



Planbureau voor de Leefomgeving

De concurrentiepositie van Nederlandse regio's

Regionaal-economische samenhang in Europa



De concurrentiepositie van Nederlandse regio's

De concurrentiepositie van Nederlandse regio's Regionaal-economische samenhang in Europa

Planbureau voor de Leefomgeving

De concurrentiepositie van Nederlandse regio's.

Regionaal-economische samenhang in Europa

© Planbureau voor de Leefomgeving (PBL)

Den Haag, 2011

ISBN: 978-90-78645-86-3

PBL-publicatienummer: 500210002

Eindverantwoordelijkheid

Planbureau voor de Leefomgeving

Contact

mark.thissen@pbl.nl

Auteurs

Mark Thissen, Arjan Ruijs, Frank van Oort
en Dario Diodato

Supervisor

Dorien Manting

Projectteam

Mark Thissen (projectleider), Dario Diodato, Stephaan Declerck, Sofie de Groot, Frank van Oort, Arjan Ruijs, Pieter Wijngaarden, Otto Raspe en Anet Weterings.

Met dank aan

Het projectteam dankt voor hun kritische beschouwingen en adviezen Gijsbert Borgman, Arjen van der Burg, Henk Ovink (allen IenM), Evert Visser (EL&I), Wouter Vermeulen, Paul Veenendaal, Eugene Verkade (allen CPB), Martijn Burger (EUR), Henri de Groot (VU), Jan Oosterhaven (RUG), Harm van den Heiligenberg (provincie Utrecht), Jan Francke (KIM), Bas Turpijn (Rijkswaterstaat) en Guillaume Burghouwt (SEO). Verder is dankbaar gebruikgemaakt van de commentaren van vele interne en externe meelezers en de inbreng van deelnemers aan de workshop over de 'De concurrentiepositie van Nederlandse regio's' en enkele internationale conferenties.

Redactie figuren

Marian Abels, Filip de Blois en Allard Warrink

Opmaak

Uitgeverij RIVM, Bilthoven

Eindredactie

Simone Langeweg Tekst- en Communicatieadvies, Leiderdorp; Uitgeverij PBL, Den Haag

U kunt de publicatie downloaden via de website www.pbl.nl, of opvragen via reports@pbl.nl onder vermelding van het PBL-publicatienummer of het ISBN-nummer en uw postadres. Delen uit deze publicatie mogen worden overgenomen op voorwaarde van bronvermelding: Planbureau voor de Leefomgeving (2011), *De concurrentiepositie van Nederlandse regio's. Regionaal-economische samenhang in Europa*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) is het nationale instituut voor strategische beleidsanalyses op het gebied van milieu, natuur en ruimte. Het PBL draagt bij aan de kwaliteit van de politiek-bestuurlijke afweging door het verrichten van verkenningen, analyses en evaluaties waarbij een integrale benadering vooropstaat. Het PBL is vóór alles beleidsgericht. Het verricht zijn onderzoek gevraagd en ongevraagd, onafhankelijk en altijd wetenschappelijk gefundeerd.

Voorwoord

Het kabinet wil dat Nederland in 2040 tot de top 10 van concurrerende landen van de wereld behoort. Daartoe stimuleert het de concurrentiepositie van Nederlandse bedrijven, en daarmee de groei van de Nederlandse economie. De recente economische crisis in Nederland en Europa maakt deze ambitie nog actueler.

Om deze ambitie te realiseren is het van groot belang oog te hebben voor de regionale inbedding van het bedrijfsleven in Europa. Nederland exporteert voornamelijk naar de Europese markt, de regio functioneert als woon- en werkmilieu van kenniswerkers, en verbindingen met universiteiten en kennisinstellingen versterken het innovatieve vermogen van het lokale bedrijfsleven. Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) constateert in deze studie dat een sterke concurrentiepositie mede vraagt om regionaal beleid. Het zijn immers niet landen die met elkaar concurreren, maar bedrijven in specifieke regio's. Iedere regio kan haar concurrentiepositie versterken door in te zetten op die kenmerken die van belang zijn voor de markten waarop deze bedrijven actief zijn.

De analyses van het PBL laten zien dat de uitdaging om de concurrentiepositie te versterken vraagt om slimme gebiedsgerichte beleidsopties. Om de concurrentiepositie van de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland te versterken, is het bijvoorbeeld van belang te blijven investeren in de bereikbaarheid van de regio, de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven en in clustervorming op de Amsterdamse Zuidas. En voor versterking van de concurrentiepositie van de technologische industrie in Noord-Brabant zijn een sterk cluster van technologische en toeleverende bedrijven en een goede bereikbaarheid belangrijke beleidsopties.

Met deze studie werpt het PBL ook licht op de factoren die samenhangen met de concurrentiekracht van Europese regio's. Factoren dus die op orde moeten zijn voor een optimale uitgangspositie van een regio. Overigens is dit de eerste empirische studie die de concurrentie tussen Europese regio's in beeld brengt. Van concurrenten kan worden geleerd, maar alleen als wordt gekeken naar concurrerende regio's die actief zijn op vergelijkbare markten. Dat zijn niet voor alle sectoren dezelfde regio's.

Prof. dr. Maarten Hajer
Directeur Planbureau voor de Leefomgeving



Inhoud

Voorwoord 5

BEVINDINGEN

De concurrentiepositie van Nederlandse regio's 10

De concurrentiepositie in het nationale beleid 10

De belangrijkste bevindingen 11

Topsectoren in topregio's 14

Slimme gebiedsgerichte en sectorale investeringsopties 16

Nieuwe methodiek 22

VERDIEPING

1 De internationale concurrentiepositie van sectoren in Nederlandse regio's 28

1.1 Inleiding 28

1.2 Concurrentiepositie en regionaal-economische ontwikkeling 31

1.3 Een nieuwe benadering: een netwerkperspectief 35

2 Geografische concentratie, clusters en netwerken in Europa 38

2.1 Inleiding 38

2.2 Geografische concentratie van sectoren in Europa 40

2.3 Regionale productiestructuur: clusters versus netwerken 46

2.4 Regionaal-economische structuur: concentratie, netwerkoriëntatie en clusteroriëntatie 51

3 Handel en concurrentie in Europa 60

3.1 Inleiding 60

3.2 De belangrijkste concurrerende regio's in Europa vanuit Nederlands perspectief 62

3.3 Concurrentiepositie van kenmerkende buitenlandse regio's 77

3.4 Conclusies 83

4	Maatwerk in internationale concurrentiekracht: cruciale regionale factoren	86
4.1	Inleiding	87
4.2	Maatwerk: regionale benchmarks van Nederlandse regio's en sectoren	88
4.3	De concurrentiepositie van Europese regio's	96
4.4	Regionale interactie en netwerken	104

	Verklarende woordenlijst	106
--	---------------------------------	------------

	Bijlagen	110
--	-----------------	------------

	Literatuur	118
--	-------------------	------------

BEVINDINGEN

BEVINDINGEN

De concurrentiepositie van Nederlandse regio's

De concurrentiepositie in het nationale beleid

Het kabinet wil dat Nederland in 2040 tot de top 10 van concurrerende landen van de wereld behoort. Zij richt zich daarom op de ontwikkeling van een goede ruimtelijk-economische structuur voor een excellent vestigingsklimaat voor bedrijven en kenniswerkers (Ministerie van IenM 2011: 18). Centraal in het Nederlandse kabinetsbeleid staan de topsectoren en de topregio's.

Topsectoren zijn economische sectoren die '(1) kennisintensief zijn, (2) exportgeoriënteerd, met (3) veelal (sector)specifieke wet- en regelgeving en die (4) een belangrijke bijdrage (kunnen) leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken' (Ministerie van EL&I 2011a: 7).¹

De topregio's zijn: *Amsterdam e.o.* (inclusief mainport Schiphol, Zuidas, de greenports Aalsmeer en Bollenstreek en de relatie met Almere en Utrecht), *Rotterdam e.o.* (inclusief mainport Rotterdam, de greenports Westland en Boskoop en de relatie met Den Haag) en *Eindhoven e.o.* (inclusief de brainport Zuidoost-Nederland en greenport Venlo), en op kleinere schaal de concentraties in Twente (hightech-materialen, *life sciences*), Groningen (energie) en Nijmegen en Wageningen (*life sciences*).

De verwachting is dat het stimuleren van deze sectoren en regio's, en het opheffen van knelpunten in de regelgeving en de vestigingscondities, nieuwe bedrijven kan aantrekken, economische groei kan bevorderen en het innovatiepotentieel kan verhogen. De belangrijkste pijler voor het realiseren van die ambitie is het versterken van de concurrentiekracht van Nederland.

Maar met wie concurreert het bedrijfsleven in gespecialiseerde regio's en sectoren nu precies, en waarom? En welke factoren zijn doorslaggevend voor hun positie? Met de

beantwoording van deze vragen wil het PBL in deze studie bijdragen aan een beter inzicht in de internationale concurrentiepositie van topsectoren in Europa, en van die in Nederland in het bijzonder.

De centrale onderzoeksvraag van deze studie is daarom: *Met welke Europese regionale bedrijfsconcentraties concurreert het Nederlandse bedrijfsleven, en welke regionale kenmerken kunnen de internationale concurrentiekracht van Nederlandse sectoren bevorderen?* Met het antwoord op deze vraag hopen we meer licht te kunnen werpen op de factoren die samenhangen met de concurrentiekracht van Europese regio's en die dus op orde moeten zijn voor een optimale uitgangspositie van een regio. Deze kennis is van groot belang voor een effectief beleid gericht op de versterking van de internationale concurrentiepositie. We belichten onze onderzoeksvraag uit het perspectief van de internationale handel in de regionale netwerken van steden en regio's binnen Europa.

Gebiedsgerichte ontwikkeling en slimme specialisatie centraal

De Nederlandse beleidsmatige aandacht voor de regionale concurrentiekracht past in de recente wetenschappelijke en beleidsmatige inzichten. Gebiedsgerichte ontwikkeling ('place-based development') en slimme gebiedsgerichte specialisatie ('smart specialization') zijn daarbij de belangrijkste begrippen (McCann & Ortega-Argiles 2011). Gebiedsgerichte ontwikkeling gaat ervan uit dat de ontwikkeling van regionale condities kan leiden tot meer lokale groei, en dat deze in iedere regio verschilt. 'Slimme' specialisatie houdt in dat niet iedere regio zich in dezelfde (top)sectoren kan specialiseren, omdat de markt voor deze sectoren beperkt is (en de posities op deze markt vaak al zijn vergeven). Kleinere, niet-gespecialiseerde, regio's moeten dan vooral toeleverende sectoren faciliteren, investeren in netwerken met andere regio's en niet hoger (willen) reiken.²

In deze studie gaan wij dieper in op de sectoren landbouw, (hoog)technologische industrie en financiële en zakelijke dienstverlening in Zuid-Holland, Noord-Brabant, Overijssel, Utrecht, Noord-Holland en enkele Europese topregio's. We geven daarbij een kwantitatieve invulling aan de beleidsconcepten van slimme gebiedsgerichte specialisatie en ontwikkeling. In een gerelateerde studie (PBL 2012) staan alle topsectoren, voor zover mogelijk, centraal.

De belangrijkste bevindingen

Internationale concurrentiepositie vraagt regionaal maatwerk

- Beleid dat de internationale concurrentiepositie van specifieke sectoren in Nederlandse regio's wil verbeteren, dient maatwerk te zijn. De belangrijkste factoren die samenhangen met de concurrentiepositie van Europese regio's zijn namelijk sector- én regiospecifiek. Zie verder hoofdstuk 2 en 4.
- De meeste Nederlandse regio's hebben vaak grote buitenlandse regio's als hun internationale concurrenten. De omvang van een agglomeratie is dus een belangrijke concurrentiefactor. Deze kan worden beïnvloed door concentratie van

bedrijvigheid, het bevorderen van de lokale clusteroriëntatie of een betere fysieke verbinding tussen regio's. Het hangt af van de regio en/of de sector welke van deze onderliggende factoren van belang is. Zie hoofdstuk 4.

- Voor alle onderzochte sectoren (technologische industrie, landbouw, financiële en zakelijke dienstverlening) is publieke en private kennis een belangrijke concurrentiefactor. Vooral op de publieke kennisontwikkeling scoren Nederlandse regio's beter dan hun concurrenten; op private kennisontwikkeling daarentegen scoren Nederlandse regio's vaak beduidend minder goed.
- Andere belangrijke succesfactoren voor de concurrentiepositie zijn afhankelijk van de regio en de sector (zie hoofdstuk 4):
 - Het vermogen om buitenlandse bedrijven en investeringen aan te trekken is specifiek van belang voor de concurrentiepositie van de financiële en zakelijke dienstverlening in Amsterdam en Utrecht;
 - Het hebben van een sterke toeleverende financiële en zakelijke dienstverleningssector is specifiek van belang voor de technologische industrie in Eindhoven en Twente, en voor de concentraties van financiële en zakelijke dienstverlening in Amsterdam en Utrecht;
 - Een goede Europese verbondenheid in weg-, rail- en luchttransportnetwerken is belangrijk voor de technologische industrie in Eindhoven en Twente en voor de landbouw in Zuid-Holland.

Nederlandse topregio's uitgelicht

- De internationaal toonaangevende sectoren in Nederland zijn geconcentreerd in de twee mainports, de brainport en de greenports. Het gaat vooral om de clusters van land- en tuinbouw in Zuid-Holland, de (hoog)technologische industrie in Noord-Brabant en (in mindere mate) Zuid-Holland, en de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland. Voor veel Europese regio's zijn deze sectoren in deze regio's een belangrijke concurrent. Zie verder hoofdstuk 3.
- De greenports behoren tot de wereldwijde landbouwtop. Noord-Brabant heeft een sterke positie in de (hoog)technologische industrie. De financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland behoort tot de Europese subtop. Zie hoofdstuk 3.
- Iedere sector heeft andere regionale concurrenten in Europa. Dit zijn overigens niet altijd de voor de hand liggende topagglomeraties van Europa. De landbouw in Zuid-Holland ondervindt vooral concurrentie vanuit Denemarken en Andalusië. De financiële en zakelijke dienstverleners in Noord-Holland hebben Parijs, Dublin en Luxemburg als belangrijkste concurrenten. Voor de technologische industrie van Noord-Brabant zitten de belangrijkste concurrenten in Parijs, Milaan, Dublin en het Ruhrgebied. Zie verder hoofdstuk 3.

Connectiviteit van essentieel belang

- Een goede connectiviteit, ofwel verbinding, tussen regio's zowel binnen als buiten Nederland is van belang voor de Nederlandse bedrijvigheid. Dat komt doordat de productiestructuur van bedrijvigheid in Nederland relatief open is en afhankelijk van

een netwerk van toeleveranciers uit andere regio's dan die waarin een bedrijf gevestigd is. Zie verder hoofdstuk 2.

- Een goede verbinding tussen de financiële en zakelijke dienstverlening (geconcentreerd in de Noordvleugel van de Randstad) en veel andere sectoren in de Noordvleugel en andere regio's in Nederland is essentieel.³ De financiële en zakelijke dienstverlening is namelijk van belang voor sectoren in veel regio's. Zie hoofdstuk 4.
- Een goede (fysieke en functionele) verbinding tussen Nederlandse regio's bevordert een goede concurrentiepositie. Alleen op die manier kunnen in het policentrische Nederland – met relatief kleine steden – economisch grotere marktgebieden ontstaan die gezamenlijk concurreren met de grotere regio's elders in Europa. Zie hoofdstuk 4.
- De (internationale) verbondenheid van de Randstad is op dit moment goed op orde; deze moet voor de toekomst worden bewaakt. Voor de concurrentiepositie van belangrijke Nederlandse regio's buiten de Randstad, zoals Noord-Brabant (Eindhoven) en Overijssel (Twente), is de connectiviteit wél een belangrijk aandachtspunt. Zie hoofdstuk 4 en tabel 1.

Nederlandse regio's kennen meer netwerkoriëntatie dan concentratie of clusteroriëntatie

- Nederland heeft eerder behoefte aan beleid gericht op regionaal-economische diversificatie dan aan beleid gericht op concentratie of clustervorming, zo blijkt uit een internationale positiebepaling. Zowel clusters (concentratie van bedrijvigheid met toeleverings- en uitbestedingsrelaties) als concentratie (per se) zijn namelijk geen kenmerkende eigenschappen van Nederlandse regio's, of van Europese regio's in de buurlanden die vergelijkbaar zijn met Nederland. Maatwerk in het beleid is noodzakelijk: alleen voor specifieke sectoren lijken toenemende clusteroriëntatie en concentratie zinvol. Zie hoofdstuk 2 en 4.
- Nederlandse regio's hebben veelal een sterke netwerkoriëntatie (hoofdstuk 2).
- Regionale concentratie is binnen Europa alleen kenmerkend voor ongeveer 30 procent van de economie: de sectoren landbouw, de (hoog)technologische industrie en de financiële en zakelijke dienstverlening. In een internationale vergelijking blijkt dat Nederlandse regio's beperkt gespecialiseerd zijn in de technologische industrie (Eindhoven en Twente zijn voorbeelden), dat de Noordvleugel van de Randstad gespecialiseerd is in financiële en zakelijke diensten, en dat Zuid-Holland een sterke concentratie heeft van landbouw. Zie hoofdstuk 2.
- De technologische industrie is het meest gebaat bij specialisatie, goede netwerkrelaties met toeleveranciers van buiten de eigen regio en een sterk cluster van lokale uitbesteders en toeleveranciers. Voor het ontwikkelen van een sterk cluster moet de regio wél groot en gespecialiseerd genoeg zijn. Voor kleine regio's met technologische industrie (zoals Twente) lijkt een goed netwerk van groter belang dan een sterk cluster. Zie hoofdstuk 2.
- De financiële en zakelijke dienstverlening profiteert van een sterke clusteroriëntatie met een sterke concentratie in de Noordvleugel van de Randstad en de nabijheid van grote (internationale) afnemers. Zie hoofdstuk 4.
- De Nederlandse agrarische sector profiteert het meest van een goede netwerkoriëntatie. Zie hoofdstuk 2 en 4.

- Investerings in kostbare factoren die belangrijk zijn voor de sectorspecifieke concurrentieposities – zoals de aanwezigheid van een luchthaven – kunnen beter plaatsvinden in één regio. Dat betekent dat de bedrijvigheid waarvoor zo'n factor van belang is (zoals zakelijke en financiële dienstverlening) zich beter kan concentreren in dezelfde regio. Zie hoofdstuk 2 en 4.

De internationale (beleids)discussie: appels en peren

- Beleidsmatig blijken Europese, nationale, regionale en stedelijke overheden veel waarde te hechten aan benchmarks: vergelijkende studies die regio's en steden ranken op prestatiepunten, locatiefactoren en vestigingscondities. Zie hoofdstuk 1.
- Dergelijke benchmarkstudies zijn alleen zinvol voor regio's met bedrijven die actief zijn op vergelijkbare productmarkten. In veel benchmarkstudies echter worden appels met peren vergeleken; de Europese topregio's waarmee Nederlandse regio's worden vergeleken, zijn niet noodzakelijkerwijs de belangrijkste concurrenten van deze regio's. Zie hoofdstuk 3.
- Het is daarom beter te kijken naar regio- en sectorspecifieke concurrenten dan naar alle mogelijke concurrenten, en naar de locatiefactoren die er voor die specifieke regio-sectorcombinaties toe doen. De door het PBL ontwikkelde methode en data maken dat mogelijk. Zie hoofdstuk 1.

Topsectoren in topregio's

Internationale topregio's domineren de markt op één of meer (top)sectoren. Bedrijven uit deze regio's zijn actief in specifieke sectoren en bezitten een groot marktaandeel op de meeste markten in Europa en de rest van de wereld. Bedrijven uit alle regio's zien deze topregio's daarom als een belangrijke concurrent. De voor dit rapport ontwikkelde concurrentiemaat meet de marktdominantie van sectoren uit economisch sterke regio's: een sector uit een regio is dominant op een markt als hij als een belangrijke concurrent wordt gezien. Tabel 1 geeft een beeld van deze marktdominantie. Hoe hoger een regio op deze lijst staat, hoe dominanter de bedrijven uit deze regio zijn op de verschillende Europese en wereldmarkten. In de tabel zijn de Nederlandse regio's vet gedrukt. De buitenlandse regio's die in deze studie aan de orde komen, zijn in zwart weergegeven. Deze regio's zijn geselecteerd omdat ze overeenkomsten hebben met de onderzochte Nederlandse regio's en (top)sectoren.

Belangrijke concurrenten zitten vaak in grote regio's

Uit tabel 1 blijkt dat het veelal bedrijven zijn uit grote regio's als Parijs en Milaan die de markt domineren. Zij staan aan de top voor de handel in vrijwel alle goederen en voor verschillende industriële sectoren. Voor de dienstverlening zijn naast Parijs ook Luxemburg en Londen belangrijke regio's, terwijl regio's als Dublin en Helsinki mede de markten voor de hoogtechnologische industrie domineren.

De Nederlandse regio's doen het in het algemeen redelijk tot goed. De Nederlandse regio's Noord-Brabant, Zuid- en Noord-Holland staan gemiddeld voor alle bedrijven in

de top 25 van meest concurrerende regio's. Een regio als Noord-Holland staat op de vierentwintigste plaats en bevindt zich daar in goed gezelschap van Madrid en (Outer) Londen. Van de drie Nederlandse regio's is Noord-Brabant een sterke regio voor de industriesectoren, en zijn Noord- en Zuid-Holland sterk in de dienstverlening (inclusief transportdiensten). De Nederlandse landbouw behoort tot de Europese top, met vier regio's in de top 10.

Topregio's zijn niet altijd de regionaal belangrijke concurrenten

De topregio's uit tabel 1 zijn niet noodzakelijkerwijs de belangrijkste concurrenten van de Nederlandse regio's. Voor de laagtechnologische en technologische industrie zien we veel bedrijven de regio's Emilia Romagna (Bologna), Veneto en Dublin als belangrijke concurrent. Voor de Noord-Brabantse laagtechnologische en technologische industrie zijn zij dat echter niet. De dichterbij gelegen regio's Antwerpen, Dortmund (Arnsberg) en Köln zijn voor deze sector in deze regio veel belangrijker. En voor de landbouwsector in Zuid-Holland behoren de regio's Düsseldorf, Stuttgart en Köln tot de top 10 van belangrijkste concurrenten, terwijl deze in de top 25 van tabel 1 niet eens voorkomen. Landbouwbedrijven uit deze drie regio's exporteren naar slechts een beperkt aantal andere Europese regio's; regio's waarnaar ook de Zuid-Hollandse landbouwbedrijven exporteren. Ten slotte behoort Brussel niet en Antwerpen wel tot de belangrijkste concurrenten van de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland. Dit terwijl op Europees niveau Brussel als belangrijker concurrent wordt aangemerkt dan Antwerpen.

Bij een benchmark van de bedrijvigheid in een regio moet dus niet gekeken worden naar de dominante regio's, maar juist naar de specifieke concurrenten voor de bedrijvigheid in iedere regio. Dat doen we in deze studie, die daarmee in belangrijke mate afwijkt van andere benchmarkstudies.

Topsectoren bevinden zich in specifieke regio's

Uit tabel 1 blijkt dat topsectoren zich vaak in specifieke regio's bevinden. Helsinki is een topregio voor de hoogtechnologische industrie, is minder belangrijk voor de laagtechnologische industrie en valt buiten de top 25 voor de landbouw. Luxemburg is alleen een grote speler in de dienstverlening, Stuttgart is sterk in de industrie en Andalusië in de landbouw. De kracht van deze sectoren kan mede afhankelijk zijn van regionale factoren. Als deze factoren door beleid te beïnvloeden zijn, kunnen zij van belang zijn voor slimme gebiedsgerichte en sectorale beleidsopties.

Slimme gebiedsgerichte en sectorale investeringsopties

Internationale concurrentieposities in Europa zijn sector- en regiospecifiek. Regio's die in dezelfde typen sectoren gespecialiseerd zijn, concurreren met elkaar op de exportmarkten van goederen en diensten. Per regio-sectorcombinatie zijn ook verschillende factoren van belang voor deze concurrentiepositie. Om hun positie te kunnen verbeteren hebben regio's dus specifiek gebiedsgericht beleid nodig (zie hoofdstuk 4

Tabel 1

Top 25 van regio's die andere regio's als een belangrijke concurrent beschouwen

	Alle sectoren	Landbouw	Industrie	
			Laagtechnologische industrie	Technologische industrie
1	Regio Parijs	Zuid-Holland	Regio Milaan	Regio Milaan
2	Regio Milaan	Vest for Storebaelt	Regio Parijs	Regio Parijs
3	South/East Ireland	Andalusië	Stuttgart	Stuttgart
4	Düsseldorf	Noord-Brabant	Emilia Romagna	Düsseldorf
5	Stuttgart	Regio Milaan	Düsseldorf	Oberbayern
6	Oberbayern	Noord-Holland	Veneto	South/East Ireland
7	Regio Frankfurt	Gelderland	Oberbayern	Rhone Alpes
8	Rhone Alpes	Regio Parijs	South/East Ireland	Arnsberg
9	Veneto	Aquitaine	Vest for Storebaelt	Regio Frankfurt
10	Köln	Cataluna	Noord-Brabant	Veneto
11	Cataluna	Champagne	Cataluna	Köln
12	Inner London	Veneto	Rhone Alpes	Cataluna
13	Arnsberg	Pays de la Loire	Piemonte	Karlsruhe
14	Emilia Romagna	Castilla y Leon	Regio Helsinki	Piemonte
15	Vest for Storebaelt	Rhone Alpes	Regio Frankfurt	Prov. Antwerpen
16	Zuid-Holland	Bretagne	Köln	Emilia Romagna
17	Piemonte	Limburg	Arnsberg	Freiburg
18	Noord-Brabant	Emilia Romagna	Prov. Antwerpen	Calais
19	Prov. Antwerpen	Overijssel	Zuid-Holland	Madrid
20	Karlsruhe	Castilla la Mancha	Karlsruhe	Noord-Brabant
21	Regio Helsinki	Friesland	Toscana	Detmold
22	Madrid	South/East Ireland	Nord Pas de Calais	Tubingen
23	Outer London	Piemonte	Lazio	Mittelfranken
24	Noord-Holland	Calais	Hovedstadsreg	RheinessenPfalz
25	Hovedstadsreg	Provence Alpes	Noord-Holland	Weser Ems

Zie de verklarende woordenlijst voor de definitie van de verschillende sectoren.

van de Verdieping). Dit betekent dat overheden die de internationale concurrentiepositie van sectoren of regio's willen stimuleren, zoals het geval is in het Nederlandse topsectorenbeleid of het economisch getinte cohesiebeleid van de Europese Unie, eveneens regiospecifieke investeringen moeten plegen. Hieronder vatten we samen welke van de geanalyseerde factoren voor de onderzochte regio's en sectoren het meest voor dergelijke investeringen in aanmerking komen.

Belangrijke gebiedsgerichte en sectorale factoren

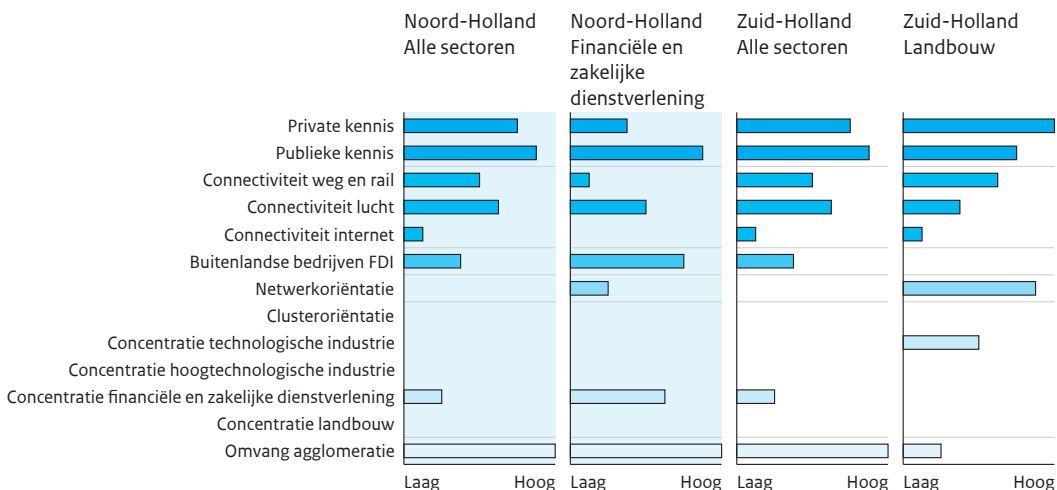
Figuur 1 vat voor de onderzochte Nederlandse regio's samen welke factoren van belang zijn voor de concurrentiepositie van een regio en een sector. Het belang van de factor

	Dienstverlening			
Hoogtechnologische industrie	Dienstverlening totaal	–	Financiële en zakelijke dienstverlening	Overige marktdiensten
South/East Ireland	Regio Parijs		Luxembourg	South/East Ireland
Regio Parijs	Luxembourg		Regio Parijs	Regio Milaan
Regio Helsinki	Inner London		Inner London	Inner London
Regio Milaan	South/East Ireland		South/East Ireland	Luxembourg
Rhone Alpes	Outer London		Outer London	Regio Frankfurt
Stuttgart	Hovedstadsreg		Stockholm	Brussel
Vastsverige	Stockholm		Brussel	Regio Parijs
Düsseldorf	Zuid-Holland		Oxfordshire	Noord-Holland
Oberbayern	Noord-Holland		Regio Frankfurt	Zuid-Holland
Border Midlands	Regio Frankfurt		Zuid-Holland	Lazio
Lansi Suomi	Vest for Storebaelt		Noord-Holland	Düsseldorf
Inner London	Oxfordshire		Surrey/Sussex	Wien
Regio Frankfurt	Düsseldorf		Düsseldorf	Regio Helsinki
Veneto	Brussel		Regio Helsinki	Stockholm
Ostra Mellansverige	Surrey/Sussex		West Midlands	Outer London
Stockholm	Regio Helsinki		Madrid	Hovedstadsreg
Köln	Regio Milaan		Regio Milaan	Veneto
Oxfordshire	Oberbayern		Greater Manchester	Prov. Antwerpen
Arnsberg	Madrid		Oberbayern	Piemonte
Outer London	OsloogAkershus		Utrecht	Utrecht
Noord-Brabant	Noord-Brabant		Wien	Noord-Brabant
Piemonte	West Midlands		Hovedstadsreg	Vest for Storebaelt
Karlsruhe	Greater Manchester		Noord-Brabant	Oberbayern
Zuid-Holland	Wien		Cataluna	Campania
SW Scotland	Attiki		Stuttgart	Toscana

wordt in de figuur weergegeven met de lengte van een staafje: hoe langer het staafje, hoe belangrijker de factor. Alleen de belangrijkste factoren zijn in de figuur weergegeven. Ontbreekt een staafje, dan betekent dit dat de factor minder belangrijk is voor deze sector en deze regio. Het belang van een factor is bepaald aan de hand van de regiokarakteristieken van sectorspecifieke concurrenten. Aangezien iedere regio-sectorcombinatie andere concurrenten heeft met andere karakteristieken, zijn ook steeds andere factoren van belang. We gaan bij de bespreking van figuur 1 en 2 niet in op het belang van de factor 'omvang agglomeratie', omdat deze in de West-Europese context op middellange termijn vrijwel niet te beïnvloeden is.⁵ De onderliggende

Figuur 1

Belang van concurrentiefactoren voor regio-sectorcombinaties in Nederlandse regio's



factoren concentratie, clusteroriëntatie en connectiviteit zijn wel beïnvloedbaar en worden daarom besproken.

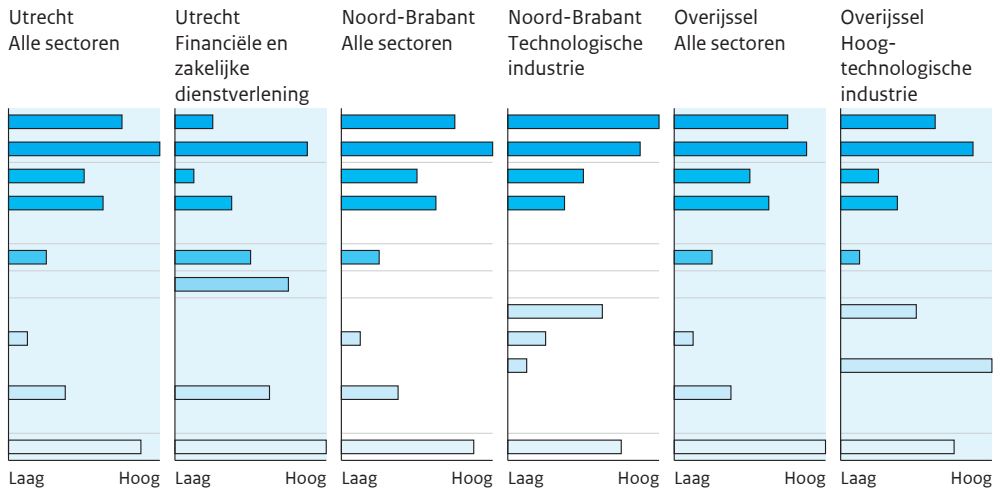
In bijlage 1 zijn de belangrijke concurrentiefactoren gepresenteerd voor enkele buitenlandse regio's. Topregio's als Parijs en Milaan blijken goed te scoren op een groot aantal factoren. Desalniettemin zijn er ook voor deze topregio's nog steeds verbeterpunten. Het is dus niet zo dat enkele Europese regio's op alle factoren die er toe doen beter scoren dan al hun concurrenten. Ook blijkt dat de Nederlandse regio's uit tabel 1 vaak relatief goed scoren op de belangrijke factoren.

Kennisinfrastructuur is vrijwel altijd van belang voor concurrentiepositie

Voor de meeste regio-sectorcombinaties is de concurrentiefactor publieke en private kennis van belang. Dit geldt zowel voor de Nederlandse regio-sectorcombinaties als voor die buiten Nederland (zie bijlage 1). Publieke kennis is meestal belangrijker dan private kennis. De sectoren technologische industrie in Noord-Brabant en landbouw in Zuid-Holland zijn hierop een uitzondering; daar is het vooral de private kennis die een belangrijke concurrentiefactor is.

Grote regionale verschillen binnen sectoren

Binnen sectoren bestaan regionale verschillen in het belang van de factoren. Zo zijn de connectiviteit door de lucht en de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven een belangrijker factor voor de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland dan voor die in Utrecht.



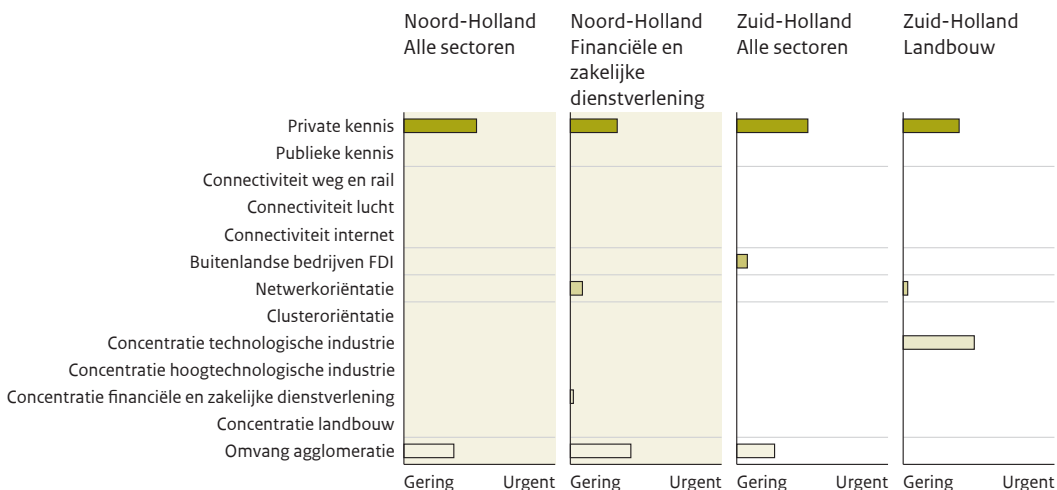
De omvang van de agglomeratie is voor de meeste sectoren in de meeste regio's één van de belangrijkste factoren die de concurrentiepositie bepalen. Daarentegen zijn de factoren die daaraan ten grondslag liggen – concentratie, clusteroriëntatie en connectiviteit – sterk sector- en regiospecifiek. Clustervorming is met name van belang voor de technologische en hoogtechnologische industrie in Noord-Brabant en Overijssel. Netwerkoriëntatie is van belang voor de landbouw in Zuid-Holland, de financiële en zakelijke dienstverlening in Utrecht en, in mindere mate, voor de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland. Een concentratie van financiële en zakelijke dienstverlening is in het algemeen van belang voor de andere sectoren, maar de mate waarin verschilt duidelijk per sector en regio.

Slimme beleidsopties voor enkele Nederlandse regio's

De gebiedsgerichte beleidsopties voor de onderzochte Nederlandse regio's zijn in één oogopslag af te lezen uit figuur 2. Urgente knelpunten die een belangrijke potentiële bijdrage aan de verbetering van de concurrentiepositie kunnen geven, zijn hier weergegeven met lange staafjes. Scoort een regio hoger op een factor dan haar belangrijkste concurrenten, dan kent die regio excellente omstandigheden. Dat betekent dat niet hoeft worden geïnvesteerd in een verbetering maar wellicht wel in het behoud van de omstandigheden. Dit geldt bijvoorbeeld voor de factor 'connectiviteit lucht' in de Noord-Hollandse financiële en zakelijke dienstverlening. Deze factor is van belang voor de regio-sectorcombinatie en moet dus goed op orde worden gehouden. In figuur 2 zijn de regio-sectorcombinaties die op orde zijn, blanco weergegeven.

Figuur 2

Aandachtspunten voor regio-sectorcombinaties in Nederlandse regio's

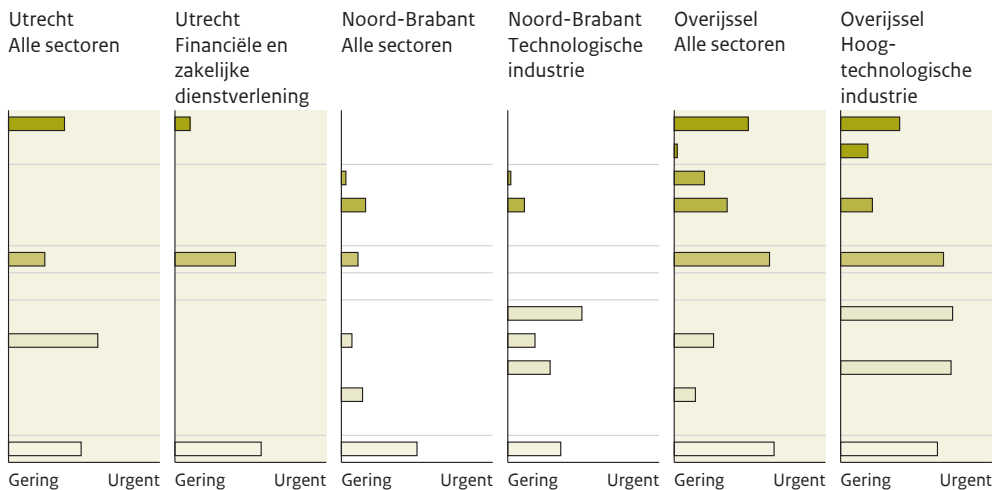


Gezamenlijk vormen de factoren uit figuur 1 en 2 een regio- en sectorspecifieke investeringsagenda. Scoort een regio op een factor lager dan haar concurrenten, dan betekent dit dat de regio zich op die specifieke conditionerende onderdelen kan verbeteren. Neem bijvoorbeeld de factor ‘private kennis’ in de Noord-Hollandse financiële en zakelijke dienstverlening. Het staafje geeft aan dat deze sector in deze regio op dit punt slecht scoort. Investerings in de private kennis in Noord-Holland dragen dan potentieel bij tot een betere concurrentiepositie van de Amsterdamse financiële en zakelijke dienstverlening. Lange staafjes geven aan dat er een grote achterstand is ten opzichte van Europese concurrenten. Hoe langer een staafje, hoe groter dus de mate van verbetering die nodig is om voor die factor op eenzelfde niveau te komen als de concurrerende regio.

