerde beelden van grenzen vormen een gestandaardiseerd referentiekader, waarmee ook ondernemers zijn opgegroeid. Dit zorgt voor een zekere mate van 'wij' versus 'zij' gevoel, wat de stap om zaken te gaan doen over de grens onbewust, of zelfs bewust, groter maakt dan deze wellicht objectief gezien zou zijn. De ondernemer wordt zodoende niet enkel beïnvloed door 'structurele' elementen die zijn gerelateerd aan de grens, maar ook sterk doordat de grens symbool staat voor bepaalde ideeën omtrent hetgeen buiten de grenzen van de eigen natie, de eigen groep, valt. Naarmate de grens langere tijd geen fysieke grens meer vormt en in het dagelijks leven, recreatie, winkelen, etc., over de grens steeds gemakkelijker en 'normaler' wordt, dan wordt het 'wij' versus 'zij'-gevoel steeds verder ondergraven. Dit maakt het in de toekomst makkelijker voor individuen om ook van de ruimte over de grens gebruik te gaan

maken. Een meer open houding in deze en het doorbreken van gewoonten zal zodoende een impuls vormen voor de intensiteit van grensoverschrijdende economische interactie.

De grens beïnvloedt de grensoverschrijdende actieradius van de ondernemer in de grensstreek kortom via structurele aspecten in de bedrijfsomgeving en via de 'bounded rationality' en 'social embeddedness' van de ondernemer zelf. De invloed bleek, na het fysiek wegnemen van de grens, voornamelijk op het psychologisch vlak sterk aanwezig.

7.2 Conclusies Omtrent het Keuzeproces van Ondernemers in de Grensregio

Tevens is het mogelijk een antwoord te formuleren op de tweede centrale vraag:

Welke factoren bepalen de keuze van ondernemers om wel of niet interactie aan te gaan met bedrijven en instellingen aan de andere zijde van de grens?

Hiertoe wordt gebruik gemaakt van de beschreven praktijksituatie omtrent grensoverschrijdende interactie, de argumentatie omtrent de potentiële grensoverschrijdende actieradius van grensondernemers, en de invloedfactoren zoals te onderscheiden in (de aanloop naar) het indicatief model.

Factoren die de keuze van ondernemers bepalen om interactie aan te gaan met bedrijven over de grens liggen ten eerste op economisch en bestuurlijk vlak. Ten tweede komen zij voort uit identiteit, vooroordelen, emotie, cognitie en affectie. Bovendien speelt mee dat veel ondernemers gewoonweg niet denken aan de mogelijkheid om over de grens zaken te doen. Ook Wiegerinck, (1993, p.79) in zijn 'model for cross-border cooperation', ondersteunt dit beeld, wanneer hij naar voren brengt dat; "Most of the barriers felt could be classified having an instrumental or socio-emotional character." Om het keuzeproces te verbeelden is een model opgezet. Dit model geeft een indicatie welke factoren het belangrijkste lijken voor de ondernemer om zijn of haar keuze te bepalen om wel of niet grensoverschrijdende interactie aan te gaan. Zoals reeds aangegeven biedt dit model een indicatie en heeft het niet de waarheid in pacht. Dit onderzoek pretendeert dan ook niet alle factoren in te kunnen schatten die van invloed zouden kunnen zijn op het gedrag van ondernemers uit de grensstreek. Toch wordt hier wel degelijk beargumenteerd dat dit model een goede indicatie voor het gedrag van ondernemers in de grensregio vormt, wanneer het gaat om het aangaan van grensoverschrijdende relaties. Bovendien is dit model van waarde om richting beleidsimplicaties te denken.

Uit het model komt naar voren dat er een zestal factoren zijn die van grote invloed zijn op de uiteindelijke keuze van de ondernemer. De factoren bestaan uit een mengeling van factoren met een sociaal-psychologisch karakter en factoren met een economisch-institutioneel karakter. De invloedfactoren luiden als volgt;

- *Ruimtelijke verbondenheid.* De affiniteit en affectie die de ondernemer heeft ten opzichte van de cultuur, ruimte, maar ook personen in het buurland heeft indirect invloed op de keuze van de ondernemer om ook daadwerkelijk actie over de grens te ondernemen. Des te vaker de ondernemer in het dagelijks leven de grens oversteekt is daarbij van positieve invloed, dit maakt het voor de ondernemer een meer 'normale' activiteit. De persoonlijke identiteit speelt ook een rol binnen deze factor, in die zin dat de nationale en regionale identiteit een sterk referentiekader vormt, al is de ondernemer nog zo internationaal ingesteld. De voorkeuren die voortkomen uit deze identiteiten hebben niet zozeer een directe invloed op het keuzeproces van de ondernemer. Het keuzeproces van de ondernemer is immers te typeren als 'bounded rational', maar niet als irrationeel. Daarom is de ruimtelijke verbondenheid van de ondernemer een conditionerende factor te noemen.
- *Bedrijfsstrategie binnen het eigen land.* Uiteraard is de strategie die de onderneming binnen het eigen land voert in hoge mate bepalend. Bedrijfsstrategie is een ruim begrip, maar voornamelijk de samenwerkingsverbanden die het bedrijf aan is gegaan binnen het eigen land, de intensiteit van export, en de mate waarin de onderneming toegang tot kennis en technologie heeft, zijn belangrijke determinanten binnen deze factor. Is de

onderneming reeds vertrouwt met samenwerking binnen het eigen land en is de ondernemer hier positief over, dan kan dat een impuls vormen om grensoverschrijdend contacten te maken. Bovendien, hoe meer ervaring met export, des te kleiner is de stap om verdergaande interactie aan te gaan over de grens. Daarnaast is beargumenteerd dat wanneer de toegang tot kennis in het eigen land niet voldoende is, het bedrijf sneller over de grens zal gaan kijken om deze lacune op te vullen.

- *'Threshold of Indifference'*. Een derde centrale factor is de vaak onbewuste keuze om geen interactie aan te gaan met partners uit het buurland. Dit soort 'non-beslissing' komt veelal voort uit gewoonte en het niet bekend zijn met de mogelijkheid om over de grens zaken te doen. Daar veel ondernemers deze drempel niet nemen, is dit een factor van betekenis.
- *Kennis over het buurland*. Voor een goede beslissing is kennis, ervaring en inzicht in de markt en mogelijke partners in het buurland nodig. Vaak, zo is gebleken, is deze kennis te beperkt aanwezig bij de ondernemer, of is deze kennis zeer 'gekleurd' door vooroordelen en stereotypen. Des te meer kennis de ondernemer denk te hebben, des te sneller zal hij overgaan tot actie op de buitenlandse markt, mits hij aan deze informatie een positief beeld overhoudt. Wanneer een tekort aan kennis ervaren wordt, voedt dit wantrouwen en onverschilligheid.
- *(Bedrijfs)culturele, taal en communicatie verschillen*. Hoewel deze factor vaak een sterk emotioneel karakter heeft, is het wel een factor van belang. Tussen Nederlandse en Vlaamse ondernemers bestaan verschillen, zo mag geconcludeerd worden. Echter, er bestaan wellicht nog meer overeenkomsten, bovendien bestaan de verschillen overwegend uit nuanceverschillen. Toch heersen er sterke vooroordelen ten opzichte van vooral de mentaliteit van de ander. Dit beïnvloedt contact en maakt het moeilijker. Met wat meer inlevingsvermogen en het overboord gooien van vooroordelen is interactie tussen Nederlandse en Vlaamse ondernemers in de praktijk al een stuk gemakkelijker.
- *Verschillen in wet- en regelgeving*. Tussen Nederland en Vlaanderen bestaan nog steeds een aantal verschillen in wet- en regelgeving. Over het algemeen behoeven deze verschillen geen probleem te vormen, mits de ondernemer zich goed laat informeren. Doordat er echter veel onduidelijkheid omtrent wet- en regelgeving in het andere land heerst, is dit een factor die sterke negatieve invloed heeft op het aangaan van economische relaties over de grens.