Wij hebben niet onderzocht hoe de betreffende factoren het beste kunnen worden verbeterd en in welke mate een verandering bijdraagt aan de economische ontwikkeling. We hebben alleen bepaald welke factoren belangrijk zijn en welke factoren het meest voor verbetering in aanmerking komen. Het is dan ook wenselijk eerst de exacte kosten en baten in beeld te brengen in een maatschappelijke kosten-batenanalyse alvorens een daadwerkelijke investering te doen.

Private kennisontwikkeling kan concurrentiepositie voor veel regio's verbeteren

Op de belangrijke factor private kennisontwikkeling scoren de Nederlandse regio's voor de verschillende sectoren beduidend minder goed dan hun concurrenten. Alleen Noord-Brabant scoort op deze indicator hoger dan de concurrentie. Investerings in private



kennisontwikkeling zijn dus een algemene beleidsoptie om de concurrentiepositie van de meeste sectoren in de meeste Nederlandse regio's te verbeteren.

Regio- en sectorspecifieke aandachtspunten

Voor de meeste Nederlandse regio's geldt dat hun internationale concurrenten vaak grote buitenlandse regio's zijn. De onderliggende factoren die hierbij een rol spelen – concentratie, clusteroriëntatie en connectiviteit –, lijken echter per regio en sector te verschillen. Zo ook de beleidsopties voor de verschillende sector-regiocombinaties. De regio Noord-Holland scoort in het algemeen beter dan haar directe concurrenten (de regio-factorcombinaties in figuur 2 zijn blanco), al zijn die in het algemeen wel groter in omvang. Van de factoren die aan deze positie ten grondslag liggen, is de connectiviteit in deze regio momenteel op orde, evenals de concentratie financiële en zakelijke dienstverlening als toeleverancier van andere sectoren. De financiële en zakelijke dienstverlening zelf zal hier overigens profiteren van een nog sterkere concentratie. Voor Utrecht is met name het aantrekken van buitenlandse bedrijven een belangrijk aandachtspunt voor de concurrentiepositie. Het gaat daarbij vooral om de grote financiële en zakelijke dienstverlening in deze regio.

De regio Zuid-Holland schiet tekort op de concentratie van financiële en zakelijke dienstverlening en op het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Goede verbindingen naar concentraties in de financiële en zakelijke dienstverlening in andere Nederlandse regio's, zoals op de Zuidas, kunnen dit (deels) compenseren. De agrarische sector in Zuid-Holland (greenport) heeft met name baat bij een sterke netwerkoriëntatie en een goede (internationale) connectiviteit.⁶

De technologische industrie in Noord-Brabant en Overijssel blijkt zich met name nog te kunnen ontwikkelen door de clusteroriëntatie te versterken, waardoor bedrijven beter gebruikmaken van de toeleverings- en uitbestedingsmogelijkheden in de regio. De concentratie van technologische industrie en financiële en zakelijke dienstverlening speelt hier ook een belangrijke rol als toeleverancier binnen het cluster. De connectiviteit van beide regio's, onder andere met de Randstad, blijft een punt van aandacht. We concluderen dat de concurrentiepositie van de technologisch hoogwaardige industrie in Noord-Brabant (brainport) het meest gebaat is bij een sterke private kennisontwikkeling en een sterke clusteroriëntatie, terwijl die van de hoogtechnologische industrie in Overijssel (Twente) in de toekomst meer voordeel kan hebben van een sterkere concentratie van de sector dan van haar clusteroriëntatie.

Nieuwe methodiek

In deze studie introduceert het PBL een nieuwe benadering om de concurrentiekracht in beeld te brengen. Met deze nieuwe benadering kunnen we rekening houden met de noodzakelijke heterogeniteit in het economisch beleid gericht op sectoren en regio's. Zo verwachten we een betere inschatting te kunnen maken van de locatiefactoren die verbeterd kunnen of moeten worden. De benchmarkmethodes van de jaren negentig van de vorige eeuw stellen concurrentiekracht voor als maakbaar. Ook kan het succes van de ene regio elders worden gekopieerd. Een netwerkdimensie ontbreekt in deze benadering. Hierdoor is niet goed bekend welke regio's in welke sectoren met elkaar concurreren en wat in Europees verband de relevante locatiefactoren (per sector) zijn. Wat houdt die nieuwe benadering van het PBL in? Op basis van unieke gegevens brengen we in beeld welke regio's in Europa met elkaar handelen in verschillende producten. De bedrijven uit de Europese regio's die zich op dezelfde afzetmarkten richten als de bedrijven uit de Nederlandse regio's, noemen we de concurrenten van die regio's. Door handelsoverlap van exporterende regio's koppelen we de daadwerkelijk waargenomen concurrentieposities van regio's aan regionale structuurkenmerken van de belangrijkste concurrenten. Bedrijven uit verschillende Europese regio's worden met elkaar vergeleken in de mate dat ze daadwerkelijk met elkaar concurreren. Iedere sector uit iedere regio heeft andere concurrenten, die overigens niet altijd de topagglomeraties in Europa zijn.

Vervolgens analyseren we welke indicatoren de positie van de Nederlandse regio's bepalen ten opzichte van de meest concurrerende Europese regio's. De concurrentie tussen twee regio's wordt bepaald door (1) het marktaandeel van concurrenten in de regio's waarmee wordt gehandeld, gewogen met (2) het belang van deze verschillende afzetregio's in de totale verkopen van de regio. Vervolgens kijken we op welke factoren de belangrijkste concurrenten van een regio goed scoren. Door deze factoren voor de belangrijkste directe concurrenten te vergelijken kunnen we bepalen welke factoren in de Nederlandse regio's mogelijk versterking behoeven.

Deze studie gaat met name dieper in op het belang van de productiestructuur voor regionale bedrijvigheid in Europa. Specialisatie (sterke geografische concentratie), clusters en netwerken zijn specifieke manieren waarop een regionale economie haar concurrentievoordeel kan behalen. Hoewel deze drie regionale factoren in benchmarkstudies doorgaans niet worden meegenomen, zijn ze wel erg belangrijk. Ten eerste richten we ons op regionale concentratie van bedrijven werkzaam in vergelijkbare sectoren. Deze *regionale concentratie* leidt tot regionale specialisatie. Het is voor een bedrijf belangrijk om veel concurrerende bedrijven in de directe omgeving te hebben, omdat het bedrijf daarvan kan leren (kennispillovers) en omdat een gezamenlijke arbeidsmarkt de zoekkosten naar geschikt personeel reduceert. Ten tweede analyseren we clusters, of de *clusteroriëntatie*, van bedrijven in een regio. Clusters zijn regionale industriële complexen met een ruime keuze aan intermediaire goederen, zoals halffabricaten, en diensten. Een bedrijf kan over die goederen of diensten beschikken om zijn eigen producten te maken. Goede relaties in een sterk cluster met toeleveranciers maken maatwerk in halffabricaten beter mogelijk, leiden tot lagere transport- en transactiekosten en vergemakkelijken de samenwerking. Ten derde analyseren we de regio-externe *netwerkoriëntatie* van bedrijven in sectoren. Ofwel: de mate waarin een bedrijf toegang heeft tot een netwerk van toeleveranciers. De mogelijkheid om binnen het productieproces te kiezen voor de beste halffabricaten tegen de goedkoopste prijs uit regio's die (soms) ver weg liggen, verhoogt de productiviteit en maakt maatwerk minder belangrijk.

Unieke gegevens gebruikt in dit onderzoek

Deze nieuwe methodiek is alleen mogelijk door een door het PBL speciaal voor dit doel ontwikkelde dataset. Deze dataset heeft betrekking op alle handelsrelaties in goederen en diensten tussen Europese regio's onderling en tussen Europese regio's en de rest van de wereld. Economische gegevens voor Europese regio's komen met een vertraging van jaren beschikbaar. De basisgegevens voor dit onderzoek zijn hierdoor gebaseerd op regionale handelsgegevens voor het jaar 2000. Dit was het jongste jaar waarover wij bij de start van dit onderzoek over een complete set van economische gegevens voor de onderzochte Europese landen konden beschikken. Deze gegevens zijn gebruikt om de concurrentiepositie van bedrijven uit Europese regio's te bepalen. Concurrentie wordt bepaald aan de hand van de overlap in marktgebieden. Deze marktgebieden, en daarmee de overlap in de marktgebieden, veranderen slechts langzaam. Doordat de concurrentie tussen regio's dus nauwelijks verandert, verandert ook de weging van de concurrenten in de benchmarkstudie nauwelijks. Dit is onderzocht voor de periode 2000-2010.⁷ De resultaten voor het jaar 2000, zoals gepresenteerd in hoofdstuk 4 in de Verdieping, wijken nauwelijks af van de resultaten op basis van de voorlopige cijfers voor 2010. De kleine veranderingen die optreden, zijn voornamelijk het gevolg van de opkomst van de Oost-Europese landen.⁸

Noten

- 1 Deze sectoren – ‘water’, ‘agro en food’, ‘tuinbouw en uitgangsmaterialen’, ‘hightech’, ‘life sciences’, ‘chemie’, ‘energie’, ‘logistiek’ en ‘creatieve industrie’ – zijn geïdentificeerd als de belangrijkste dragers van de economische concurrentiepositie van Nederland.
- 2 Deze ontwikkelingen worden gedragen door publicaties van internationale instituten, zoals de Wereldbank (World Bank 2009) en de Europese Commissie (Barca 2009). Hierbij dient wel te worden aangetekend dat de Wereldbank en onderzoekers als Glaeser (2009) meer gericht zijn op persoonsgebonden beleid en migratie, terwijl de Europese Commissie zich meer richt op het plaatsgebonden beleid. Alhoewel plaatsgebonden en persoonsgebonden beleid veelal als tegengesteld worden gepresenteerd, zijn zij dit vaak niet. Veel beleid is zowel persoonsgebonden als plaatsgebonden. Voorbeelden zijn beleid voor kennisontwikkeling en beleid om nieuwe bedrijvigheid te stimuleren.
- 3 Zie ook OECD (2010: 3), waarin een betere benutting van de synergie tussen de Randstad en de Brainport-regio als een belangrijke uitdaging wordt gezien.
- 4 De recente verbreding van de snelweg A2 (nog niet opgenomen in de analyse) is een stap in deze richting.
- 5 Op de lange termijn zijn er bij voldoende vraag naar woningen natuurlijk mogelijkheden om de omvang van agglomeraties daadwerkelijk significant te beïnvloeden met nieuwbouw en verdichting. Bovendien is de omvang van een regio tevens een indicator voor het succes van een regio. Succesvolle regio's trekken bedrijvigheid en mensen aan, en worden op de lange termijn dus grote regio's. Het gaat dus niet zozeer om het stimuleren van de omvang van een regio als wel om het stimuleren van die factoren die een regio succesvol maken. Als de factor ‘omvang agglomeratie’ van belang is, moeten wij in deze studie dus kijken welke van de onderliggende factoren clusteroriëntatie of sectorconcentratie daaraan ten grondslag liggen (zie hoofdstuk 4).
- 6 Voor de agrarische sector in Zuid-Holland valt eveneens op dat deze in vergelijking tot de concurrenten een minder grote concentratie van technologische industrie in de nabijheid heeft. De reden voor het verband tussen de landbouw en de technologische industrie is echter niet op voorhand duidelijk. Het zou kunnen zijn dat dit wordt veroorzaakt doordat beide sectoren een locatievoorkeur hebben voor hetzelfde type gebieden.
- 7 Er zijn recentelijk gegevens beschikbaar voor de jaren tussen 2000 en het heden. Deze gegevens zijn echter vaak op een ander ruimtelijk schaalniveau (landen in plaats van gedetailleerde regio's) en een ander economisch schaalniveau (totalen in plaats van gedetailleerde sector-/productgegevens). Bovendien verschillen de landen in de beschikbaarheid van gegevens over de jaren. Door middel van een geïnformeerde extrapolatie hebben we een schatting gemaakt waarbij de verhoudingen tussen regio's en sectoren de oorspronkelijke data van 2000 zo veel mogelijk benaderen, tenzij er nieuwe betrouwbare gegevens voor de periode tussen 2000 en 2010 beschikbaar zijn. Op deze manier hebben we een set van gegevens geconstrueerd voor alle jaren tussen 2000 en 2010. De nieuwe gegevens die we gebruiken voor de extrapolatie, zijn afkomstig van Eurostat. Ze zijn overeenkomstig de officiële nationale rekeningen, de regionale statistieken en de comext-handelsdatabase. Omdat de betrouwbaarheid van de beschikbare gegevens samenhangt met het aantal regio's en sectoren waarvoor consistente data beschikbaar is, neemt de betrouwbaarheid over de jaren af. Het gaat hier dus om voorlopige cijfers.

- 8 Dit wil overigens niet zeggen dat er in deze periode niets is veranderd. De indicatoren waarop de regio's onderling met elkaar worden vergeleken, kunnen over deze periode wél zijn veranderd. In de in hoofdstuk 4 gepresenteerde analyse zijn echter al de meest recente gegevens gebruikt.

VERDIEPING

VERDIEBING

De internationale concurrentiepositie van sectoren in Nederlandse regio's

Er is grote behoefte aan inzicht in de internationale concurrentiepositie van topsectoren in Europa, in het bijzonder die in Nederland. In het onderzoek naar de regionale concurrentiekracht ontbreekt tot nu toe de netwerkdimensie. Hierdoor is niet goed bekend welke sectoren in welke regio's nu precies met elkaar concurreren, en wat in Europees verband de relevante locatiefactoren (per sector) zijn. In tegenstelling tot eerdere benchmarkstudies houden we in deze studie rekening met de noodzakelijke heterogeniteit in regio's en sectoren. Daardoor kunnen we een betere inschatting maken van de factoren die specifiek verbeterd kunnen worden en die daarmee een leidraad kunnen zijn voor een (regio- en sectorspecifieke) investeringsagenda. We spitsen het empirisch onderzoek toe op de positie van enkele Nederlandse topsectoren in de Randstad, Eindhoven en Twente, en – ter vergelijking – op enkele internationaal concurrerende regio's in Europa.

1.1 Inleiding

De internationale concurrentiekracht van sectoren, landen en regio's is belangrijk voor economisch herstel, innovatie en groei. Beleidsmakers op regionaal, nationaal en Europees schaalniveau ontwikkelen veel visies en strategieën om de lokale concurrentiepositie te bevorderen. Investeringen in bereikbaarheid, verstedelijkingsprojecten, scholing, kennisinfrastructuur en economische specialisatie worden onder deze vlag vaak verantwoord. Het verbeteren van de economische concurrentiekracht van Nederland is een van de topprioriteiten van het kabinet-Rutte. Juist omdat werk en welvaart, in een snel veranderende wereld, meer dan ooit afhangen van de kracht om internationaal te kunnen concurreren. Het is de ambitie van het Rijk dat Nederland in

2040 behoort tot de top 10 van concurrerende landen van de wereld. Nederland is dan bovendien nog steeds een zeer belangrijke toegangspoort tot Europa, via uitstekende verbindingen met Europa en de rest van de wereld (Ministerie van IenM 2011: 8). Een aantrekkelijk ruimtelijk vestigingsklimaat voor kennisintensieve, exportgerichte bedrijven moet dit alles bewerkstelligen.

Het versterken van de concurrentiekracht van Nederland en het onderhouden en creëren van een excellent ondernemingsklimaat voor internationaal opererende bedrijven zijn daarom belangrijke pijlers in de beleidsstrategieën van de ministeries van Economische Zaken, Innovatie en Landbouw (EL&I) en Infrastructuur en Ruimte (IenM). Deze strategieën zijn respectievelijk uitgewerkt in de *Bedrijfslevenbrief* (Ministerie van EL&I 2011a), de *Economische visie op de Noordvleugel van de Randstad* (Ministerie van EL&I 2011b) en de *Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte* (Ministerie van IenM 2011). Centraal in deze publicaties staan topsectoren en topregio's. Topsectoren zijn economische sectoren die '(1) kennisintensief zijn, (2) exportgeoriënteerd, met (3) veelal (sector)specifieke wet- en regelgeving en die (4) een belangrijke bijdrage (kunnen) leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken' (Ministerie van EL&I 2011a: 7). Deze sectoren zijn geïdentificeerd als de belangrijkste dragers van de economische concurrentiekracht van Nederland.

Veel topsectoren kennen een geografische concentratie. Het meest prominent is dit fenomeen in de *mainports*, *greenports* en de *brainport*. Voor de economische kracht van Nederland zijn deze 'ports', en de stedelijke regio's waarin ze liggen, van groot belang. In de *Bedrijfslevenbrief* worden daarnaast verschillende gespecialiseerde 'valleys' aangegeven: ruimtelijke concentraties die integraal onderdeel uitmaken van de desbetreffende topsectoren. 'Wanneer er wordt geïnvesteerd in ruimtelijk-economische ontwikkeling, zal dat met prioriteit in deze regio's gebeuren, en ook bij mogelijke rijkskeuzes op het gebied van verstedelijking zal primair op deze regio's worden gericht' (Ministerie van EL&I: 2011a). Concreet gaat het om de topregio's *Amsterdam e.o.* (inclusief mainport Schiphol, Zuidas, de greenports Aalsmeer en Bollenstreek en de relatie met Almere en Utrecht), *Rotterdam e.o.* (inclusief mainport Rotterdam, de greenports Westland en Boskoop en de relatie met Den Haag) en *Eindhoven e.o.* (inclusief de brainport Zuidoost-Nederland en greenport Venlo). Daarnaast worden op kleinere schaal de concentraties in Twente (hightech-materialen, *life sciences*), Groningen (energie) en Nijmegen en Wageningen (*life sciences*) genoemd. Gedetailleerde beleidsambities zijn: de verbetering van de (internationale) bereikbaarheid van deze regio's, het stimuleren van de concentratie (agglomeratie) van bedrijven, de (flankerende) aanwezigheid van kennisinstellingen die hun kennis beschikbaar stellen voor (uitwisseling met) het bedrijfsleven, de woningmarkt, de leefomgeving, en het behoud of zelfs de uitbouw van de trekkende economische rol van de regio's, met name de mainports Schiphol en de Rotterdamse haven.

Ook op Europees niveau zijn ambities geformuleerd voor de concurrentiekracht van lidstaten en regio's van de EU (Baldwin & Wyplosz 2009: 381-415). Het centraal stellen van regio's sluit aan bij de (internationale) literatuur, waarin wordt aangegeven dat

economische activiteiten zich meer en meer zijn gaan concentreren in agglomeraties en ruimtelijke clusters. Hoewel globalisering en internationalisering van bedrijfsnetwerken de mogelijkheden voor mondiale ontwikkeling in potentie sterk doen toenemen, is veel economische groei ingebed in regionale economieën en dus afhankelijk van regionale kenmerken (Ni & Kresl 2010). Internationale ondernemingen clusteren in specifieke stedelijke regio's. Deze zogeheten *global cities* kenmerken zich niet zozeer door hun absolute omvang, specialisaties of een omvangrijke markt in het achterland, maar vooral door de verbondenheid met andere stedelijke economieën (McCann & Acs 2011). Voor de belangrijkste Europese regio's is de verwachting dat clusters en agglomeraties ook in de toekomst de belangrijkste knooppunten in de economie vormen. Zij nemen de rol als motor van de economie over van landen. Economische concurrentie (in zowel handels- als kennisnetwerken) speelt zich daarmee steeds nadrukkelijker af tussen regio's en agglomeraties in plaats van tussen landen (World Bank 2009). Op Europees niveau wordt het toekomstige Europees (territoriale) cohesiebeleid betreffende structuurfondsen en milieu juist ook ontwikkeld binnen de kaders van het toenemend economisch belang van grootstedelijke regio's (Barca 2009; Barca et al. 2012; Farole et al. 2011).

Hoewel er vanuit het beleid dus veel aandacht voor is, is nog veel onbekend over de concurrentiepositie van regio's en sectoren. Met wie concurreert het bedrijfsleven in gespecialiseerde regio's en sectoren? Waarop dan precies? En welke locatiefactoren zijn hierin doorslaggevend?

In dit onderzoek belicht het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) deze vragen uit het perspectief van de internationale handel in regionale netwerken van steden en regio's binnen Europa. De concurrentiepositie van plaatsen hangt namelijk niet alleen af van het aantal locatiefactoren en hun kwaliteit, maar vooral ook van de relatieve positie van die regio's in internationaal netwerkverband. Door functionele relaties zijn de groeikansen van regio's afhankelijk van die van andere regio's. In deze studie worden dergelijke Europese netwerkrelaties voor het eerst gebruikt om de concurrentiekracht van regio's te analyseren. Daarmee brengt dit onderzoek de internationale concurrentiepositie van Europese regio's in kaart, en geeft het aan welke factoren op orde moeten zijn voor een voor die concurrentiepositie optimale uitgangspositie. De onderzoeksvraag van deze studie is daarmee: *Met welke Europese regionale bedrijfsconcentraties concurreert het Nederlandse bedrijfsleven, en welke regionale kenmerken kunnen de internationale concurrentiekracht van Nederlandse sectoren bevorderen?*

We onderzoeken deze vraag door te kijken naar de factoren die het (regionale) ondernemingsklimaat van de voor Nederland belangrijkste concurrenten karakteriseren. Vervolgens analyseren we hoe goed de Nederlandse regio's op deze factoren scoren. Het benchmarken van de kwaliteit van het Nederlandse ondernemingsklimaat draagt bij aan het positioneren van de topsectoren in een internationale context. Dergelijke informatie helpt bij het opstellen van prioriteiten voor een (ruimtelijke) investeringsagenda.

In de studie gaan we specifiek in op de Nederlandse regio's van Noord-Holland en Utrecht (met financiële en zakelijke dienstverlening als zwaartepunt in termen van topsectoren), Zuid-Holland (landbouw), Eindhoven (technologisch onderzoek en productie) en Twente (kleinschaliger technologische specialisatie). Regio's met vergelijkbare specialisaties elders in Europa die concurreren met de Nederlandse regio's, worden eveneens onderzocht. Uit de vergelijking van de Nederlandse regio's met hun concurrenten kunnen we leren welke locatiefactoren bij de belangrijke concurrenten op orde zijn en bijdragen aan hun goede positie. Hierna gaan we eerst in op het begrip concurrentiepositie, en welke recente inzichten daarbij van belang zijn.

1.2 Concurrentiepositie en regionaal-economische ontwikkeling

De meeste beleidsdocumenten presenteren het concept 'internationale concurrentiekracht van regio's' als positief voor de regionale ontwikkeling. Het wordt neergezet als de leidraad waarmee een regio zich klaar stoomt voor de concurrerende gevolgen van globalisering. De strategische, achterliggende, agenda gaat dan vaak over de investeringen om *footloose*-investeringen (in termen van kapitaal, kennis en productie) naar de regio te trekken. De productiviteit van het gehele regionale bedrijfsleven is daar volgens beleidsmakers mee gebaat (Bristow 2010). Als een regio aantrekkelijker is dan haar concurrenten, dan zijn welvaartswinst en economische groei het uiteindelijke resultaat. Een simpele redenering, maar er zitten nogal wat haken en ogen aan.

1.2.1 Concurrerende bedrijven (in regio's)

Economen stellen traditioneel dat concurrentie tussen bedrijven goed is, omdat die het beste uit die bedrijven naar boven haalt en zorgt voor een efficiënte verdeling van investeringen (Glaeser 2001). In bedrijfseconomische zin gaat concurrentiekracht om het vermogen van bedrijven om te overleven, te concurreren en te groeien in internationale markten – een 'survival of the fittest' (Schoenberger 1998). Michael Porter (1990) beschouwt concurrentiekracht als een ander woord voor productiviteit. In zijn visie is productiviteit afhankelijk van het ondernemerschap van een bedrijf, de mogelijkheden tot innovatie, het aanboren van nieuwe markten en het tegemoetkomen aan nieuwe vraag van consumenten (variëteiten). Porter heeft deze visie later ook van toepassing verklaard op regio's en steden (Porter 1995, 2000). Met veel overtuigingskracht beargumenteerde hij dat in een internationaal competitieve economie ook steden en regio's concurreren om het marktaandeel van schaarse productiefactoren. Bovendien zijn het overheden die lokaal marktcondities creëren, die bedrijven in staat stellen om competitief te functioneren. In Porter's (2002: 3) woorden: 'A region's standard of living (wealth) is determined by the productivity with which it uses its human, capital and natural resources. The appropriate definition of competitiveness is hence productivity.' De waarde van goederen en diensten die in een economie worden verhandeld, vormen volgens Porter een goede afspiegeling van die productiviteit. Regiospecifieke contexten

zijn sterk bepalend voor het concurrentievermogen van bedrijven, zoals de aanwezigheid van een hoog opgeleid arbeidsreservoir, een betere toegankelijkheid tot belangrijke informatie, een goede (fysieke en digitale) infrastructuur, meer en betere toeleveranciers, de aanwezigheid van kennisinstellingen, en een in het algemeen meer ‘competitief klimaat’. De ruimtelijke concentratie van bedrijven en de functionele verbindingen daartussen bepalen volgens Porter de internationale concurrentiekracht van regio’s. Deze functionele verbindingen, gelabeld ‘clusters’, worden in deze studie ingevuld met de levering van halffabricaten door toeleveranciers uit de eigen regio.

1.2.2 Concurrerende regio’s en welzijn

Volgens Bristow (2005) en Gardiner et al. (2004) heeft regionale concurrentiekracht in de loop der tijd ook een bredere, macro-economische invulling gekregen. Michael Storper (1997: 264) verwoordt concurrentiekracht als ‘the capability of a region to attract and keep firms with stable or increasing market shares in an activity, while maintaining stable or increasing standards of living for those who participate in it’. Deze definitie, die de nadruk legt op het welzijn van de regionale bevolking, kent veel navolging. De nadruk ligt op (macro-economische) regionale ontwikkeling in het algemeen, en niet zozeer op (micro-economisch) bedrijfsfunctioneren. Figuur 1.1 geeft het zogenaamde piramide-model weer van deze brede regionale visie. Ook de porteriaanse elementen als productiviteit, economische structuur en buitenlandse investeringen (FDI) hebben een plaats gevonden in dit overzicht.

Beleidsmakers richten zich op het verbeteren van de bronnen van de concurrentiekracht, onder in het diagram. Deze worden gezien als locatiefactoren en als regionale ‘assets’, om te komen tot economische groei en dus welzijn. De benchmarkanalyse die wij per sector en per regio uitvoeren, test de belangrijkheid van de factoren die in de piramide worden genoemd.

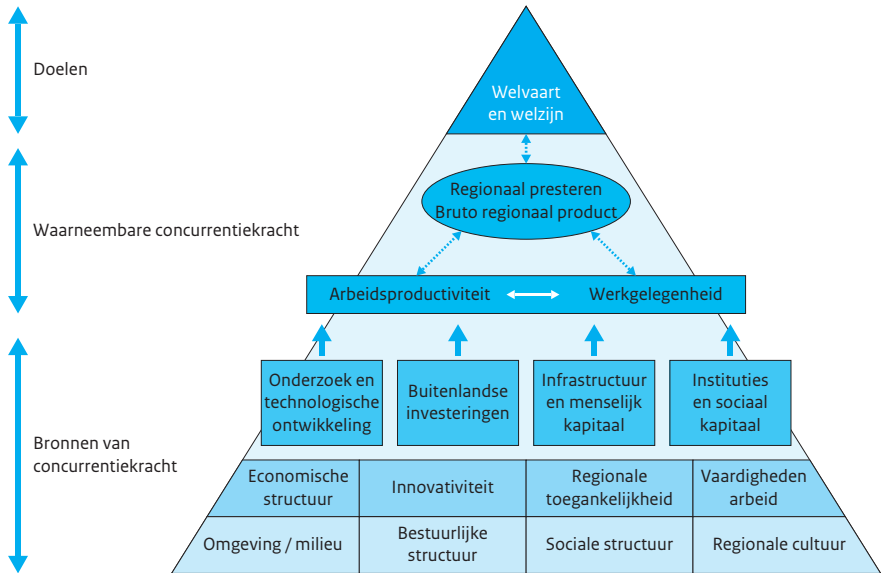
Drie begrippen behoeven in dit verband meer uitleg. We spreken van ‘concentratie’ indien de bedrijvigheid in een regio, ongeacht de samenstelling, samenklontert. ‘Clustering’ daarentegen refereert aan een regionale concentratie van bedrijvigheid binnen eenzelfde bedrijfskolom, waarbij bedrijven hun toeleveranciers in de regionale nabijheid hebben.² De functionele relaties tussen bedrijven slaan dus vooral neer *binnen* de regio. En ‘netwe rkoriëntatie’ kenmerkt het regionale bedrijfsleven als de functionele toeleveringsrelaties vooral *tussen* regio’s gestalte krijgen. De regionale (benchmark) factoren ‘clusteroriëntatie’ en ‘netwerkoriëntatie’ kunnen met de voor dit onderzoek geconstrueerde handelsmatrix tussen Europese regio’s voor het eerst worden bepaald.

1.2.3 De beleidsdiscussie

Aan het begin van de jaren negentig van de vorige eeuw is het begrip ‘regionale concurrentiepositie’ als beleidsdoel geïntroduceerd. De verdere ontwikkeling van het begrip heeft geleid tot een groot aantal indicatoren om regionale concurrentiepositie te meten. Via benchmarks houden beleidsmakers zich op de hoogte van de steden en regio’s die ‘winnen’ of juist ‘verliezen’ (Huggins 2010). De internationale wetenschappelijke literatuur is uitermate kritisch over de inhoud en het nut van dergelijke

Figuur 1.1

Piramidemodel van het concept 'regionale concurrentiepositie'



Bron: Gardiner et al. (2002: 1048)

benchmarks, omdat zij de concurrentiepositie voorstellen als iets dat overal en altijd is te maken ('one size fits all'). Bovendien suggereren ze dat succes elders kan worden gekopieerd (Bristow 2005; Krugman 1996). Op zich hebben dergelijke rangordes wel degelijk waarde, omdat ze informatie verstrekken en strategische beleidsinitiatieven ondersteunen (Camagni 2002; Malecki 2007). Ze kunnen daarmee leiden tot leerprocessen van overheden, en tot een goede basis voor de monitoring van ontwikkelingen. Benchmarks streven niet zozeer naar de meest perfecte situatie, maar fungeren vooral als spiegel voor vergelijking en lering (Boxwell 1994). Benchmarks kunnen worden toegepast op regionale prestaties. Zij leveren dan een 'winnaar' op, en iedereen kan leren hoe die winnaar zijn positie heeft bereikt ('best practice'). Anderen waarschuwen juist voor welvaartsverliezen door regionale concurrentie, met publieke investeringen die concurrentievoordelen opleveren ten opzichte van een buurtregio (Bartik 2005; Geerdink 2010). Bristow (2005) geeft aan dat de veelomvattendheid van het begrip de beleidsdiscussie uitermate verwarrend en zelfs chaotisch maakt. Beleidsmakers zouden zelfs sterk neigen naar de welzijnsdefinitie van de regionale concurrentiepositie (figuur 1.1), en uit benchmarks en monitors concluderen over de mate van 'good governance', regionale innovatiecapaciteit, productiviteit, de werking van

clusters en ondernemerschap, welzijn en leefomgeving – terwijl dergelijke evaluaties niet direct voortkomen uit dit soort overzichten. Bestuurders gaan discussies over samenhang, complexiteit en causaliteit van locatiefactoren en regionaal-economische ontwikkeling uit de weg, omdat deze de beleidsboodschappen compliceren.

1.2.4 Het vergelijken van alle regio's op alle mogelijke factoren: appels en peren?

Het probleem met de meeste prestatiebenchmarks is dat prestaties van verschillende sectoren en indicatoren worden geaggregeerd in een totaalscore. De identificatie en weging van de componenten daarvan zijn altijd problematisch, omdat hiervoor arbitraire keuzes gemaakt worden. Appels en peren worden vergeleken en opgeteld. Zo meten verschillende benchmarkstudies de waardering van Amsterdam in het internationale krachtenveld op een andere manier; ook waarden zij de prestatie op onderdelen anders (zie bijlage 2). Huggins (2010) geeft een overzicht van 57 benchmarkstudies, die veelal tot verschillende rangordes komen en waarin een verschillend belang wordt toegekend aan de onderscheiden factoren. Er is veel kritiek op deze verschillen in het toegekende belang van de factoren, de keuze van factoren en de hieruit volgende concurrentiekracht (Huggins 2010): welke van de vele factoren die in verband worden gebracht met de concurrentiepositie van regio's, zijn daadwerkelijk van belang? Welke factor is belangrijker? Op welk ruimtelijk schaalniveau is deze factor van belang? Waarop wordt geconcentreerd, en met wie en waar?

De kritiek spitst zich toe op vijf punten. Ten eerste is het lang niet altijd helder of de onderdelen waarop regio's internationaal worden vergeleken, daadwerkelijk bijdragen aan de versterking van het groeivermogen van het Nederlandse bedrijfsleven en de verbetering van het Nederlandse klimaat voor (nieuwe en) internationaal opererende bedrijven. Verschillende onderzoeken en benchmarkstudies wijzen op internationale verschillen op het gebied van onder andere bereikbaarheid, woningmarkt, werkgelegenheid, investeringen in onderzoek en ontwikkeling (R&D) en onderwijs, veiligheid, milieukwaliteit, administratieve lastendruk en fiscaal klimaat. Onduidelijk daarbij is welke indicatoren echt van belang zijn, en met welke regio's Nederland zich moet vergelijken.

Ten tweede zijn het bedrijven die concurreren en het economisch groeivermogen voeden, en niet per se regio's of steden (Budd & Hirmis 2004). De concurrentiepositie van individuele bedrijven hangt samen met hun concurrentievermogen, oftewel met het vermogen om winstgevend te concurreren met andere (internationale) bedrijven. Ten derde worden conclusies getrokken over veel verschillende producten in verschillende markten, die niet zomaar onderling te vergelijken zijn (Boschma 2004). De regio Eindhoven bijvoorbeeld concurreert met bepaalde regio's in Europa op de markt van elektronische producten, maar dat zijn andere regio's dan de regio's waarmee de regio Velsen concurreert als het gaat om staalproducten.

Een vierde kritiekpunt is dat de schaal waarop steden of regio's elkaar beconcurreren, niet eenduidig is (Turok 2004). Steden, regio's, landen en handelsblokken hebben allemaal hun eigen invloed op de internationale bedrijvigheid en daarmee op de concurrentieverhoudingen.

Als vijfde kritiekpunt, ten slotte, geldt dat de focus op stedelijke of regionaal gebonden vestigingsplaatsen geen recht doet aan het netwerkarakter van internationale handelsrelaties (Boddy 1999). Als regio's A en B vergelijkbare goederen exporteren naar regio C, dan concurreren A en B met elkaar om de markt in C. In de huidige literatuur en de beleidspraktijk van internationale concurrentieposities van steden of regio's ontbreekt deze interregionale handels- of exportoverlap volledig. Wat dus mist in het onderzoek naar concurrentiekracht tot nu toe, is de netwerkdimensie die aangeeft hoe sectoren en regio's functioneel met elkaar verbonden zijn, hoe groot de concurrentie is, op wat en met wie precies (Kitson et al. 2004).

1.3 Een nieuwe benadering: een netwerkperspectief

In deze studie komt het PBL tegemoet aan de kritiek op de meting van concurrentiekracht, die Bristow (2005: 296) als volgt samenvat: 'All composite measures of regional competitiveness, particularly those which develop composite rankings fall into the trap of trying to make comparisons across very different regional entities, without exploring the extent to which these places are indeed competing with one another in tradable and commensurable markets in a manner measurable on a common scale.' Met onze benadering brengen we op basis van unieke gegevens voor het eerst in beeld welke regio's in Europa met elkaar handelen in verschillende producten. Zo wordt duidelijk naar welke regio's bedrijven in Nederlandse regio's hun producten exporteren en uit welke regio's producten in Nederlandse regio's worden geïmporteerd. De bedrijven uit regio's die zich op dezelfde afzetmarkten richten als bedrijven uit Nederlandse regio's, noemen we de concurrenten van die regio's. Door handelsoverlap van exporterende regio's koppelen we de daadwerkelijk waargenomen concurrentieposities van regio's aan regionale structuurkenmerken van de belangrijkste concurrenten. Om vervolgens de concurrentiepositie van de Nederlandse regio's te kunnen meten, hebben we een methodiek gebruikt die aansluit bij de gedachte van overlappende handelsnetwerken van exporterende regio's. Deze waargenomen concurrentie verschilt per typeproduct. Vervolgens analyseren we welke indicatoren – vergelijkbaar met die indicatoren die in de literatuur worden genoemd – de positie van de Nederlandse regio's bepalen ten opzichte van de meest concurrerende regio's. De resultaten zijn gebaseerd op een door het PBL gebouwde regionale, unieke database voor 256 NUTS2-regio's. In die database wordt de meest waarschijnlijke handel tussen deze regio's en met twintig wereldblokken weergegeven voor zestig producten. Op basis van deze handelsgegevens hebben we de waargenomen concurrentie gemeten met behulp van een specifiek ontwikkelde maat. De waargenomen concurrentie tussen twee regio's is bepaald door (1) het marktaandeel van concurrenten in regio's waarmee wordt gehandeld, gewogen met (2) het belang van deze verschillende afzetregio's in de totale verkopen van de regio. De belangrijkste economische factoren zijn bepaald door te analyseren op welke factoren de belangrijkste concurrenten van een regio goed scoren. Door deze belangrijke factoren te vergelijken voor de belangrijkste directe concurrenten, hebben we

Tabel 1.1

Regionale indicatoren die van belang zijn voor de concurrentiepositie

Indicator	Samengesteld uit	Bron*
Private kennis	Aandeel patenten per hoofd van de bevolking Uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling door het bedrijfsleven	Eurostat Eurostat
Publieke kennis	Uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling door de publieke sector Kwaliteit van de universiteit gebaseerd op een rangorde van universiteiten volgens de QS university ranking 600 uit 2008	Eurostat QS 2010
Agglomeratieomvang	De bevolking in de regio De actieve beroepsbevolking De bevolkingsdichtheid	Eurostat Eurostat Eurostat
Connectiviteit spoor en weg	Geografische bereikbaarheid over de weg en het spoor; het gaat hierbij om de bevolking in alle andere regio's gewogen door de reistijd	Espon
Connectiviteit lucht	Geografische bereikbaarheid door de lucht	Espon
Connectiviteit internet	Hoeveelheid breedbandverbindingen	Eurostat
Werking arbeidsmarkt	Werkgelegenheid Participatieratio Werkloosheid Langetermijnwerkloosheid	Eurostat Eurostat Eurostat Eurostat
Buitenlandse bedrijven (FDI)	Aandeel bedrijven in buitenlands bezit	Bureau van Dijk
Netwerkoriëntatie	De mate waarin sectoren gebruikmaken van het beschikbare internationale netwerk van toeleveranciers; deze indicator is sectorspecifiek	PBL, Eurostat, Cambridge econometrics
Clusteroriëntatie	De mate waarin bedrijven die producten aan een sector toeleveren, uit dezelfde regio komen (backward linkage); deze indicator is sectorspecifiek	PBL, Eurostat, Cambridge econometrics
Concentratie	Vijf indicatoren; de concentratie van een type bedrijvigheid in een regio ten opzichte van het gemiddelde in Europa (locatiequotiënt)	PBL, Eurostat, Cambridge Econometrics

* Alle gegevens zijn bewerkt. De data zijn waar nodig gecorrigeerd voor de juiste regio-indeling, gecontroleerd en waar nodig gecorrigeerd in verband met consistentie. Voor alle gegevens zijn de meest recente beschikbare gegevens gebruikt op het moment van het onderzoek. Aangezien niet alle gegevens jaarlijks worden bijgehouden, gaat het om verschillende jaren.

onderzocht welke factoren in de Nederlandse regio's mogelijk versterking behoeven. In totaal zijn 39 factoren geselecteerd die vaak worden gebruikt in andere internationale studies naar de concurrentie tussen regio's (Huggins 2010) en die beschikbaar zijn via Eurostat of via de Espon-database. Deze factoren zijn gegroepeerd in 16 indicatoren. Daarnaast hebben we indicatoren bepaald en opgenomen die de mate van concentratie (veel dezelfde type bedrijven in een regio), clusteroriëntatie (een industrieel complex

van lokale toeleverende bedrijven) en netwerkoriëntatie (het efficiënt gebruik van halffabricaten beschikbaar op de Europese markt) aangeven. Deze sectorspecifieke factoren zijn speciaal voor deze studie bepaald (zie verder hoofdstuk 2). De gebruikte factoren zijn gepresenteerd in tabel 1.1.

De onderzochte set van beschikbare factoren kent twee beperkingen. Ten eerste ontbreken factoren die wel belangrijk kunnen zijn voor de concurrentie tussen regio's, maar waarvoor in Europees verband geen vergelijkbare dataset beschikbaar is; dit geldt bijvoorbeeld voor congestie. In deze studie worden de factoren onafhankelijk van elkaar geanalyseerd; het ontbreken van een factor heeft geen invloed op de resultaten voor andere factoren.

Ten tweede is nog niet duidelijk of de factoren de concurrentie verklaren, of juist de uitkomsten zijn van de concurrentie in deze bedrijfstakken, of slechts kenmerken zijn van concurrerende regio's. We hebben voor elk van de 16 samengestelde en beschouwde concurrentiefactoren de score van de Nederlandse regio's vergeleken met de gewogen gemiddelde score van de concurrenten. Hierbij hangen de weegfactoren af van de mate van concurrentie met de Nederlandse regio's.

Noten

- 1 Concreet betreft het 9 sectoren: 'water', 'agro en food', 'tuinbouw en uitgangsmaterialen', 'hightech', 'life sciences', 'chemie', 'energie', 'logistiek' en 'creatieve industrie'.
- 2 Ook Michael Porter, die het begrip introduceerde, bedoelde met clusters dat bedrijvigheid zich binnen eenzelfde bedrijfskolom of sector in een regio concentreert. De regio specialiseert zich derhalve ook in die sector, maar de term 'specialisatie' zegt niets over de functionele verbondenheid van bedrijvigheid door de toeleveringsrelaties. Gerelateerde termen die in de literatuur gebruikt worden, zijn regionale 'verticale integratie' (over de bedrijfskolom) en 'industriële complex'.

Geografische concentratie, clusters en netwerken in Europa

- Een beleid gericht op diversificatie lijkt beter dan beleid gericht op concentratie of clustervorming. Zowel clusters als concentratie zijn momenteel geen kenmerkende eigenschappen van Nederlandse regio's, of van Europese regio's die vergelijkbaar zijn met Nederland. In Europese regio's vinden we alleen regionale concentratie in de landbouw, de technologische industrie en de financiële en zakelijke dienstverlening.
- Voor de Nederlandse bedrijvigheid is een goede interregionale connectiviteit van belang. De productiestructuur van Nederlandse bedrijven is relatief open en afhankelijk van een netwerk van toeleveranciers uit andere regio's dan die waarin het bedrijf zelf gevestigd is.
- De technologisch georiënteerde productiesectoren zijn het meest gebaat bij specialisatie, goede netwerkrelaties met toeleveranciers uit andere regio's en een sterk cluster van lokale toeleveranciers. Hiervoor moet de regio wel groot en gespecialiseerd genoeg zijn. Voor kleine regio's met technologische industrie (zoals Twente) lijkt een goed netwerk van groter belang dan een sterk cluster.
- Voor de Nederlandse landbouwsector blijkt vooral een goede netwerkoriëntatie van belang te zijn.

2.1 Inleiding

Europa bestaat uit veel verschillende regio's. Deze regio's verschillen onder andere in de producten die in die regio's worden gemaakt en in de hoogte van het inkomen dat daarmee wordt verdiend. In 2000 varieerde het inkomen (bruto binnenlands product, bbp) per hoofd van de bevolking van ongeveer 3.000 euro in Litouwen tot 45.000 in

Luxemburg. Niet alleen tussen landen zijn de verschillen groot, ook binnen landen zijn de verschillen tussen regio's substantieel. De rijkste regio van een land is gemiddeld twee keer zo rijk als de armste regio van hetzelfde land. Het inkomen dat in Londen wordt verdiend, is zelfs vier keer zo hoog als dat in Cornwall. Internationaal onderzoek laat zien dat de verschillen tussen landen door de tijd weliswaar afnemen, maar dat de verschillen tussen regio's binnen landen alleen maar toenemen (Montfort 2009; Rodriguez-Pose 2002).

Deze verschillen hangen samen met de geografische concentratie (ofwel specialisatie) in type productie in Europese regio's. Enkele Europese regio's richten zich op niches en zijn gespecialiseerd in het maken van specifieke producten, terwijl andere (grote) regio's juist gekarakteriseerd worden door een grote verscheidenheid in productie. Ook de productietechnieken, de manieren waarop producten worden gemaakt, verschillen sterk over Europese regio's (Brulhart & Mathys 2008; Puga 2002). Verschillen in groeipotentie en gemiddelde beloning van arbeid in de verschillende sectoren leiden ertoe dat Europese regio's niet alleen verschillen maar zich ook heel anders ontwikkelen.

Het belang van de regionale productiestructuur voor de regionale bedrijvigheid in Europa staat centraal in dit hoofdstuk. We analyseren de productiestructuur vanuit drie gezichtspunten. Ten eerste richten we ons op de regionale concentratie van bedrijven werkzaam in vergelijkbare sectoren. Zo'n concentratie leidt tot regionale specialisatie. Een bedrijf heeft er belang bij om veel concurrerende bedrijven in de directe omgeving te hebben, omdat het ervan kan leren (kennisspillovers) en omdat een gezamenlijke arbeidsmarkt zoekkosten naar geschikt personeel reduceert.

Ten tweede analyseren we clusters. Clusters zijn industriële complexen, die het mogelijk maken dat een bedrijf toeleveranciers in de directe omgeving heeft. De regio-interne netwerkdimensie is cruciaal in clusters. De voordelen ervan uiteten zich in een ruime keuze aan intermediaire goederen en diensten waarover een bedrijf voor zijn eigen productie kan beschikken. Goede relaties in een sterk cluster met toeleveranciers maken maatwerk in halffabricaten beter mogelijk, leiden tot lagere transport- en transactiekosten en vergemakkelijken de samenwerking.

Ten derde analyseren we ook de regio-externe netwerkoriëntatie van bedrijven in sectoren. Het is voor een bedrijf van belang om toegang te hebben tot een internationaal netwerk van toeleveranciers, en daarmee tot een grote variëteit van goederen die op de wereldmarkt worden aangeboden. Als het mogelijk is te kiezen voor de beste halffabricaten tegen de goedkoopste prijs uit regio's die (soms) ver weg liggen, verhoogt dit de productiviteit en is maatwerk minder belangrijk.

Specialisatie (sterke geografische concentratie), clusters en netwerken zijn alle drie specifieke manieren waarop een regionale economie haar concurrentievoordelen kan behalen en die kunnen leiden tot een hogere regionale en nationale economische groei. In dit hoofdstuk bespreken we hoe de verschillende sectoren in de Europese regio's gekarakteriseerd worden door specialisatie, een sterk cluster of een sterk internationaal netwerk. We bespreken eerst de specialisaties (geografische concentratie) van sectoren in Europa en richten ons daarna op de kracht van regionale clusters en netwerken in

Europa. Tot slot analyseren we integraal het belang van concentratie, clusters en netwerken in Europese regio's en leiden hier conclusies uit af voor de Nederlandse regio's. In hoofdstuk 4 komen we terug op het belang van deze karakteristieken voor de concurrentiepositie van regio's en sectoren.

2.2 Geografische concentratie van sectoren in Europa

Niet alleen de totale productie in Europa is geconcentreerd in bepaalde gebieden (agglomeratievorming), maar er is ook sprake van een bovengemiddelde concentratie van specifieke industrieën in bepaalde Europese regio's (specialisatie). Veel regio's zijn gespecialiseerd in specifieke producten of diensten. Die specialisatie heeft vaak te maken met de uitzonderlijke karakteristieken van de regio. Voorbeelden zijn de aanwezigheid van natuurlijke hulpbronnen voor de landbouw- en mijnbouwsectoren, de nabijheid van leveranciers van grondstoffen en intermediaire producten, en daarmee de locatie ten opzichte van andere bedrijvigheid, voor de industrie (Hayter 1997) en de aanwezigheid van een afzetmarkt en een kwalitatief goede arbeidsmarkt voor de dienstensector (Brienen et al. 2010; Jacobs et al. 2011). Naast deze factoren spelen ook toenemende schaalopbrengsten en het belang van agglomeratie-effecten een belangrijke rol bij de concentratie van productie en sectoren in bepaalde Europese regio's.

De daling van de transportkosten in de laatste twee eeuwen heeft wellicht het belang van nabijheid van intermediaire goederen voor de industrie verminderd, maar niet het belang van agglomeratie-effecten. Een agglomeratie leidt tot verschillende vormen van economische spillovers (Brakman et al. 2009; Combes et al. 2008). Zo kan de concentratie van een sector in een bepaald gebied leiden tot positieve spillovers door specialisatie van de beroepsbevolking en kennisoverdracht tussen bedrijven (Audretsch & Feldman 1996; Helsey & Strange 2002), terwijl clusters van bedrijven kunnen leiden tot spillovers tussen bedrijven via toeleveranciers (Venables 1996) of andere interindustriële relaties (Frenken et al. 2007). In combinatie met schaalvergroting in de productie zijn dit belangrijke redenen voor zowel industriële als geografische concentratie (Combes et al. 2008; Ellison & Glaeser 1997).

De samenstelling van de productie in Europa is weergegeven in tabel 2.1.¹ De landbouw- en mijnbouwsectoren maken slechts 3 procent uit van de Europese economie. Het aandeel van de industriële sectoren daarentegen is substantieel, met 37,5 procent. Het grootste aandeel daarvan bestaat uit de laagtechnologische industrie. De dienstensector maakt meer dan de helft uit van de Europese economie. Daarvan is de financiële en zakelijke dienstverlening, naast de handel, logistiek en transportsector, de grootste dienstverlenende sector.

Deze gemiddelde productieverhoudingen in Europa zijn de referentie aan de hand waarvan we de sectorale concentratie bepalen en meten of een regio in bepaalde economische activiteiten is gespecialiseerd. Als een regio van een bepaald product meer produceert dan gemiddeld in Europa, dan is deze productie er relatief geconcentreerd. Deze productieverhouding van een specifieke sector in een regio ten opzichte van het

Tabel 2.1

De samenstelling naar sectoren van de productie in Europa in 2000

Landbouw	2,3%
Mijnbouw, gas- en oliewinning	1,0%
Laagtechnologische industrie	21,5%
Technologische industrie	12,0%
Hoogtechnologische industrie	3,0%
Bouw	5,9%
Groothandel en transport	10,7%
Detailhandel, hotels en restaurants	5,9%
Financiële en zakelijke dienstverlening	12,5%
Overige diensten (markt)	8,7%
Overige diensten (niet-markt)	13,9%
Totaal	100%

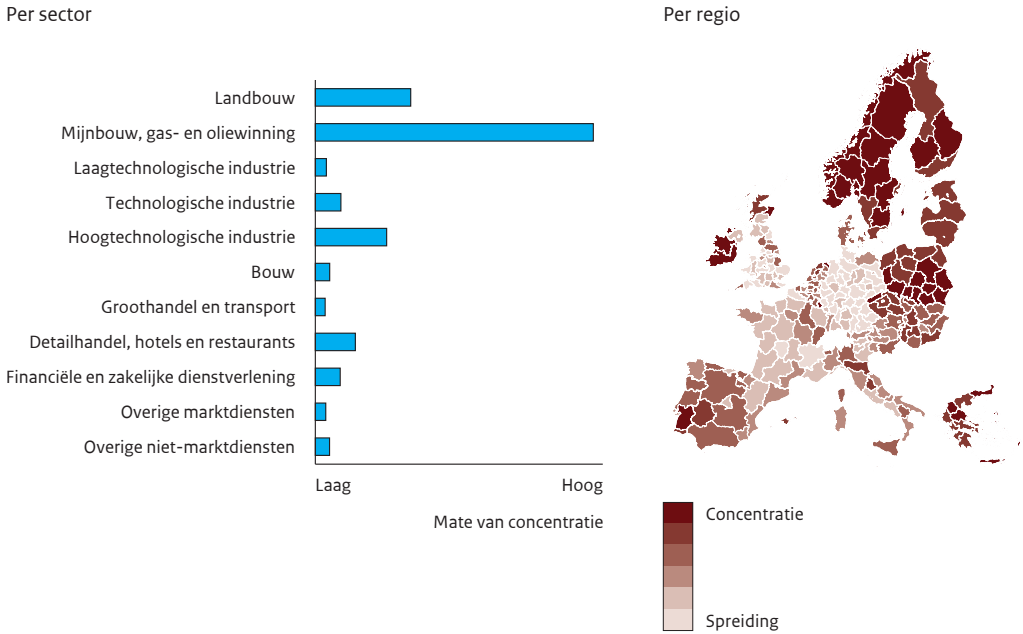
gemiddelde in Europa wordt gewoonlijk weergegeven met een locatiequotiënt (LQ). Deze locatiequotiënt is gelijk aan 1 als het aandeel van die sector in de regio gelijk is aan het aandeel in Europa. Een score hoger dan 1 betekent dan relatieve concentratie (oververtegenwoordiging) van een sector, een score lager dan 1 een relatieve ondervertegenwoordiging. Omdat we werken met 59 sectoren, kunnen 59 verschillende sectoren in een regio geconcentreerd zijn. Als alle 59 productieverhoudingen in een regio lijken op de gemiddelde productieverhoudingen in Europa, dan is deze regio relatief gediversifieerd. Een regio is gespecialiseerd als er meerdere sectoren (in sterkere mate) oververtegenwoordigd zijn in die regio.

2.2.1 Concentratie van sectoren in Europa

In figuur 2.1 (links) is weergegeven in welke mate de sectoren regionaal geconcentreerd zijn in enkele Europese regio's. Hoe hoger de waarde voor een sector in de figuur, hoe meer geconcentreerd deze sector is in een aantal Europese regio's. Als de waarde voor een sector gelijk is aan nul, dan is deze sector gelijk verdeeld over alle Europese regio's. De waargenomen sectorale verschillen in de mate van concentratie komen overeen met de theorie. De primaire sector, land- en mijnbouw, is sterk geconcentreerd; dat komt door de regionale verschillen in de beschikbaarheid van land en grondstoffen. Voor de landbouw geldt bovendien dat een hoge toegevoegde waarde in met name bloemen, groenten en fruit is geconcentreerd in een beperkt aantal regio's. De dienstensector is, met uitzondering van de financiële en zakelijke dienstverlening, gelijkmatig verdeeld over de Europese regio's. De hoge transportkosten van de dienstverlener of de klant zijn de reden dat diensten voor een groot deel lokaal (dicht bij de markt) worden geproduceerd. Opvallend is dat de mate van concentratie toeneemt als de industriële activiteiten meer (hoogwaardig) technologisch van aard zijn. Een onderliggende reden voor de sterkere concentratie van hoogtechnologische industrie zou de beschikbaarheid

Figuur 2.1

Concentratie van regionale productie in Europese regio's, 2000



van arbeid kunnen zijn. De schaaleargonomieën die te behalen zijn binnen de laagtechnologische industrie en die zouden leiden tot geografische concentratie (Brakman et al. 2009), treden niet op. Blijkbaar is de concurrentie voor deze zich weinig onderscheidende producten in combinatie met de handels- en transportkosten te hoog, waardoor geografische spreiding optreedt (Krugman 1991).

Aangezien concentratie slechts voor een beperkt aantal sectoren optreedt, lijkt specifiek beleid gericht op de concentratie van bedrijvigheid in een bepaalde regio alleen zinvol voor deze sectoren. Het gaat hierbij dus om de landbouw, de mijnbouw, de (hoog) technologische industrie en de financiële en zakelijke dienstverlening.

2.2.2 Europa in vogelvlucht: concentratie in Europese regio's

Het verschil in gespecialiseerde en gediversifieerde regio's is uitgebreid bediscussieerd in de economisch-geografische literatuur (Beaudry & Schiffauerova 2009): als een regio zich richt op de productie van een of enkele specifieke producten, is deze regio gespecialiseerd. Aan de andere kant van het spectrum staan gediversifieerde regio's die allerlei producten maken (Frenken et al. 2007). De uitgebreide literatuur op dit onderwerp geeft aan dat, afhankelijk van de omstandigheden, zowel specialisatie als diversiteit bijdragen aan de economische groei (De Groot et al. 2009; Melo et al. 2009; Van Oort 2004).

In figuur 2.1 (rechts) is ook weergegeven in welke mate Europese regio's een concentratie vertonen van economische activiteiten.² De verdeling van economische activiteiten in Europa vertoont een specifiek patroon: de meeste in het centrum gelegen 'kerngebieden' zijn gediversifieerd, terwijl de perifere regio's in het algemeen gespecialiseerd zijn. De regio's uit de kleinere landen in het centrum van Europa (zoals Nederland) zijn iets meer gespecialiseerd dan de regio's uit de grote landen in het centrum van Europa. Het grote marktpotentieel in het centrum van Europa lijkt dus aantrekkelijk voor een grote diversiteit aan bedrijvigheid. De perifere regio's daarentegen nodigen uit tot specialisatie, om op deze wijze tenminste voldoende massa in productie binnen een bepaald marktsegment te creëren.

De drie grote Europese landen – Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk – worden gekarakteriseerd door regio's die in hun productie lijken op het Europese gemiddelde, en dus relatief gediversifieerd zijn (zie ook Combes & Overman 2004). Het meest gediversifieerd zijn de Duitse regio's. Dit betekent dat de aandelen van de verschillende sectoren in Duitse regio's vergelijkbaar zijn met de verhoudingen in Europa (tabel 2.1). Duitsland is wel iets sterker in de industrie, met name de technologische industrie (14,9 procent), doordat de grote Duitse auto-industrie hiervan onderdeel uitmaakt. Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk hebben een meer regionaal geconcentreerde productie dan Duitsland. Dit komt doordat sommige regio's, zoals Bourgogne of Champagne-Ardenne, op de landbouw zijn georiënteerd, terwijl andere regio's, zoals Franche-Comte, zich juist richten op de industrie (auto- en treinindustrie, ICT). Ook in het Verenigd Koninkrijk zijn de regionale verschillen in productie substantieel, met de olie-industrie in het noorden en de diensten in het zuidwesten.

De regio's in Nederland, België en Oostenrijk (kleine centrale economieën), samen met de regio's in Italië en Spanje (grote perifere economieën), worden gekarakteriseerd door een relatief milde vorm van geografische concentratie in de productie. De gemiddelde specialisatiegraad ligt voor de regio's in deze landen niet ver uit elkaar. Nederland scoort relatief hoog in de gaswinning, de handel, het transport en de financiële diensten. België is sterk in de technologische industrie, de handel en de transportdiensten. Oostenrijk en Italië zijn relatief sterk in de technologische industrie; Oostenrijk met name in hout- en papierproducten en Italië in textiel, leer en kleding. Spanje is gespecialiseerd in de landbouw, de technologische industrie en de bouwsector. Spanje wordt gekenmerkt door grote regionale verschillen, met een gevarieerd productiepatroon in de regio's die grenzen aan Frankrijk en concentratie in de regio's die grenzen aan Portugal.

In de periferie van Europa vinden we de meest gespecialiseerde regio's. Griekenland en Portugal zijn, naast toerisme, gespecialiseerd in de landbouw- en mijnbouwsectoren. Ierland is sterk in de landbouw- en mijnbouwsectoren, maar ook in kennisintensieve activiteiten, zoals de chemische industrie, computers en computerdiensten. De Scandinavische landen zijn onder te verdelen in twee blokken. Zweden en Finland hebben een sterke concentratie van hoogtechnologische bedrijven en dienstverlening.

Denemarken en Noorwegen zijn meer gericht op landbouw, visserij en oliewinning, waarbij de oliesector maar liefst 14 procent uitmaakt van de Noorse economie. De Oost-Europese landen worden gekenmerkt door hoge productieaandelen van de landbouw en de laagtechnologische industrie. Er zijn echter enkele opvallende uitzonderingen, zoals de grote aandelen hoogtechnologische industrie in Hongarije en Tsjechië.

2.2.3 Enkele Nederlandse en internationale regio's nader bekeken

De Nederlandse regio's Noord-Brabant, Overijssel (Twente), Zuid-Holland, Noord-Holland en Utrecht worden geassocieerd met sterke sectoren in de technologie (brainport), de landbouwsector (greenport) en de sector financiële en zakelijke diensten. We bespreken de productiestructuur in deze regio's aan de hand van deze sectoren en geven enkele voorbeelden van vergelijkbare regio's in Europa. Deze regio's, waaraan we de Nederlandse regio's zullen spiegelen, komen in alle volgende hoofdstukken terug. In deze analyse kijken we alleen naar de statische situatie in de aandelen in productie in het jaar 2000. De dynamiek in de regionaal-economische structuur hebben we niet onderzocht. Ander onderzoek (Combes & Overman 2004) laat een gemengd beeld zien van de ontwikkelingen in regionale specialisatie. Aan de ene kant neemt de diversificatie toe door de steeds grotere dienstensector; aan andere kant zijn er aanwijzingen dat de meeste regio's steeds meer gespecialiseerd raken, zeker als wordt gekeken naar onderdelen van de industrie. De sectorale structuur verandert echter langzaam. Zo kunnen we aannemen dat, ten opzichte van het peiljaar 2000, het beeld niet substantieel is veranderd. Een uitzondering is de recente verkleining van de financiële sector in specifieke regio's zoals in Ierland.

Brainport: technologische industrie

Van de Nederlandse regio's is Noord-Brabant de regio die het meest is gericht op de technologische en hoogtechnologische industrie. Sterke onderdelen van Noord-Brabant zijn de voedingsmiddelenindustrie (bijvoorbeeld Mars), de tabaksindustrie (Philip Morris) en de chemie (divisies van Shell, GE plastics). De specialisatie in de traditionele elektronische apparaten (Philips) wordt niet sterk waargenomen, omdat de productie inmiddels voor een groot gedeelte is uitgeplaatst naar het buitenland. Het belang van Philips is wel zichtbaar in de hoogtechnologische specialisatie van de regio, met de productie van medische apparatuur en de onderzoeksafdeling. De regio Twente wordt vaak gezien als een potentiële hub voor kennisintensieve productieactiviteiten in Nederland (Bijleveld 2008). De specialisatie in de regio Twente wordt echter tenietgedaan door de rest van Overijssel, waardoor deze specialisatie op Nuts2-niveau niet meer zichtbaar is.³ Dit geldt voor zowel de technologische als de hoogtechnologische industrie.⁴

De sectorale concentraties en specialisaties in Noord-Brabant lijken op die van Milaan. Ook de regio Milaan is sterk in technologische en hoogtechnologische industrie. Sterke subsectoren zijn daar de productie van meubelen, textiel, kleding, chemicaliën en machines. Naast een sterke industriële sector heeft de regio Milaan ook een substantiële landbouwsector en een grote sector financiële en zakelijke dienstverlening.

Ook Boedapest en Helsinki zijn binnen Europa wat betreft de productie relatief sterk gespecialiseerde gebieden. Boedapest heeft een aanzienlijk aandeel hoogtechnologische bedrijvigheid, voornamelijk in de productie van computers, radio-, televisie- en communicatieapparatuur. Helsinki blinkt eveneens uit in de hoogtechnologische industrie, maar is – in tegenstelling tot Boedapest – ook sterk in de rest van de technologische industrie en in geheel andere activiteiten, zoals de productie van houtpulp en papier.

Greenport: landbouw

De regio Zuid-Holland is een relatief divers gebied met enkele specifieke activiteiten zoals de landbouw (glastuinbouw en bloemen) en transport (de ‘mainport’ met de haven van Rotterdam). Ook de dienstensector is, met de nationale overheid in Den Haag, sterk vertegenwoordigd in Zuid-Holland en hetzelfde geldt voor de private onderzoeksdiensten van bedrijven als Shell en Unilever en publieke onderzoeksdiensten aan de universiteiten in Rotterdam, Leiden en Delft (Ponds 2009).

Andalusië is een sterke landbouwregio en een belangrijke concurrent van andere landbouwregio's in Europa (zie hoofdstuk 3). Zo concurreert de landbouwsector in Andalusië met de glastuinbouw in Zuid-Holland. Naast de landbouw is Andalusië ook gespecialiseerd in de toeristenindustrie en, net zoals alle Spaanse regio's, in de bouw. Daarnaast is het goed om Zuid-Holland te vergelijken met de regio Milaan: een grote diverse regio met een sterke landbouwsector.

Financiële en zakelijke dienstverlening

De regio's Noord-Holland en Utrecht lijken op elkaar in de samenstelling van hun economie. Zowel Noord-Holland als Utrecht zijn sterk in de dienstensector en met name de financiële en zakelijke dienstverlening (zie ook Jacobs et al. 2011; Van Oort et al. 2010). Noord-Holland heeft een focus op (publieke) onderzoeksactiviteiten, telecommunicatie en financiële bemiddeling (met name in verzekeringen en pensioenen). Utrecht is eveneens gespecialiseerd in (publieke) onderzoeksdiensten, maar is ook sterk in computergerelateerde diensten. Alleen de logistieke en transportfunctie komt voor in Noord-Holland en niet in Utrecht; dit heeft te maken met de aanwezigheid van de luchthaven Schiphol in de eerste regio.

In deze studie vergelijken we de situatie voor de financiële en zakelijke dienstverlening in Nederlandse regio's met die in de regio rond Frankfurt. Frankfurt is, in lijn met de andere Duitse regio's, een regio met een zeer gevarieerd sectorbeeld. Financiële instellingen, verzekeringen en transport door de lucht behoren tot de diensten waarin Frankfurt relatief sterk is. Deze regio is dus gespecialiseerd in financiële en zakelijke dienstverlening, maar toch minder dan vaak wordt gedacht. Zo is er naast de dienstensector ook een sterke industriële sector, die voor een substantieel deel is gebaseerd op de auto-industrie.

2.3 Regionale productiestructuur: clusters versus netwerken

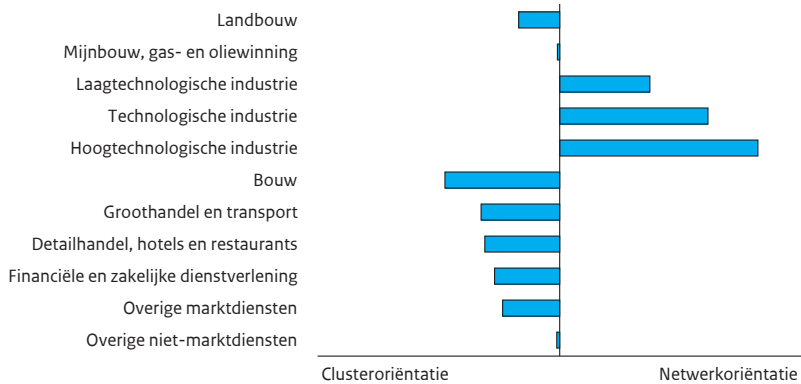
Niet alleen de economische sectorstructuur in een regio bepaalt het functioneren van bedrijvigheid, ook de nabijheid van veel goede toeleveranciers kan het functioneren van een bedrijf positief beïnvloeden. Dit zijn lokale clusters van toeleveranciers. Naast lokale clusters zijn ook interregionale netwerken van belang. De voordelen die dergelijke netwerken van toeleveranciers met zich meebrengen, zijn enerzijds gebaseerd op kostenvoordelen: lage kosten voor het vinden van goede toeleveranciers, en een grotere concurrentie tussen deze toeleveranciers om de kostprijs van deze goederen omlaag te drijven. Anderzijds zijn ze gebaseerd op de voordelen van het vinden van kwalitatief hoogwaardige toeleveranciers binnen het netwerk. Clusters hebben het voordeel van (kennis)spillovers tussen bedrijven via toeleveranciers (Venables 1996) of andere interindustriële relaties (Frenken et al. 2007).

Het belang van clusters van toeleveranciers in de industrie speelt een belangrijke rol in de empirische economische literatuur die rekening houdt met de interactie tussen sectoren. De meest vooraanstaande gebieden hierin zijn de al dan niet ruimtelijke input-outputanalyse (Miller & Blair 2009) en de toegepaste algemeen evenwichtsanalyse (Partridge & Rickman 2010). Wij gebruiken de theorie van ‘backward linkages’ om de mate van clusteroriëntatie in een regio te meten. Deze maat voor clusteroriëntatie geeft weer welk aandeel van het eindproduct in de eigen regio is geproduceerd. Bij de productie van bijvoorbeeld een fiets geeft deze maat aan hoeveel van deze fiets in de eigen regio is gemaakt, rekening houdend met alle toegeleverde halffabricaten zoals de versnelling, de ketting, het metaal, de banden, het gebruikte rubber in de banden en het ventiel. Een sterke clusteroriëntatie van een bedrijf in een regio bestaat uit een bedrijf en de toeleverende industrie in zijn directe nabijheid.

De indicator die we gebruiken voor de netwerkoriëntatie van een bedrijf, bestaat uit de mate waarin het bedrijf gebruik maakt van het potentiële netwerk van toeleveranciers. Een goed netwerk betekent dat een bedrijf gebruik maakt van de mogelijkheid om verschillende variëteiten van tussenproducten en halffabricaten in zijn productieproces te gebruiken. Door gebruik te maken van de mogelijkheid om vanuit veel verschillende markten de beste producten tegen de laagste kosten aan te schaffen, kan de productiviteit van een bedrijf verbeteren. Nu is het niet zo dat alles dat van ver komt meteen het beste is; dit hangt ook samen met de aard van het product en het productieproces. Het gaat er dus om een afgewogen keuze te maken uit de potentiële aanbieders in het netwerk. De grondslag van het optimale netwerk wordt gevormd door de theorie van de Nieuwe Economische Geografie (Brakman et al. 2009; Bröcker 1998; Venables 1996).

Een combinatie van de cluster- en netwerkindicatoren gebruiken we om weer te geven hoe open een regionale economie is. Deze mate van openheid is bepaald door de cluster- en netwerkindicator te combineren. De openheidsindicator geeft weer in welke mate een bedrijf uit een regio een open productienetwerk heeft, of met name gericht is

Figuur 2.2
Mate van openheid in productie van sectoren, 2000



op de eigen regio.⁵ Zeer sterke clustervorming ('alles betrokken uit de eigen regio') of een zeer sterke netwerkoriëntatie ('alles betrokken uit andere regio's') zijn de twee extremen voor deze openheidsindicator. In figuur 2.2 zien we dat de drie industriële sectoren meer interregionaal georiënteerd zijn dan de andere sectoren en dat clustervorming niet voor elke sector even belangrijk is.

De industrie kent het meest internationaal gerichte netwerk. Deze sector haalt half-fabricaten uit vele regio's om zijn eigen producten te kunnen maken. De dienstensector zit aan het andere eind van het spectrum. Deze sector betreft veel van andere bedrijven uit de eigen regio. Dit komt doordat diensten in hun productieproces vaak andere diensten gebruiken. Voor diensten is persoonlijk contact belangrijk waardoor de transportkosten van een dienst hoog zijn. Het is in deze sector dus van belang dat zich goede toeleverende diensten in de nabijheid bevinden. De landbouw- en mijnbouwsectoren zitten tussen deze uitersten in: ze hebben een sterkere netwerkoriëntatie in productie dan de dienstensector maar zijn meer op de eigen regio gericht dan de industrie. De bouw is een typische sector die niet tot nauwelijks internationaal verhandeld wordt, en de transportsector en de detailhandel worden gekarakteriseerd door een sterke clusteroriëntatie.

Binnen de industrie is een interessant patroon zichtbaar. Hoe meer technologisch van aard de sector is, hoe meer deze een netwerkoriëntatie in zijn productie heeft. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de levenscyclus van bedrijvigheid (Duranton & Puga 2005; Neffke 2009): in de hoogtechnologische industrie zijn specifieke kennis en producten nodig terwijl de 'volgroeide' laagtechnologische industrie standaardproducten nodig heeft. Het belang van netwerken bij kennisontwikkeling is een bekend fenomeen binnen de economische geografie, een belang dat door onze data wordt onderbouwd.

Binnen de dienstensectoren is clusteroriëntatie belangrijk. Dat komt door de eerder genoemde onderlinge leveringen en de hoge transportkosten voor de zakelijke reiziger. De internationale netwerkoriëntatie binnen de niet-marktdiensten wordt gedreven door het internationale karakter van de medische sector en de cultuur- en recreatiesector.

In figuur 2.2 zagen we dat de productiestructuur in de landbouwsector gemiddeld genomen beduidend meer gericht is op regio-interne clustervorming en minder op het verkrijgen van een interregionaal netwerk van toeleveranciers van halffabricaten. De industrie daarentegen is een open sector met een goed netwerk van toeleverende bedrijvigheid. Het belang van een lokaal cluster van toeleverende bedrijven is in deze sector beperkt. Dit kan voor bepaalde sectoren evenwel anders liggen. Het is bijvoorbeeld opvallend dat naarmate de industrie als meer technologisch wordt gezien, deze ook beter scoort op de netwerkindicator. Blijkbaar zijn contacten met specifieke toeleveranciers in deze sector van groter belang dan in de laagtechnologische sectoren.

2.3.1 De regionale variatie in de productiestructuur

De sectorale verschillen in netwerk- of clusteroriëntatie zijn niet voldoende om conclusies te kunnen trekken over welke oriëntatie het beste is voor verschillende sectoren. De regionale verschillen zijn namelijk groot. We bespreken deze verschillen voor de sectoren die centraal staan in deze publicatie.

De technologische industrie

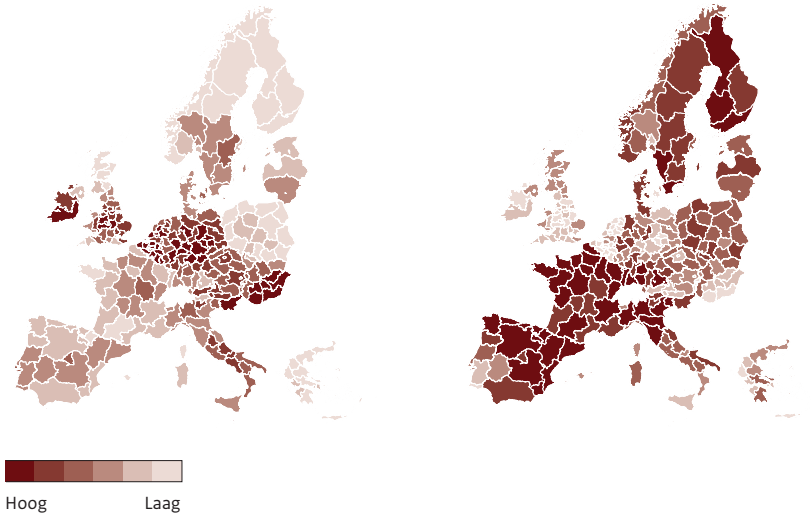
In figuur 2.3 zijn de mate van netwerkoriëntatie in productie en de kracht van het cluster weergegeven voor de technologische industrie. De Nederlandse regio's hebben een relatief open structuur met een goed netwerk van toeleverende industrieën. Deze nadruk op interregionale netwerken van toeleveranciers loopt als een band over Europa, van Ierland tot Tsjechië. Noord-Brabant, het centrum van de Philips-activiteiten, wordt vaak aangeduid als een sterk cluster voor de (hoog)technologische industrie. Enkele casestudies (Oerlemans et al. 1998) stellen met name dat de aanwezigheid van Philips de locatiekeuze van toeleveranciers in de regio bevordert. In de regio Noord-Brabant is inderdaad sprake van een sterker cluster in de technologische industrie dan in andere Nederlandse regio's, maar de kracht van dit cluster blijft achter ten opzichte van Europese tegenhangers. De regio Twente wordt eveneens vaak aangeduid als een (potentieel) cluster voor de hoogtechnologische industrie (Bijleveld 2008). De regio Overijssel, waarvan Twente onderdeel is, wijkt echter nauwelijks af van het nationale gemiddelde.

In figuur 2.3 komt voor Frankrijk en Noord-Italië een aantal internationaal sterke clusters duidelijk naar voren. Deze clusters – rond grote Franse staatsbedrijven (Dall'Erba et al. 2008) en de industriële samenhang in Noord-Italië (Cooke et al. 2004) – zijn uitgebreid beschreven in de literatuur. Hiernaast is er ook sprake van sterke clusters in Zweden en Finland. De patronen voor de hoogtechnologische sectoren zijn voor de regio's vergelijkbaar en daarom niet weergegeven in de figuur. Het belangrijkste verschil is dat de hoogtechnologische industrie in Noord-Italië meer gericht is op een internationaal netwerk dan de technologische industrie.

Figuur 2.3
Mate van openheid in productie van technologische industrie, 2000

Netwerkoriëntatie

Clusteroriëntatie



De landbouw

In figuur 2.4 zien we dat er tussen de Europese regio's substantiële verschillen in productiestructuur zijn. De positie van Nederland is opvallend. In vergelijking tot andere Europese landen en concurrerende regio's, zoals Denemarken, is de landbouw in Nederland voor zijn toeleveranties het minst afhankelijk van de eigen regio. Dit blijkt uit de zeer lage score voor de clusterindicator. Daarentegen ligt de openheid van deze sector voor de Nederlandse regio's maar net onder het Europese gemiddelde. Dit impliceert dat de Nederlandse landbouwsector weliswaar veel van de producten die nodig zijn voor het productieproces uit andere regio's haalt, maar dat het daarbij gaat om slechts een beperkt aantal regio's. Hiernaast zien we een duidelijk kern-periferiepatroon in de mate van netwerkgerichtheid van met name de Duitse regio's, met uitlopers naar Zuid-Zweden, Zuid-Engeland en Parijs. De landbouw in het westen van Europa, Frankrijk en Schotland, alsmede Oost-Europa daarentegen wordt gekarakteriseerd door lokale clusteroriëntatie.