Er zijn nogal wat factoren aan te wijzen die van invloed zijn op de keuze van de ondernemer om wel of niet grensoverschrijdend actief te worden. De indeling naar bovenstaande zes punten geeft echter goed de belangrijkste factoren weer. Geconcludeerd kan worden dat enerzijds economisch- bestuurlijke factoren de keuze bepalen, terwijl anderzijds sociaal-psychologische factoren een sterke invloed hebben op het daadwerkelijke gedrag van de ondernemer. Bovendien versterken emotie en cognitie de economisch- bestuurlijke factoren.

7.3 Beleidsconclusies

Met de antwoorden op de bovenstaande vragen, en daarmee het eerste deel van de doelstelling, is het vervolgens mogelijk om specifiek in te gaan op de consequenties van deze conclusies voor Euregionaal beleid. Kortom, een antwoord op de vraag:

Wat zijn de consequenties van de grensinvloed en de keuzefactoren van grensregio-ondernemers voor beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking?

Binnen de uitwerking van het eerste gedeelte van de doelstelling zijn allereerst een aantal aandachtspunten voor beleid naar voren gebracht.

Aandachtspunt 1: De internationalisering van het MKB is beperkt

Het is belangrijk bij het ontwerpen van beleid omtrent grensoverschrijdende samenwerking de juiste verwachtingen in te calculeren. Vanuit het veld komen veel reacties dat de

grensoverschrijdende mobiliteit van ondernemers achterblijft bij de verwachtingen die 'open grenzen' met zich meebrengen. In dit onderzoek is naar voren gekomen dat de internationale blik van de MKB'er niet overschat moet worden. Dat grensoverschrijdende immobiliteit eerder regel dan uitzondering blijkt. Wanneer projecten gericht grensoverschrijdende mobiliteit met een verkeerde verwachting als uitgangspunt worden opgezet, kan dat leiden tot beleid dat niet goed aansluit op de praktijk. Het beleid zal toch vooral gericht moeten zijn op, en aansluiten bij het werkelijke gedrag van de ondernemer, en niet enkel opgezet moeten worden vanuit het gedrag dat beleidsmakers zouden willen zien.

Aandachtspunt 2: Grenzen zijn er niet voor niets, bekijk ze niet enkel negatief

Grenzen moeten niet enkel gezien worden als negatief, als obstakel, binnen de samenleving en voor de actieve uitwisseling in grensregio's. Grenzen vormen naast obstakels tegelijkertijd contactlijnen met buurlanden en regio's, of zelfs hulpbronnen, zowel in economische als sociale zin. Bovendien zijn grenzen erg belangrijk bij het tot stand brengen van een veilig, geborgen gevoel binnen een bepaalde ruimte. Bijvoorbeeld door de institutionalisering van regels en waarden of via het belang van grenzen voor de identiteitsvorming van het individu of de groep. Het lijkt zodoende kort door de bocht om grenzen enkel als negatieve barrières te zien. Deze 'barrières' hebben immers ook positieve uitwerkingen, die zorgen voor een ordening in het dagelijks leven van individuen binnen een moderne, dynamische samenleving. Men moet dan ook af van het overwegend negatieve beeld dat rond grenzen hangt. Grenzen zijn niet slechts negatief op te vatten, maar omvatten tevens essentiële basisvoorwaarden voor het behapbaar maken van de dynamische samenleving voor individuen en groepen. Grenzen zijn er niet voor niets, hebben belangrijke functies als bijvoorbeeld identiteitsvormer, waardoor een grens niet zondermeer fysiek en mentaal opgeheven zou moeten willen worden.

Aandachtspunt 3: Aandacht voor de verschillende betekenissen van de grens

Er moet rekening gehouden worden met de verschillende betekenissen en representaties die grenzen kunnen hebben binnen een bepaalde ruimte en voor verschillende groepen in de samenleving. Beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking zal aandacht moeten schenken aan deze pluriformiteit in betekenis en functie van grenzen.

Mensen geven zelf betekenis aan een grens. De grens is daarmee geen fysiek feit, maar een sociaal-psychologisch en ook politiek construct. Grenzen bestaan bij de gratie van de (mentale) representaties die mensen ten opzichte van een grens hebben. In hoeverre een grens open of gesloten, brug of barrière is, ligt dus ten grondslag aan de instelling van individuen en groepen ten opzichte van deze grens. Dit is een belangrijk inzicht voor het ontwikkelen van beleid ten opzichte van grensoverschrijdende samenwerking. Grenzen moeten binnen beleidsvorming niet bekeken worden als entiteiten die op zichzelf staan. Grenzen op zich hebben geen bestaansrecht of betekenis. Grenzen moeten juist bekeken worden in relatie tot de samenleving waarin ze geconstrueerd zijn. Wanneer de manieren waarop individuen en groepen de grens produceren en reproduceren duidelijk zijn, pas dan kan er effectieve beleidsvorming in bijvoorbeeld de ontwikkeling van grensregio's plaatsvinden.

Door dit gegeven zal immers niet automatisch ieder project of beleidsaanpak dezelfde uitwerking hebben op verschillende ondernemers. Daardoor is voor grensoverschrijdend beleid gericht op de ondernemer echt maatwerk noodzakelijk.

Aandachtspunt 4: Geïntegreerde aanpak is noodzakelijk

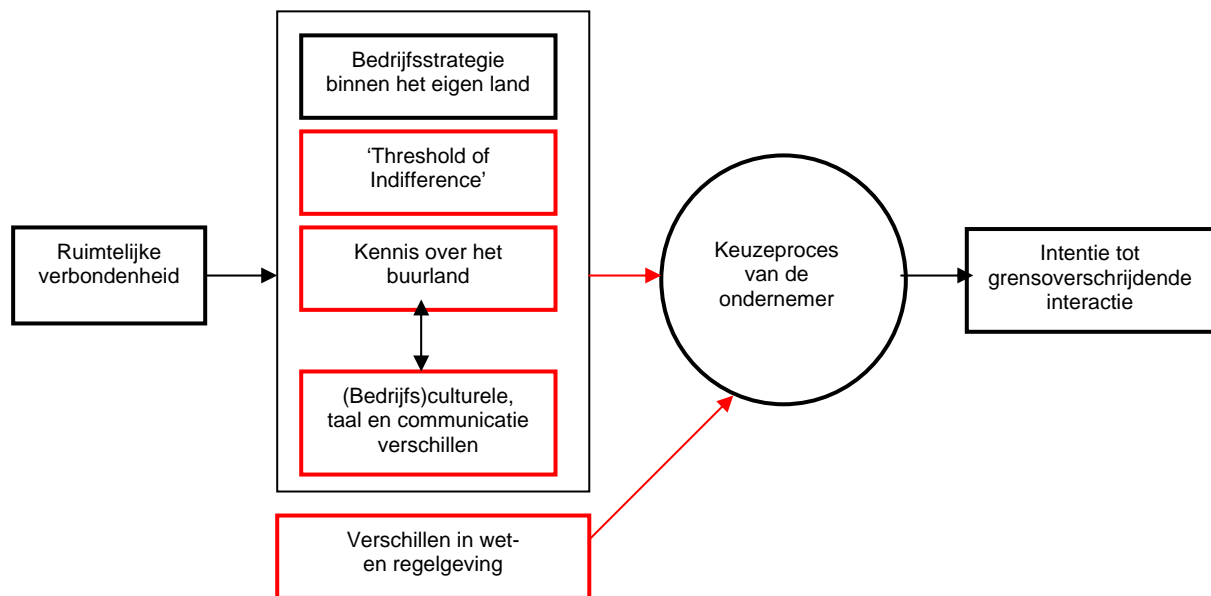
Grenzen kunnen het best gekarakteriseerd worden als voortdurende processen van betekenisverlening en zijn daarmee in essentie discursief, zo kan geconcludeerd worden. In Euregionaal beleid zal zodoende binnen een project rekening gehouden moeten worden met vier dimensies van grenzen die reeds naar voren zijn gebracht.

Dit wil zeggen dat bij grensoverschrijdende economische projecten niet enkel de economische dimensie van de grens van belang is, maar dat tevens aandacht uit moet gaan naar de bestuurlijke, sociale en psychologische dimensie in een specifiek grensgebied.