De financiële en zakelijke dienstverlening

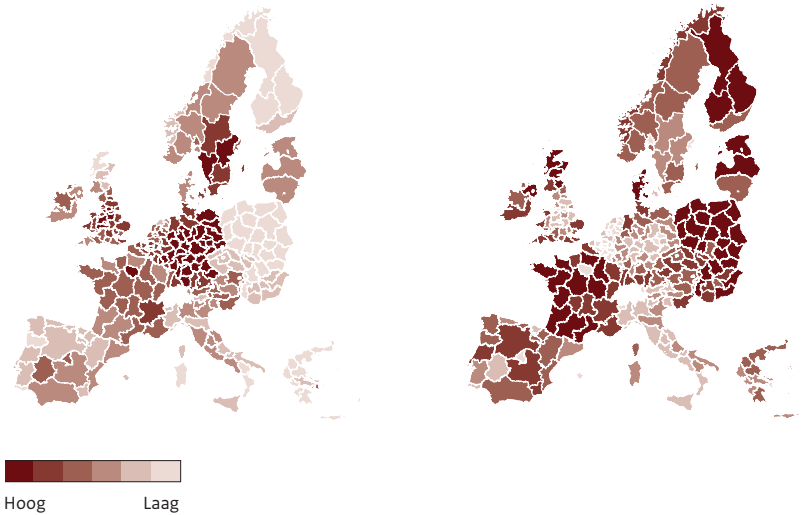
De regionale productiestructuur van de financiële en zakelijke dienstverlening in Nederland wijkt duidelijk af van het algemene patroon in Europa. Dit blijkt uit figuur 2.5. In deze figuur zien we dat deze sector een sterk cluster vormt rond grote steden zoals Lissabon, Madrid, Barcelona, Milaan, Parijs, Londen, Berlijn, Frankfurt, München, Brussel, Praag, Bratislava, Boedapest, Warschau, Stockholm en Helsinki.⁶ De Nederlandse steden Amsterdam en Rotterdam wijken hiervan af: zij hebben een veel lagere

Figuur 2.4

Mate van openheid in productie van landbouw, 2000

Netwerkoriëntatie

Clusteroriëntatie



score voor hun clusteroriëntatie. De reden hiervoor lijkt de policentrische Nederlandse structuur, waarbij de productie van diensten is gespreid over de verschillende steden en er, in vergelijking tot andere internationale regio's, tussen deze steden relatief grote leveringen plaatsvinden. De Nederlandse regio's scoren dan ook goed op de netwerkoriëntatie in productie, wat betekent dat veel toeleveranciers zich in andere dan de eigen regio's bevinden. De grootste buitenlandse financiële en zakelijke centra in Europa scoren hoog op zowel de netwerk- als de clusteroriëntatie. Als het dienstencentrum van Europa scoort Londen zeer hoog op beide indicatoren, maar ook Parijs, Frankfurt, Brussel, Praag en Luxemburg scoren op beide indicatoren goed.

2.4 Regionaal-economische structuur: concentratie, netwerkoriëntatie en clusteroriëntatie

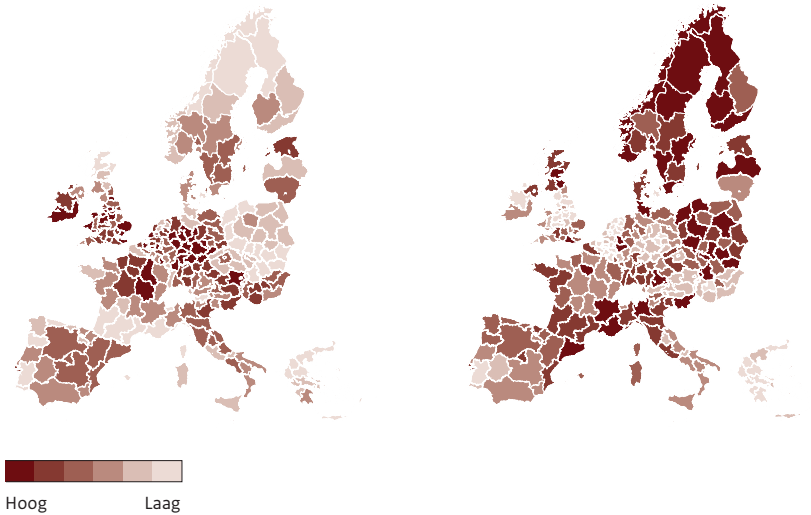
De sterkte van clusters, netwerkoriëntatie en geografische concentratie moet in samenhang worden beschouwd. De geografische concentratie van sectoren binnen bepaalde regio's hangt immers samen met de mate van netwerkoriëntatie of clustervorming in een regio. Door deze samenhang in beeld te brengen wordt duidelijk welke combinaties van geografische concentratie, sterke netwerkoriëntatie of sterke clusteroriëntatie veel voorkomen in Europa, of in specifieke delen van Europa. Dit kan helpen bepalen welke factoren belangrijk zijn bij de ontwikkeling van bepaalde sectoren

Figuur 2.5

Mate van openheid in financiële en zakelijke dienstverlening, 2000

Netwerkoriëntatie

Clusteroriëntatie

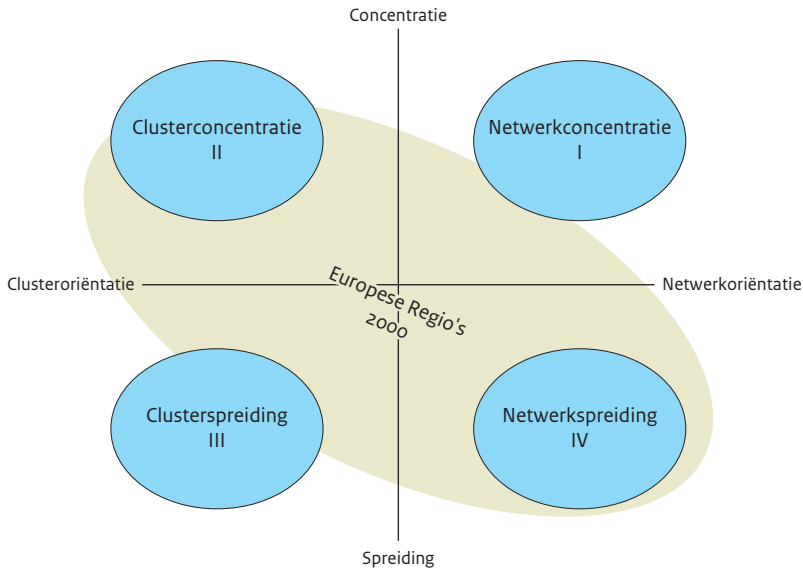


in Nederlandse regio's. Is het voor een sector in een bepaalde regio bijvoorbeeld van belang om zich nog meer te concentreren in combinatie met meer toeleverende industrie zodat een sterk cluster ontstaat, of is concentratie van de betreffende sector voldoende? We onderscheiden vier verschillende typen waarop de sectorale productie in een regio kan zijn gestructureerd. Deze regionale productietypen zijn weergegeven in figuur 2.6. In de figuur staat op de horizontale as het verschil tussen netwerkoriëntatie en clusteroriëntatie (besproken in paragraaf 2.2). Op de verticale as staat de gradatie in regionale geografische concentratie afgezet (zoals besproken in paragraaf 2.1). Die vier kwadranten vormen de vier productietypologieën.

Deze productietypologieën zijn:

- I. Netwerkkoncentratie: Er is sprake van netwerkkoncentratie als een sector geconcentreerd is en het belangrijker is om veel van dezelfde type bedrijven om zich heen te hebben dan veel toeleveranciers. De toeleveranciers van halffabricaten komen van over de hele wereld, maar veel concurrerende bedrijven zitten bij elkaar in de buurt.
- II. Clusterconcentratie: Er is sprake van clusterconcentratie als een sector geconcentreerd is en het niet alleen belangrijk is om veel van dezelfde type bedrijven om zich heen te hebben maar ook veel toeleveranciers. De toeleveranciers van halffabricaten komen dus veelal uit de omgeving van het bedrijf. Concurrerende bedrijvigheid binnen deze sector zit ook vaak bij elkaar. De clusteroriëntatie ontstaat doordat zowel de eindproducent als de producent van de halffabricaten elkaar nodig hebben.

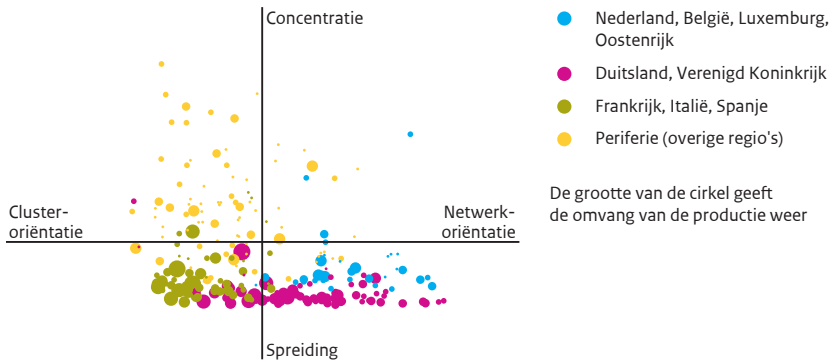
Figuur 2.6
Typologieën van regionale productie



- III. Clusterspreiding: Er is sprake van clusterspreiding als een sector *niet* geconcentreerd is en het belangrijker is om toeleveranciers van halffabricaten in de buurt te hebben dan hetzelfde type bedrijven. De toeleveranciers van halffabricaten komen dus veelal uit de nabijheid van het bedrijf terwijl de concurrenten verspreid zijn over alle regio's. Deze typologie zouden we ook zelfvoorzienend kunnen noemen. Het gaat hier namelijk vaak om grote regio's zoals Parijs, Milaan of Londen, met een grote variëteit aan productie en een sterke clusteroriëntatie gebaseerd op de lokale toeleverende industrie.
- IV. Netwerkspreiding: Er is sprake van netwerkspreiding als een sector *niet* geconcentreerd is en zijn halffabricaten van over de hele wereld haalt. Deze bedrijvigheid is dus niet afhankelijk van toeleveranciers of de nabijheid van hetzelfde type bedrijvigheid: de bedrijven zijn 'footlose'.

In figuur 2.7 is de productiestructuur in alle 256 geanalyseerde Europese regio's weergegeven aan de hand van de gepresenteerde typologieën. De grootte van de stippen geven de omvang van een regio weer gemeten in totale productie. Specifieke landenblokken zijn ingekleurd in figuur 2.7. Alle grote regio's zijn type III-regio's (clusterspreiding). Het gaat hier om grote regio's met een grote variëteit aan productie en clusters van toeleverende industrie. Het valt eveneens op dat kwadrant I in figuur 2.7 vrijwel leeg blijft. Er zijn vrijwel geen regio's met de combinatie van netwerkoriëntatie

Figuur 2.7
Regionale productiestructuur in Europa, 2000



en geografische concentratie in productie. De overige regio's bevinden zich in de kwadranten II en IV. De regio's die gekarakteriseerd worden door sectorconcentratie blijken veelal ook een sterk cluster van toeleverende industrieën te hebben. Dit leidt tot de conclusie dat het niet voldoende is om binnen zogeheten 'valleys' alleen een concentratie in productie na te streven. Het gaat juist om de concentratie van de *hele* productiekolom, dat wil zeggen: naast concentratie gaat het er ook om een sterk cluster na te streven van toeleverende bedrijven in dezelfde regio.

De landenblokken zijn duidelijk zichtbaar in figuur 2.7. De Nederlandse regio's zijn, net zoals de regio's in andere relatief kleine centraal gelegen West-Europese landen, niet geconcentreerd in één type van productie.⁷ Zij behoren tot de regio's met netwerkspreiding (type IV). De Nederlandse regio's lijken op de meeste regio's in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Regio's in Frankrijk, Italië en Spanje hebben, net zoals regio's in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, het type productie weinig geconcentreerd in bepaalde regio's, maar deze regio's hebben wel een sterke clusteroriëntatie. Zij worden dus gekarakteriseerd als type III-regio's (clusterspreiding).⁸ Hierin wijken de regio's uit Frankrijk, Italië en Spanje sterk af van de andere regio's. Wel zijn ook de grote regio's in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, zoals Londen, type III-regio's. De regio's uit de overige landen, merendeels in de periferie van Europa, hebben veelal een geconcentreerde productie met een sterke clusteroriëntatie (type II: clusterconcentratie regio's).

Samenvattend: grote regio's hebben alle producten en alle halffabricaten omdat ze er groot genoeg voor zijn. De centraal gelegen kleinere gebieden zitten dicht genoeg bij hun toeleveranciers om, met behulp van een goed netwerk, nog van alles te kunnen produceren. In de perifere gebieden is er sprake van een sterke clusteroriëntatie en concentratie om zo voldoende kritische massa van industrieën en toeleveranciers te

creëren die bereikbaar zijn zonder hoge transactiekosten,⁹ zodat ze kunnen concurreren met de centraal gelegen gebieden in Europa.

Wat betekent dit voor het Nederlandse beleid? Een beleid gericht op diversificatie lijkt belangrijker dan een beleid gericht op concentratie of clustervorming. Zowel clusters als concentratie zijn op dit moment immers geen kenmerkende eigenschappen van Nederlandse regio's, of van Europese regio's die vergelijkbaar zijn met Nederland. Maar wat gemiddeld genomen geldt voor regio's, hoeft niet te gelden voor specifieke sectoren. Daarop gaan we nu in.

2.4.1 De regionaal-economische structuur van sectoren in Europa

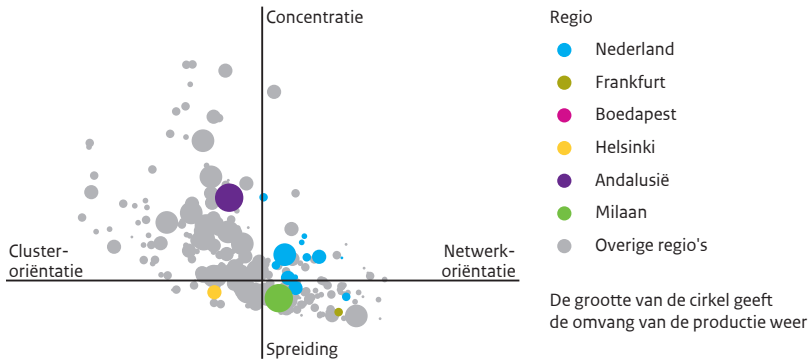
De relatie tussen concentratie, netwerkoriëntatie en de kracht van clusters verschilt per sector. De algemene conclusies voor het gemiddelde van een regio hoeft dus niet te gelden voor specifieke sectoren. Daarom bespreken we deze relatie hier afzonderlijk voor de landbouwsector, de technologische sector en de financiële en zakelijke dienstverlening.

De landbouwsector

In figuur 2.8 is de relatie tussen concentratie, netwerkoriëntatie en clustering weergegeven voor de landbouwsector. Uit de figuur blijkt een duidelijk verband: regio's hebben een grote concentratie van landbouwbedrijven en hebben een sterk cluster van bedrijven die toeleveren aan de landbouwsector, of de regio's zijn niet gespecialiseerd in agrarische bedrijvigheid en hebben geen sterk cluster.

De Nederlandse regio's wijken af van het Europese patroon. Zij worden gekarakteriseerd door een hoge geografische concentratie in combinatie met een netwerkoriëntatie in de productie. De landbouwsector gebruikt veel producten van landbouwbedrijven in het productieproces. Niettemin haalt de Nederlandse landbouwsector, in vergelijking tot de landbouwsector in de rest van Europa, veel producten uit andere regio's. De Nederlandse landbouwsector is dus veel minder op de eigen regio gericht dan de meeste andere Europese regio's. Aangezien de Nederlandse landbouwsector tot de top van Europa behoort (zie hoofdstuk 3) is het moeilijk om conclusies te verbinden aan een vergelijking met andere regio's, anders dan dat deze netwerkoriëntatie van de Nederlandse landbouwsector belangrijk is. Alhoewel concentratie van deze sector in greenports dus wel belangrijk is, lijkt de netwerkoriëntatie met toeleveranciers uit andere regio's toch belangrijker te zijn dan de clusteroriëntatie in de eigen regio. De internationale regio's Milaan en Andalusië, waaraan we de Nederlandse landbouwregio's spiegelen, wijken niet echt af van het internationale patroon. Zij bevinden zich op de denkbeeldige lijn in figuur 2.8 van linksboven naar rechtsonder die het beschreven verband tussen de netwerkoriëntatie en concentratie voor de landbouwsector weergeeft. Milaan is een grote diverse regio, niet gespecialiseerd in de landbouwsector en zonder een sterk landbouwcluster. Andalusië wordt daarentegen gekarakteriseerd door een hoge concentratie aan landbouwbedrijven met een sterke clusteroriëntatie.

Figuur 2.8
Regionale productiestructuur van landbouw in Europa, 2000



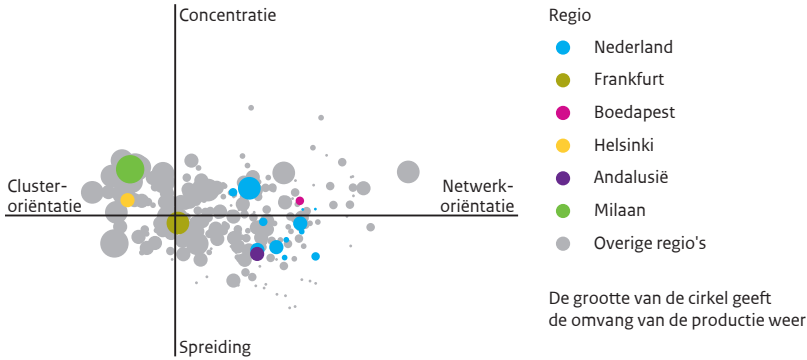
De technologische industrie

in figuur 2.9 is de relatie tussen concentratie, netwerkoriëntatie en clustering weer-gegeven voor de technologische industrie. Hier lijkt alleen sprake te zijn van een relatie tussen de grootte van de regio en de mate van clustering. Dit blijkt doordat de punten aan de linkerkant van de figuur veel groter van omvang zijn dan de punten aan de rechterkant van figuur 2.9. Er lijkt echter geen relatie te zijn tussen de mate van concentratie en de productiestructuur. De Nederlandse regio's vallen dan ook niet echt op in de getoonde puntenwolk.

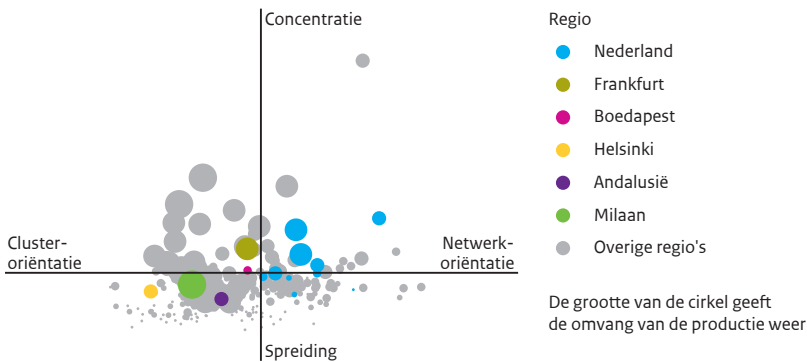
Zoals eerder vermeld, kan een sterke clusteroriëntatie samengaan met een goede netwerkoriëntatie in dezelfde regio. Dit kan een reden zijn waarom in figuur 2.9 geen verband zichtbaar is tussen concentratie en productiestructuur. Analyse van het gecombineerde effect van zowel een sterk netwerk als een goede clusteroriëntatie geeft wel een duidelijk verband met de mate van concentratie (dit kan helaas niet in de figuur worden weergegeven).¹⁰ Regio's zijn groter naarmate zij meer geconcentreerd zijn, een sterke clusteroriëntatie én een sterke netwerkoriëntatie hebben. De Nederlandse regio's volgen ditzelfde patroon, met de regio Noord-Brabant als de regio met de sterkste concentratie in combinatie met netwerkoriëntatie én clusteroriëntatie. De internationale regio's Budapest en Helsinki passen binnen hetzelfde patroon en de regio Milaan is groot en zeer sterk gespecialiseerd in combinatie met een sterk cluster en een goede netwerkoriëntatie.

De technologische sector is dus het meest gebaat bij een beleid dat zich richt op concentratie en goede relaties met andere regio's in combinatie met een sterke clusteroriëntatie. Hiervoor moet de regio wel groot genoeg zijn. Voor kleine regio's is deze combinatie van een goed netwerk en sterk cluster veel minder van belang.

Figuur 2.9
Regionale productiestructuur van technologische industrie in Europa, 2000



Figuur 2.10
Regionale productiestructuur van financiële en zakelijke dienstverlening in Europa, 2000



De financiële en zakelijke dienstverlening

In figuur 2.10 is de relatie tussen concentratie, netwerkoriëntatie en clustering weergegeven voor de financiële en zakelijke dienstverlening. Uit de figuur blijkt dat een grote regio met een sterke concentratie van financiële en zakelijke dienstverlening eveneens een sterk cluster heeft. Er bevinden zich namelijk veel grote punten in het kwadrant II van figuur 2.10. De reden hiervoor ligt in een aantal specifieke karakteristieken van deze sector. Binnen de financiële en zakelijke dienstverlening zijn er veel onderlinge leveringen. Met andere woorden: veel bedrijven binnen deze sector leveren

diensten aan andere bedrijven binnen deze sector. Hiervoor is vaak maatwerk, en daarmee persoonlijk contact, noodzakelijk. De reiskosten die verband houden met dit persoonlijk contact, zijn echter hoog. Denk hierbij alleen al aan de arbeidstijd die tijdens de reis verloren gaat. Evenzo is er vaak persoonlijk contact noodzakelijk bij de levering van het eindproduct binnen deze sector. Een sterk cluster van financiële en zakelijke dienstverlening in combinatie met een sterke concentratie en nabijheid van grote afnemers is dus zinvol: de zakelijke reiskosten worden beperkt.

De Nederlandse regio's wijken wederom af van het internationale patroon. Zij bevinden zich merendeels in kwadrant I en zijn dus zowel gespecialiseerd als netwerkgericht. Uit een analyse van de brongegevens blijkt dat dit voor een groot gedeelte komt door de relatief grote hoeveelheid handel in diensten tussen de (Randstad)regio's. De policensrische Nederlandse structuur is hier debet aan.

Noten

- 1 Deze gemiddelde aandelen in de output zijn gebaseerd op de aggregatie van 59 subsectoren volgens de NACE-1.1 industrie classificatie over 256 Europese NUTS2-regio's.
- 2 De gebruikte Theil-indicator geeft een waarde van 1 voor een regio als deze zich compleet zou toeleggen op de productie van één type goed, en een waarde van 0 als de aandelen in productie overeenkomen met het Europese gemiddelde. De meeste regio's in Europa lijken sterk op het Europese gemiddelde en hebben een waarde beneden de 0,1 in de figuur. Ongeveer 25 procent van de getoonde gebieden heeft een waarde boven de 0,1; een waarde bovendien die meteen ook substantieel hoger is. In deze gebieden is de productie van bepaalde producten geconcentreerd ofwel: deze gebieden zijn gespecialiseerd. De statistische verdeling is scheef, variërend tussen 0,02 en 0,33, met een gemiddelde van 0,08 en een standaarddeviatie van 0,06.
- 3 De concentratie van de hoogwaardige technologische industrie was in het jaar 2000 in de regio Twente (Hengelo en Enschede samen) 70 procent hoger dan in Overijssel. Deze hogere concentratie is vrij constant over de tijd. In 2008 lijkt Twente weliswaar iets meer op het gemiddelde van Overijssel, maar de hoogwaardige technologiesector blijft veel meer geconcentreerd in Twente dan in Overijssel. De daling in Twente wordt veroorzaakt door het vertrek van één groot bedrijf. Bron: de cijfers over het aantal banen in deze regio volgens LISA (meerdere jaren).
- 4 Hiernaast hebben beleidsmakers aangegeven dat de regio Twente zich specifiek wil richten op nieuwe sectoren als bio- en nanotechnologie (Twente Index 2010). Doordat deze sectoren nog niet goed verwerkt zijn in de internationale sectorclassificaties, is het moeilijk hier goede data over te vinden.
- 5 In het algemeen betekent een sterk cluster dat een bedrijf disproportioneel veel goederen van lokale toeleveranciers betreft en daarom niet goed op de netwerkindicator scoort. Dit hoeft echter niet altijd het geval te zijn. Indien toeleveranciers zich in de eigen regio hebben geconcentreerd, zal een bedrijf dat zich in dezelfde regio bevindt hier immers ook veel goederen van betrekken. Er is dan sprake van zowel een sterk netwerk als een sterk cluster.

- 6 Voor de subsector van de financiële diensten (niet weergegeven in de figuur) is de kracht van de clusteroriëntatie in deze steden nog sterker.
- 7 Luxemburg is zeer geconcentreerd in de financiële dienstverlening en vormt een uitzondering in de rechterbovenhoek van de figuur.
- 8 De uitzonderingen zijn de regio's Extremadura (type I), Emilia Romagna (type II), Umbrië en Bourgogne (type IV).
- 9 Deze transactiekosten bestaan bijvoorbeeld uit transportkosten, maar ook informatiekosten zoals de zoekkosten van het vinden van geschikte toeleveranciers.
- 10 Deze combineerde structuur wordt bepaald door de twee gestandaardiseerde indicatoren bij elkaar op te tellen.

Handel en concurrentie in Europa

- De internationaal toonaangevende sectoren in Nederland zijn geconcentreerd in de twee mainports, de brainport en de greenports. De greenports behoren tot de wereldwijde landbouwtop. Noord-Brabant heeft een sterke positie in de (hoog) technologische industrie. De financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland behoort tot de Europese subtop.
- Iedere sector heeft andere regionale concurrenten in Europa. Dit zijn niet altijd de voor de hand liggende topagglomeraties van Europa. Zo ondervindt de landbouw in Zuid-Holland vooral concurrentie vanuit Denemarken en Andalusië. De financiële en zakelijke dienstverleners in Noord-Holland hebben Parijs, Dublin en Luxemburg als belangrijkste concurrent. Voor de technologische industrie van Noord-Brabant zijn Parijs, Milaan, Dublin en het Ruhrgebied de belangrijkste concurrenten.
- Met cluster- en concentratiebeleid moet het kabinet keuzes maken tussen de sectoren die het beoogt te bevorderen. Dit is afhankelijk van het handelsnetwerk en de concurrentiepositie van die sectoren in Europa en van de kenmerken van hun belangrijkste concurrerende regio's (zie ook hoofdstuk 4).

3.1 Inleiding

Het Nederlandse beleid rondom de topsectoren (Regeerakkoord 2010) en het beleid van 'Pieken in de Delta' (Ministerie van Economische Zaken 2004) hebben als doel om een beperkt aantal gespecialiseerde sectoren en regio's verder te versterken. Voorbeelden van door het beleid ondersteunde clusters zijn de hightech-campus in Eindhoven, de 'food valley' in Wageningen, de 'technology valley' in Twente, de greenports in het Westland, Boskoop en Venlo, de zakelijke dienstverlening in Amsterdam en Utrecht en

de mainports Schiphol en Rotterdam. De verwachting is dat het stimuleren van deze clusters en het opheffen van bottlenecks leidt tot het aantrekken van nieuwe bedrijven, het bevorderen van economische groei en het verhogen van innovatiepotentieel doordat netwerkprocessen en bedrijfsgerelateerde ontwikkelingen zichzelf versterken (Brenner 2004). Dit beïnvloedt vervolgens weer de positie van andere sectoren en (naburige) regio's.

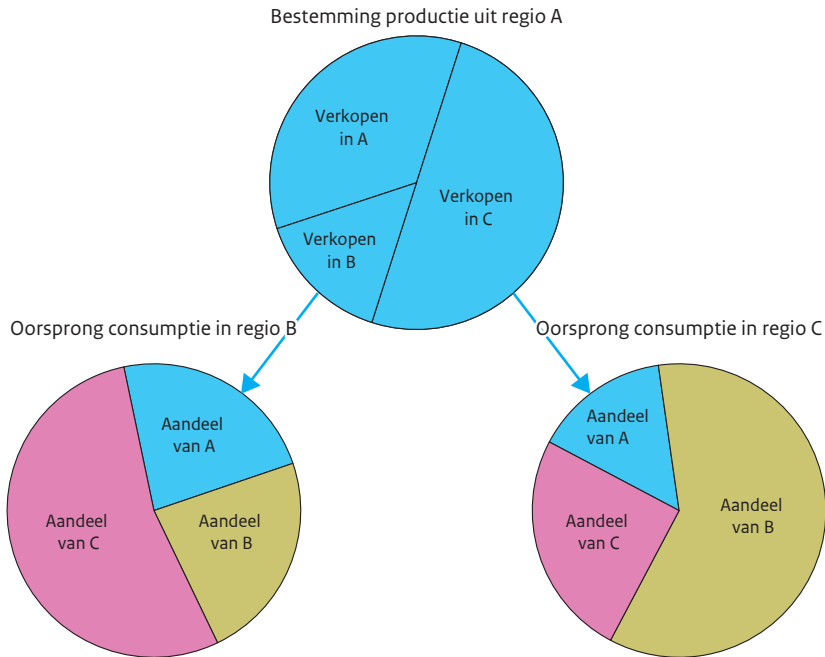
Dit hoofdstuk gaat over de mate waarin handelsnetwerken van bedrijven de concurrentiepositie van een regio bepalen. Deze regionale concurrentieanalyse is toegepast op regionale concentraties van specifieke typen bedrijvigheid in Europa.

De concurrentiepositie van bedrijven hangt samen met het vermogen om marktaandeel te behouden of te vergroten. Aan de hand van onze, nieuwe, aanpak van overlappende handelsnetwerken bepalen we voor iedere regio de concurrentiepositie met alle andere Europese regio's. Hierdoor leren we welke markten het belangrijkste zijn voor bedrijven in een sector en vanuit welke regio's deze bedrijven de grootste concurrentie ondervinden. We kijken niet naar individuele bedrijven maar naar economische sectoren. Aangezien we niet kijken naar verschillen in productiviteit maar naar de overlap van handelsnetwerken, praten we over 'waargenomen concurrentie'. Waar we het hebben over concurrentie tussen regio's, is dit een korte manier om te zeggen dat bedrijven in een regio concurreren met bedrijven in een andere regio.

Waargenomen concurrentie tussen regio's hangt samen met de mate van marktoverlap. De concurrentie die een regio A ondervindt van een regio B hangt af van 1) het marktaandeel van de bedrijven van regio B in andere regio's en 2) het belang van de verschillende markten voor regio A. Een markt is belangrijk voor regio A als een substantieel deel van haar verkopen naar die markt gaat. A ondervindt dus veel concurrentie van B als deze regio een groot marktaandeel heeft in de regio's die voor A belangrijk zijn. Concurrentie tussen A en B zou minder sterk zijn als B een groot marktaandeel heeft in de voor A onbelangrijke markten of als B een klein marktaandeel heeft in de voor A belangrijke markten (zie figuur 3.1 voor een voorbeeld).

In paragraaf 3.2 bespreken we voor drie sectoren welke regio's de sterkste handelspositie hebben in Europa.¹ Vervolgens zoomen we in op de concurrentiepositie voor vier belangrijke clusters in Nederland: de tuinbouw in Zuid-Holland, de (hoog)technologische industrie in de regio Eindhoven (brainport), de hoogtechnologische industrie in Twente en de zakelijke dienstverlening in de Noordvleugel van de Randstad. Paragraaf 3.3 concentreert zich op de positie van vier belangrijke Europese clusters: 1) Regio Milaan als een gevarieerde topregio; 2) Boedapest als een transitie-economie; 3) Helsinki als een belangrijk hightech-cluster; en 4) Frankfurt als een centrum van zakelijke dienstverlening.

Figuur 3.1
Voorbeeld van waargenomen concurrentie



Regio A ondervindt sterke concurrentie van regio B, omdat regio B een sterke positie heeft op markt C en markt C een belangrijke exportmarkt is voor regio A. Regio A ondervindt weinig concurrentie van regio C. Hoewel regio C een sterke positie heeft op markt B, exporteert regio A relatief weinig naar B.

3.2 De belangrijkste concurrerende regio's in Europa vanuit Nederlands perspectief

De regio's Zuid-Holland, Noord-Holland en Noord-Brabant zijn de Nederlandse regio's die de sterkste internationale handelspositie hebben. Verscheidene Europese regio's beschouwen hen als een belangrijke concurrent. Tabel 3.1 geeft voor een aantal sectoren de top 30 van de meest concurrerende regio's in Europa. Deze tabel laat zien dat de regio's Parijs, Milaan (Lombardije) en Dublin (Zuid-/Oost-Ierland) belangrijke handelsknooppunten zijn voor nagenoeg alle sectoren in Europa.²

3.2.1 De Nederlandse landbouwsector doet ertoe in Europa

De landbouwsector in Nederland is relatief klein, met een bijdrage aan de nationale productie van slechts 3,1 procent. Een percentage dat ongeveer gelijk is aan het Europese gemiddelde, maar iets hoger dan het West-Europese gemiddelde. Ter vergelijking: in Duitsland komt slechts 1,5 procent van de productie uit de landbouwsector. Ondanks de relatief kleine bijdrage aan het nationaal inkomen heeft de Nederlandse landbouwsector een sterke handelspositie in Europa (Strijker 2000). Zeven van de Nederlandse regio's komen voor in de top 30 van meest belangrijke Europese handelsregio's, waarbij Zuid-Holland de topospositie inneemt (zie tabel 3.1). Met plannen rondom de greenports in de Randstad stimuleert de rijksoverheid de verdere versterking van de toch al dominante positie van de landbouwsector. Andere belangrijke landbouwregio's in Europa zijn West-Denemarken (het Deense vasteland; Vest for Storebaelt), Andalusië in Spanje en de regio Milaan in Italië. Vooral de regio's Milaan en Andalusië zijn niet alleen belangrijke landbouwgebieden in hun land, maar ook sterke economische regio's. De economische structuur, de aanwezige infrastructuur en de internationale oriëntatie van deze regio's zijn een vruchtbare bodem voor een landbouwsector met een hoge toegevoegde waarde.

3.2.2 De greenports in Zuid-Holland behoren tot de wereldwijde landbouwtop

Zuid-Holland is niet alleen de belangrijkste economische regio van Nederland, met 21 procent van de nationale productie. Zuid-Holland is tevens de belangrijkste landbouwproducent van het land; zie figuur 3.2. Vooral de tuinbouwsector exporteert veel bloemen, bloembollen, struiken, sierplanten en groente en fruit. Voor 90 procent van de 256 Europese regio's in de analyse behoort de Zuid-Hollandse landbouwsector tot hun top 5 van belangrijkste concurrenten. De exportmarkten van deze regio's vertonen een significante overlap met de exportmarkten van Zuid-Holland. Voor regio's in de buurlanden België, Denemarken, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk en enkele regio's in Frankrijk, Spanje, Griekenland en Italië is Zuid-Holland zelfs hun belangrijkste concurrent. Naast Zuid-Holland zijn Noord-Brabant, Noord-Holland en Gelderland een belangrijke concurrent voor meer dan 50 procent van de Europese regio's. Zij bezetten deze positie vooral doordat zij melkproducten, veevoer en vee exporteren (Terluin 2001).

Merk op dat de topregio's uit tabel 3.1 niet noodzakelijkerwijs de belangrijkste concurrenten zijn van de Nederlandse regio's. De landbouwsector in Zuid-Holland ziet bijvoorbeeld de regio's Düsseldorf, Stuttgart en Köln als belangrijke concurrenten (zie tabel 3.2): regio's die volgens tabel 3.1 gemiddeld genomen niet als belangrijk worden gezien. Landbouwbedrijven uit deze regio's exporteren naar slechts een beperkt aantal andere Europese regio's, maar wel naar de regio's waarnaar ook Zuid-Hollandse bedrijven exporteren. Evenzo zien veel regio's de regio's Bologna (Emilia Romagna), Veneto en Dublin als belangrijke concurrent voor de laagtechnologische en technologische industrie. Volgens tabel 3.3 echter behoren deze regio's niet tot de belangrijkste concurrenten van de Noord-Brabantse laagtechnologische en technologische industrie. Voor deze Noord-Brabantse sectoren zijn de dichterbij gelegen regio's Antwerpen, Dortmund (Arnsberg) en Köln veel belangrijker. Ten slotte

Tabel 3.1

Top 30 van regio's die door andere regio's als belangrijke concurrent worden gezien

	Alle sectoren	Landbouw	Industrie	
			Laagtechnologische industrie	Technologische industrie
1	Regio Parijs	Zuid-Holland	Regio Milaan	Regio Milaan
2	Regio Milaan	Vest for Storebaelt	Regio Parijs	Regio Parijs
3	South/East Ireland	Andalusië	Stuttgart	Stuttgart
4	Düsseldorf	Noord-Brabant	Emilia Romagna	Düsseldorf
5	Stuttgart	Regio Milaan	Düsseldorf	Oberbayern
6	Oberbayern	Noord-Holland	Veneto	South/East Ireland
7	Regio Frankfurt	Gelderland	Oberbayern	Rhone Alpes
8	Rhone Alpes	Regio Parijs	South/East Ireland	Arnsberg
9	Veneto	Aquitaine	Vest for Storebaelt	Regio Frankfurt
10	Köln	Cataluna	Noord-Brabant	Veneto
11	Cataluna	Champagne	Cataluna	Köln
12	Inner London	Veneto	Rhone Alpes	Cataluna
13	Arnsberg	Pays de la Loire	Piemonte	Karlsruhe
14	Emilia Romagna	Castilla y Leon	Regio Helsinki	Piemonte
15	Vest for Storebaelt	Rhone Alpes	Regio Frankfurt	Prov. Antwerpen
16	Zuid-Holland	Bretagne	Köln	Emilia Romagna
17	Piemonte	Limburg	Arnsberg	Freiburg
18	Noord-Brabant	Emilia Romagna	Prov. Antwerpen	Calais
19	Prov. Antwerpen	Overijssel	Zuid-Holland	Madrid
20	Karlsruhe	Castilla la Mancha	Karlsruhe	Noord-Brabant
21	Regio Helsinki	Friesland	Toscana	Detmold
22	Madrid	South/East Ireland	Nord Pas de Calais	Tubingen
23	Outer London	Piemonte	Lazio	Mittelfranken
24	Noord-Holland	Calais	Hovedstadsreg	RheinessenPfalz
25	Hovedstadsreg	Provence Alpes	Noord-Holland	Weser Ems
26	Stockholm	Valencia	Vastsverige	Vest for Storebaelt
27	Lazio	Centre	Madrid	Pais Vasco
28	Vastsverige	Weser Ems	Oberosterreich	Braunschweig
29	Calais	Bourgogne	Oost Vlaanderen	Schwaben
30	Toscana	Galicía	Pays de la Loire	Vastsverige

Zie de verklarende woordenlijst voor de definitie van de verschillende sectoren.

behoort Brussel niet en Antwerpen wel tot de belangrijkste concurrenten van de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland (zie tabel 3,5), terwijl op Europees niveau meer regio's Brussel aanmerken als belangrijke concurrent dan Antwerpen. In een benchmark van bedrijvigheid in een regio moet dus niet worden gekeken naar de dominante regio's, maar naar de specifieke concurrenten voor

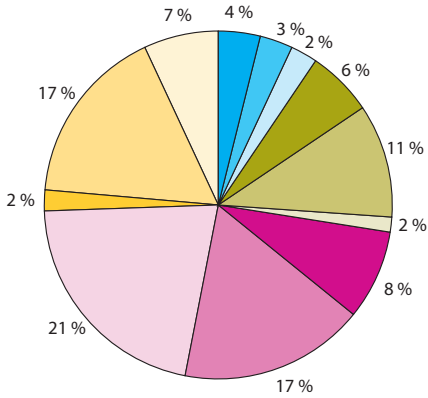
	Dienstverlening			
Hoogtechnologische industrie	Dienstverlening totaal	–	Financiële en zakelijke dienstverlening	Overige marktdiensten
South/East Ireland	Regio Parijs		Luxembourg	South/East Ireland
Regio Parijs	Luxembourg		Regio Parijs	Regio Milaan
Regio Helsinki	Inner London		Inner London	Inner London
Regio Milaan	South/East Ireland		South/East Ireland	Luxembourg
Rhone Alpes	Outer London		Outer London	Regio Frankfurt
Stuttgart	Hovedstadsreg		Stockholm	Brussel
Vastsverige	Stockholm		Brussel	Regio Parijs
Düsseldorf	Zuid-Holland		Oxfordshire	Noord-Holland
Oberbayern	Noord-Holland		Regio Frankfurt	Zuid-Holland
Border Midlands	Regio Frankfurt		Zuid-Holland	Lazio
Lansi Suomi	Vest for Storebaelt		Noord-Holland	Dusseldorf
Inner London	Oxfordshire		Surrey/Sussex	Wien
Regio Frankfurt	Düsseldorf		Düsseldorf	Regio Helsinki
Veneto	Brussel		Regio Helsinki	Stockholm
Ostra Mellansverige	Surrey/Sussex		West Midlands	Outer London
Stockholm	Regio Helsinki		Madrid	Hovedstadsreg
Köln	Regio Milaan		Regio Milaan	Veneto
Oxfordshire	Oberbayern		Greater Manchester	Prov. Antwerpen
Arnsberg	Madrid		Oberbayern	Piemonte
Outer London	Osloog Akershus		Utrecht	Utrecht
Noord-Brabant	Noord-Brabant		Wien	Noord-Brabant
Piemonte	West Midlands		Hovedstadsreg	Vest for Storebaelt
Karlsruhe	Greater Manchester		Noord-Brabant	Oberbayern
Zuid-Holland	Wien		Cataluna	Campania
SW Scotland	Attiki		Stuttgart	Toscana
Sydsverige	Cataluna		Gloucestershire	Puglia
Gloucestershire	Utrecht		VestforStorebaelt	Sicilia
West Midlands	Köln		Prov. Antwerpen	Niederosterreich
Calais	Stuttgart		Bedfordshire	Emilia Romagna
Eastern Scotland	Rhone Alpes		Gelderland	Gelderland

bedrijvigheid in iedere regio. In deze studie analyseren we deze specifieke concurrenten. Deze studie wijkt daarmee in belangrijke mate af van andere studies.

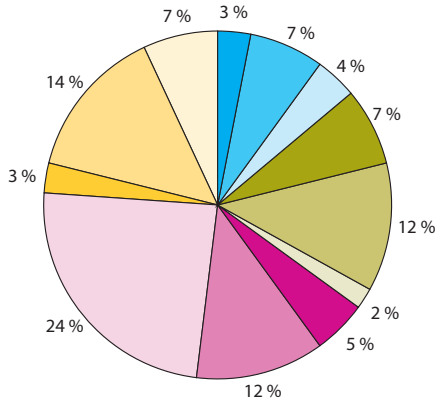
Hoewel de Nederlandse landbouwsector een leidende positie heeft in Europa – ‘Greenports Nederland’ beweert dat 90 procent van de wereldwijd verhandelde

Figuur 3.2
Verdeling van productie per sector over provincies, 2000

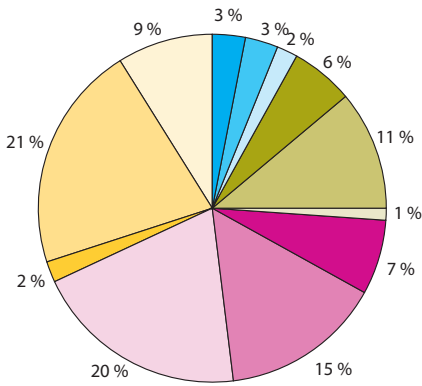
Alle sectoren



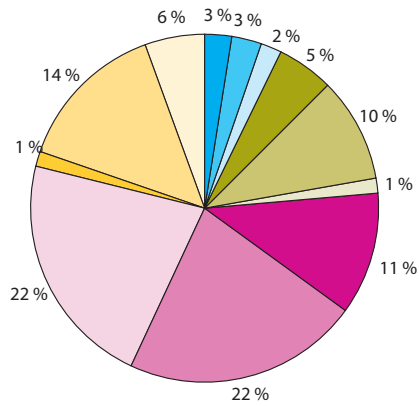
Landbouw



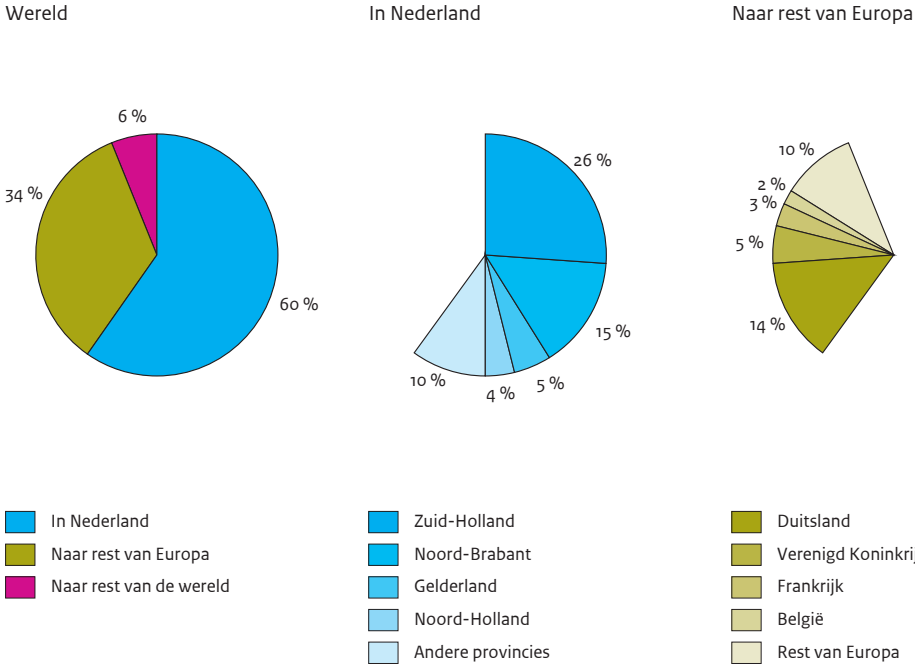
Technologische industrie



Financiële en zakelijke dienstverlening



Figuur 3.3
Bestemming van landbouwproductie uit Zuid-Holland, 2000



bloembollen en 60 procent van de sierplanten uit Nederland komt – blijft zo'n 60 procent van de landbouwproductie uit Zuid-Holland binnen de landsgrenzen; zie figuur 3.3. De overige Europese landen exporteren echter minder dan 20 procent en in veel gevallen zelfs minder dan 10 procent van hun landbouwproductie. De Nederlandse landbouwsector is dus zeer exportgeoriënteerd. Zuid-Hollandse exporten gaan vooral naar Duitsland (met name Düsseldorf, Arnsberg, Keulen en Stuttgart), het Verenigd Koninkrijk (Londen), Frankrijk (regio Parijs en Nord Pas de Calais), Italië (Regio Milaan) en België (Antwerpen).

Ondanks zijn sterke positie ervaart de Zuid-Hollandse landbouwsector concurrentie vanuit andere regio's die hun producten verkopen op dezelfde afzetmarkten. Door deze marktoverlap te vergelijken (waarbij de andere Nederlandse provincies niet zijn meegenomen) is de top 10 van belangrijkste concurrenten bepaald; zie tabel 3.2 en figuur 3.4. De belangrijkste concurrenten zijn de belangrijke Europese landbouwgebieden die ook tuinbouwproducten produceren voor de exportmarkt (regio Milaan, Andalusië, de regio Parijs) en de regio's in Denemarken en Duitsland die dezelfde burens, en dus overlappende afzetmarkten, hebben als de Nederlandse regio's. Dit komt overeen met voorspellingen vanuit de regionaal-economische theorie dat regio's met

Tabel 3.2

Top 10 van Europese concurrenten voor de landbouwsector in Zuid-Holland

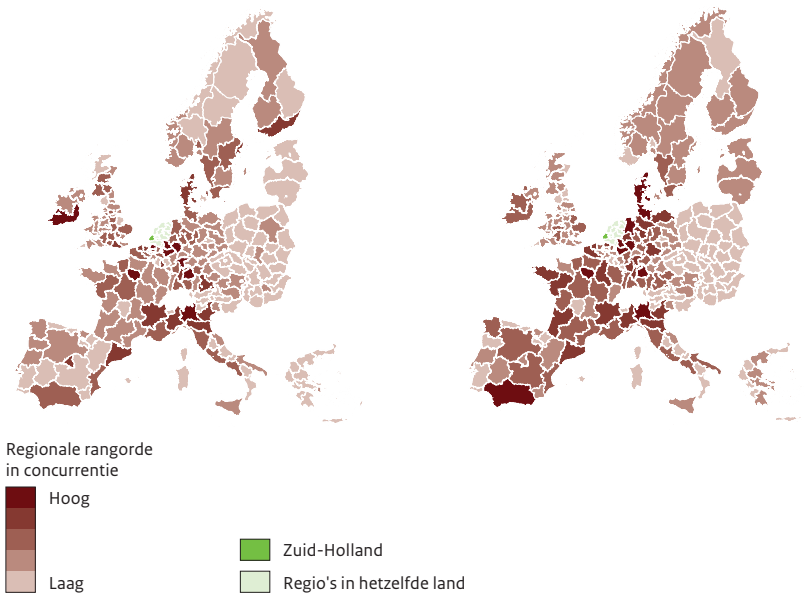
1	Vest for Storebaelt (Denemarken)	6	Weser Ems (Duitsland)
2	Regio Milaan (Italië)	7	Regio Parijs (Frankrijk)
3	Andalusië (Spanje)	8	Schleswig Holstein (Duitsland)
4	Düsseldorf (Duitsland)	9	Köln (Duitsland)
5	Stuttgart (Duitsland)	10	Arnsberg (Denemarken)

Figuur 3.4

Europese concurrenten van bedrijven in Zuid-Holland, 2000

Alle sectoren

Landbouw

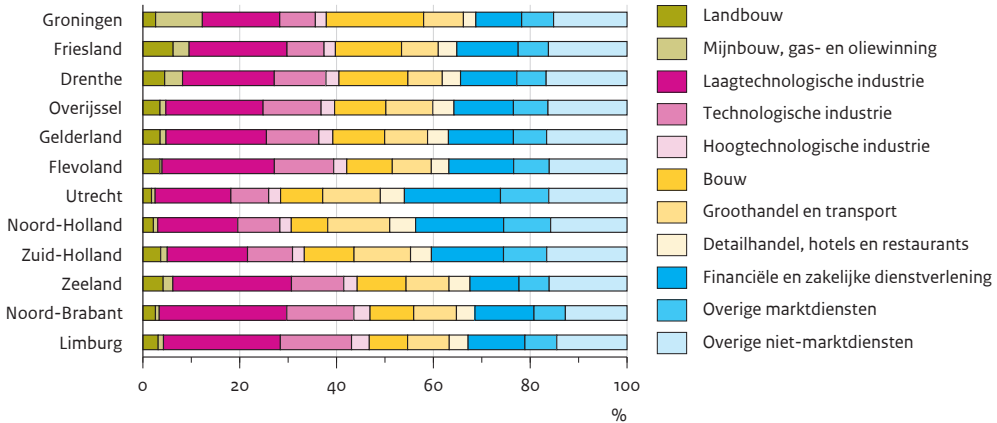


name concurrentie ervaren van buurregio's en van regio's die zich richten op de wereldmarkt.

3.2.3 De belangrijkste Europese industrieën zijn geclusterd in industriële agglomeraties

De kennisintensieve industrie in Europa wordt gedomineerd door een aantal industriële agglomeraties (Brulhart & Matthys 2008; Moreno et al. 2005): Noord-Italië (regio Milaan, Veneto, Emilia Romagna), de regio Parijs, Zuidoost-Ierland (Dublin) en het

Figuur 3.5
Verdeling van productie per provincie over sectoren, 2000



Centraal- en Zuid-Duitse industriële gebied van Düsseldorf tot Stuttgart en München. Deze regio's doen het goed in de (hoog)technologische industrie voor bijvoorbeeld auto's en machines. De hoogtechnologische industrie is in alle regio's klein, en is vooral geconcentreerd in de regio's waar zich de grote telecommunicatie- en computerproducenten bevinden: Finland, Ierland en Zweden.

Gemiddeld genomen zijn de bijdragen van de Nederlandse industriële productie en dienstverlening aan de totale productie ongeveer even groot (33 respectievelijk 31 procent). Figuur 3.5 laat een aantal regionale specialisaties zien. Financiële en zakelijke dienstverlening is geconcentreerd in Noord-Holland en Utrecht (zie ook Raspe & Van den Berge 2010). Noord-Brabant en Limburg hebben relatief grote industriële sectoren (ongeveer 43 procent van hun productie), waarbij Noord-Brabant de belangrijkste en ook internationaal erkende Nederlandse regio is voor de industriële productie (zie tabel 3.1). Voor 31 procent van de Europese regio's behoort de industriële sector van Noord-Brabant tot hun top 10 van belangrijkste concurrenten. Voor de laagtechnologische industrieën geldt dit zelfs voor 63 procent van de regio's, en voor de technologische en hoogtechnologische industrieën voor respectievelijk 8 en 12 procent van de regio's.³ De industriële productie van Noord-Brabant is vooral een concurrent voor regio's in België, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.

3.2.4 Noord-Brabant heeft een sterke positie in de (hoog)technologische industrie

De technologische en hoogtechnologische industrie van Noord-Brabant is internationaal vermaard. Desondanks is de laagtechnologische industrie de grootste subsector (met 61 procent van de industriële productie). De hoogtechnologische industrie produceert ongeveer 8 procent van de industriële productie van Noord-

Brabant. Dit is in percentage lager dan het Nederlandse gemiddelde maar in omvang niet. Het verder versterken van de (hoog)technologische industrie in Noord-Brabant is een van de doelen van de 'Brainport Eindhoven'-strategie. Eindhoven heeft een sterke technische positie, die nog verder wordt versterkt door de plannen voor de hightech-campus. Innovatie wordt gestimuleerd door het bevorderen van samenwerking tussen universiteiten, onderzoeksinstituten en bedrijven (Ponds 2009). Daarnaast heeft het westelijke deel van Noord-Brabant, in de regio Tilburg en Breda, een strategische locatie tussen de havens van Rotterdam en Antwerpen. Dit gebied is vooral gespecialiseerd in landbouw (graan en suiker) en heeft veel arbeids- en kapitaalintensieve industrieën. De exportoriëntatie van de industrie is afhankelijk van het technologische niveau. Gemiddeld blijft 55 procent van de Noord-Brabantse industriële productie binnen de landsgrenzen. Voor de laagtechnologische, technologische en hoogtechnologische industrie is dat respectievelijk 63, 46 en 22 procent. Van het deel dat in Nederland blijft, wordt ongeveer de helft in Noord-Brabant gebruikt. De exportoriëntatie van de Nederlandse industrie is ongeveer gelijk aan het Europese gemiddelde. Kleine Europese landen, zoals Ierland, Hongarije, Slovenië, Malta, België en Luxemburg, exporteren meer, met een export van meer dan 60 procent van hun productie. Landen als Spanje, Griekenland, Italië, Polen en het Verenigd Koninkrijk (afgezien van Londen) zijn meer nationaal georiënteerd, met een export die in veel gevallen lager is dan 25 procent van de productie. Dit is overeenkomstig de theorie: hoe groter het land, hoe minder de export- en import-quote omdat er in een groot land nu eenmaal een veel grotere vraag naar goederen is.

De belangrijkste concurrenten van Noord-Brabant zijn vooral de grote metropolitane industriële centra in Europa en de dichterbij gelegen geïndustrialiseerde gebieden in België en Duitsland – zie figuur 3.6 en tabel 3.3. De laagtechnologische industrie krijgt meer concurrentie van de dichterbij gelegen regio's dan de (hoog)technologische industrie, die vooral concurreert met de grotere en verder weg gelegen markten. Dit is in overeenstemming met het in hoofdstuk 2 geobserveerde patroon van een hogere mate van concentratie bij een hoger technologisch niveau van de industrie. Aangezien de meer technologische industrie met verder weg gelegen gebieden concurreert, scheidt dit de mogelijkheid tot concentratie.

3.2.5 Het internationale belang van het hightech-cluster in Twente is nog niet duidelijk

Het clusterbeleid in de provincie Overijssel stimuleert de hoogtechnologische industrie. Onderdeel hiervan is het hightech-cluster in Twente, waar kleine bedrijven nano- en microtechnologische productiefaciliteiten delen (Twente Index 2010). De regionale autoriteiten hebben verklaard te streven naar een top 5-positie van hoogtechnologische regio's in Europa. Aangezien dit programma relatief nieuw is, laten de handelsdata die in dit rapport zijn geanalyseerd nog niet de impact van dit beleid zien. Gemiddeld genomen verschilt de structuur van de Overijsselse economie echter niet veel van het Nederlandse gemiddelde, hoewel de landbouw en technologische industrieën een wat hoger aandeel hebben dan in het Nederlandse gemiddelde. Binnen de industriële productie hebben de technologische en laagtechnologische industrieën een bovengemiddeld aandeel. Ook de

Tabel 3.3

Regio's van wie Noord-Brabant de meeste concurrentie krijgt

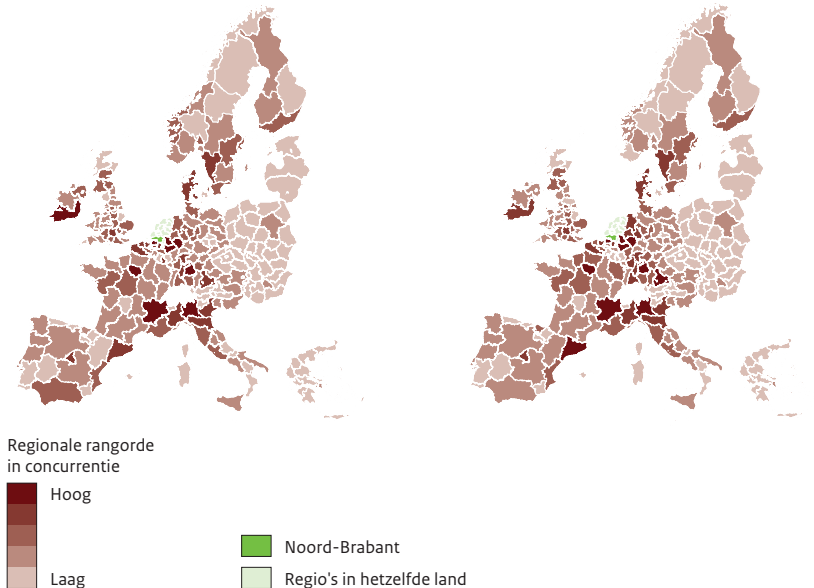
	Totaal	Laag-technologische industrie	Technologische industrie	Hoog-technologische industrie
1	Regio Milaan-IT	Prov. Antwerpen-BE	Regio Parijs-FR	South/Eastern Ireland-IE
2	Regio Parijs-FR	Regio Parijs-FR	Regio Milaan-IT	Regio Parijs-FR
3	Prov. Antwerpen-BE	Regio Milaan-IT	Düsseldorf-DE	Regio Milaan-IT
4	Düsseldorf-DE	Düsseldorf-DE	Stuttgart-DE	Rhone Alpes-FR
5	Stuttgart-DE	Arnsberg-DE	Prov. Antwerpen-BE	Border Midlands-IE
6	South/Eastern Ireland-IE	Köln-DE	Arnsberg-DE	Regio Helsinki-FI
7	Arnsberg-DE	Oost-Vlaanderen-BE	Köln-DE	Düsseldorf-DE
8	Köln-DE	Stuttgart-DE	Rhone Alpes-FR	Stuttgart-DE
9	Rhone Alpes-FR	West Vlaanderen-BE	Oberbayern-DE	Oxfordshire-UK
10	Oberbayern-DE	Rhone Alpes-FR	Cataluna-ES	Inner London-UK

Figuur 3.6

Europese concurrenten van bedrijven in Noord-Brabant, 2000

Alle sectoren

Technologische industrie

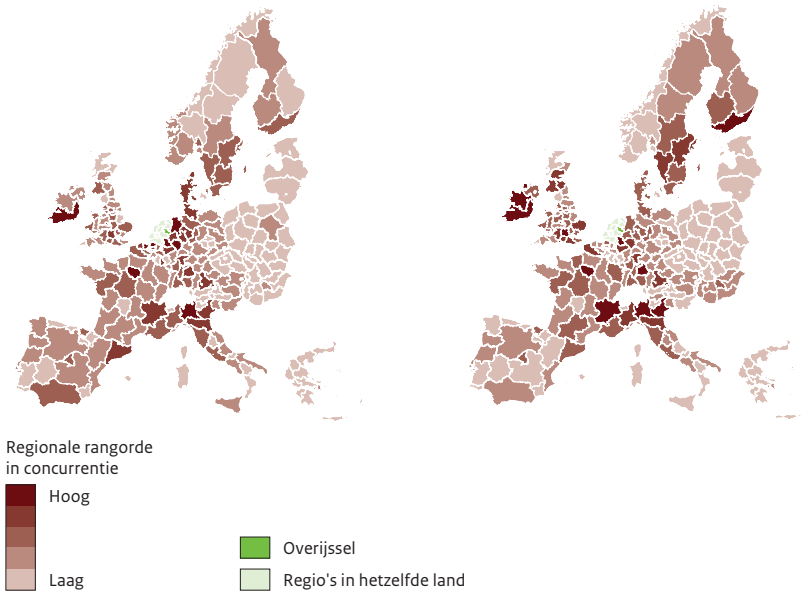


Figuur 3.7

Europese concurrenten van bedrijven in Overijssel, 2000

Alle sectoren

Hoogtechnologische industrie



exportoriëntatie is ongeveer gelijk aan het Nederlandse gemiddelde. In figuur 3.7 zijn de concurrenten van Overijssel weergegeven. De belangrijkste concurrenten voor Overijssel zijn de belangrijke Europese regio's en buurregio's die ook in eerdere tabellen zijn getoond. De belangrijkste concurrenten voor de hoogtechnologische industrie zijn de bekende belangrijke spelers op de markt voor hoogtechnologische producten.

3.2.6 Dienstverlening is geconcentreerd in de belangrijkste Europese zakencentra

Het belang van de financiële en zakelijke dienstensector voor de Europese economie wordt steeds groter (OECD 2006). De belangrijkste zakencentra in West-Europa domineren de internationale markt voor diensten: Parijs, Londen, Luxemburg, Kopenhagen, Stockholm, Noord- en Zuid-Holland en Brussel; zie tabel 3.1. Deze markt wordt vooral gevormd door multinationals met hoofdkantoren in de topregio's (Taylor 2004; Wall 2009). Ook lokaal leiden de nauwe relaties tussen de dienstverlening en andere industrieën tot economische ontwikkelingskansen (Keeble & Nachum 2002). Zoals bleek in hoofdstuk 2, zijn slechts een beperkt aantal regio's gespecialiseerd in de zakelijke dienstverlening of de hoogtechnologische industrie. In uitzonderlijke situaties zijn regio's sterk in zowel dienstverlening als hoogtechnologische industriële productie.⁴ Enkele van de belangrijkste industriële gebieden, zoals Milaan en het Ruhrgebied, hebben een minder prominente

zakelijke dienstverlening. Aan de andere kant is de industriële productie minder prominent in zakelijke centra als Londen, Stockholm, Kopenhagen en Luxemburg.

De dienstensector is belangrijk voor Nederland. Hij brengt ongeveer 31 procent van de productie voort (zie figuur 3.2). Ongeveer de helft hiervan komt voor rekening van de financiële en zakelijke dienstverlening. Binnen deze sector worden Noord- en Zuid-Holland internationaal het meest als concurrent erkend (zie tabel 3.1; zie ook Hessels 1992; Manshanden 1996; Salet & Majoor 2005). Noord- en Zuid-Holland behoren tot de top 10 van belangrijkste concurrenten voor respectievelijk 42 en 34 procent van de Europese regio's. Vooral regio's in België, Duitsland, Denemarken, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Polen en Italië zien de Randstadprovincies als belangrijke concurrent. In deze subsector is met name de zakelijke dienstverlening sterk. De financiële dienstverlening speelt een kleinere rol en behoort tot de subtop van financiële topregio's. De financiële topregio's Londen, Frankfurt, Parijs en Luxemburg zien in de financiële dienstverlening in Noord- en Zuid-Holland geen directe concurrent. Binnen de dienstensector hebben ook de Nederlandse private marktdiensten een sterke internationale positie; 52 respectievelijk 33 procent van de Europese regio's zien Noord- en Zuid-Holland als top 10-concurrent voor deze subsector.

3.2.7 De financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland: de Europese subtop

In Noord-Holland is de dienstensector de grootste sector, met zo'n 37 procent van de totale productie. Zo'n 49 procent hiervan komt voor rekening van de financiële en zakelijke dienstverlening; een percentage dat boven het Nederlandse gemiddelde van 47 procent ligt. Een vergelijking met andere Nederlandse regio's laat zien wat het belang is van met name de financiële dienstverlening voor Noord-Holland (19 procent van de dienstenproductie in vergelijking met het Nederlandse gemiddelde van 13 procent). Met name de regio Amsterdam kent een bovengemiddelde concentratie van de financiële en zakelijke dienstverlening (Engelen et al. 2009, 2010; Jacobs et al. 2011). Hetzelfde geldt voor Utrecht, waar zelfs een nog groter deel in de dienstensector wordt verdiend (39 procent). Vergeleken met andere Europese regio's hebben Noord-Holland en Utrecht een grote financiële en zakelijke dienstverleningssector (zie ook Annoni & Kozovska 2010). Alleen Luxemburg, Londen, Parijs, Brussel, en Praag kennen een duidelijk grotere financiële dienstverlening. In de *Economische visie op de Noordvleugel van de Randstad* (Ministerie van EL&I 2011a) formuleert de Nederlandse overheid een beleidsstrategie om de regio Amsterdam – Utrecht verder te ontwikkelen tot een internationaal cluster van financiële en zakelijke dienstverlening met internationale importantie (zie ook de Bedrijfslevenbrief van het Ministerie van EL&I 2011b).

Een opvallend kenmerk van de dienstensector is dat hij nauwelijks exportgeoriënteerd is. Zo'n 89 procent van de diensten gaat naar Nederlandse cliënten (figuur 3.8). Dit komt doordat diensten meestal geconsumeerd worden op dezelfde plek als ze geproduceerd worden (De Vaal & Stibora 2003). Met andere woorden, er worden niet veel diensten verhandeld over lange afstanden, omdat de producent van diensten naar de consument toe moet, of vice versa. Voor iedere provincie blijft het merendeel van de dienstenproductie dan ook in de eigen provincie, gevolgd door de buurprovincies. De zakelijke dienstverlening uit

Tabel 3.4

Exportoriëntatie* van de dienstensector voor verschillende Europese landen

Percentage export	Totaal diensten	Financiële en zakelijke diensten	Financiële diensten	Overige marktdiensten
Lager dan Europees gemiddelde	Frankrijk	Duitsland	Finland	Duitsland
	Duitsland	Frankrijk	Frankrijk	Finland
	Italië	Griekenland	Duitsland	Frankrijk
	Polen	Italië	Griekenland	Griekenland
	Portugal	Polen	Italië	Italië
		Portugal	Nederland	Spanje
		Slovenië	Polen	
Hoger dan Europees gemiddelde	België	België	België	België
	Denemarken	Estland	Denemarken	Denemarken
	Estland	Ierland	Ierland	Hongarije
	Hongarije	Luxemburg	Luxemburg	Ierland
	Ierland	Malta	Malta	Luxemburg
	Luxemburg	Nederland	Oostenrijk	Malta
	Malta	Oostenrijk	Verenigd	Nederland
	Nederland		Koninkrijk	Oostenrijk
	Oostenrijk		Zweden	

* Exportoriëntatie wordt gemeten aan de hand van het percentage van de productie van de betreffende sector dat buiten het thuisland wordt verhandeld.

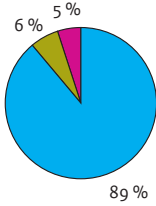
Groningen werkt dus vooral samen voor Groningse, Friese en Drentse bedrijven. Alleen de provincie Noord-Holland heeft een sterke relatie met bedrijven in niet-buurregio Noord-Brabant (Ritsema van Eck et al. 2006 vinden vergelijkbare resultaten op basis van een bedrijfsenquête). De export van diensten is vooral gericht op de buurlanden België, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Ierland.

Een vergelijking van de handelsdata van verschillende Europese landen laat overigens zien dat de Nederlandse dienstensector wel meer exporteert dan het Europese gemiddelde. Dit is vooral het geval voor de zakelijke dienstverlening en de overige marktdiensten. De financiële sector is meer nationaal georiënteerd. Met een export van slechts 3 procent is de exportoriëntatie van de financiële dienstverlening zeer laag. Dit gegeven contrasteert met het algemene idee dat de Nederlandse financiële sector in Noord-Holland een grote rol speelt in de wereld, maar wordt bevestigd door de zorgen van Engelen (2007).⁵ Tabel 3.4 toont de exportoriëntatie van de Europese dienstensector. Vooral grote economieën zoals Duitsland, Frankrijk en Italië hebben een dienstensector die zijn diensten aanbiedt in het thuisland.

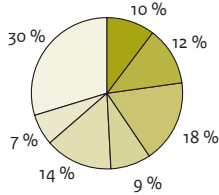
Tabel 3.5 en figuur 3.9 geven aan van welke regio's de provincie Noord-Holland de meeste concurrentie krijgt. Voor de andere Nederlandse provincies is deze lijst nagenoeg gelijk. Concurrentie in de dienstensector komt vooral uit de belangrijkste zaken centra in West-Europa, die door veel Europese regio's als belangrijke concurrent worden gezien (zie ook tabel 3.1). Hoewel ze allemaal slechts een bescheiden deel van hun productie in het buitenland afzetten, vertonen de markten van de sterkste regio's in

Figuur 3.8
Bestemming van handel van dienstensector uit Noord-Holland, 2000

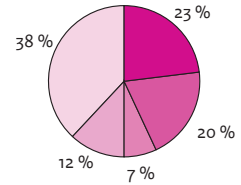
Dienstensector
 Wereld



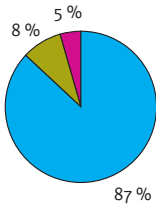
Dienstensector
 Naar rest van Europa (6%)



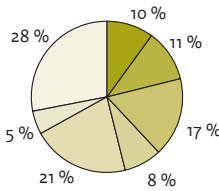
Dienstensector
 Naar rest van de wereld (5%)



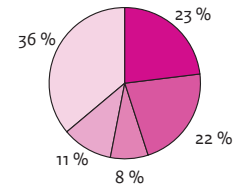
Financiële en zakelijke
 dienstverlening
 Wereld



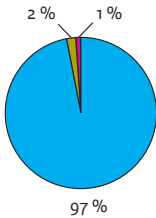
Financiële en zakelijke
 dienstverlening
 Naar rest van Europa (8%)



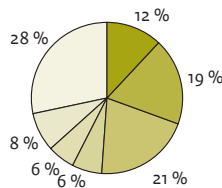
Financiële en zakelijke
 dienstverlening
 Naar rest van de wereld (5%)



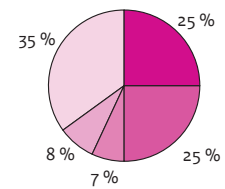
Overige marktdiensten
 Wereld



Overige marktdiensten
 Naar rest van Europa (2%)



Overige marktdiensten
 Naar rest van de wereld (1%)



In Nederland
 Naar rest van Europa
 Naar rest van de wereld

België
 Duitsland
 Verenigd Koninkrijk
 Frankrijk
 Ierland
 Italië
 Rest van Europa

Verenigde Staten
 Azië
 Hong Kong en Singapore
 Midden- en Zuid-Amerika
 Rest van de wereld

Tabel 3.5
Europese concurrenten voor de dienstensector in Noord-Holland

	Algemeen	Financiële en zakelijke dienstverlening	Financiële dienstverlening	Overige marktdiensten
1	Regio Parijs-FR	South/Eastern Ireland-IE	South/Eastern Ireland-IE	South/Eastern Ireland-IE
2	South/Eastern Ireland -IE	Regio Parijs-FR	Regio Parijs-FR	Regio Parijs-FR
3	Inner London-UK	Outer London-UK	Luxembourg -LU	Regio Milaan-IT
4	Outer London-UK	Inner London-UK	Madrid-ES	Outer London-UK
5	Luxembourg -LU	Luxembourg -LU	Brussel-BE	Regio Frankfurt-DE
6	Hovedstadsreg-DK	Stockholm-SE	Stockholm-SE	Inner London-UK
7	Stockholm-SE	Antwerpen-BE	Cataluna-ES	Prov. Antwerpen-BE
8	Prov. Antwerpen-BE	Regio Frankfurt-DE	Hovedstadsreg-DK	Luxembourg -LU
9	Surrey/Sussex-UK	Surrey/Sussex-UK	Regio Milaan-IT	Brussel-BE
10	Vest for Storebaelt-DK	Madrid-ES	Wien-AT	Madrid-ES

Europa een grote overlap. De belangrijkste concurrenten voor de dienstensector zijn andere regio's dan de regio's die concurreren in de landbouw en de industriële sectoren. Waar de Nederlandse landbouw en industrie vooral concurrentie ondervinden van grote agglomeraties in de buurlanden Duitsland, België en Denemarken, concurreren de exportgeoriënteerde dienstverlenende bedrijven vooral met de grote Europese zaken-centra. Er lijkt een scheiding te bestaan tussen de lokaal georiënteerde bedrijven (de grote meerderheid), die vooral diensten verlenen aan cliënten in de buurt, en de bedrijven die hun diensten verlenen aan internationaal opererende bedrijven en voor wie afstand hun activiteiten niet belemmert. Een nadere beschouwing van de buitenlandse dienstverlening laat zien dat exportoriëntatie geen invloed heeft op de concurrentiepositie in Europa. Een aantal van de belangrijkste zakencentra exporteert veel, anderen doen dat juist weinig. Daarnaast is het productie-aandeel dat de zaken-centra exporteren niet groter dan dat van de andere regio's in hun land.

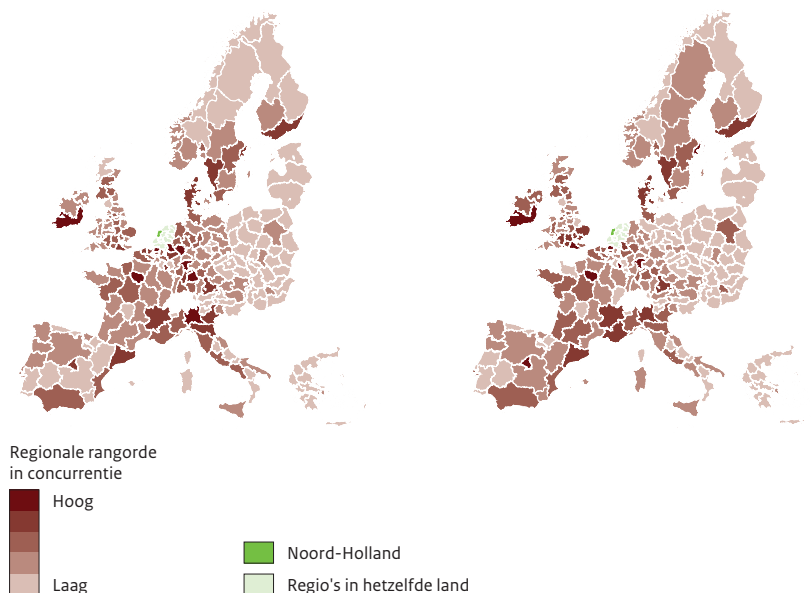
Voor Noord-Holland verschilt de positie van de financiële en zakelijke dienstverlening van die van de andere subsectoren. Uit tabel 3.1 blijkt dat Noord-Holland behoort tot de Europese topregio's en ook concurrentie ondervindt van de topregio's als Parijs, Londen en Luxemburg. Als de financiële sector apart wordt beschouwd, blijkt dat Noord-Holland in deze subsector vooral een grote marktoverlap heeft met andere subtop-regio's in de financiële dienstverlening, zoals Madrid, Barcelona, Kopenhagen, Milaan en Wenen. Het is opvallend dat Noord-Holland voor de financiële topregio's Londen, Düsseldorf en Frankfurt niet tot de concurrenten behoort. Blijkbaar zitten deze regio's in een ander nichesegment van de financiële dienstverlening (Engelen 2007).

Figuur 3.9

Europese concurrenten van bedrijven in Noord-Holland, 2000

Alle sectoren

Financiële en zakelijke dienstverlening



3.3 Concurrentiepositie van kenmerkende buitenlandse regio's

In deze paragraaf vergelijken we de Nederlandse situatie met een aantal kenmerkende buitenlandse regio's die vanuit regionaal beleid aandacht krijgen. In welke mate concurreren de regio's rond Milaan (Lombardije), Boedapest (Kozep Magyarorszag), Helsinki (Etela Suomi) en Frankfurt (Darmstadt) met andere Europese regio's?

3.3.1 Milaan: een belangrijk zakencentrum in Europa, vooral voor de industrie

Milaan is verreweg de belangrijkste economische regio van Italië en één van de meest dynamische en gediversifieerde regio's in Europa. Zo'n 22 procent van de Italiaanse productie komt uit deze regio. In Italië is Milaan voor alle sectoren de belangrijkste producent. In vergelijking met andere Europese regio's heeft Milaan vooral een grote industriële sector. Ongeveer 49 procent van haar productie komt uit de industrie; 65 procent daarvan is afkomstig uit de (laag)technologische industriële sector. Het aandeel van de dienstensector is iets lager dan het Italiaanse en Europese gemiddelde (23

procent). Desondanks wordt 20 procent van de Italiaanse diensten geproduceerd in de regio Milaan.

Milaan behoort tot de top 10 van regio's die voor nagenoeg alle Europese regio's de belangrijkste concurrenten zijn. De regio heeft belangrijke clusters van mode, handel, bankzaken en ontwerpindustrie, en een handelsnetwerk dat nagenoeg alle regio's in Europa dekt. Ook de landbouw is een hoog concurrerende sector. Alleen voor België, de drie noordelijke Scandinavische landen, Portugal, het Verenigd Koninkrijk en de Baltische staten behoort Milaan niet tot de belangrijkste agrarische concurrenten. Voor die regio's zijn de nabijgelegen agrarische gebieden, zoals Nederland en Denemarken, belangrijker concurrenten. De dienstensector in Milaan heeft een bescheidener positie in Europa: 21 procent van de Europese regio's beschouwt de regio voor deze sector als top 10-concurrent.

Figuur 3.10 geeft aan welke regio's Milaan als belangrijke concurrent beschouwt. In tegenstelling tot het algemene Europese beeld, zijn dat niet de buurregio's. Hoewel Milaan voor hen een van de belangrijkste handelspartners is, gaat daar slechts een klein deel van de productie van Milaan naartoe. De belangrijkste concurrenten van Milaan zijn vooral de grote industriële en zakencentra van Europa, zoals Parijs, Londen, Dublin, het Ruhrgebied in Duitsland en Catalonië. De Nederlandse provincie Zuid-Holland is de belangrijkste concurrent voor landbouwproducten uit Milaan. Voor de industrie en zakelijke dienstverlening behoren de Nederlandse regio's niet tot de belangrijkste concurrenten van Milaan. Hoewel Milaan een belangrijke concurrent is voor de Nederlandse regio's, geldt het omgekeerde blijkbaar niet.