Bovendien, deze vier dimensies hebben invloed op elkaar. Wanneer hier geen aandacht naar uitgaat, zal er geen goede afweging in het projectbeleid gemaakt kunnen worden, wat leidt tot een ineffectieve aanpak van problemen en het niet optimaal benutten van kansen. Kortom, er is een geïntegreerde aanpak nodig. Een aanpak die op zoek is naar een duurzame oplossing.

Consequenties voor Euregionaal beleid

Na deze vier aandachtspunten wordt specifiek ingegaan op de consequenties van de bevindingen binnen dit onderzoek voor Euregionaal beleid. Om een duidelijk beeld hieromtrent te scheppen, wordt teruggekoppeld naar het 'indicatief model voor het keuzeproces tot grensoverschrijdende interactie'. In onderstaande figuur is dit model weergegeven en zijn tevens factoren en verbanden met rood aangegeven, die beïnvloed zouden kunnen worden via gericht Euregionaal beleid (zie figuur 7.1). Aan het model worden een aantal beleidsconclusies onttrokken, die bedoeld zijn om een discussie op gang te brengen over de richting van het te voeren beleid bij het verstrekken van EU Interreg-subsidies. Laat duidelijk zijn; dit onderzoek heeft niet de wijsheid in pacht, het wil juist een aanzet geven tot een open en onderlegde discussie over toekomstige Euregionale projecten gericht op de wisselwerking tussen het Nederlandse en Vlaamse MKB in de grensstreek.



Figuur 7.1: Factoren en verbanden beïnvloedbaar via beleidsvorming.

Om grensoverschrijdende samenwerking tussen het Nederlandse MKB en het Vlaamse KMO een impuls te geven wordt beargumenteerd dat dit beleid zich zal moeten focussen op vier factoren. Allereerst is het van belang de 'threshold of indifference', te verlagen. Een groot deel van de MKB'ers lijkt onverschillig te staan tegenover zaken doen over de grens, of staat gewoonweg niet stil bij de mogelijkheid om de actieradius tot over de grens uit te breiden. Het gaat hierbij niet enkel om onwelwillendheid, maar voornamelijk om het doorbreken van gewoonten. Het sensibiliseren van de ondernemer voor de mogelijkheden tot samenwerking met geschikte partners over de grens is daarbij van groot belang. Dit zou een eerste drempel kunnen slechten en het belang van de (mentale)grens tussen Nederland en Vlaanderen voor de ondernemer ter discussie stellen. Beleid zal zich zodoende allereerst moeten richten op het vergroten van het referentiekader van de kleine en middelgrote ondernemer, die nu nog voornamelijk gericht is op het eigen land. In de aanbevelingen worden hiervoor concrete punten voorgesteld.

Ten tweede spreekt uit het onderzoek dat ondernemers veel minder kennis bezitten over ondernemen in het buurland dan wellicht wordt aangenomen. De grens vormt hierin nog steeds een scheidingslijn. Informatie omtrent de markt, de concurrentie en mogelijke geschikte partners over de grens is zeer beperkt. Bovendien is de kennis die wel beschikbaar is in zekere mate gekleurd door vooroordelen en stereotypen. Wanneer een ondernemer gebrek heeft aan (correcte) kennis ten aanzien van de buitenlandse markt, is het een grotere stap voor deze ondernemer om daadwerkelijk actief te worden over de grens. Wanneer de kennis groter is, dan is het voor een ondernemer gemakkelijker de juiste kansen in te schatten, deze kansen te verzilveren, en problemen op te lossen. Daarnaast zorgt een betere informatievoorziening dat een ondernemer zich een reëler beeld kan vormen van de ruimte en wijze van zaken doen aan de andere zijde van de grens.

Hier nauw bij aansluitend vormen (bedrijfs)culturele, taal en communicatieverschillen een belangrijke factor in het keuzeproces van de ondernemer in de grensstreek. Zoals beargumenteerd in dit essay zijn er sterke stereotype beelden en vooroordelen aanwezig tussen Vlamingen en Nederlanders. Er heerst wantrouwen ten opzichte van elkaar en er mist het nodige inlevingsvermogen om verschillen te nuanceren, over en weer. Betere informatie omtrent de manier van zaken doen door de 'buur' zou de vooroordelen kunnen wegnemen. Dit is niet om te beargumenteren dat via beleidsvorming de verschillen weggenomen moeten worden, maar dat vooroordelen die deze verschillen uitvergrooten weggenomen moeten worden. Ook ten aanzien van dit derde punt is informatievoorziening kortom weer belangrijk.

De genoemde drie factoren kunnen via specifieke beleidsvorming beïnvloedt worden. Het moge duidelijk zijn dat informatievoorziening en het beschikbaar maken van deze informatie voor een grotere groep ondernemers hierbij centraal staat. Euregionaal beleid zal zich kortom moeten richten op het scheppen van een kader, waarin informatie omtrent zowel de Vlaamse als Nederlandse markt geïntegreerd wordt. Door informatiesystemen grensoverschrijdend te maken kan een juiste sfeer, een juiste structuur, geschapen worden waardoor er een grensregionaal ondernemersklimaat ontstaat. Waarmee bedoeld wordt dat de grensregio niet enkel in 'theorie' bestaansrecht gegeven moet worden, door bijvoorbeeld het instellen van een Euregionale organisatie, maar dat ook in de praktijk getracht moet worden de grensregio te integreren. Essentieel is hierbij dat het niet gaat om het wegnemen van verschillen, integendeel; de verschillen tussen ondernemen in Nederland en Vlaanderen maken het juist interessant om over de grens zaken te gaan doen. Echter, wanneer verschillen uitvergroot worden en onzekerheid oproepen, dan moet dit aangepakt worden. Dit kan door gewoonten te doorbreken, verschillen op een positieve wijze te benadrukken, en onwetendheid bij ondernemers weg te nemen door een robuust grensregionaal informatiesysteem. Geconcludeerd kan worden dat Euregionaal beleid daarmee voornamelijk voorwaarden scheppend zou moeten zijn. De verwachting is dat hiermee het meest resultaat geboekt kan worden op langere termijn en voor een grote doelgroep.

Daarnaast is ook een vierde, en laatste, factor te benoemen waarbinnen kansen liggen voor beleid. Deze vierde factor draait om het aanpakken van fricties in het grensoverschrijdend zaken doen, die door verschillen in wet- en regelgeving opkomen. Gebleken is dat verschillen in wet- en regelgeving in sommige gevallen nog steeds een drempel vormen voor ondernemers om daadwerkelijk actief te worden, of blijven, over de grens, ondanks dat er de laatste jaren veel problemen omtrent regelgeving zijn weggenomen (Interprovinciaal Overleg, et al., 2006; Vlaams-Nederlands Grensoverleg, 2004). Bij problemen die zich nu nog voordoen valt concreet te denken aan onzekerheid over BTW regelingen, de geldigheid van vakdiploma's, en problemen bij uitbetaling, sociale zekerheid, en loonkosten van personeel van over de grens. Een aantal van deze verschillen zouden weggenomen kunnen worden door via goed overleg met instanties uit beide landen regelgeving gelijk te trekken. Daarnaast behoeven verschillen in de regels niet noodzakelijk een probleem te vormen, daar zij via een korte verdieping te overkomen zijn. Op welke wijze ondernemers om zouden moeten gaan met de belangrijkste verschillen en problemen omtrent regelgeving is mogelijk vanuit de Euregio in kaart te brengen. Daardoor is het mogelijk deze verschillen te standaardiseren en vaste oplossingen aan te bieden aan ondernemers. Hierdoor wordt deze drempel verlaagd.