3.3.2 Boedapest: een economie in transitie die vooral concurreert met haar burens en Duitsland op het gebied van de hightech-industrie

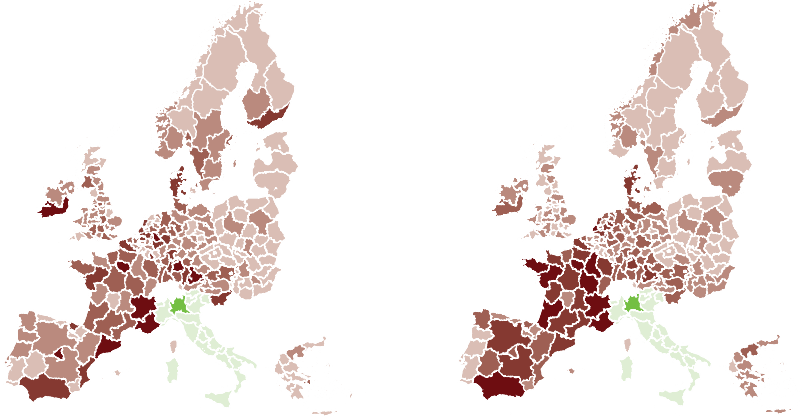
De regio Boedapest is de belangrijkste economische regio van Hongarije. Deze regio telt 28 procent van de Hongaarse bevolking en slechts 7 procent van het landoppervlak, maar is goed voor 39 procent van de totale productie. Zoals voor de meeste Centraal- en Oost-Europese landen is ook de Hongaarse economie vooral georiënteerd op de industrie. Zo'n 48 procent van de productie komt voort uit de industrie en slechts 21 procent uit de dienstensector. Binnen de industrie beslaat de hoogtechnologische industrie een groter aandeel dan gemiddeld in Europa (18 procent van de totale industriële productie). Daarnaast komt meer dan de helft van de nationale dienstenproductie uit de regio Boedapest; voor de financiële dienstverlening is dit aandeel zelfs 65 procent. Aangezien slechts 3 procent van de totale productie voortkomt uit de financiële dienstverlening, is de financiële dienstverlening toch een zeer bescheiden sector.

Op de Europese ranglijst van concurrerende regio's scoort Boedapest een drieëntachtigste plaats (zie ook tabel 3.1), waarmee het de meest concurrerende regio is uit Centraal- en Oost-Europa. Vooral de buurregio's Oostenrijk, Slowakije en Slovenië ondervinden concurrentie van Boedapest in alle economische sectoren. Daarnaast ondervinden de hightech-industrieën uit Duitsland en Polen concurrentie uit Boedapest. Boedapest zelf ondervindt vooral concurrentie vanuit de buurregio's en enkele van de belangrijkste zakencentra van Europa (figuur 3.11). Milaan, Oostenrijk en verschillende Duitse regio's zijn

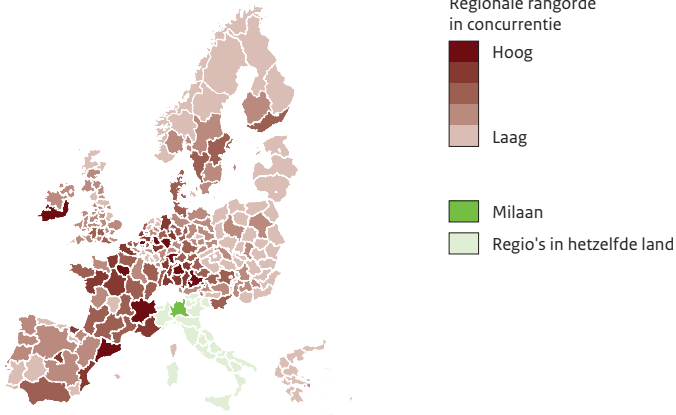
Figuur 3.10
Europese concurrenten van bedrijven in Milaan, 2000

Alle sectoren

Landbouw



Technologische industrie



het meest concurrerend. Voor de landbouwsector zijn ook de naburige landen Slovenië en Slowakije en de Europese hotspots Zuid-Holland en West-Denemarken belangrijke concurrenten. Voor de hightech-industrie behoren daarnaast ook de regio's Lyon (Rhone Alpes) en Helsinki (Etela Suomi) tot de belangrijkste concurrenten.

3.3.3 Helsinki: een Europese topregio in de hoogtechnologische industrie

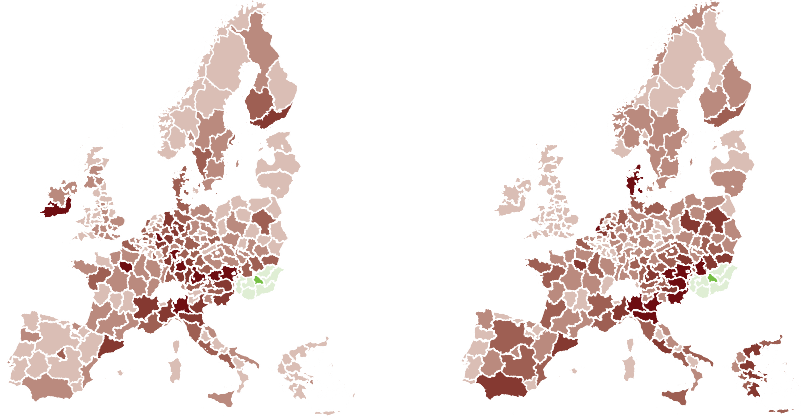
De Finse regio Etela Suomi, waarin Helsinki ligt, is de belangrijkste regio van Finland. Zij huisvest 50 procent van de bevolking en brengt 56 procent van de nationale productie

Figuur 3.11

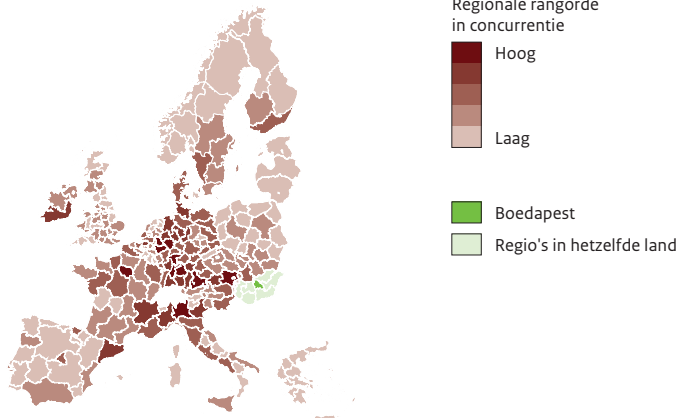
Europese concurrenten van bedrijven in Boedapest, 2000

Alle sectoren

Landbouw



Technologische industrie

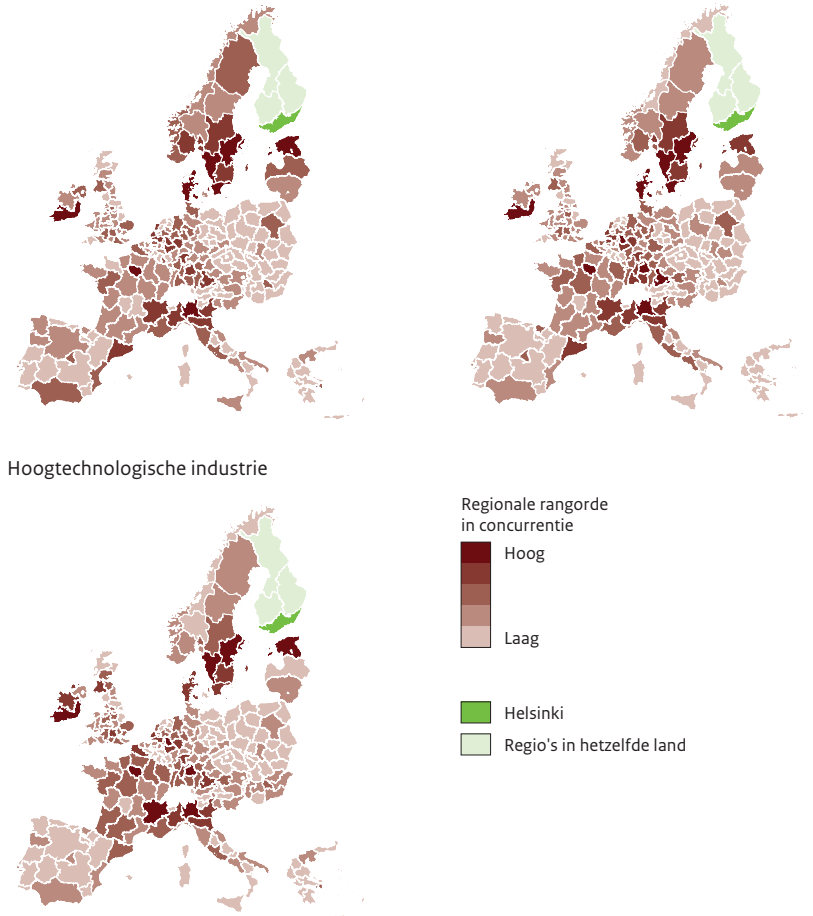


voort. In vergelijking met het Europese gemiddelde is de regio Helsinki vooral georiënteerd op de industriële productie (42 procent van de productie, in vergelijking met het Europese gemiddelde van 37 procent). Helsinki is vooral bekend om haar hightech-industrie, die goed is voor 7 procent van haar nationale productie (17 procent van de totale industriële productie). Daarmee behoort Helsinki tot de hightech-topgebieden van Europa. De aanwezigheid van Nokia en gespecialiseerde universiteiten en onderzoeksinstituten dragen bij aan deze positie. Daarnaast is ook de lowtech-industrie, vooral vanwege de papier- en pulpindustrie, hier meer dan gemiddeld vertegenwoordigd.

Figuur 3.12
Europese concurrenten van bedrijven in Helsinki, 2000

Alle sectoren

Technologische industrie



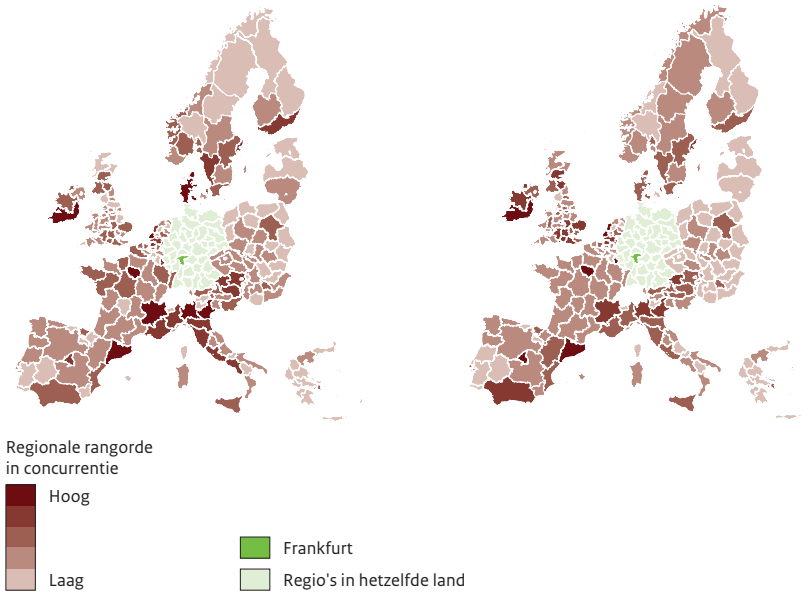
Als gevolg van haar specialisatie zien nagenoeg alle Europese regio's (98 procent) Helsinki als een van de top 10 belangrijkste concurrenten in de hightech-industrie. Op de ranglijst van meest competitieve hightech-regio's (zie tabel 3.1) staat zij op de derde plek, na Dublin en Parijs. Voor de laagtechnologische industrie ziet 44 procent van de Europese regio's Helsinki als een van de top 10 belangrijkste concurrenten. Helsinki is vooral een concurrent voor de haar omringende regio's, zoals de andere Scandinavische en Baltische staten.⁶ Het is verrassend dat ook voor Griekenland de industrie en de dienstensector van Helsinki een belangrijke concurrent is. Figuur 3.12 laat

Figuur 3.13

Europese concurrenten van bedrijven in Frankfurt, 2000

Alle sectoren

Financiële en zakelijke dienstverlening



zien dat Helsinki vooral concurrentie ervaart uit de buurregio's Estland, Denemarken en Zweden (Stockholm en Gothenburg) en van de belangrijke zakencentra in Parijs, Milaan en Duitsland. Daarnaast krijgt de hoogtechnologische industrie ook concurrentie uit Parijs, Londen en Dublin en de laagtechnologische industrie uit Zuid-Holland en Noord-Brabant.

3.3.4 Frankfurt: een Europese topregio in de financiële en marketingdiensten

In Duitsland komt meer dan 36 procent van de productie uit de zes meest belangrijke regio's (van de 41 Duitse NUTS2-regio's). De Duitse regio Darmstad, waarin Frankfurt ligt, behoort tot deze top. Net zoals voor de andere Duitse topregio's München, Düsseldorf, Keulen en Dortmund, zijn de industrie en de dienstensector ongeveer even belangrijk voor de regionale economie (tussen de 34 en 37 procent van de regionale economie komt uit ieder van deze sectoren). Voor de topregio Stuttgart is de industrie substantieel belangrijker (49 procent). In Frankfurt hebben de private marktdiensten en de financiële en zakelijke dienstverlening een hoger dan gemiddeld aandeel in de economie. Frankfurt is één van de slechts enkele Duitse regio's (en de enige topregio) waar de dienstensector groter is dan de industrie.

Het gevolg van deze toppositie van Frankfurt in Duitsland is dat 33 procent van de Europese regio's (als de Duitse regio's niet worden meegeteld) Frankfurt beschouwen

als één van hun top10-concurrenten. Tabel 3.1 laat zien dat voor de financiële en zakelijke dienstverlening Frankfurt tot de Europese topregio's behoort. De dienstensector van Frankfurt concurreert vooral met regio's in Oostenrijk, Polen, Italië en Spanje. Voor de Nederlandse regio's en ook voor de meeste Deense en Franse regio's is Frankfurt niet een van de top 10-concurrenten. Figuur 3.13 laat zien dat Frankfurt vooral concurrentie ondervindt van de Europese topagglomeraties rondom Parijs, Milaan, Dublin en Zuid-Holland. Voor de dienstensector zijn ook Londen, Luxemburg en Wenen belangrijke concurrenten. Daarnaast heeft de kennisintensieve industrie ook grote marktoverlap met de regio Rhone Alpes (Lyon), de regio rond Helsinki en Venetië (Mestre, Padova en Treviso). Dit laat zien dat Frankfurt minder met haar directe buurlanden en vooral met de belangrijke industriële en dienstenclusters in Europa concurreert.

3.4 Conclusies

De analyse in dit hoofdstuk maakt duidelijk dat de concurrentiepositie van een regio afhangt van haar handelsconnecties met andere regio's. De handelsrelaties tonen aan met wie bedrijven uit een regio concurreren, waarin en waar. In veel gevallen zijn deze connecties omvangrijker naarmate de activiteiten in een regio meer geconcentreerd zijn. Nagenoeg alle landen en regio's van de Europese Unie voeren een clusterbeleid; zo'n beleid wordt geïnitieerd door lokale, nationale en zelfs Europese overheden. De regionale clusters zouden economische groei aanwakkeren, innovatie bevorderen en buitenlands investeringen aantrekken. In dit hoofdstuk is nagegaan in hoeverre concentraties van bedrijvigheid een sterkere concurrentiepositie kennen.

Uit de analyse blijkt dat er verschillende manieren zijn waarop gespecialiseerde regio's concurreren, waar ze dat doen en met wie. Niet alle clusters hebben de concurrentiepositie die van hen wordt verwacht. Zo concurreert de Nederlandse regio Twente, die een topositie in de hoogtechnologische industrie ambiëert, (nog) niet significant met hoogtechnologische topregio's in Europa. De regio is waarschijnlijk te klein om een grote rol te kunnen spelen; door de geringe omvang mist zij belangrijke leidende bedrijven. Dergelijke clusters concurreren wel met andere, vergelijkbare regio's, maar zijn geen bedreiging voor de Europese hoogtechnologische topregio's. Daarnaast ondervinden vergelijkbaar gespecialiseerde regio's niet noodzakelijkerwijs concurrentie vanuit dezelfde regio's. Noord-Brabant, Helsinki en Milaan kennen alle een specialisatie in de mediumtech- en hightech-productie, maar concurreren niet in dezelfde mate met elkaar. De Nederlandse regio's ervaren wel een sterke concurrentie vanuit Milaan, terwijl dat omgekeerd slechts in beperkte mate het geval is. Gespecialiseerde bedrijven in Boedapest vertonen veel gelijkenissen in grootte en afzetbereik met de Nederlandse regio's, maar focussen op andere regio's en markten. De hoeveelheid handel neemt sterk af met de afstand tussen regio's; een gegeven dat een belangrijke rol speelt in de concurrentie tussen regio's. De concurrentie met regio's die erg ver weg liggen, is dus laag. De internationale handel wordt gedomineerd door de industrie en de landbouw. Hoewel diensten vooral voor de lokale markten worden

geproduceerd, wordt een klein deel internationaal verhandeld, vooral tussen bedrijven en instituties in de wereldwijde financiële en zakelijke centra in Londen, Frankfurt en Parijs.

De casestudies laten duidelijk zien dat concurrentie tussen regio's erg per sector verschilt. De Nederlandse gespecialiseerde en geclusterde regio's zijn vaak erg internationaal georiënteerd en spelen een substantiële rol in veel nichemarkten. Zuid-Holland is een Europese topregio voor de landbouwsector en een belangrijke concurrent voor nagenoeg alle landbouwgebieden in Europa. Het technologisch cluster in Eindhoven is leidend in enkele subdisciplines, zoals de gezondheidstechnologie, materialenonderzoek en transportmiddelen. Deze regio exporteert relatief gezien meer dan veel andere regio's in Europa, hoewel die andere regio's tegelijkertijd in absolute aantallen meer internationale handelsrelaties hebben. Het internationale belang van het hoogtechnologische cluster in Eindhoven lijkt op basis van onze analyses kleiner dan de media en de politiek soms suggereren.

De zakelijke dienstverlening in Amsterdam en Utrecht is met name gespecialiseerd in een aantal nichemarkten, zoals pensioenfondsen, verzekeringen en marketingdiensten. Daardoor is haar concurrentie met de topregio's Londen, Frankfurt en Parijs klein, en concentreert deze zich op regio's zoals Wenen, Barcelona en Dublin. Het lijkt niet zinvol om Amsterdam en Utrecht te vergelijken met de absolute top op de financiële en zakelijke dienstverlening in Europa, omdat met die regio's geen daadwerkelijke concurrentie plaats vindt. Daarnaast zijn Nederlandse bedrijven in hun niches meer internationaal georiënteerd dan veel van hun buitenlandse collega's. De analyses op basis van de handelsnetwerken laten de heterogeniteit zien van de concurrentie tussen regio's in Europa. Clusterbeleid moet hier rekening mee houden en keuzes maken tussen de sectoren en regio's waarop zij zich richt.

Noten

- 1 We concentreren ons allereerst op de drie brede basissectoren landbouw, (kennisintensieve) industrie en (kennisintensieve) zakelijke dienstverlening. Van Oort (2004) bespreekt waarom het aannemelijk is dat handelsnetwerken van deze sectoren verschillen.
- 2 De tabel is gebaseerd op handelsdata voor het jaar 2000. Grote regio's hebben een groter handelsnetwerk en zijn belangrijker dan kleine regio's. Hoewel bijvoorbeeld de provincie Utrecht een sterke financiële en zakelijke dienstverlenende sector heeft, behoort zij niet tot de top 30 van Europese regio's, omdat de provincie relatief klein is en daardoor slechts een beperkt aantal internationaal opererende bedrijven huisvest. Een gevolg van dit massa-effect is dat Londen, dat is opgedeeld in Inner en Outer Londen, voor verschillende sectoren een lagere positie inneemt dan Parijs en Milaan. Een ander resultaat is dat het belang van het Ruhrgebied in Duitsland relatief laag is omdat het is verspreid over verschillende regio's. We handhaven echter de regionale opdeling op NUTS2-niveau om de vergelijkbaarheid met eerder onderzoek te vergroten, omdat een aggregatie van de vele gemiddelde (kleine) regio's of een opsplitsing van de enkele grote regio's arbitrair is, en omdat de NUTS2-opdeling in het algemeen overeenkomt met bestuurlijke grenzen, hetgeen de beleidsrelevantie verhoogt.

- 3 Zie de verklarende woordenlijst voor de definitie van de gebruikte sectorindeling.
- 4 Dit komt overeen met de theorie van 'comparatieve voordelen': regio's en landen specialiseren zich in bepaalde goederen of diensten om een bepaald handelsvoordeel te behalen.
- 5 Een van de redenen voor de lage export is de manier waarop exportdata in de statistieken zijn verwerkt. De Nederlandse financiële sector heeft veel buitenlandse filialen. Deze activiteiten worden niet geteld als export van een Nederlands bedrijf maar als lokale productie in het buitenland. Alleen de winst van deze filialen is een opbrengst voor de Nederlandse economie, niet het loon dat wordt verdiend. Deze winst wordt in de statistieken geboekt als een kapitaalstroom en niet als handel. De private marktdiensten worden vaker internationaal aangeboden, waardoor exportoriëntatie van deze subsector groter lijkt.
- 6 Aangezien we geen data hebben over Rusland, wordt deze regio niet meegerekend tot de concurrenten.

Maatwerk in internationale concurrentiekracht: cruciale regionale factoren

- Beleid dat de internationale concurrentiekracht van specifieke sectoren in Nederlandse regio's wil bevorderen, dient maatwerk te zijn. Belangrijke factoren die samenhangen met de concurrentiekracht van Europese regio's zijn namelijk sector- én regiospecifiek.
- Voor de meeste Nederlandse regio's geldt dat hun internationale concurrenten vaak grote buitenlandse regio's zijn. De omvang van een agglomeratie, als belangrijke concurrentiefactor, kan – naast verdichting of nieuwbouw – worden beïnvloed door de concentratie van bedrijvigheid, het bevorderen van een cluster of een betere interregionale connectiviteit.
- Aanvullende belangrijke succesfactoren voor concurrentiekracht zijn afhankelijk van de regio en de sector: ontwikkeling van publieke en private kennis; het vermogen om buitenlandse bedrijven en investeringen aan te trekken; het hebben van een sterke toeleverende financiële en zakelijke dienstverleningssector; een goede Europese connectiviteit.
- Een goede connectiviteit van de financiële en zakelijke dienstverlening is essentieel voor andere sectoren in veelal andere regio's.
- Goede interregionale connectiviteit is van belang voor een goede concurrentiepositie. Door de policentrische Nederlandse structuur met in internationaal perspectief relatief kleine steden, is een goede interregionale connectiviteit noodzakelijk voor het creëren van economische grotere marktgebieden.
- De connectiviteit van de Randstad is op dit moment op orde. Voor de concurrentiepositie van meer perifere Nederlandse regio's zoals Noord-Brabant (Eindhoven) en Overijssel (Twente) is de interregionale bereikbaarheid een aandachtspunt.

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan we na wat de belangrijkste factoren zijn voor de internationale concurrentiekracht van sectoren in Nederlandse regio's. We doen dat in een benchmark. Zo'n benchmark geeft voor iedere sector aan hoe een regio op de verschillende regionale kenmerken scoort ten opzichte van zijn concurrenten. Om het belang van een factor te kunnen bepalen wordt eerst het marktgebied van een sector in een regio vastgesteld: het gebied waar deze sector zijn producten afzet. Voor alle regio's waar bedrijven zijn gevestigd die op deze markt actief zijn (de concurrenten), wordt bepaald hoe goed zij scoren op de onderscheiden factoren. Die factoren waarop de concurrenten relatief het beste scoren, worden verondersteld een belangrijke factor te zijn voor de sector in de regio.¹ Iedere regio en iedere sector hebben hun eigen belangrijke factoren. Immers: iedere sector in iedere regio heeft zijn eigen marktgebied en zijn eigen concurrenten.

In het algemeen gaan de gepresenteerde benchmarks over zestien concurrentiefactoren. De eerste acht factoren kunnen worden beschouwd als de voor de concurrentiepositie meest belangrijke; zij worden weergegeven in de figuren in dit hoofdstuk. De overige, minder belangrijke, factoren worden in deze figuren niet getoond. De benchmarks zijn zowel regio- als sectorspecifiek. Dat komt doordat iedere regio wordt vergeleken met haar eigen groep van concurrenten in hetzelfde marktgebied. In deze studie vergelijken we dus alleen die regio's waarin zich concurrerende bedrijven bevinden.

Als een regio op een bepaalde concurrentiefactor beter scoort dan de gemiddelde score van de concurrenten, dan doet deze regio het zeer goed. Zo'n score is overigens niet eenvoudig. De grootste concurrenten wegen namelijk zwaar mee in het gemiddelde en zij scoren per definitie goed op de belangrijkste factoren. In de in dit hoofdstuk weergegeven benchmarkfiguren scoort een regio op een bepaalde factor beter dan haar concurrenten als zij voor deze factor hoger scoort dan 1 (het gemiddelde van de concurrenten).

In de volgende paragraaf richten we ons eerst op de internationale Europese concurrentiepositie van de op basis van het beleid geselecteerde Nederlandse regio's; zie hoofdstuk 2 en 3. Het gaat hierbij om de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland, de landbouw in Zuid-Holland, de financiële en zakelijke dienstverlening in Utrecht, de technologische industrie in Noord-Brabant en de technologische industrie in Overijssel. De sectoren binnen elke regio worden gewogen met hun bijdrage in de totale export. De grootste exportsector is de industriële productiesector; in een regionale benchmark krijgt deze sector daarom altijd het grootste gewicht. Hierdoor zegt een geaggregeerde regionale benchmark niet zo veel over de landbouw of over de dienstensector. Voor iedere regio analyseren we daarom naast een regionaal geaggregeerde benchmark specifiek ook één belangrijke sector.

Bovendien kijken we niet alleen naar de Nederlandse regio's en sectoren maar ook naar enkele vergelijkbare, of juist contrasterende, internationale Europese regio's. Het gaat hierbij om de regio Parijs, de technologische industrie en de landbouw in Milaan, de financiële en zakelijke dienstverlening in Frankfurt, de technologische industrie in

Helsinki en de landbouw in Andalusië. Deze regio's zijn zo gekozen dat we kunnen nagaan hoe de benchmark van een concurrent binnen een sector er uitziet. Hetzelfde doen we voor de benchmark van zeer grote regio's of van één van de opkomende economieën.

4.2 Maatwerk: regionale benchmarks van Nederlandse regio's en sectoren

In de figuren 4.1 tot 4.5 presenteren we de benchmark van de Nederlandse regio's Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht, Overijssel en Noord-Brabant en van één belangrijke sector in elk van deze regio's. Een kijkje op het regionale niveau in Nederland laat zien dat de belangrijke factoren tussen de regio's weinig in rangorde verschillen. Dit komt doordat het belang van de indicatoren overheerst wordt door het belang van de industriële productiesector. Deze sector neemt verreweg het grootste aandeel van de waarde van de Nederlandse exporten voor zijn rekening: 67 procent.

Het belang van de regionale factoren verschilt sterk over de sectoren. Succesvolle bedrijven zijn vaak gevestigd in grote agglomeraties, maar in de technologische industrie is vooral de publieke en private kennisontwikkeling en het hebben van een industrieel cluster van belang. Voor de landbouw is naast publieke en private kennis een goed handelsnetwerk belangrijk, en voor de financiële en zakelijke dienstverlening is zowel de grootte van de agglomeratie waarin de sector zich bevindt als de grootte van de financiële en zakelijke dienstverlening zelf van belang.

Voor de bedrijvigheid uit Nederlandse regio's bevinden de belangrijkste concurrenten zich vaak in dezelfde regio's. Een landbouwbedrijf in Utrecht zal vaak dezelfde concurrenten hebben als een vergelijkbaar bedrijf uit Noord-Brabant. Hierdoor zijn er maar weinig verschillen tussen de factoren die voor verschillende regio's binnen een sector belangrijk zijn. Niettemin zijn er voor dezelfde sector verschillen tussen de regio's te onderkennen. Zo is de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland meer internationaal georiënteerd dan de financiële en zakelijke dienstverlening in Utrecht. Dit blijkt uit het feit dat voor de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland zowel de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven als de connectiviteit via de lucht van groter belang zijn dan voor deze sector in Utrecht.

Dat het over de regio's en sectoren verschilt welke factoren van belang zijn voor een sterke concurrentiepositie, wijst erop dat het beleid gericht op de verbetering van de regionale en sectorale concurrentiepositie maatwerk vereist. De noodzaak van maatwerk wordt duidelijk doordat niet alleen het belang van verschillende factoren voor specifieke regio's verschilt, maar ook het belang voor specifieke sectoren en voor verschillende regio's binnen één sector. De benchmarks voor de verschillende Nederlandse regio's en de belangrijke sector binnen iedere regio worden daarom apart besproken.

4.2.1 De gebruikte regiokenmerken en hun beleidsinterpretatie

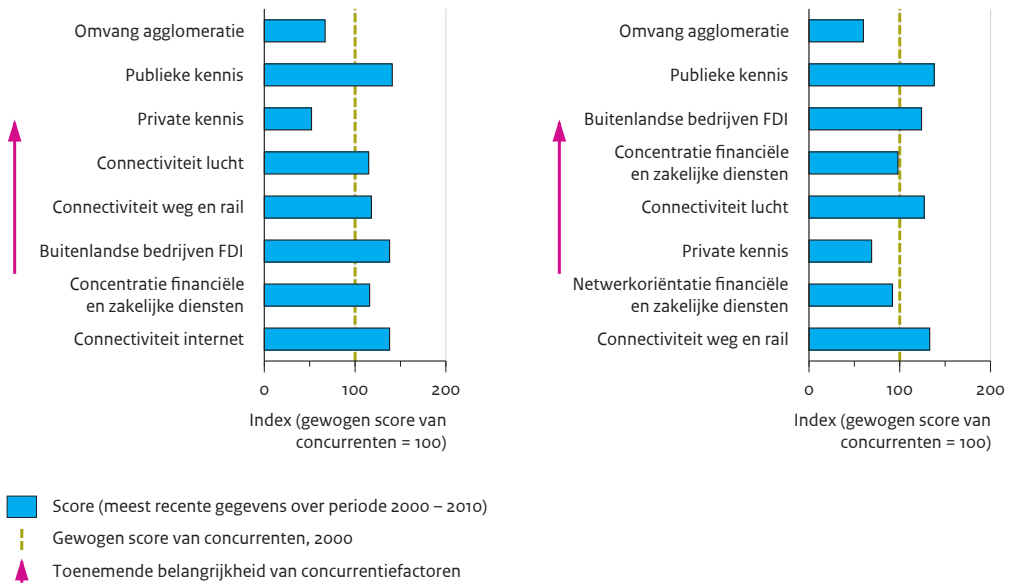
Voor het totaal van alle sectoren zijn de benchmarks gebaseerd op veertien regionale kenmerken. Voor een sector in een regio zijn daaraan nog twee sectorspecifieke kenmerken per regio toegevoegd; deze benchmarks zijn dus gebaseerd op zestien regionale kenmerken. Deze regionale kenmerken, die in deze studie ook wel worden aangeduid als concurrentiefactoren, zijn gebaseerd op een combinatie van onderliggende kenmerken.² De regionale kenmerken uit hoofdstuk 2 zijn – naast de nieuwe methodologie – de belangrijkste toevoeging van deze studie aan de bestaande literatuur over benchmarkstudies. Hier beschrijven we de verschillende regionale kenmerken in algemene termen. Voor een gedetailleerde beschrijving verwijzen we naar de verklarende woordenlijst achterin dit boek.

In de eerste plaats kijken we naar de omvang van de regio. Deze geeft niet alleen de economische grootte van de regio weer, maar bijvoorbeeld ook de dichtheid. In het algemeen is de omvang van een regio op de korte termijn niet makkelijk te beïnvloeden met beleid. De omvang van een regio is ook een indicator voor het succes van een regio. Succesvolle regio's trekken bedrijvigheid en mensen aan, en worden op de lange termijn dus grote regio's. Het is dus niet zo zeer van belang de omvang van een regio te stimuleren, het gaat veel meer om de onderliggende factoren die maken dat een regio succesvol en daarmee groot wordt. Dit succes kan onder meer het gevolg zijn van een concentratie van bedrijven binnen dezelfde sector of van een concentratie van bedrijvigheid in gerelateerde bedrijven. Deze twee belangrijke onderliggende factoren meten we met de in hoofdstuk 2 gepresenteerde regionale sectorkenmerken van concentratie en clusteroriëntatie. Als deze twee indicatoren niet de onderliggende reden zijn voor het effect van de omvang van een agglomeratie, dan is een positief effect het gevolg van de grootte van de lokale markt. Dit wordt in het algemeen gemeten met de zogenaamde 'marktpotentiaal'. De marktpotentiaal komt in grote lijnen overeen met de connectiviteitsmaten die hieronder worden besproken. De netwerkoriëntatie is toegevoegd als derde regionaal sectorkenmerk. Deze netwerkoriëntatie geeft aan in hoeverre toeleveranciers in een regionaal industrieel cluster vervangen kunnen worden door een netwerk van toeleveranciers uit andere regio's. Een andere regionale factor die in deze studie wordt gebruikt en die door het Planbureau van de Leefomgeving is samengesteld, is het aantal bedrijven in buitenlandse handen. Deze indicator geeft aan hoe goed de regio is in het aantrekken van 'foreign direct investment' (FDI). Het aantal buitenlandse bedrijven kan belangrijk zijn voor andere bedrijven in de regio, bijvoorbeeld door kennispillowers naar andere bedrijven in de omgeving of door de additionele vraag naar hoogwaardige inputs voor deze buitenlandse bedrijven. Zie Weterings et al. (2011) voor de introductie van deze indicator en een analyse van succesfactoren in het aantrekken van FDI. Naast deze nieuwe indicatoren zijn de benchmarks ook gebaseerd op de in de literatuur gangbare en veel gebruikte indicatoren. Zo gebruiken we indicatoren voor de hoeveelheid private en publieke kennis in de regio. Daarbij is niet alleen rekening gehouden met de grootte van universiteiten en hogescholen, maar ook met de kwaliteit van de universiteit. Het functioneren van de arbeidsmarkt en de arbeidsproductiviteit worden eveneens als indicator meegenomen.

Figuur 4.1
Regionale concurrentiefactoren in Noord-Holland

Positie voor alle sectoren

Positie voor financiële en zakelijke dienstverlening



Tot slot zijn enkele geografische bereikbaarheidsmaten opgenomen in de benchmark-analyse. We maken hierbij gebruik van de connectiviteit over de weg en het spoor, de connectiviteit door de lucht en de connectiviteit over het internet. Overigens gaat het bij connectiviteit over de weg niet over congestie. Het gaat hier om geografische bereikbaarheid en daarmee over het aantal plaatsen dat men, gewogen met de reistijd, kan bereiken. Vergelijkbare bereikbaarheidsmaten voor Europese regio's die rekening houden met congestie zijn helaas niet beschikbaar en konden daarom niet in de studie worden meegenomen.

De in iedere figuur in dit hoofdstuk getoonde eerste acht factoren kunnen als meest belangrijk voor de concurrentiepositie worden beschouwd. Zij worden weergegeven in de figuren 4.1 tot 4.5, in volgorde van afnemende belangrijkheid. De overige, minder belangrijke, factoren worden in de figuren niet getoond.

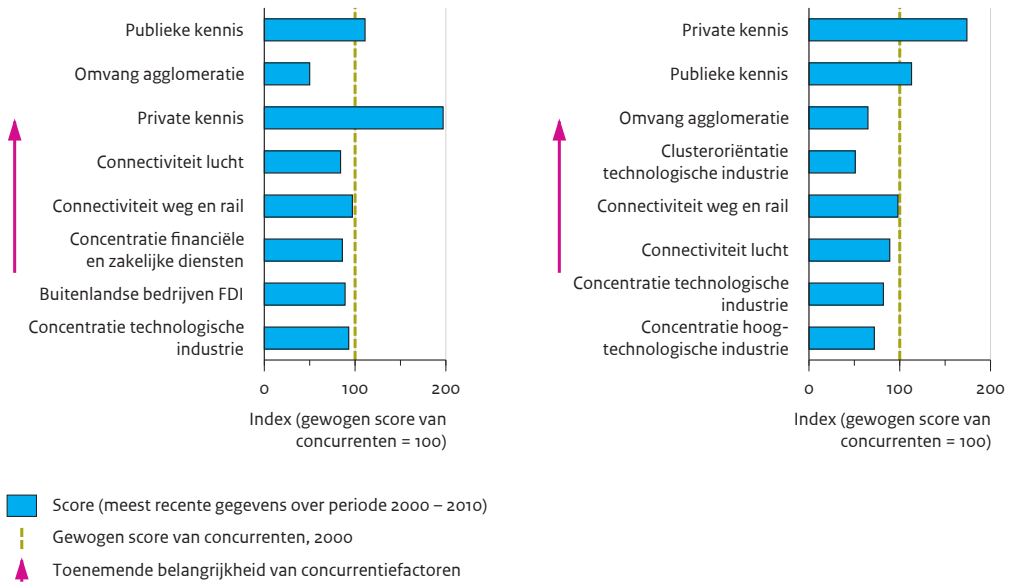
4.2.2 Noord-Holland

De benchmark van de regio Noord-Holland is weergegeven in figuur 4.1. Noord-Holland doet het op veel van de belangrijke factoren beter dan haar concurrenten. Uit de benchmark blijkt dat de concurrenten van Noord-Holland vaak grotere agglomeraties zijn met een goede connectiviteit. Noord-Holland is weliswaar kleiner dan haar

Figuur 4.2
Regionale concurrentiefactoren in Noord-Brabant

Positie voor alle sectoren

Positie voor technologische industrie



concurrenten, maar heeft een iets hogere connectiviteit (meer plaatsen zijn goed bereikbaar) over de weg, de lucht en het internet. Daarnaast heeft Noord-Holland een sterke concentratie van financiële en zakelijke dienstverlening en is de regio goed in het aantrekken van buitenlandse bedrijven (FDI). In vergelijking met haar belangrijkste concurrenten scoort de regio goed op de publieke kennisontwikkeling, maar zij blijft achter op de private kennisontwikkeling. Dit komt vooral door de beperkte aanwezigheid van technologische industrie in de regio.