Binnen deze beleidsconclusie is veel aandacht geweest voor het verbeteren van de grensoverschrijdende informatievoorziening binnen de grensregio. Uiteraard win je daarmee niet de oorlog. Anders gezegd; als het enkel een kwestie van een juiste informatievoorziening was, dan was de achterblijvende grensoverschrijdende economische mobiliteit van ondernemers snel 'opgelost'. Het vraagstuk is te complex om daar van uit te gaan. Echter, het is wel een concrete, reële conclusie, die gericht Euregionaal beleid een impuls kan geven. Naar voren is gekomen dat de intensiteit waarin zaken wordt gedaan over de grens, niet enkel afhangt van objectieve, rationele kansen die zich voordoen, maar ook van subjectieve beeldvorming omtrent kansen en problemen ten opzichte van samenwerking met een Vlaams of Nederlands bedrijf. Deze 'objectieve' kansen worden echter wel vaak pas duidelijk aan de ondernemer, wanneer deze een handreiking krijgt om zijn blik te verruimen. Zodoende is het vergroten van de kennis van de ondernemer ten aanzien van het zaken doen over de grens een basis principe, waar beleid in ieder geval op gericht zou moeten worden. Zonder deze pijler is het immers moeilijk verandering in gewoonten te brengen. Beleid gericht op informatievoorzieningen, het uitdragen van ervaringen en netwerkvorming zal daarom tegelijkertijd plaats moeten vinden met meer specifieke projecten gericht op het benutten van economische kansen voor specifieke sectoren in de grensregio. Zoals bijvoorbeeld bij 'automotive' in het verleden gebeurd is. Concrete voorstellen zijn terug te vinden in de aanbevelingen.

8 Aanbevelingen

Uit de conclusie is mede naar voren gekomen dat grenzen ook nu nog een verschil maken en grensoverschrijdende economische interactie zeker niet voor iedere ondernemer in de grensstreek vanzelfsprekend is. Mogelijke consequenties voor beleid zijn daarnaast reeds naar voren gebracht, hieruit zijn meer concrete aanbevelingen omtrent beleid gericht op grensoverschrijdende samenwerking te filteren. Deze aanbevelingen komen voort uit de argumentatie binnen dit essay, de interviews die in verband met dit onderzoek zijn gehouden en gesprekken en ervaringen opgedaan binnen de Euregio BMG. Deze aanbevelingen moeten gezien worden als een aanzet tot optimalisering van grensregionaal beleid en het bediscussiëren van de wijze waarop dit beleid het best gevoerd zou kunnen worden. Een aantal punten zal wellicht enige discussie op gang brengen en dat is ook precies de insteek van het slot van dit onderzoek.

1. Wees Reëel

Het concept grensoverschrijdende samenwerking moet opgebroken worden. Grensoverschrijdende samenwerking wordt nu gezien als de norm, waar beleidsmakers, ondernemers en inwoners van de grensstreek aan moeten voldoen. Binnen dit onderzoek is gebleken dat grensoverschrijdende samenwerking in de praktijk veel minder vanzelfsprekend is, en veeleer uitzondering dan regel. Daarom moet er een discussie op gang komen over de wenselijkheid en inrichting van grensoverschrijdend samenwerkingsbeleid. Ga terug naar de basis, en vraag je af; waarom zou samenwerking moeten worden bewerkstelligd, wie zit er op te wachten, op welke wijze is dit beleid het best in te richten en het meest effectief?

Beleid zal niet zozeer opgezet moeten worden vanuit het idee dat grensoverschrijdende samenwerking iets is wat altijd goed is, wat een rationeel streven is. Het is juist van belang, ook voor de Euregio, om uit te gaan van de situatie en wensen in de praktijk en niet vanuit een van 'bovenaf' gewenst resultaat te werken. Dit kan beleid realistischer en effectiever maken, doordat het werkelijke kansen en knelpunten in de praktijk beter leert onderkennen. Euregionaal beleid gaat nu nog te veel uit van het toverwoord 'grensoverschrijdende samenwerking', en betreft dit op allerhande projecten, terwijl gestreefd zou moeten worden naar een brede gezamenlijke ontwikkeling van de grensregio. In die zin dat projecten, die grensoverschrijdend pretenderen te zijn, ook daadwerkelijk nut zouden moeten hebben voor de ontwikkeling van de gehele regio. Het is mooi om allerlei kleinschalige projecten in te stellen, die grensoverschrijdende samenwerking tussen een zeer specifieke, afgebakende groep mensen bewerkstelligt. Echter, het is de vraag of niet te vaak projecten worden goedgekeurd onder het mom van 'grensoverschrijdende samenwerking' die enkel een beperkt effect hebben op de ontwikkeling van de regio.

Bovendien, in het geval van grensoverschrijdende interactie door MKB'ers, moet men er niet vanuit gaan dat iedere MKB'er hierin interesse zal hebben. Wees dus reëel en weet welke ondernemers je wel aan moet spreken en welke niet. Stel ook hier de verwachtingen op af.

2. Informeer en Sensibiliseer

Zoals reeds uit de beleidsconclusie naar voren is gekomen is het informeren en sensibiliseren van ondernemers een belangrijk punt om grensoverschrijdende samenwerking tussen het Nederlandse en Vlaamse MKB een impuls te geven. Naar voren is gekomen dat het zowel moet gaan om informeren op het gebied van de markt, als op het gebied van mogelijke geschikte partners over de grens. Daarnaast lijkt het goed een 'campagne' op te zetten, die gericht is op het wegnemen van de vooroordelen over en weer. Gebleken is dat er nog veel onwetendheid en wantrouwen bestaat ten opzichte van het aangaan van zakelijke relaties over de grens. Wanneer beleid gericht wordt op het geven van een impuls

aan de samenwerking tussen ondernemers aan Vlaamse en Nederlandse zijde, dan is het van belang dat allereerst de mogelijkheden duidelijk gecommuniceerd worden naar de ondernemer toe. Bovendien zal een duidelijke, directe informatie voorziening over praktische zaken als regelgeving en zakelijke mentaliteit over de grens, hogere prioriteit moeten krijgen. Deze informatie is wel beschikbaar, maar ten eerste erg versnipperd en ten tweede lastig te verkrijgen voor een grote groep ondernemers.

Aanbeveling is daarom informatie omtrent de 'buur'markt, omtrent geschikte partners, ondernemers mentaliteit, en regelgeving over de grens, te bundelen en overzichtelijk naar buiten te brengen. De Euregio BMG zou hiervoor goed als centrale organisatie op kunnen treden en met behulp van kennis binnen de verschillende KvK's en regionale ontwikkelingsmaatschappijen een dergelijke database opzetten. Dit zodat er een centraal aanspreekpunt wordt opgezet waar ondernemers zichzelf kunnen laten informeren en met allerhande vragen terecht kunnen.

Belangrijk is daarnaast dat ervaringen van ondernemers die reeds samenwerken met bedrijven over de grens, gedeeld gaan worden en beschikbaar komen aan andere ondernemers. Het behoeft hier uiteraard niet te gaan om vertrouwelijke informatie, maar met name om de wijze waarop men omgaat met eventuele (bedrijfs)culturele en communicatieverschillen. Deze ervaringen zouden geïntegreerd kunnen worden binnen de voorgestelde database. Kortom; de informatie is beschikbaar, verzamel het, breng het bijeen, en draag het uit vanuit een centraal punt.

3. Concreet Project: Grensoverschrijdende Bedrijvengids

Naast de aanbeveling omtrent een betere informatieverstrekking aan ondernemers, wordt hier ook gepleit voor het opstarten van een concreet project. Het gaat hierbij om het opstellen en beschikbaar maken van een grensoverschrijdende bedrijvengids voor de grensregio Nederland-Vlaanderen. Informatie omtrent mogelijke geschikte partners is nu beperkt tot de regio's binnen het eigen land. Bedrijvengidsen van regio's over de grens zijn niet beschikbaar. Het lijkt dan ook een idee om bedrijvengidsen van Vlaamse en Nederlandse grensregio's te integreren en beschikbaar te maken voor een brede groep ondernemers in de grensstreek.

4. Kies en Kèn uw Doelgroep

Laat eerst uitgebreid onderzoek doen naar wat ondernemers voor wensen hebben en welke ideeën zij hebben omtrent grensoverschrijdende samenwerking. In dit onderzoek is hier een aanzet toe gegeven, maar een meer kwantitatief onderzoek binnen een grotere groep ondernemers lijkt wenselijk. De vragenlijst waarmee in dit onderzoek gewerkt is, vormt hier een goede basis voor. De Euregio zal beter in kaart moeten brengen op welke wijze zij ondernemers het best aan kunnen spreken en interesseren voor samenwerking over de grens. Beleid kan immers pas dan effectief zijn, als het goed aansluit op de werkelijke houding van ondernemers. Dit onderzoek heeft een beeld van geschetst van deze werkelijke houding en is daarmee een aanzet in de goede richting.

Wanneer men specifieke projecten op gaat starten gericht op het verbeteren van de grensoverschrijdende mobiliteit van de ondernemers in de grensstreek, dan moeten de beleidsmakers zich bij ieder project afvragen tot welke groep ondernemers zij zich richten, wat men wil bereiken, of ondernemers dit ook willen bereiken en of de projectopzet wel aansluit bij de wensen van de ondernemers. Kortom; baken de doelgroep af die u wilt bereiken en richt uw project in op deze doelgroep. Tegelijkertijd is het ook van belang dat de beleidsmakers deze doelgroep kennen. Beleid gericht op dé ondernemer bestaat niet.

5. Stel Duidelijke Doelen

Stel duidelijke, haalbare doelen bij het starten van Euregionale projecten en streef deze doelen ook daadwerkelijk na. Worden zij niet gehaald, dan kan het project niet afgesloten worden. Hierdoor wordt afgedwongen dat van te voren goed nagedacht wordt wat men met het project wil bereiken, met wie men dat wil bereiken, of dat haalbaar is, en vooral ook voor wie men het doel wil bereiken. Dit geeft de mogelijkheid tot een strakkere monitoring en

bijsturing, mochten bepaalde doelen buiten bereik dreigen te vallen. Bovendien maakt dit een communicatie van de uiteindelijk uitkomsten gemakkelijker. Deze argumentatie is niet nieuw, maar binnen de Euregio moet dit de volle aandacht krijgen.

Daarnaast zouden doelen zo gesteld moeten worden, dat zij ook interessant zijn voor partijen die niet aan het specifieke project deelnemen. Oftewel; leermomenten die voortkomen uit het bereiken van projectspecifieke doelen, zouden voor een bredere groep nuttig moeten zijn. Nieuwe projecten waaruit interessante ervaringen voor een grotere groep ondernemers naar voren komen, zouden daarom voorrang moeten krijgen.

6. Vermarkt/Communiqueer het 'Product'

Promoot een internationale identiteit, informeer over de mogelijkheden binnen de Nederlands-Vlaamse grensregio en communiceer de uitkomsten van afgeronde projecten. Zie het concept 'grensoverschrijdende samenwerking' als een product. Om een product te verkopen zal je allereerst voor naamsbekendheid moeten zorgen. Daarnaast zal je het product aan moeten prijzen, maak de voordelen van het product duidelijk! Stel als het ware een marketingplan op; voor wie doe je het, aan wie wil je het product verkopen, wat is je doel, en op welke wijze is de promotie het best in te richten. Dit is een zeer belangrijke vraag; voor wie doe je het als Euregionale organisatie? Zeker, dit is een basisvraag, maar wordt wellicht te vaak over het hoofd gezien. Nogmaals; ken de doelgroep. Immers, de Euregio is toch niet simpelweg in het leven geroepen om subsidies op te maken? Het is in het leven geroepen om een wezenlijke bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van de Vlaams-Nederlandse grensregio.

Belangrijk in deze is dat ervaringen uit en resultaten van projecten beschikbaar worden gemaakt voor een breder publiek. Deze resultaten moeten feitelijk vermarkt worden, zodat zij bekend worden onder een grotere doelgroep en informatief zijn en als inspiratie dienen voor partijen die daar ook geïnteresseerd voor kunnen zijn, buiten de project deelnemers. Op deze manier kan er wellicht een hefboomeffect ontstaan en een vicieuze cirkel, waarin steeds dezelfde partijen participeren in projecten, doorbroken worden. Het veranderen van gewoonten, van een houding, is niet gemakkelijk en gaat niet vanzelf. Ervaringen die laten zien dat het ook anders kan moeten zodoende uitgedragen worden om en impuls te geven aan de verandering van deze gewoonten.

De Euregio BMG heeft hieromtrent reeds een belangrijke stap voorwaarts gezet door het instellen van een fulltime PR-manager en een verbetering van de herkenbaarheid van projecten, die opgezet zijn vanuit de Euregio. Een eigen huisstijl voor publicaties is hier een voorbeeld van. Nu is het zaak deze lijn voort te zetten en de ervaringen en resultaten van projecten ook goed te communiceren naar ondernemers in het veld toe. Onder deze doelgroep wil men vanuit de Euregionale organisatie immers een gedragsverandering op gang brengen. Het communiceren van ervaringen en resultaten binnen de eigen, ambtelijke, wereld is daarom niet voldoende. Prioriteit zou juist moeten liggen op het direct aanspreken van ondernemers.

7. Wees Actief, niet Reactief

Het is reeds eerder aangehaald; weet wat er speelt in het veld. De laatste aanbeveling wil hier op inhaken en naar voren brengen dat de Euregio zich niet te veel bezig moet houden met reactief beleid, met het oplossen van gesignaleerde knelpunten, maar dat de organisatie toch ook vooral innovatief zou moeten werken. Wees actief in beleidsvorming en ontwerp projecten die zich richten op kansen die zich voor kunnen doen in de toekomst. Het oplossen van knelpunten is een goed initiatief, maar daardoor blijft de organisatie wel steeds achter de feiten aanlopen. Wees de knelpunten voor en haal innovatieve projectideeën naar voren en steun dit soort voorstellen. Een belangrijk aandachtspunt, wat uit één van de interviews naar voren is gekomen, daarbij is; "je kunt geen innovatie creëren met regeltjes".

Slotwoord

Maak van grensoverschrijdende samenwerking geen containerbegrip waarbinnen de inhoud ver te zoeken is! Zoals dat binnen beleidsstukken al snel bij concepten als 'duurzaam' en 'leefbaar' gebeurt. Neem bovendien niet zondermeer aan dat grensoverschrijdende samenwerking een 'must' is. Blijf kritisch! Er zijn wel veel argumenten om in de grensoverschrijdende interactie tussen Nederlandse en Vlaamse ondernemers te willen investeren. Maar, het moet wel duidelijk zijn *waarom* juist hierin geïnvesteerd zou moeten worden. Argumenten als; "dat past in een geïntegreerd Europa" en "wat houdt ons tegen nu de grens opgeheven is", lijken bijvoorbeeld nietszeggende redenen, en vormen zodoende een verkeerd uitgangspunt.

Binnen beleid omtrent grensoverschrijdende samenwerking moet daarnaast niet te veel aandacht besteed worden aan het willen slechten van verschillen, het homogeniseren van de grensruimte en –cultuur. Deze verschillen maken het in zekere zin namelijk juist interessant om over de grens zaken te gaan doen met de 'buurman' of de 'buurvrouw'. Grensoverschrijdende samenwerking draait niet om het uniformeren van een grensregio. Net zo min als het draait om het samenbrengen van ondernemers via het gelijktrekken van bedrijfsmogelijkheden, bedrijfscultuur en mentaliteit binnen de grensstreek. Het draait om het positief benadrukken en verkopen van de verschillen tussen het Nederlandse en het Vlaamse deel van de grensregio. De Nederlandse ondernemer (en omgekeerd, de Vlaamse) blijft niet enkel voornamelijk zaken doen in het eigen land omdat hij de verschillen met Vlaamse ondernemers te groot vindt. De Nederlandse ondernemer zal juist niet enthousiast raken over grensoverschrijdende samenwerking, wanneer kansen en mogelijkheden binnen de grensregio Nederland-Vlaanderen gelijk getrokken worden. Het draait erom dat specifieke kansen en mogelijkheden aan de andere zijde van de grens in een positief daglicht gesteld worden en niet ondersneeuwen door het uitdrukken van vooroordelen en het benadrukken van stereotypeverschillen tussen Nederlandse en Vlaamse ondernemers. Juist de verschillende mogelijkheden maken het zo interessant om 'met de burens' te gaan samenwerken, nieuwe kennis op te doen, nieuwe markten aan te boren en nieuwe netwerken op te bouwen in het buitenland dat Vlaanderen dan wel Nederland heet.