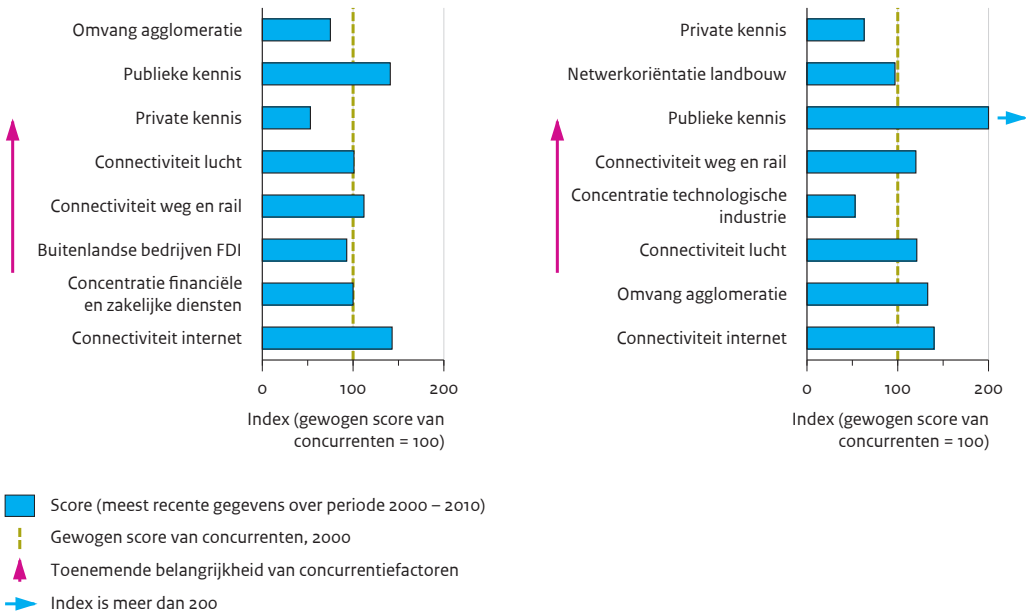
4.2.3 Noord-Brabant

De regio Noord-Brabant kenmerkt zich als sterk op het gebied van de private kennis, terwijl ook de connectiviteit beter is dan die van de concurrenten. De concurrenten van Noord-Brabant zijn vaak agglomeraties die niet alleen groter zijn dan Noord-Brabant maar die zich ook kenmerken zich door een hogere geografische concentratie van financiële en zakelijke dienstverlening, die sterk zijn in de publieke kennis, die een grotere concentratie hebben van bedrijven in de technologische industrie en die veel buitenlandse bedrijven aantrekken (FDI). Vergeleken met andere Nederlandse regio's (niet getoond in de figuur) zijn investeringen in publieke kennis relatief laag in Noord-Brabant, maar dat geldt nog sterker voor de concurrenten van deze regio. In vergelijking

Figuur 4.3
Regionale concurrentiefactoren in Zuid-Holland

Positie voor alle sectoren

Positie voor landbouw



met de concurrerende regio's zijn de publieke-kennisinvesteringen in Noord-Brabant dus relatief hoog.

4.2.4 Zuid-Holland

Figuur 4.3 laat zien dat de regio Zuid-Holland zich ten opzichte van de veelal grote concurrerende regio's kenmerkt door een relatief goede connectiviteit over de weg, de rail en door de lucht. Zuid-Holland scoort echter slecht op private kennisontwikkeling. Op de eveneens belangrijke factor van publieke kennis scoort de regio beter dan haar concurrenten. Opvallend is dat de concurrerende regio's van Zuid-Holland vaak een grotere concentratie van technologische industrie hebben dan Zuid-Holland zelf. Dit komt overeen met de gevonden lage waarden voor private kennis in deze sector: een kleine hoeveelheid aan technologische bedrijvigheid gaat gepaard met een lage hoeveelheid private kennis.

Voor de internationaal gezien zeer grote landbouwsector in Zuid-Holland is de aanwezigheid van private kennis van nog groter belang dan voor alle sectoren in deze regio tezamen. Dit blijkt wanneer we in figuur 4.3 de benchmark van deze sector vergelijken met de

algemene regiobenchmark. Het belang van private kennis wordt mede veroorzaakt doordat het belang van de grootte van de agglomeratie in de rangorde van belangrijke factoren voor de landbouw veel minder groot is: plaats zeven. Veel concurrerende landbouwgebieden zijn kleine regio's. Het is opvallend dat de Europese concurrenten van Zuid-Holland in de agrarische sector sterk netwerkgeoriënteerd zijn (deze factor staat op nummer 2 in de rangorde). Dit komt overeen met onze constatering in hoofdstuk 2. Hoewel de agrarische sector in het algemeen niet zowel netwerkgeoriënteerd als geconcentreerd is, geldt deze observatie niet voor de Nederlandse agrarische sector en zijn Europese concurrenten. Hieruit blijkt een tweedeling binnen deze sector. Naast veel kleine regio's die gespecialiseerd zijn in (kleinschalige) landbouw voor de eigen regio, heeft een aantal middelgrote regio's, die onderling sterk concurreren op grootschalig geproduceerde land- en tuinbouwgoederen, een sterke netwerkoriëntatie. Zuid-Holland behoort tot deze laatste groep. De concurrenten zijn vaak niet specifiek gespecialiseerd in landbouw omdat ze, evenals Zuid-Holland, veel andere economische activiteiten hebben. Zuid-Holland scoort gemiddeld op de netwerkoriëntatie van de landbouw en op de verschillende connectiviteitsmaatstaven.

4.2.5 Utrecht

Utrecht kenmerkt zich door een goede connectiviteit en veel opgebouwde publieke kennis. Dit volgt uit de benchmark gepresenteerd in figuur 4.4. Net als voor de meeste Nederlandse regio's is Utrecht gemiddeld genomen kleiner dan de concurrerende regio's. Publieke en private kennis zijn belangrijke factoren voor de concurrerende bedrijvigheid in andere Europese regio's. In vergelijking tot die concurrerende regio's scoort Utrecht beduidend minder goed op de private kennis, maar zeer goed op de publieke kennis. Utrecht scoort ook goed op de verschillende connectiviteitsmaatstaven, die allemaal belangrijk zijn. De sterke positie van Utrecht op de financiële en zakelijke dienstverlening blijkt uit de hoge concentratie van deze sector in de regio. De geringe omvang van de technologische industrie in Utrecht – in vergelijking tot concurrerende regio's – kan een verklaring zijn voor de lage score op private kennis. Veel private kennisontwikkeling vindt immers plaats in de technologische industrie.

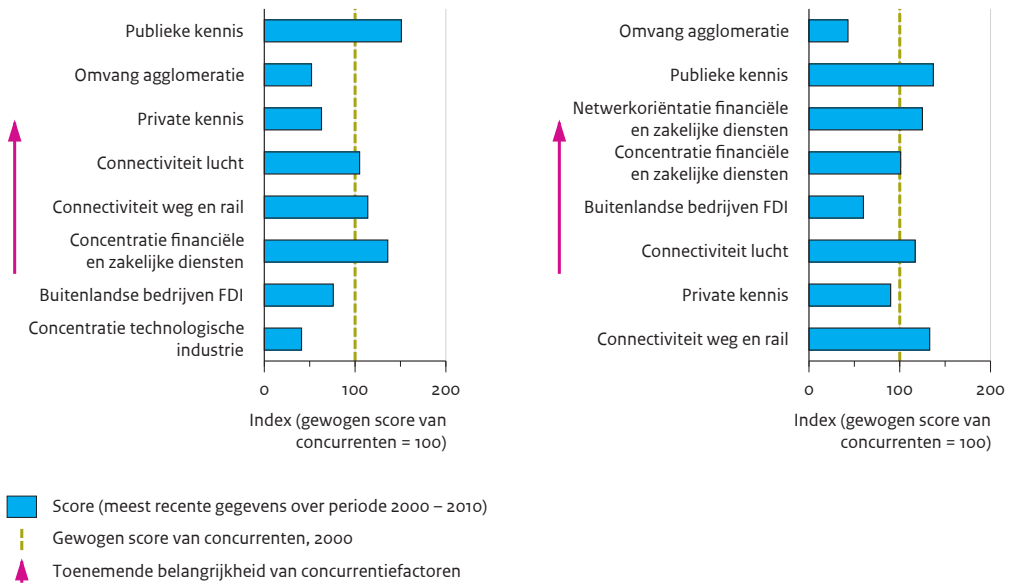
In figuur 4.4 gaan we specifiek in op de financiële en zakelijke dienstverlening in Utrecht. Deze sector is in Utrecht, net zoals in Noord-Holland, sterk. We zien duidelijke verschillen in de score van Utrecht en die van Noord-Holland. De aanwezigheid van buitenlandse bedrijven is in de regio Utrecht veel minder belangrijk (plaats 5 in de rangorde) dan in de regio Noord-Holland (plaats 3). Hieruit blijkt dat de financiële en zakelijke dienstverlening in Utrecht actief is op andere markten dan de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland. Utrecht scoort ook minder goed op de indicator 'aanwezigheid buitenlandse bedrijven FDI' dan concurrerende regio's elders in Europa. Daarentegen is de netwerkoriëntatie van de financiële en zakelijke diensten in Utrecht groot; de regio scoort goed op deze indicator. Dat betekent dat de sector relatief veel van de toeleverende diensten uit andere regio's betreft.

De concentratie van de financiële en zakelijke dienstverlening in de regio Utrecht en de verschillende connectiviteitsmaatstaven zijn eveneens van belang voor deze sector. Op

Figuur 4.4
Regionale concurrentiefactoren in Utrecht

Positie voor alle sectoren

Positie voor financiële en zakelijke dienstverlening



de concentratie van financiële en zakelijke diensten scoort Utrecht net zo goed als haar concurrerende regio's, terwijl zij wel beter scoort op de connectiviteitsmaatstaven. Als we de financiële en zakelijke dienstverlening in Utrecht vergelijken met het gemiddelde van alle sectoren in Utrecht, dan valt met name op dat de private kennis van minder groot belang is voor de financiële en zakelijke dienstverlening.

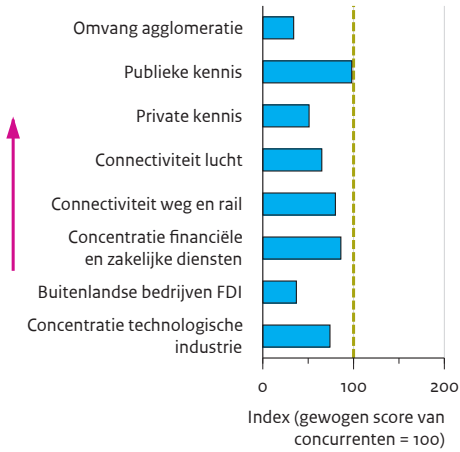
4.2.6 Overijssel

Overijssel is een vrij diverse regio. De regio Twente heeft een technische universiteit en een sterk technologisch profiel; enkele andere middelgrote steden hebben echter een geheel ander profiel. In deze sectie kijken we met name naar de (hoog)technologische industrie. Daarbij moeten we wel in het oog houden dat dit gaat over slechts een deel van de regio Overijssel, namelijk Twente. De benchmark voor het totaal van alle sectoren is weergegeven in figuur 4.5. De benchmarks voor de technologische industrie en de hoogtechnologische industrie zijn in deze figuur eveneens weergegeven.

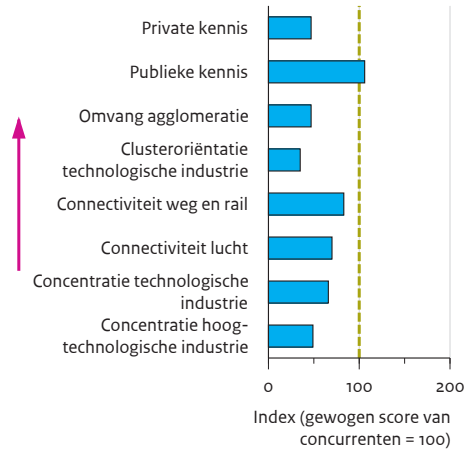
Als we de regio Overijssel als totaal beschouwen, dan valt op dat zij op alle belangrijke indicatoren minder scoort dan haar concurrerende regio's. De regio is kleiner dan haar concurrenten en scoort slechter op private kennis en de connectiviteit over de weg, rail

Figuur 4.5
Regionale concurrentiefactoren in Overijssel

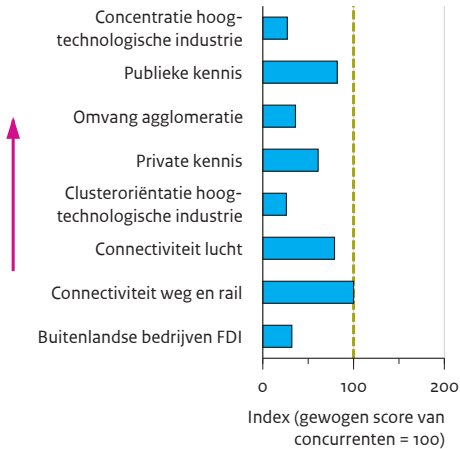
Positie voor alle sectoren



Positie voor technologische industrie



Positie voor hoogtechnologische industrie



- Score (meest recente gegevens over periode 2000 – 2010)
- - - Gewogen score van concurrenten, 2000
- ▲ Toenemende belangrijkheid van concurrentiefactoren

en door de lucht. De concentratie van financiële en zakelijke dienstverlening scoort relatief goed in vergelijking tot de concurrerende regio's. Alleen de publieke kennis en de connectiviteit via het internet scoort Overijssel wel goed.

Als we nader kijken naar de technologische industrie in Overijssel, dan valt op dat de hoeveelheid private kennis en een sterke clusteroriëntatie voor deze sector belangrijker factoren zijn dan voor de overige sectoren in Overijssel. Deze uitkomst is vergelijkbaar met die voor de technologische industrie in Noord-Brabant. In tegenstelling tot Noord-Brabant echter scoort Overijssel niet goed op deze twee factoren. Met name voor de specifieke subsector van hoogtechnologische industrie is concentratie, naast publieke kennis, van belang. De concurrenten in deze subsector scoren beter op beide indicatoren.

Een verklaring voor dit fenomeen is dat de hoogtechnologische industrie in Overijssel sterk geconcentreerd is in Twente. Doordat we in onze analyse de gehele regio Overijssel beschouwen, onderschatten we de hoeveelheid publieke kennis en de concentratie van deze sector in de subregio Twente. In het jaar 2000 was de concentratie van de hoogwaardige technologische industrie in de regio Twente (Hengelo en Enschede samen) 70 procent hoger dan in Overijssel.³ Hoewel dit percentage nog steeds lager ligt dan voor de concurrerende regio's, scoort Twente daarmee toch veel minder slecht. Een tweede reden waarom met name de concentratiemaat wordt onderschat, is dat de regio Twente zich momenteel probeert te specialiseren in enkele nieuwe gebieden van de hoogtechnologische sector (zoals nanotechnologie), waarvoor nog weinig internationaal vergelijkbare economische gegevens beschikbaar zijn. Dit wordt niet goed ondervangen door de gebruikte hoogwaardige technologiesector zoals gedefinieerd door Eurostat (2009).

4.3 De concurrentiepositie van Europese regio's

Beleid om de concurrentiepositie van bedrijven in specifieke sectoren en regio's te bevorderen is maatwerk. Iedere sector en iedere regio heeft zijn eigen markt en daarmee zijn eigen concurrenten. De kenmerken van deze markt bepalen het belang van de verschillende regionale factoren en de score van de concurrenten bepalen de concurrentiepositie van het bedrijfsleven in de eigen regio. De in de vorige paragraaf gepresenteerde ranglijsten zijn dan ook regio- en sectorspecifiek. Het is methodologisch niet mogelijk een ranking van alle regio's te maken. Daarmee zouden we appels en peren vergelijken, namelijk: bedrijven die actief zijn op geheel verschillende (geografische) markten.

In deze paragraaf willen we de benchmark laten zien van andere regio's in Europa. We willen hiermee onderzoeken of:

- (a) bepaalde topregio's op belangrijke factoren beter scoren dan alle andere regio's, en

- (b) hoe deze ranglijsten zich verhouden tot de gepresenteerde ranglijsten van de Nederlandse regio's.

Ter beantwoording van vraag (a) presenteren we de concurrentiepositie van de regio Parijs (Ile-de-France): de grootste Europese regio gemeten in inwonertal. Voor elk van de Nederlandse regionale specialisaties hebben we een vergelijkbare regio elders in Europa geselecteerd (vraag b). De financiële en zakelijke dienstverlening zijn typische specialisaties van de Noordvleugel van de Randstad (de regio's Noord-Holland en Utrecht). Ter vergelijking met de Noordvleugel laten we ook de benchmark zien van de regio rond Frankfurt (Darmstad), een regio die eveneens gespecialiseerd is in de financiële en zakelijke dienstverlening.

De regio Noord-Brabant is gespecialiseerd in de technologische industrie. Daar zetten we de regio rond Milaan (Lombardije) tegenover, die hier eveneens in is gespecialiseerd. Zoals we gezien hebben in de voorgaande hoofdstukken, is de agrarische sector een belangrijke exportsector voor Nederland. We bespreken deze sector voor de regio Zuid-Holland, waar een groot deel van de landbouw is geconcentreerd. We vergelijken deze sector in deze regio met die in de regio Milaan, omdat de agrarische productie ook een substantieel onderdeel uitmaakt van deze grote regio. Naast Milaan kijken we voor de landbouw ook naar de regio Andalusië. Verschillende Nederlandse regio's zoals Twente hebben de ambitie om zich te specialiseren in de hoogtechnologische industrie. Daarom bespreken we ter vergelijking de regio Helsinki en de opkomende regio Boedapest, die beiden gespecialiseerd zijn in de hoogtechnologische industrie.

Figuur 4.6 presenteert de benchmark voor de regio rond Parijs. De Nederlandse en andere Europese regio's zien deze regio gemiddeld genomen als de grootste concurrent; Parijs kan dus op basis hiervan als een Europese topregio worden beschouwd. Niettemin geldt ook voor een regio als Parijs dat het niet op alle onderdelen beter scoort dan de concurrerende regio's. Natuurlijk is Parijs een grote agglomeratie met een goede connectiviteit, maar de regio scoort minder goed dan haar concurrenten op de factoren private kennisontwikkeling, het aantrekken van buitenlandse bedrijven en de hoeveelheid technologische industrie. We zien wel dat Parijs gekenmerkt wordt door een sterke concentratie van financiële en zakelijke dienstverlening. Deze concentratie blijkt kenmerkend voor de grote agglomeraties Parijs en Londen, maar ook voor Noord-Holland en Utrecht, het kerngebied van de Noordvleugel van de Randstad.

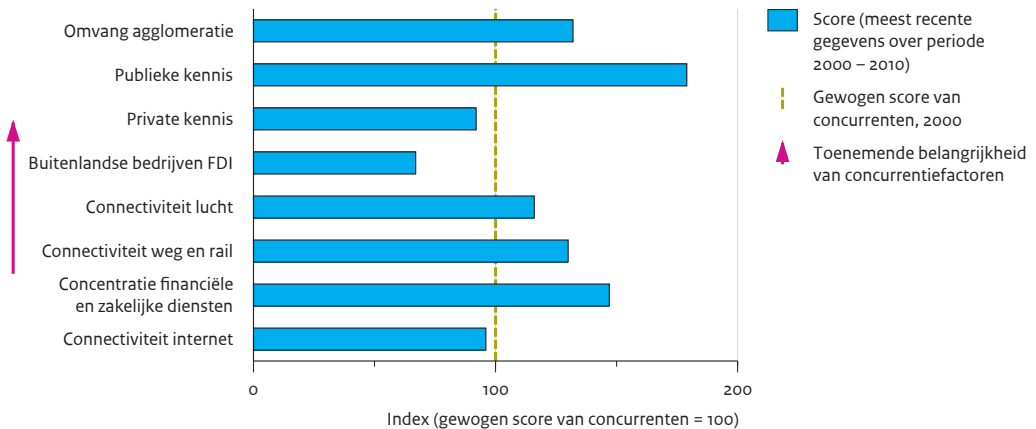
4.3.1 De financiële en zakelijke dienstverlening

De Nederlandse regio's Noord-Holland en Utrecht worden gekenmerkt door een sterke concentratie van de financiële en zakelijke diensten. De regio Frankfurt is gekozen als een regio die voor deze sector internationaal vergelijkbaar is. In figuur 4.7 zijn de benchmark voor de regio Frankfurt en die voor de financiële en zakelijke dienstverlening in deze regio gepresenteerd. De regionale benchmark van de regio rond Frankfurt maakt duidelijk dat de regionale concentratie van de financiële en zakelijke dienstverlening vergelijkbaar is met die in de concurrerende regio's. De regio Frankfurt is wel sterk in het aantrekken van buitenlandse bedrijven en gezien het belang van deze indicator lijkt zij

Figuur 4.6

Regionale concurrentiefactoren in regio Parijs

Positie voor alle sectoren



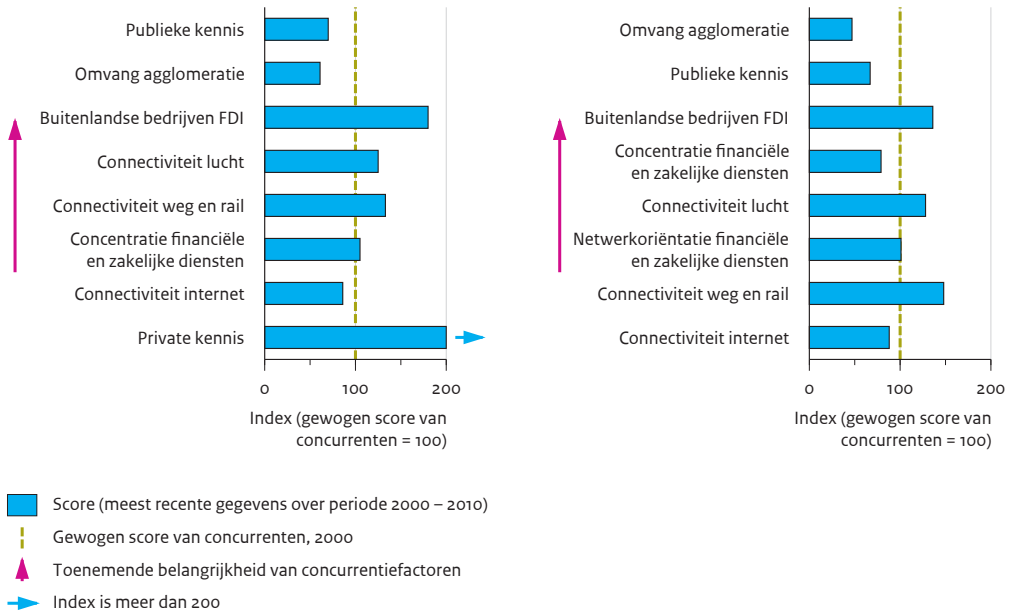
meer op Noord-Holland dan op Utrecht. De regio Frankfurt is, evenals de Nederlandse regio's, kleiner dan haar concurrenten en heeft een goede connectiviteit. Opvallend is het grote belang van de publieke kennis en de lage score van Frankfurt hierop, terwijl de regio zeer sterk is op het gebied van de private kennisontwikkeling en daarin (positief) afwijkt van haar concurrenten.

Als we de financiële en zakelijke dienstverlening in Frankfurt specifiek onder de loep nemen, dan zien we dat het vermogen om buitenlandse bedrijven aan te trekken hier nog belangrijker is dan voor de andere sectoren. Dit is een sterk punt van de regio Frankfurt. De concurrenten binnen de financiële en zakelijke dienstverlening, zoals Luxemburg, Londen en Parijs, zijn echter sterker geconcentreerd. Het belangrijkste verschil met de Nederlandse regio's Noord-Holland en Utrecht is dat deze meer steunen op publieke kennis, terwijl de regio Frankfurt meer steunt op de private kennisontwikkeling. De connectiviteit door de lucht is voor de regio's Frankfurt en Noord-Holland belangrijker dan de connectiviteit over weg en rail, maar niet voor de regio Utrecht. De regio Utrecht wijkt ook af van Frankfurt en Noord-Holland in het grotere belang van internationale netwerken, dat in Frankfurt en Amsterdam meer gediend wordt dan in Utrecht. We concluderen daarom dat Frankfurt en Noord-Holland economisch meer op elkaar lijken dan op de regio Utrecht.

Figuur 4.7
Regionale concurrentiefactoren in regio Frankfurt

Positie voor alle sectoren

Positie voor financiële en zakelijke dienstverlening



4.3.2 De technologische industrie

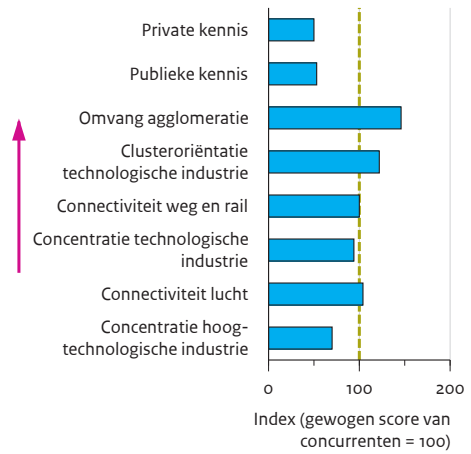
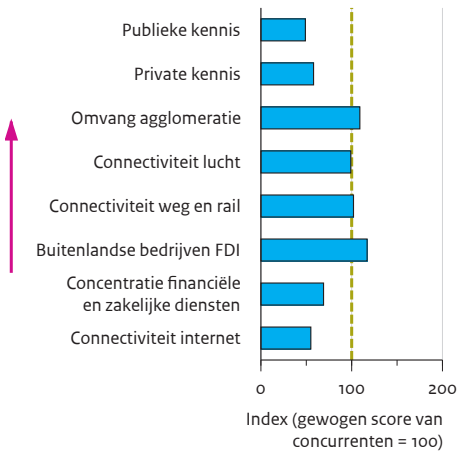
De regio Noord-Brabant is gespecialiseerd in de technologische industrie. Dat geldt ook voor de regio rond Helsinki. Wel is Helsinki actief op een regionaal verschillende markt. Zo bleek in het voorgaande hoofdstuk dat Helsinki niet tot de topconcurrenten van Noord-Brabant behoort. Ook de regio Lombardije rond Milaan is sterk in de technologische industrie; zij is een grotere concurrent van Noord-Brabant dan Helsinki. De regio Helsinki kenmerkt zich met name door een hoge concentratie van technologische bedrijvigheid en is kleiner dan haar belangrijkste internationale concurrenten.

De benchmarks voor alle sectoren in Milaan en Helsinki en de benchmarks voor de technologische industrie in deze regio's zijn weergegeven in figuur 4.8. Voor de concurrentiepositie van Helsinki is kennisontwikkeling zeer belangrijk, waarbij publieke kennis nog net iets belangrijker is dan private kennis. De regio scoort beter op beide kennisfactoren dan haar concurrenten, maar niet uitzonderlijk veel beter. De regio Milaan is eveneens sterk in de technologische industrie. Deze regio is veel groter dan Helsinki, groter dan al haar concurrenten, en beschikt over een goede connectiviteit. Het zwakke punt van de regio Milaan is de lage score op private en publieke kennisontwikkeling.

Figuur 4.8
Regionale concurrentiefactoren in regio's Milaan en Helsinki

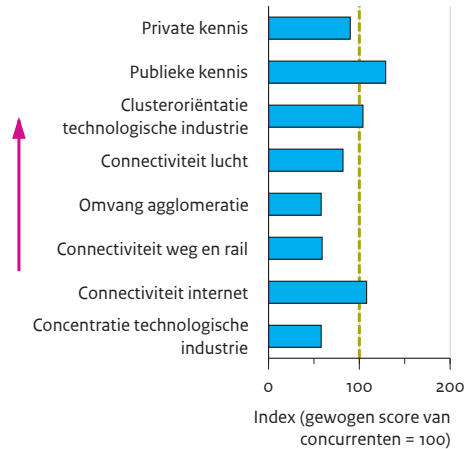
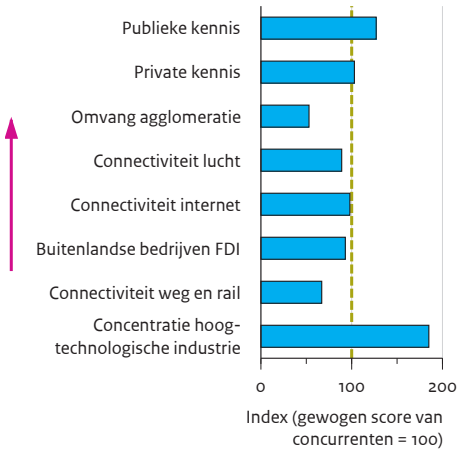
Regio Milaan, positie voor alle sectoren

Regio Milaan, positie voor technologische industrie



Regio Helsinki, positie voor alle sectoren

Regio Helsinki, positie voor technologische industrie



- Score (meest recente gegevens over periode 2000 – 2010)
- - - Gewogen score van concurrenten, 2000
- ▲ Toenemende belangrijkheid van concurrentiefactoren

In de benchmark voor de technologische industrie in Helsinki valt op dat de scores voor private en publieke kennis gelijk zijn aan of beter zijn dan de scores van de concurrenten. De mate van clusteroriëntatie is ongeveer gelijk aan de scores van de concurrenten. De connectiviteit van de regio lijkt de zwakste schakel in de concurrentiepositie van Helsinki te zijn. Dit wordt mede veroorzaakt door de perifere locatie van Helsinki.

De regio Milaan heeft een geheel ander profiel dan Helsinki. De kracht van de technologische sector in de regio Milaan komt met name door de omvang van de regio en de sterke clusteroriëntatie. De regio Noord-Brabant heeft voor deze sector weer een ander profiel dan de hiervoor genoemde twee regio's. Noord-Brabant scoort uitzonderlijk hoog op het punt van de private kennis en redelijk op de publieke kennis en de connectiviteit.

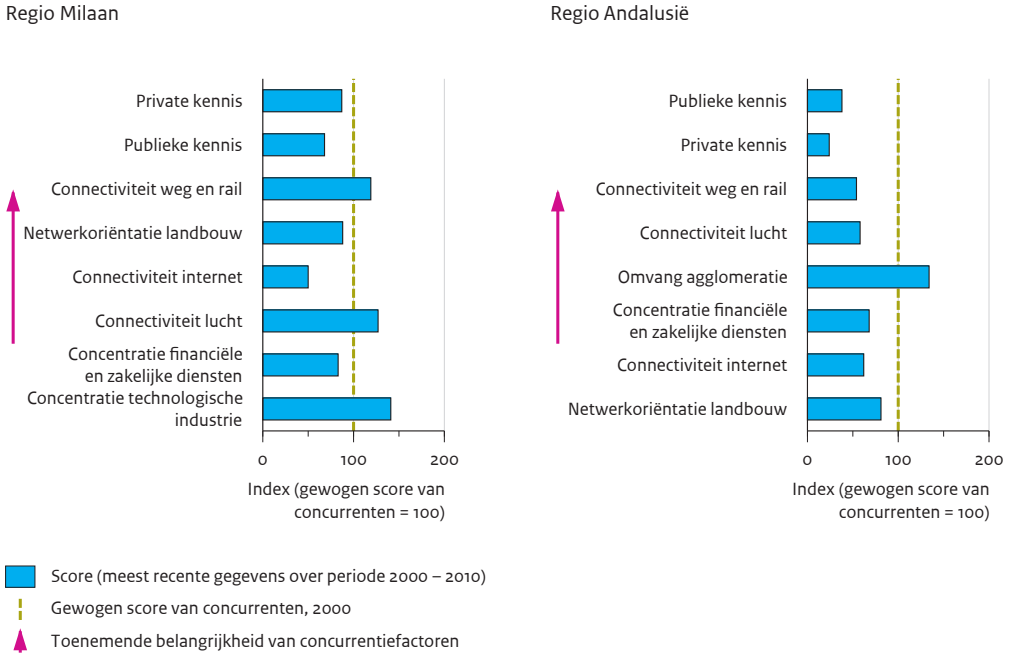
4.3.3 De agrarische sector

De regio's Milaan, Andalusië en Zuid-Holland worden alle drie gekenmerkt door een sterke agrarische sector. Een agrarische sector die nog steeds relatief klein is ten opzichte van de rest van de regionale economieën, maar waarvan de concurrenten in het algemeen kleiner zijn. Doordat de agrarische economie relatief klein is en sterk verschilt van de rest van de economie, wordt de regionale benchmark overheerst door de andere sectoren in de economie. Dit heeft tot gevolg dat de regionale benchmark in de regio's Milaan en Zuid-Holland (zie figuren 4.8 en 4.3) sterk afwijkt van de benchmark voor de agrarische sector in deze regio's (zie figuren 4.9 en 4.3). Voor de concurrentiepositie van de agrarische sector is het dus niet zinvol te kijken naar de regionale benchmark voor alle sectoren gezamenlijk. Daarom laten we in deze paragraaf alleen de benchmarks zien van de agrarische sector in Milaan en Andalusië (figuur 4.9), en niet de gemiddelde benchmark van de gehele regio's.

De kennisfactoren blijken voor alle drie de regio's – Milaan, Andalusië, Zuid-Holland – het belangrijkste kenmerk te zijn voor een gunstige concurrentiepositie in de agrarische sector. Deze score kan ook te maken hebben met de toevallige concentratie van de technologische industrie in de grootste concurrerende agrarische regio's. De landbouwsectoren in deze drie regio's scoren slechter op private kennis dan hun concurrenten. De netwerkoriëntatie van de agrarische sector blijkt eveneens een belangrijke factor te zijn. Van deze drie regio's scoort Zuid-Holland op deze factor het beste ten opzichte van haar concurrenten, alhoewel die score nog steeds minder goed is dan het gemiddelde van *alle* concurrenten. Ook connectiviteit en publieke kennis blijken belangrijk te zijn voor deze sector. Zuid-Holland scoort hier goed op ten opzichte van haar concurrenten, en naar verhouding ook beter dan de agrarische sector in Milaan en Andalusië ten opzichte van hun concurrenten.

Vergelijken we de benchmark van de agrarische sector in Andalusië met die van Zuid-Holland, dan valt op dat we hier te maken lijken te hebben met een andere vorm van landbouw. De glastuinbouw in Zuid-Holland concurreert weliswaar met de landbouw in Andalusië, maar de score van de twee regio's ten opzichte van hun concurrenten is geheel anders. Andalusië scoort laag op kennisfactoren en connectiviteit, terwijl Zuid-

Figuur 4.9
Regionale concurrentiefactoren en positie voor landbouw



Holland daar juist goed op scoort. Het is opvallend dat clusteroriëntatie in geen van deze regio's belangrijk is voor de concurrentiepositie van de agrarische sector; dit in tegenstelling tot netwerkoriëntatie, die juist zeer belangrijk blijkt.

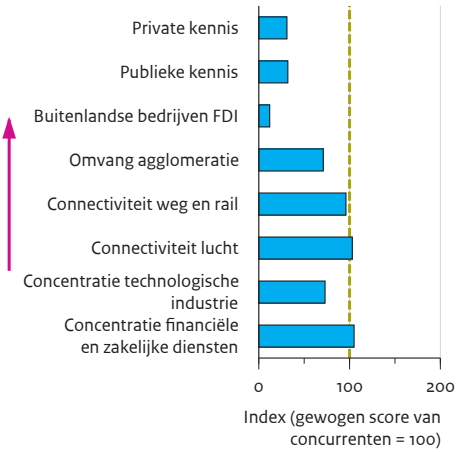
4.3.4 De hoogtechnologische industrie

Hoewel de ambitie daarvoor vaak wordt uitgesproken (onder andere in Twente), zijn er geen Nederlandse regio's die gespecialiseerd zijn in de hoogtechnologische industrie. We bekijken daarom twee internationale regio's die wél gespecialiseerd zijn in de hoogtechnologische productie: Helsinki en Boedapest. De benchmarks van deze regio's zijn weergegeven in figuur 4.10. Beide regio's hebben een sterke technologische productie, maar zijn met name sterk in het hoogtechnologische segment. Boedapest is een voorbeeld van een opkomende centrale Oost-Europese economie met een sterke hoogtechnologische sector. De benchmark van deze regio valt op door de ten opzichte van de concurrentie redelijk goede connectiviteit, de zeer sterke specialisatie in hoogtechnologische bedrijvigheid en de relatief zwakke scores op kennisontwikkeling en het aantrekken van buitenlandse bedrijven.

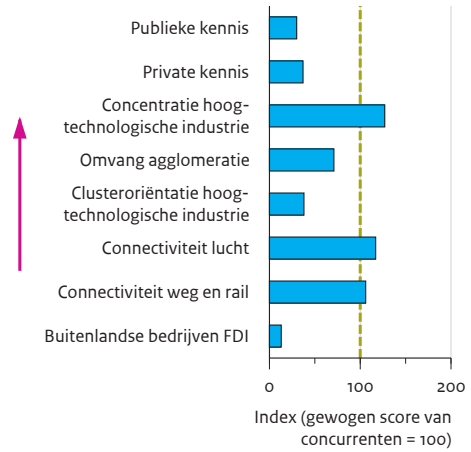
Figuur 4.10

Regionale concurrentiefactoren in regio's Helsinki en Boedapest

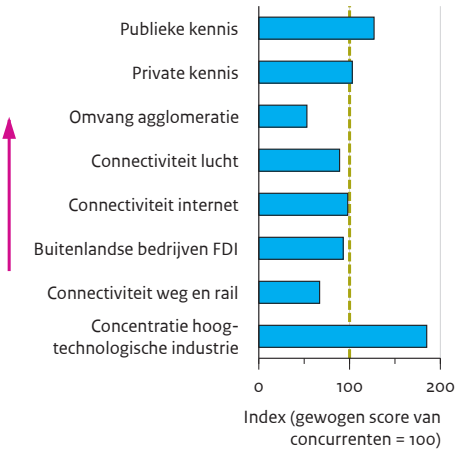
Regio Boedapest, positie voor alle sectoren



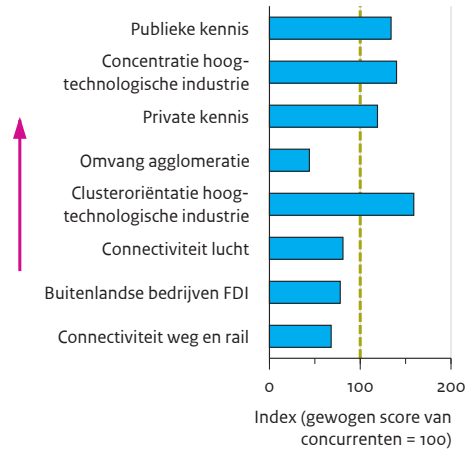
Regio Boedapest, positie voor hoogtechnologische industrie



Regio Helsinki, positie voor alle sectoren



Regio Helsinki, positie voor hoogtechnologische industrie



- Score (meest recente gegevens over periode 2000 – 2010)
- - - Gewogen score van concurrenten, 2000
- ▲ Toenemende belangrijkheid van concurrentiefactoren

Voor de benchmark van de hoogtechnologische sector in Boedapest en Helsinki valt op dat, naast private en publieke kennis, de concentratie van de hoogtechnologische industrie het belangrijkste kenmerk voor de concurrentiepositie is. De spillovers tussen dezelfde typen industrieën blijken dus belangrijk te zijn binnen deze sector. Naast concentratie van de industrie blijkt het ook van belang te zijn een industriële clusteroriëntatie van toeleverende bedrijven te hebben. Helsinki scoort erg goed op de concentratiemaat, de kennisintensiteit en de maat voor clusteroriëntatie, terwijl Boedapest voor deze factoren alleen goed scoort op de geografische concentratie van de sector. De volgorde van belangrijkheid van de factoren is bij benadering gelijk voor deze twee regio's en voor de hoogtechnologische sector in Overijssel (Twente). Het belang van deze factoren voor de hoogtechnologische sectoren blijkt dus robuust te zijn over de regio's.