Specifiek beleid gericht op de MKB-ondernemingen in de Euregio BMG heeft wel degelijk zin. Al moet er bij beleidsvorming niet van uitgegaan worden dat de meerderheid van MKB'ers in de grensstreek zich ook daadwerkelijk aangesproken voelt. Te hoge verwachtingen moeten bijgesteld worden, en er moet een reëel beeld ontstaan van de groep ondernemers die wel te interesseren zijn om actief over de grens zaken te doen. Vervolgens moet de leercyclus van grensoverschrijdende samenwerkingsprojecten naar buiten worden gebracht. Breng de lessen die voortkomen uit de huidige Interreg-periode naar buiten in de media. Zorg dat ondernemers en beleidsmakers hier wat van opsteken en gebruik deze ervaringen voor het opzetten van toekomstig beleid. Zorg er bovendien voor dat de werving van actoren voor deelname aan projecten onder een bredere groep ondernemers plaatsvindt. Het aanboren van nieuwe 'klanten' brengt immers weer nieuwe mogelijkheden en nieuwe inzichten met zich mee, waardoor Euregionale beleidsvorming en –inrichting up-to-date blijven.

In de inleiding is gesteld dat grenzen steeds poreuzer worden en verdwijnen. Echter vanuit de conclusies van dit onderzoek zijn er vraagtekens te zetten bij deze stelling. De grens tussen Vlaanderen en Nederland lijkt toch nog hardnekkiger als barrière voor het aangaan van economische contacten met de 'burens', dan wellicht verwacht. Deze paradox komt duidelijk naar voren in dit essay. Voor werkelijk open grenzen is dan ook met name een open instelling van inwoners, ondernemers en beleidsmakers in de grensstreek noodzakelijk. Een instelling die niet enkel de verschillen binnen de Vlaams-Nederlandse grensstreek

benadrukt, maar een instelling waarbinnen deze verschillen tevens juist op een positieve manier ingezet worden voor de ontwikkeling van de grensregio. In deze heterogeniteit ligt namelijk nu net de kracht van de grensregio en haar ondernemersbestand.

Literatuur

Anderson, B. (1991), *Imagined Communities. Reflections on the origin and spread of nationalism*, Revised Edition. Verso, London, New York.

Anderson, M. (1996), *Frontiers, Territority and State Formation in the Modern World*, Polity Press.

Anderson, J., L. O'Dowd (1999), *Borders, Border Regions and Territoriality: Contradictory Meanings, Changing Significance*. In: *Regional Studies*, Vol. 33.7, pp. 593-604.

Anderson, J., E. Wever (2003), *Borders, Border Regions and economic Integration: One World, Ready or Not*. In: *Journal of Borderlands Studies*, Vol. 18, No. 1, pp. 27-38.

Anderson, M., E. Bort (ed.) (1998), *The Frontiers of Europe*. Pinter, London, Washington.

Atzema, O., J. Lambooy, T. Van Rietbergen, E. Wever (2002), *Ruimtelijke economische dynamiek. Kijk op bedrijfslocaties en regionale ontwikkeling*. Tweede, herziene druk. Uitgeverij Coutinho, Bussum.

Bangma, K.L. (2005), *Kleinschalig Ondernemen 2005. Structuur en ontwikkeling van het Nederlandse MKB*. EIM onderzoek voor Bedrijf & Beleid, Zoetermeer.

Beek, C. Van (1996), *Samenwerking? Er zijn grenzen! Onderzoek naar de invloed van de culturele factor op het proces van economische en politiek-bestuurlijke integratie in de euregio Maas-Rijn*. Syntax Publishers, Rotterdam.

Berg, E. (2000), *Deconstructing Border Practices in the Estonian-Russian Borderland*. In: *Geopolitics*, Vol. 5, No. 3, pp. 78-98.

Blatter, J., N. Clement (2000), *Cross-Border Cooperation in Europe: Historical Development, Institutionalization, and Contrasts with North America*. In: *Journal of Borderlands Studies*, Vol. XV, No. 1, pp. 15-53.

Bourdieu, P. (2005), *The Social Structures of the Economy*. Polity Press, Cambridge/Malden.

Castells, M. (1997), *The Information Age. Economy, Society and Culture. The Power of Identity. Volume II. The Power of Identity*. Blackwell Publishers, Malden/Oxford.

Cohen, A.P. (1998), *Boundaries and Boundary-consciousness: Politicizing Cultural Identity*. In: Anderson, M. en E. Bort (1998) *The Frontiers of Europe*, Pinter, London/Washington, pp. 22-35.

Corvers, F. (1994), *Grensoverschrijdende samenwerking als instrument van (grens)regionaal-economische ontwikkeling*. In: *Planologische Diskussiebijdragen 1994, Deel 1*. MERIT, Stichting Planologische Diskussiebijdragen, pp. 121-130.

Corvers, F., B. Dankbaar, R. Hassink (1994), *Bedrijven in Euregio Maas-Rijn kijken amper over de grens*. In: *Geografie, Jaargang 3*, pp. 24-25.

Dagevos, J., L. Oerlemans, P. Hulsinck, H. van Houtum, F. Boekema (1992), Grensoverschrijdend perspectief. Een kennismaking tussen en met het Midden-Brabantse- en Kempense bedrijfsleven, Economisch Instituut Tilburg, Tilburg.

Edensor, T. (2002), National Identity, Popular Culture and Everyday Life. Berg, London/New York.

European Commission (2003), SMEs and co-operation. Observatory of European SMEs 2003, No.5. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

Geenhuizen, M. van, B. van der Knaap en P. Nijkamp (1996), Trans-border European Networking: Shifts in Corporate Strategy? In: European Planning Studies, Vol. 4, No. 6, pp. 671-682.

Granovetter, M. (1985), Economic action and social structure: the problem of embeddedness. In: American Journal of Sociology 91, pp. 481-510.

Hessels S.J.A., M.J. Overweel, Y.M. Prince (2005), Internationalisering van het Nederlandse MKB. Bestaande en gewenste inzichten. EIM onderzoek voor Bedrijf & Beleid, Zoetermeer.

Houtum, H. van, M. Donkers, F. Boekema, R. Hassink, F. Corvers en H. van den Tillaart (1996), Ondernemen over de grens. In: Tijdschrift voor Economie en Management, Vol. XLI, No. 4, pp. 535-560.

Houtum, H. van (1998) the development of Cross-Border economic relations. Centre for economic research, Tilburg University.

Houtum, H. van (1999), Internationalisation and mental borders. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, Vol. 90, No. 3, pp. 329-335.

Houtum, H. van (2000), An Overview of European Geographical Research on Borders and Border Regions. In: Journal of Borderlands Studies, Vol. XV, No.1, pp. 57-83.

Houtum, H. van (2003), Borders of Comfort: Spatial Economic Bordering Processes in the European Union. In: Anderson, O'Dowd en Wilson (ed.) (2003) New Borders for a Changing Europe. Cross-border Cooperation and Governance, Frank Cass, London/Portland, pp. 37-58.

Houtum, H. van, T. van Naerssen (2002), Bordering, ordering and othering. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, Vol. 93, No. 2, pp.125-136.

Interprovinciaal Overleg, Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties (2006), Grenzeloos verder: op weg naar doeltreffende grenzeloze samenwerking. IPO, MinBzK, VNG, Amsterdam.

Johnston, R.J., D. Gregory, G. Pratt, M. Watts (ed.) (2000), The dictionary of Human Geography. Fourth Edition. Blackwell Publishing, Malden, Oxford, Carlton.

Lambooy, J.G., (1988), Regionale economische dynamiek. Inleiding in de economische geografie. Dick Coutinho, Muiderberg.

Lösch, A. (1954), The Economics of Location. Yale University Press, New Haven.

Madsen, K.D., T. van Naerssen (2003), Migration, Identity, and Belonging. In: Journal of borderland studies, vol. 18, no. 1, pp. 61-75.

- Martinez, O.J. (1994), The dynamics of border interaction. New approaches to border analysis. In: Schofield (ed.) (1994), *Global boundaries*. World Boundaries Volume 1, pp. 1-15.
- Massey, D. en P. Jess (1995), *A place in the world? Places, cultures and globalization*. Oxford University Press, Oxford.
- Massey, D., J. Allen, P. Sarre (ed.) (1999), *Human Geography Today*. Polity Press, Cambridge.
- McDougall, A.K. en L.P. Valentine (2004), Sovereign Survival: Borders as Issues. In: *Journal of Borderlands Studies*, Vol. 19, No. 1, pp. 23-35.
- McNeill, D. (2004), *New Europe: Imagined Spaces*. Hodder Arnold, London.
- Newman, D. (2003), On Borders and Power: A Theoretical Framework. In: *Journal of Borderlands Studies*, Vol. 18, No. 1, pp. 13-25.
- Newman, D. en A. Paasi (1998), Fences and neighbours in the postmodern world: boundary narratives in political geography. In: *Progress in Human Geography* 22, 2, pp. 186-207.
- O'Dowd, L. (2003), The changing significance of European borders. In: Anderson, J., L. O'Dowd, T.M. Wilson (ed.) (2003), *New Borders for a Changing Europe. Cross-border Cooperation and Governance*. Frank Cass Publishers, London, pp. 13-35.
- Paasi, A. (1996), *Territories, Boundaries and Consciousness: the changing Geographies of the Finnish-Russian Border*. John Wiley, Chichester.
- Paasi, A. (1999), Boundaries as Social Practice and Discourse: The Finnish-Russian Border. In: *Regional Studies*, Vol. 33.7, pp. 669-680.
- Paasi, A. (2001), Europe as a social process and discourse. Considerations of place, boundaries and identity. In: *European urban and Regional Studies* 8(1), pp.7-28.
- Paasi, A. (2002), Bounded space in the mobile world: deconstructing 'regional identity'. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, Vol. 9, no. 2, pp. 137-148.
- Ratti, R. (2001), Regional active space; A regional scientist's paradigmatic answer to the local-global debate. In: Van Geenhuizen en Ratti (ed.) (2001), *Gaining advantage from open borders. An active space approach to regional development*. Ashgate, Aldershot, pp. 21-41.
- Rietbergen, P., T. Verschaffel (2005), *Broedertwist. België en Nederland en de erfenis van 1830*. Waanders Uitgevers, Zwolle.
- Rietveld, P. (2001), Obstacles to Openness of Border Regions in Europe. In: Van Geenhuizen en Ratti (ed.) (2001), *Gaining advantage from open borders. An active space approach to regional development*. Ashgate, Aldershot, pp. 79-96.
- Rosenbrand, M.E., F.R. Dirks, J. Meijaard (2003), *Kansrijker door samenwerking. Kenmerken en resultaten van samenwerking door kleine ondernemingen. Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap & EIM onderzoek voor Bedrijf & Beleid, Zoetermeer*.
- Said, E. (1978), *Orientalism*. Routledge and Kegan Paul, London.

Shack, M. (2000), On the multicontextual character of border regions. In: Van der Velde en Van Houtum (ed.) (2000), Borders, regions and people. European research in regional science 10. Pion Limited, London, pp. 202-219.

Simon, H.A. (1960), The new science of management decision. Harper & Row, New York.

Snel, D. (2004), Minirapportage: Samenwerking loont. EIM onderzoek voor Bedrijf & Beleid, Zoetermeer.

Storey, D. (2001), Territory. The claiming of space. Pearson Prentice Hall, Harlow.

Strüver, A. (2005), Stories of the 'Boring Border': The Dutch-German Borderscape in People's Minds. Lit Verlag, Münster.

Tillaart, H. van den, G. Busse (1994), Unternehmer ohne Grenzen? Grenzüberschreitende Aktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen in der Euregio Rhein-Waal. Instituut voor toegepaste sociale wetenschappen KUN, Nijmegen.

Velde, M. van der, H. van Houtum (2004), De-politicising labour market indifference and immobility in the European Union. In: Kramsch, O. en B. Hooper (ed.), Cross-Border Governance in the European Union, Routledge, pp. 41-55.

Vlaams-Nederlands Grensoverleg (2006), Rapportage: knelpunten aan de Vlaams-Nederlandse grens. Actualisering van de rapportage van 2004. Vlaams-Nederlands Grensoverleg, n.b..

Walters, W. (2004), The Frontiers of the European Union: A Geostrategic Perspective. In: Geopolitics, Vol. 9, No. 3, pp. 674-698.

Wiegerinck, V.J.J. (1993), Working Across Europe. A conceptual model for cross-border cooperation. Katholieke Universiteit Nijmegen.

Williams, J. (2003), Territorial Borders, International Ethics and Geography: Do good fences still make good neighbours? In: Geopolitics, Vol. 8, No. 2, pp. 25-46.

Wilson, T. (1994), Symbolic dimensions to the Irish border. In: Donnan, H., T.M. Wilson (1994), Border approaches. Anthropological perspectives on frontiers. University Press of America, Lanham, New York, London, pp.101-117.

Wouters, P. (2005), België-Nederland. Verschil moet er zijn. Lemniscaat, Levende filosofie, Rotterdam.

Additionele Bronnen

Internet

The European Union online, <http://europa.eu.int>.

Website Euregio Benelux Middengebied, www.europawerkt.com.

Presentatie

KvK Kempen, presentatie 'Korte voorstelling van de Nederlandse markt' door L. Mens.

Geïnterviewde ondernemers en experts

Dhr. Tjeu Paffen, Kamer van Koophandel West-Brabant, Beleidsadviseur

Dhr. Roel Verstraeten, Strategisch Plan Kempen, Streekmanager

Dhr. C.A.M. Hereijgers, Hereijgers Transport B.V., Directeur

Dhr. Louis De Coninck, De Coninckgroep M&O B.V., Directeur

Dhr. Stefan Coucheir, Antenno Marketing Services, Managing Marketeer

Dhr. Jan Robrechts, Lavetan N.V., Laboratoriumdirecteur

Mevr. Nathalie Bekx, Bekx&X, Directeur

Dhr. Smeets, Smeets Loopcomfort, Directeur

Bijlage 1: Vragenlijst 'Grensoverschrijdende Samenwerking tussen Nederlandse en Belgische ondernemers'

De laatste jaren is er veel aandacht voor het zaken doen met bedrijven uit het buurland, zowel vanuit de overheid als vanuit het bedrijfsleven. De vraag bestaat echter hoe ondernemers nu eigenlijk zelf tegen handelsrelaties en samenwerkingsrelaties met ondernemers aan de andere zijde van de grens aankijken. Werkt u samen met bedrijven uit het buurland en waarom is dat dan? Of heeft u helemaal geen behoefte handelsrelaties aan te gaan met ondernemers over de grens?

Om een beeld te krijgen in hoeverre de Nederlandse en Vlaamse MKB's zaken doen met elkaar heeft de Euregio Benelux Middengebied een onderzoek ingesteld. Een onderzoek waarbij we graag uw kennis en mening, als ervaringsdeskundige, willen betrekken!

De resultaten zullen opgenomen worden in een Sociaal-Geografisch afstudeeronderzoek en bovendien benut worden voor het komen tot een vernieuwd Europees subsidiebeleid vanuit de Euregio Benelux Middengebied.

De vragenlijst omvat 30 vragen. Invullen zal ongeveer 5 á 10 minuten kosten.

• Algemene bedrijfsgegevens

1. *Sinds wanneer is uw onderneming in de Provincie Noord-Brabant gevestigd?*

- 1980 of eerder*
- periode 1981 – 1990*
- periode 1991 – 1995*
- periode 1996 – 2000*
- periode 2000 – 2004*
- 2005 of later*

2. *Heeft uw bedrijf vestigingen (gehad) buiten Nederland?*

- nee*
- ja, in België*
- ja, in andere Europese landen*
- ja, buiten Europa*

3. *Binnen welke sector zou u uw onderneming plaatsen?*

- industrie*
- bouw*
- handel*
- vervoer*
- horeca*
- financiële dienstverlening*
- zakelijke dienstverlening*
- onderzoek en ontwikkeling*
- anders, nl;.....*

4. *Wat is bij benadering uw jaarlijkse omzet?*

- minder dan 0.5 miljoen euro*
- 0.5 -< 1 miljoen*
- 1 -< 2.5 miljoen*
- 2.5 -< 5 miljoen*

- 5 -< 10 miljoen
- 10 -< 20 miljoen
- 20 -< 30 miljoen
- 30 -< 50 miljoen
- 50 -< 100 miljoen

5. Hoeveel mensen werken er binnen uw onderneming?

.....

6. Hoeveel werknemers hebben daarvan de Belgische nationaliteit?

.....

• **Afzetgebieden**

7. Waar bevindt zich, naar omzet gemeten, uw grootste binnenlandse afzetgebied?

- in de Provincie Noord-Brabant
- elders in Zuid-Nederland (Zeeland, Limburg)
- in West-Nederland (Zuid-Holland, Noord-Holland, Utrecht)
- in Oost-Nederland (Gelderland, Overijssel)
- in Noord-Nederland (Friesland, Groningen, Drenthe)

8. Wat is, naar omzet gemeten, uw belangrijkste exportregio en/of exportland?

- provincie Antwerpen
- elders in Vlaanderen
- Wallonië
- Duitsland
- Frankrijk
- overige EU-landen
- overig Europa
- landen buiten Europa
- geen export, uitsluitend binnenlandse afzet.

9. Hoeveel zet uw onderneming ongeveer af in de volgende gebieden (in % van de omzet)? Een schatting is hier voldoende.

Nederland%
Waarvan in:	
Provincie Noord-Brabant%
Provincie Zeeland%
Provincie Zuid-Limburg%
Overig%
België%
Waarvan in:	
Vlaanderen%
Provincie Antwerpen%
Provincie Limburg%
Provincie Vlaams-Brabant%
Overig%
Wallonië%
Frankrijk%
Duitsland%
Overig Europa%
Buiten Europa%

Totale afzet	100%
---------------------	------

• **Economische relaties met bedrijven in het buurland**

Binnen deze vragengroep wordt u gevraagd naar de intensiteit en vorm van eventuele samenwerkingsverbanden die u bent aangegaan met Belgische bedrijven. Onder 'samenwerking' wordt in onderstaande vragen verstaan: het onderhouden van een economische relatie tussen onafhankelijke ondernemingen, waarbij bepaalde activiteiten, middelen en/of informatie worden uitgewisseld om een meerwaarde voor beide ondernemingen tot stand te brengen. Deze uitwisseling moet verder gaan dan een eenmalige actie.

10. *Werkt uw onderneming samen met bedrijven uit het buurland, België?*

.....

Indien 'Nee': Ga door naar vraag 22

11. *Waarom koos u destijds om juist met een Belgisch bedrijf een samenwerking op te starten?*

.....

12. *Heeft u zelf initiatief genomen tot samenwerking met een onderneming uit België? Waarom wel of waarom niet?*

.....

13. *Welk soort economische relaties onderhoudt uw onderneming met bedrijven uit België?*

- afzet- relaties*
- dienst- relaties*
- productieproces- relaties*
- R&D- relaties*
- zeggenschap- relaties*
- anders, nl;.....*

14. *Op welk vlak van de bedrijfsvoering zijn de samenwerkingsrelaties met Belgische bedrijven het sterkst? (Kruis één of meerdere mogelijkheden aan)*

- productie*
- innovatie*
- inkoop/verkoop*
- marketing*
- vermarkting*
- dienstverlening*
- logistiek*
- management*
- opleiding*
- onderzoek*
- anders, nl;.....*

15. Zou u deze samenwerkingsrelaties als formeel (op basis van schriftelijke overeenkomst/contract) of informeel (op basis van mondelinge overeenkomst en afspraak) bestempelen?

- formeel
- informeel

16. Werkt uw onderneming samen met andere buitenlandse bedrijven, afgezien van Belgische bedrijven? Zo ja, in welk(e) land(en) zijn deze bedrijven gevestigd?

.....
.....

• **Uw mening over samenwerking met Belgische ondernemers**

17. Welke problemen heeft u ervaren bij het opstarten van een samenwerkingsrelatie met bedrijven aan de andere zijde van de nationale grens? (maximaal 2 aankruisen)

- beperkingen door belastingen
- beperkingen door andere regelgevingen
- taalkundige barrières
- (bedrijfs)culturele barrières
- Gebrek aan informatie over geschikte partners
- andere problemen, nl;

18. Welke knelpunten en problemen ervaart u in het zaken doen en/of samenwerken met Belgische ondernemers?

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

19. Bestaan er verschillen tussen het samenwerken met Nederlandse en het samenwerken met Belgische ondernemers? Zo ja, benoem twee verschillen.

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

20. Welke voordelen zijn er voor uw onderneming verbonden aan het zaken doen met een Belgische onderneming?

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

21. Beschouwt u de samenwerking met bedrijven uit België als succesvol? Waarom wel of waarom niet?

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

Ga door naar vraag 27

• **Vragen alleen te beantwoorden indien u aangegeven heeft niet samen te werken met Belgische bedrijven:**

22. *Werkt uw onderneming samen met in Nederland gevestigde bedrijven? Waarom wel of waarom niet?*

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

23. *Werkt uw onderneming samen met andere buitenlandse bedrijven, afgezien van Belgische bedrijven? Zo ja, in welk(e) land(en) zijn deze bedrijven gevestigd?*

.....
.....

24. *Wat zijn voor u de belangrijkste redenen om niet samen te werken met Belgische bedrijven? (maximaal 2 aankruisen)*

- beperkingen door belastingen*
- beperkingen door andere regelgevingen*
- taalkundige barrières*
- (bedrijfs)culturele barrières*
- wens om onafhankelijkheid te behouden*
- niet willen delen van gevoelige informatie*
- samenwerking brengt hoog risico met zich mee*
- gebrek aan informatie over geschikte partners*
- andere redenen, nl;*

25. *Heeft u in het verleden overwogen economische relaties aan te gaan met Belgische ondernemingen?*

.....

26. *Heeft u de intentie om in de toekomst samen te gaan werken met Belgische bedrijven? Waarom wel of waarom niet?*

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

Ga door met vraag 27

• **Verbonden met ...**

In onderstaande drie vragen wordt aandacht besteed aan de geografische gebieden waar u zich het meest bij betrokken en het meest mee verbonden voelt.

27. *Is de grens tussen Nederland en België van invloed op uw bedrijfsvoering?*

- ja, de grens vormt een barrière*
- ja, de grens vormt een brug naar nieuwe markt en kennis*
- nee, de grens is niet van invloed*
- anders, nl;*

28. Met welke gebieden voelt u zich persoonlijk het meest verbonden (van 1 = geheel niet, tot 5 = volledig)?

Ik voel me:	Geheel niet					Volledig
Antwerpenaar	1	2	3	4	5	
Kempenaar	1	2	3	4	5	
Brabander	1	2	3	4	5	
Nederlander	1	2	3	4	5	
Vlaming	1	2	3	4	5	
Belg	1	2	3	4	5	
Euregio bewoner	1	2	3	4	5	
Grensregio bewoner	1	2	3	4	5	
Europeaan	1	2	3	4	5	
Wereldburger	1	2	3	4	5	

29. Met welke gebieden voelt u zich als ondernemer het meest verbonden (van 1 = zeker niet verbonden, tot 5 = zeer verbonden)?

Ik voel me verbonden met:	Zeker niet verbonden			Zeer Verbonden	
Antwerpen	1	2	3	4	5
De Kempen	1	2	3	4	5
Brabant	1	2	3	4	5
Nederland	1	2	3	4	5
Vlaanderen	1	2	3	4	5
België	1	2	3	4	5
Grensregio	1	2	3	4	5
Duitsland	1	2	3	4	5
Frankrijk	1	2	3	4	5
Euregio Benelux Middengebied	1	2	3	4	5
Europa	1	2	3	4	5
Wereld	1	2	3	4	5

• **Tot slot**

30. Op welke wijze zouden economische relaties tussen het Belgische en Nederlandse MKB bevorderd en versterkt kunnen worden volgens u?

.....

Hartelijk dank voor het invullen van de vragenlijst!
 We zien met grote interesse uit naar uw antwoorden.

Marijn Gielen
 Student Sociale Geografie te Nijmegen
 Secretariaat Euregio BMG