4.4 Regionale interactie en netwerken

Beleid gericht op het versterken van de concurrentiepositie van typen bedrijvigheid in regio's moet niet alleen rekening houden met belangrijke factoren in de regio zelf, maar ook met de interactie van een sector met andere sectoren in de economie en met sectoren in andere regio's. Het belang van andere sectoren dan de eigen sector is nagegaan in de benchmarkanalyse, en wordt daar gemeten via de indicator 'concentratie' van de desbetreffende sector. Kennis, zowel privaats als publiek, is een belangrijke concurrentiefactor voor de meeste sectoren en regio's. De financiële en zakelijke dienstverlening is vaak van belang voor andere sectoren. Hiernaast is een concentratie van de technologisch hoogwaardige sectoren vaak van belang voor deze sector zelf.⁴

Een concentratie van de financiële en zakelijke dienstverlening is niet alleen belangrijk voor andere sectoren, maar ook voor de sector zelf. Dit bleek uit de benchmark voor deze sector in Utrecht en Noord-Holland. Dit betekent dat deze sector gekenmerkt wordt door zogenaamde agglomeratie-effecten: een sterkere concentratie van deze sector maakt hem competitiever ten opzichte van andere sectoren, waardoor deze zal groeien, nog meer geconcentreerd raakt en nog competitiever wordt. Tegelijkertijd blijft de financiële en zakelijke dienstverlening ook van belang voor andere sectoren, en is er dus een sterke vraag naar deze sector in andere regio's. De verdere ontwikkeling van de Zuidas lijkt erop te wijzen dat de financiële en zakelijke dienstverlening zich, al dan niet versterkt door het beleid, meer gaat concentreren in de Noordvleugel van de Randstad. Het goed bereikbaar zijn van de Zuidas is in dat geval niet alleen van belang voor de financiële en zakelijke dienstverlening aldaar, maar ook voor de bedrijvigheid in de regio's daarbuiten.

Naast het algemene belang dat een, voor de meeste sectoren ondersteunende, financiële en zakelijke dienstverlening zich in de nabijheid bevindt, zijn er ook andere afhankelijkheden tussen sectoren. Een voorbeeld hiervan is het belang van een concentratie van technologische industrie voor de concurrentiepositie van die sector. Dit is het geval in vrijwel alle regio's en wijst op positieve spillovers binnen deze sector:

technologische bedrijven profiteren van elkaar. Deze positieve spillovers blijken ook te bestaan voor de financiële en zakelijke dienstverlening in bijvoorbeeld Noord-Holland. Ook voor deze afhankelijkheden tussen sectoren geldt dat een goede bereikbaarheid tot een naburige regio een alternatief kan zijn voor het ontbreken van een sector in de eigen regio.

De interactie-effecten tussen regio's via een goede bereikbaarheid kunnen zeer belangrijk zijn voor de concurrentiepositie van de bedrijvigheid in verschillende regio's. Zij komen echter niet direct naar boven in een benchmarkanalyse. Voor een overzicht van het grotere geheel en het trekken van de juiste beleidsconclusies is het dus van belang de resultaten te interpreteren voor meerdere regio's en sectoren, evenals hun relatie.

Noten

- 1 Alle regio's worden meegenomen in de bepaling van het belang van een factor. De in hoofdstuk 3 gepresenteerde mate van concurrentie bepaalt de weging van de factor per regio.
- 2 De factoren zijn samengevoegd door het gemiddelde van de gestandaardiseerde factoren te nemen. De individuele factoren zijn gestandaardiseerd op basis van het gemiddelde.
- 3 Deze hogere concentratie is vrij constant over de tijd. In 2008 lijkt Twente weliswaar iets meer op het gemiddelde van Overijssel, maar de hoogwaardige technologiesector blijft veel meer geconcentreerd in Twente dan in Overijssel. De daling in Twente wordt veroorzaakt door het vertrek van één groot bedrijf. Bron: cijfers over het aantal banen in deze regio volgens LISA (meerdere jaren).
- 4 Het belang van verbanden tussen de verschillende sectoren staat ook centraal in de recente 'quick scan' over regionaal beleid van de OECD (2010). Naast een sterkere focus op comparatieve voordelen van de Nederlandse regio's wordt in die studie meer aandacht gevraagd voor synergie-effecten tussen sectoren en regio's.

Verklarende woordenlijst

Begrip	Toelichting
Agglomeratie-omvang	Een combinatie van de bevolking in de regio, de actieve beroepsbevolking en de bevolkingsdichtheid.
Agglomeratie-voordelen	De voordelen die samenhangen met de grootte van een agglomeratie of regio en die neerslaan in een hogere productiviteit van bedrijven en een grotere welvaart door een groter aanbod aan faciliteiten en goederen. Deze voordelen kunnen veroorzaakt worden door concentratie (spillovers tussen gelijksoortige bedrijven), clusteroriëntatie (spillovers tussen gerelateerde bedrijven) of de grootte van de markt die wordt bepaald door de connectiviteit/geografische bereikbaarheid.
Agrarische sector	Zie landbouw.
Benchmark	Vergelijkende studies die regio's en steden ranken op prestatiepunten, locatiefactoren en vestigingscondities.
Regio Boedapest	De Europese NUTS-2-regio Közép Magyarorszag, waarbinnen Boedapest de grootste stad is.
Brainport	De Brainport-regio is een concentratie van technologische bedrijvigheid, kennis- en researchinstellingen in een straal van ongeveer 40 kilometer rond Eindhoven. In dit beleidsmatig concept wordt verondersteld dat deze concentratie mede is gebaseerd op een sterke clusteroriëntatie met veel toeleveranciers in de buurt van grote klanten.
Buitenlandse bedrijven (FDI)	Het totaal aantal bedrijven in buitenlandse handen in een regio als percentage van het aantal bedrijven in diezelfde regio.
Regionaal/ binnenlands product	De waarde van de productie in een regio. Dit is gelijk aan het inkomen (winst, loon en kapitaalinkomen) in de regio.
Cluster	Een cluster is een (industriële) complex van bedrijven dat met elkaar samenhangt door de onderlinge leveringen van producten of diensten.
Complementaire diensten	Diensten die van belang zijn voor het maken van andere diensten of producten.
Concentratie	De concentratie van een type bedrijvigheid in een regio ten opzicht van het gemiddelde in Europa (locatiequotiënt).
Clusteroriëntatie	Het aandeel van een product dat daadwerkelijk in de eigen regio is gemaakt. Met andere woorden, de mate waarin toeleveranciers uit dezelfde regio komen (<i>backward linkage</i>).
Waargenomen concurrentie	De marktpositie van bedrijven uit andere regio's op markten die voor een bedrijf uit een bepaalde regio belangrijk zijn. Deze marktpositie wordt gemeten met het marktaandeel. Het belang van een markt wordt gemeten met het exportaandeel van deze markt.
Internationale concurrentiekracht	De positie van bedrijven binnen een sector uit een regio ten opzichte van de concurrenten en op alle verschillende deelmarkten in de wereld. Deze positie is bepaald door het eigen marktaandeel op deze markten in relatie tot het marktaandeel van de concurrent.
Concurrent	Ieder bedrijf dat dezelfde producten maakt, is een concurrent.

Begrip	Toelichting
Connectiviteit spoor en weg	Geografische bereikbaarheid over de weg en het spoor. Het gaat hierbij om de bereikbaarheid van de bevolking in alle andere regio's gewogen door de reistijd.
Connectiviteit lucht	Geografische bereikbaarheid door de lucht.
Connectiviteit internet	Aantal breedbandverbindingen.
Financiële en zakelijke dienstverlening	Financiële bemiddeling, verzekeringen, pensioenfondsen, ICT-diensten, onderzoek en ontwikkeling en overige zakelijke diensten.
Regio Frankfurt	De Europese NUTS-2-regio Darmstad, waarin Frankfurt de grootste stad is.
Greenports	De greenports zijn een beleidsmatig concept waarin concentraties van agrarische bedrijven met kennisinstellingen en toeleveranciers worden verondersteld die alle sterk met elkaar verbonden zijn. Er worden vijf greenports onderscheiden: glastuinbouw in Greenport Westland - Oostland (Zuid-Holland), greenport Venlo, sierteelt in Greenport Aalsmeer, bloembollen in de Greenport Duin en Bollenstreek, en de boom- en heesterteelt in Boskoop. In deze studie richten wij ons met name op de landbouw in Zuid-Holland.
Regio Helsinki	De Europese NUTS-2-regio Etela Suomi waarbinnen Helsinki de grootste stad is.
Hoogtechnologische industrie	De industrie die internationaal wordt geclassificeerd als <i>high-tech knowledge intensive manufacturing</i> (Eurostat 2009). Deze beslaat de productie van computers, kantoorapparatuur, radio, televisie, communicatieapparatuur, medische en optische apparatuur.
Intermediaire goederen en diensten	Goederen en diensten die gebruikt worden in het productieproces van bedrijven.
Laagtechnologische industriesector	De industrie die internationaal wordt geclassificeerd als <i>medium low-tech knowledge intensive manufacturing</i> (Eurostat 2009). Deze beslaat de productie van rubber en plastic producten, scheepsbouw, metalen, gefabriceerde producten, petroleumraffinage, drukkerijen, textiel en kleding, voedingsmiddelen, drank, tabak, hout en meubels.
Landbouw	Akkerbouw, tuinbouw, bosbouw, veehouderij en visserij.
Mainports	Een beleidsmatig concept van de Luchthaven Schiphol en de Haven van Rotterdam: De twee logistieke centra van Nederland verbinden overzeese herkomsten met Europese bestemmingen.
Regio Milaan	De Europese NUTS-2-regio Lombardije, waarbinnen Milaan de grootste stad is.
Mijnbouw, gas- en olie-winningssector	Mijnbouw van kolen, uranium, metaal en andere mineralen en de ruwe olie- en gaswinning.
Marktgebied	Het gebied waar een bedrijf uit een bepaalde sector zijn producten afzet.
Netwerkoriëntatie	De mate waarin sectoren gebruik maken van het beschikbare internationale netwerk van toeleveranciers. Hierbij wordt rekening gehouden met de grootte van een regio en de afstand tot deze regio.
Overige marktdienstensector	Post en telecommunicatie, vastgoed en machineverhuur.
Overige niet-marktdienstensector	Overheidsdiensten, defensie, onderwijs, zorg, sanitaire voorzieningen, recreatie cultuur en sport.

Begrip	Toelichting
Plaatsgebonden beleid	Het internationale begrip <i>place based policy</i> beschrijft het op de regio toegespitste beleid dat regionale en nationale ontwikkeling bevordert. Dit heeft de laatste jaren veel aandacht binnen het Europese (cohesie) beleid en binnen de Wereldbank.
Private kennis	Een combinatie van het aandeel patenten per hoofd van de bevolking en de uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling door het bedrijfsleven.
Productiviteit	De hoeveelheid productie uitgedrukt in de waarde-eenheid per arbeider.
Publieke kennis	Een combinatie van het aandeel wetenschappelijk afgestudeerden in Europa, aandeel afgestudeerden in de bèta-vakken in Europa, investeringen per student en de kwaliteit van universiteiten.
Regionale specialisatie	De mate waarin een regio zich heeft toegelegd op de productie van bepaalde goederen. Dit is gemeten als de Theil-coëfficiënt over de concentratie in verschillende sectoren in de regio.
Technologische industriesector	De industrie die internationaal wordt geclassificeerd als <i>medium high-tech knowledge intensive manufacturing</i> (Eurostat 2009). Dit beslaat de productie van machines en gereedschap, chemische producten, elektrische apparaten, motoren, auto's en transportmiddelen.

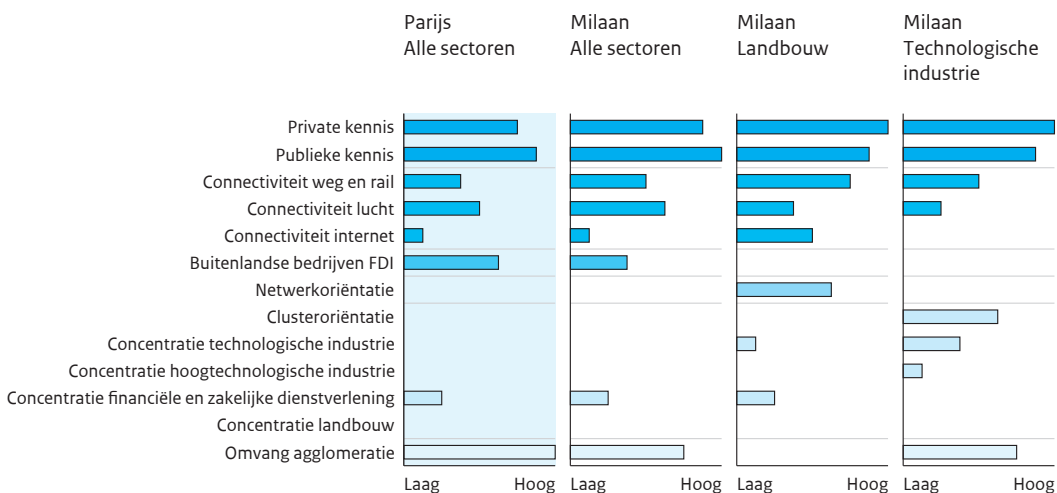
Bijlagen

Bijlage 1: Slimme gebiedsgerichte en sectorale beleidsopties in enkele buitenlandse regio's

Voor de internationale regio-sectorcombinaties buiten Nederland, weergegeven in figuur B.1, is kennisontwikkeling een belangrijke factor. In dit geval is de private kennisontwikkeling voor de financiële en zakelijke dienstverlening in Frankfurt de uitzondering. Voor deze sector in deze regio is private kennisontwikkeling niet belangrijk voor de concurrentiepositie. Net zoals voor de Nederlandse regio's is in het algemeen ook de connectiviteit over de weg, de rail en door de lucht een belangrijke factor. Het relatieve belang van deze connectiviteitsfactoren ten opzichte van elkaar en andere factoren verschilt echter weer voor iedere regio-sectorcombinatie. Dit geldt ook voor de verschillende cluster- en concentratiemaatstaven.

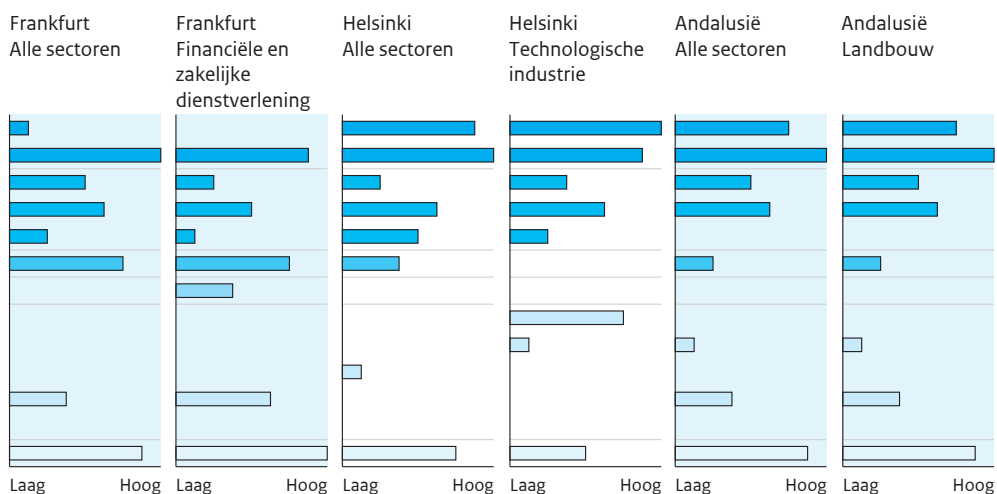
Figuur B.1

Belang van concurrentiefactoren voor regio-sectorcombinaties in buitenlandse regio's



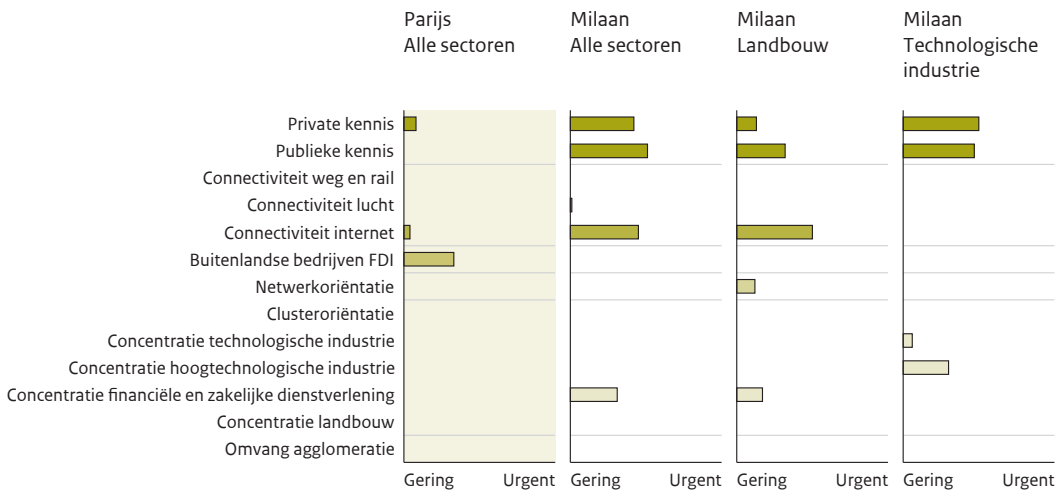
De gebiedsgerichte beleidsopties voor de onderzochte buitenlandse regio's zijn weergegeven in figuur B.2. Deze regio's zijn geselecteerd omdat ze overeenkomsten hebben met de onderzochte Nederlandse regio's en (top)sectoren. Het overheersende beeld dat naar voren komt uit de beleidsopties voor deze internationale regio's, is het regio- en sectorspecifieke karakter van de beleidsopties. De beleidsopties voor de regio Milaan verschillen bijvoorbeeld voor de landbouw of de technologische industrie – beide sectoren waarin Milaan is gespecialiseerd. Alhoewel topregio's als Parijs en Milaan goed scoren op veel indicatoren, is het ook opvallend dat er nog steeds verbeterpunten zijn. Het is dus niet zo dat enkele Europese regio's beter zijn dan al hun concurrenten. Het laat ook zien dat de Nederlandse regio's, gepresenteerd in figuur 2 van de Bevindingen, vaak relatief goed scoren.

Uit figuur B.2 is wel op te maken dat de sterke regio's Parijs, Helsinki en Frankfurt nergens veel slechter in scoren dan hun concurrenten. Er zijn immers geen lange staafjes in de figuur. Dit in tegenstelling tot Milaan, dat – net zoals veel van de Nederlandse regio's – niet sterk scoort op de private kennisontwikkeling.



Figuur B.2

Aandachtspunten voor regio-sectorcombinaties in buitenlandse regio's



Frankfurt
Alle sectoren

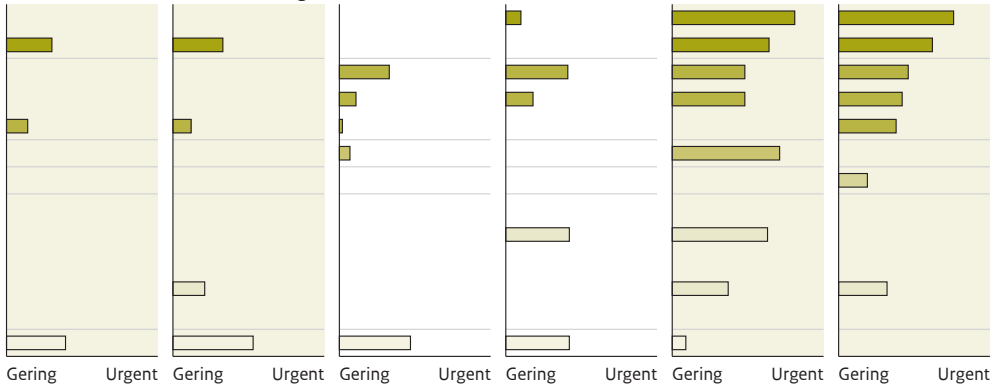
Frankfurt
Financiële en
zakelijke
dienstverlening

Helsinki
Alle sectoren

Helsinki
Technologische
industrie

Andalusie
Alle sectoren

Andalusie
Landbouw



Bijlage 2: De positie van Amsterdam en de Randstad in een aantal benchmarkstudies

1. De 'European Cities Monitor'(ECM) is een onderzoek van het bedrijf Cushman & Wakefield. Dit onderzoek is gebaseerd op de perceptie van managers van 500 bedrijven, over het vestigingsklimaat van 34 Europese steden. Amsterdam zakte in 2009 van de zesde naar de achtste plaats en staat nu tussen München en Berlijn. Londen en Parijs vormen al jaren de top. Net zoals in de 'Quality of Life Survey'(zie hierna) spelen Duitse en Zwitserse steden hier een belangrijke rol, en Amsterdam staat dan ook in een middengroep samen met Frankfurt, Brussel, München, Geneve en Zurich. Volgens ECM lijkt Amsterdam te profiteren van de concentratietendens die veel bedrijven doormaken. De geografische ligging in Europa is dan gunstig, de vliegverbindingen zijn goed en ook andere aspecten van het vestigingsklimaat lijken in orde.
2. De 'Quality of Life Survey' van Mercer Human Resource Consultants is een gezaghebbend internationaal vergelijkend onderzoek, dat is ontworpen om internationale bedrijven te voorzien van vestigingsinformatie. Deze informatie wordt verstrekt op basis van een vragenlijst, die wordt verspreid onder multinationals en lokale experts. Er zijn ongeveer veertig criteria, die zijn onderverdeeld in diverse categorieën: politiek en recht, economie, vrijheid, gezondheid en milieu, onderwijs, publieke diensten en infrastructuur, recreatie en vrije tijd, consumentengoederen, huizenmarkt en klimaat. Amsterdam scoort bovengemiddeld en stond in 2009 op de dertiende plaats. Opvallend is wederom het grote aantal Zwitserse en Duitse steden in de top 10: naast Zurich ook Geneve, Düsseldorf, München, Frankfurt, Berlijn en Bern.
3. Een vergelijkbare index, de 'Monocle Quality of Life Cities Index' wordt opgesteld door het tijdschrift *Monocle*. In deze index wordt veel aandacht besteed aan media, innovatie, publieke ruimte en ecologie als belangrijke aspecten van het stedelijk leven. Net als bij de survey van Mercer bestaat de top voor een groot deel uit middelgrote West-Europese steden. Scandinavië doet het hier beter, met Kopenhagen net achter Zurich op de tweede plaats, gevolgd door Stockholm en Helsinki. In 2008 veroverde Amsterdam als nieuwkomer nog de achttiende plaats, maar in 2009 zakte de stad drie plaatsen op de lijst.
4. De 'Global Power City Index'(GPC-index) wordt uitgebracht door het Institute for Urban Strategies in Japan. Voor deze index zijn 35 belangrijke steden geselecteerd en beoordeeld op zeven lokale dimensies (economie, research & development, culturele interactie, leefbaarheid, ecologie, bewoners en bereikbaarheid) en vier internationale dimensies (managers, onderzoekers, artiesten en bezoekers). Het Institute for Urban Strategies valideert zijn uitkomsten aan de expertopinions van de professoren Peter Hall, Allen Scott, Saskia Sassen en Peter Nijkamp. New York,

Londen, Parijs en Tokyo vormen de top 4. Amsterdam zit in de subtop (met in 2009 een achtste plek, en in 2010 een zevende), samen met Madrid, Zurich, Berlijn en Wenen, en scoort vooral hoog op leefbaarheid.

5. De Amsterdam City Index heeft een vergelijkbaar complexe opzet als de GPC-index. Zes thema's die bestaan uit tien subthema's vormen, alle met een ander gewicht, de totaalscore. De Amsterdamse economie, speciaal die van de binnenstad, wordt uitgedrukt in een eindindex. In 2009 was die 112, een stabilisatie ten opzichte van 2008. Er is geen vergelijking met andere steden, maar Amsterdam wordt dus wel bezien door de tijd.
6. In de studie Competitive European Regions van de Britse organisatie Communities and Local Development (gepubliceerd in 2004) werden Europese steden met elkaar vergeleken. Gebaseerd op de 'Healey and Baker European Cities Monitor' (gevoed door expertopinion) is de volgorde van 'the best cities to locate business': Londen, Parijs, Frankfurt, Brussel, Amsterdam. Amsterdam scoort vooral hoog op internationale toegankelijkheid, gekwalificeerd personeel en toegang tot markten.
7. Inforegios bekeek met de European Urban Audit (versie van 2007) 321 steden en richtte zich via een telefonische, representatieve enquête op de perceptie van inwoners over de 'quality of life' in hun stad. Er is gekeken naar de kansen op werk (Amsterdam op plaats 7, Rotterdam op plaats 10), kosten van huisvesting (Amsterdam 26, Rotterdam 13), veiligheid (Amsterdam 9, Rotterdam 22), properheid (Amsterdam 23, Rotterdam 25), openbaar vervoer (Amsterdam 11, Rotterdam 12), luchtverontreiniging (Amsterdam 11, Rotterdam 17), integratie van immigranten (Amsterdam 26, Rotterdam 27) en gevoel van tevredenheid (Amsterdam 17, Rotterdam 21). Er is geen algemene indicator opgesteld.
8. De European Regional Innovation Scoreboard (versie van 2006) van het innovatiebeleid initiatief PRO INNO van de Europese Commissie richtte zich, in lijn met de Lissabonstrategie, vooral op de kenniseconomie. De hoogst geklasseerde Nederlandse regio is Eindhoven (dertiende plaats), na regio's als Stockholm, Helsinki, Parijs en Praag. De Noordvleugel van de Randstad staat niet in de top 50.
9. De Randstad Monitor van TNO geeft een interessant en vrij volledig beeld van de economische ontwikkelingen van de Noordvleugel van de Randstad in vergelijking met een aantal andere Europese stedelijke regio's. De monitor vertilt zich niet aan een totaalindicator. Enkele recente uitkomsten zijn: met de toename van het bruto regionaal product reikt de Randstad in 2008 naar een vijfde positie; de werkloosheid is op een relatief laag niveau gekomen; de uitgaven aan R&D zijn over de jaren 1995-2006 teruggelopen als percentage van het bruto regionaal product; met patentaanvragen scoort Randstad Holland betrekkelijk laag; Amsterdam heeft in 2009 de positie in de subtop van de aantrekkelijkste vestigingsplaatsen opgegeven (en komt op de achtste positie).

10. De recente EU Regional Competitiveness Index (RCI), opgesteld in opdracht van de Europese Unie, meet de concurrentiekracht van Europese regio's voor de 27 EU-lidstaten. De concurrentiekracht is uitgewerkt in drie pijlers. De eerste pijler bevat basiskenmerken, die worden onderverdeeld in instituties, macro-economische stabiliteit, infrastructuur, gezondheid en kwaliteit van onderwijs. De tweede pijler bestaat uit kenmerken die van belang zijn voor een versterking van de concurrentiepositie van een regio. Deze pijler bevat: leren (hoge opleidingen en training), arbeidsmarktefficiëntie en marktgrootte. Factoren die in de derde pijler thuishoren, leiden tot de meest vergaande ontwikkeling van de regionale economie. Deze factoren zijn technologische paraatheid, hoogontwikkelde zakelijke dienstverlening en innovatie. De factoren in de drie pijlers zijn aan de hand van literatuur vertaald naar meetbare variabelen, die op hun beurt zijn gebruikt in de analyse. De subscores voor elke pijler worden berekend als een gemiddelde van de gebruikte indicatoren.
11. De drie pijlers samen vormen de totale RCI-score. Deze wordt gecorrigeerd voor het verschil in de mate van economische ontwikkeling tussen regio's. Nederlandse regio's scoren goed op concurrentiekracht. Utrecht staat boven aan de lijst. Daarnaast staan de regio's Noord Holland en Zuid Holland op een derde respectievelijk vijfde plaats. Dit komt waarschijnlijk doordat in deze index veel waarde wordt gehecht aan de economische ontwikkeling van een land of regio. Daarom scoren regio's in rijke landen hoog in de regionale ranglijst.

Literatuur

- Annoni, P. & K. Kozovska (2010), *EU Regional Competitiveness Index 2010*, JRC Scientific and Technical Report, Ispra: JRC-IPSC.
- Audretsch, D.B. & M.P. Feldman (1996), 'R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production', *The American Economic Review* 86: 630-640.
- Barca, F. (2009), *An agenda for a reformed cohesion policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations*, Independent report prepared at the request of the Commissioner for regional Policy, Brussels: European Commission.
- Barca, F., P. McCann & A. Rodriguez-Pose (2012), 'The case for regional development intervention: place-based versus place-neutral approaches', *Journal of Regional Science* (te verschijnen).
- Baldwin, R. & C. Wyplosz (2009), *The economics of European integration*, London: McGraw-Hill.
- Bartik, T.J. (2005), 'Solving the problems of economic development incentives', *Growth & Change* 36: 139-166.
- Beaudry, C. & A. Schiffauerova (2009), 'Who's right, Marshall or Jacobs? The localization versus urbanization debate', *Research Policy* 38: 318-337.
- Begg, I. (1999), 'Cities and competitiveness', *Urban Studies* 36: 795-810.
- Bijleveld, P. (2008), *Innovatiegedreven regionale ontwikkeling in Oost-Nederland*, Lectorale rede, Saxion Hogeschool Enschede.
- Boddy, M. (1999), 'Geographical economics and urban competitiveness: a critique', *Urban Studies* 36: 811-842.
- Boschma, R. (2004), 'Competitiveness of regions from an evolutionary perspective', *Regional Studies* 38: 1001-1014.
- Boxwell, R.J. (1994), *Benchmarking for competitive advantage*, New York: McGraw-Hill.
- Brakman, S., H. Garretsen & C. van Marrewijk (2009), *The new introduction to geographical economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Brakman, S. & P. van Bergeijk (2010), *The gravity model in international trade: advances and applications*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Brenner, T. (2004), *Local Industrial Clusters. Existence, emergence and evolution*, London en New York: Routledge.
- Brienen, M., M. Burger & F.G. van Oort (2010), 'The geography of Chinese and Indian greenfield investments in Europe', *Eurasian Geography and Economics* 51: 254-273.
- Bristow, G. (2005), 'Everyone's a "winner": problematising the discourse of regional competitiveness', *Journal of Economic Geography* 5: 285-304.
- Bristow, G. (2010), 'Resilient regions: re-"place"ing regional competitiveness', *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 3: 153-167.
- Bröcker J. (1998) 'Operational Spatial Computable General Equilibrium Modelling', *Annals of Regional Science* 32: 367-387.

- Brulhart, M. & N.A. Mathys (2008), 'Sectoral agglomeration economies in a panel of European regions', *Regional Science and Urban Economics* 38: 1045-1068.
- Budd, L. & A.K. Hirmis (2004), 'A conceptual framework for regional competitiveness', *Regional Studies* 38: 1015-1028.
- Camagni, R. (2002), 'On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading?' *Urban Studies* 39: 2395-2411.
- Combes, P.P. & H. Overman (2004), 'The spatial distribution of economic activities in the European Union', pp. 2845-2909 in: J.V. Henderson & J.F. Thisse (eds.), *Handbook of regional and urban economics: cities and geography*, Amsterdam: Elsevier.
- Combes, P.P., G. Duranton & L. Gobillon (2008), 'Spatial wage disparities: sorting matters!', *Journal of Urban Economics* 63: 723-742.
- Cooke, P., H.J. Braczyck & M. Heidenreich (2004), *Regional innovation systems*, London: Routledge.
- Dall'Erba, S. & J. Le Gallo (2008), 'Regional convergence and the impact of European structural funds over 1989-1999: A spatial econometric analysis', *Papers in Regional Science* 87: 219-244.
- Duranton, G. & D. Puga (2005), 'From sectoral to functional urban specialization', *Journal of Urban Economics* 57: 343-370.
- Ellison, G & E.L. Glaeser (1997), 'Geographic concentration in US manufacturing industries: a dartboard approach', *Journal of political Economy* 105: 889-927.
- Eurostat (2009), 'High-technology and knowledge based services aggregations based on NACE Rev. 2', http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/htec_esms_an3.pdf.
- Farole, T., A. Rodriguez-Pose & M. Storper (2012), 'Cohesion policy in the European Union: growth, geography, institutions', *Journal of Common Market Studies* (te verschijnen).
- Frenken, K., J. Hoekman & F. van Oort (2007), *Towards a European Research Area*, Rotterdam/Den Haag: NAi publishers/RPB.
- Gardiner, B., R. Martin & P. Tyler (2004), 'Competitiveness, productivity and economic growth across the European regions', *Regional Studies* 38: 1045-1067.
- Geerdink, C. (2010), *Economic development. Games of Competition and Cooperation*, Proefschrift, Universiteit Twente.
- Glaeser, E.L. (2001), *The economics of location-based tax incentives*, Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper no. 1932, Cambridge Mass.
- Glaeser, E.L. (2008), *Cities, agglomeration and spatial equilibrium*, Oxford: Oxford University Press.
- Groot, H.L.F. de, J. Poot & M.J. Smit (2009), 'Agglomeration, innovation and regional development: theoretical perspectives and meta-analysis', pp. 256-281 in: R. Capello & P. Nijkamp (eds.), *Handbook of regional growth and development theories*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Hayter, R. (1997), *The dynamics of industrial location: the factory, the firm and the production system*, Chichester: John Wiley.
- Helsey, R.W. & W.C. Strange (2002), 'Innovation and Input Sharing', *Journal of Urban Economics* 51: 25-45.

- Hessels, M. (1992), *Locational dynamics of business services. An intrametropolitan study on the Randstad Holland*, Amsterdam: The Royal Dutch Geographical Society.
- Huggins, R. (2010), 'Regional competitive intelligence: benchmarking and policy-making', *Regional Studies* 44: 639-658.
- Jacobs, W., H. Koster & F. van Oort (2011), 'Regional start-ups of knowledge-intensive business services and proximity to MNE's', Paper presented at the North-American Regional Science Conference, Miami.
- Keeble, D. & L. Nachum (2002), 'Why Do Business Service Firms Cluster? Small Consultancies, Clustering and Decentralisation in London and Southern England', *Transactions of the Institute of British Geographers* 27: 1-24.
- Kitson, M., R. Martin & P. Tyler (2004), 'Regional competitiveness: an elusive yet key concept?', *Regional Studies* 38: 991-1000.
- Krugman, P.R. (1991), *Geography and trade*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Krugman, P.R. (1996), 'Making sense of the competitiveness debate', *Oxford Review of Economic Policy* 12: 17-25.
- Malecki, E.J. (2007), 'Cities and regions competing in the global economy: knowledge and local development policies', *Environment & Planning C* 25: 638-654.
- Manshanden, W. (1996), *Zakelijke diensten en regionaal-economische ontwikkeling. De economie van nabijheid*, Amsterdam: Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap.
- McCann, P. & Z. Acs (2011), 'Globalization: countries, cities and multinationals', *Regional Studies* 45: 17-32.
- McCann, P. & R. Ortega-Argiles (2011), *Smart specialization, regional growth and applications to EU cohesion policy*, Economic Geography Working Paper 2011, Faculty of Spatial Sciences, University of Groningen.
- Melo, P.C., D.J. Graham & R.B. Noland (2009), 'A meta-analysis of estimates of urban agglomeration economies', *Regional Science and Urban Economics* 39: 332-342.
- Miller, R.E. & P.D. Blair (2009), *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ministerie van Economische Zaken (2004), *Pieken in de delta*, Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- Ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie (2011a), *NAAR DE TOP: Het bedrijvenbeleid in actie(s)*, Den Haag: Ministerie van EL&I.
- Ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie (2011b), *Economische visie op de Noordvleugel van de Randstad*. Bijlage bij 'NAAR DE TOP: Het bedrijvenbeleid in actie(s)', Den Haag: Ministerie van EL&I.
- Ministerie van Infrastructuur en Milieu (2011), *Ontwerp Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte: Nederland concurrerend, bereikbaar, leefbaar en veilig*, Den Haag: Ministerie van IenM.
- Montfort, P. (2009), *Regional convergence, growth and interpersonal inequalities across the EU*, DG Regional Policy, European Commission.
- Neffke, F. (2009), *Productive places: The influence of technological change and relatedness on agglomeration externalities*, Proefschrift, Utrecht: Universiteit Utrecht.

- Ni, R.F. & P.K. Kresl (2010), *The global urban competitiveness report*, Cheltenham: Edward Elgar.
- OECD (2006), *Competitive cities in a global economy*, Paris: OECD.
- OECD (2010), *OECD Economic Surveys: NETHERLANDS 2010*, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Oerlemans, L.A.G., M.T.H. Meeus & F.W.M. Boekema (1998), 'Do Networks Matter for Innovation? The usefulness of the economic network approach in analysing innovation', *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 89 (3): 289-309.
- Oort, F.G. van (2004), *Urban Growth and Innovation, Spatially Bounded Externalities in the Netherlands*, Aldershot: Ashgate.
- Oort, F.G. van, M.J. Burger & O. Raspe (2010), 'On the economic foundation of the urban network paradigm. Spatial integration, functional integration and economic complementarities within the Dutch Randstad', *Urban Studies* 47: 725-748.
- Partridge, M.D. & D.S. Rickman (2010), 'Computable General Equilibrium (CGE) Modelling for Regional Economic Development Analysis', *Regional Studies* 44: 1311-1328.
- PBL (2012), 'Benchmarke van topsectoren' (werktitel), PBL, Den Haag (te verschijnen).
- Ponds, R. (2009) 'The limits to internationalization of scientific research collaboration', *The Journal of Technology Transfer* 34: 76-94.
- Porter, M. (1990), *The competitive advantage of nations*, London: Macmillan.
- Porter, M. (1995), 'The competitive advantage of the inner city', *Harvard Business Review*, may-june: 55-71.
- Porter, M. (1998), 'Competing across locations', in: M. Porter (ed.), *On competition*, Harvard Business Review Books: 309-348.
- Porter, M. (2000), 'Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy', *Economic Development Quarterly* 14: 15-34.
- Porter, M.E. (2002), 'Regional foundations of competitiveness and implications for government policy', Paper presented at the department of trade and industry workshop on regional competitiveness, Department of Trade and Industry: London.
- Puga, D. (2002), 'European regional policies in light of recent location theories', *Journal of Economic Geography* 2: 373-406.
- Ritsema van Eck, J., F. van Oort, O. Raspe, F. Daalhuizen & J. van Brussel (2006), *Vele steden maken nog geen Randstad*, Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/RPB.
- Rodriguez-Pose, A. (2002), *The European Union. Economy, society and polity*, Oxford: Oxford University Press.
- Salet, W. & S. Majoor (2005), *Amsterdam Zuidas European space*, Rotterdam: 010 Publishers.
- Schoenberger, E. (1998), 'Discourse and practise in human geography', *Progress in Human Geography* 22: 1-14.
- Simmie, J., J. Carpenter, A. Chadwick, R. Martin & P. Wood (2006), *State of the English cities: the competitive economic performance of European cities*, London: Department for Communities and Local Government.
- Storper, M. (1997), *The regional world*, New York: Guilford Press.
- Taylor, P. (2004), *World city network: a global urban analysis*, New York: Routledge.
- Terluin, I.J. (2001), *Rural regions in the EU: exploring differences in economic development*, proefschrift, Groningen: RUG.

- Turok, I. (2004), 'Cities, regions and competitiveness', *Regional Studies* 38: 1069-1083.
- Vaal, A. de & J.J. Stibora (1995), *Services and services trade: a theoretical inquiry*, Rotterdam: Thesis publishers.
- Venables, A. (1996), 'Equilibrium locations of vertically linked industries', *International Economic Review* 37: 341-359.
- Weterings, A., O. Raspe & M. van den Berge (2011), *The European landscape of knowledge-intensive foreign-owned firms and the attractiveness of Dutch regions*, Policy Studies, The Hague: PBL Netherlands Environmental Assessment Agency.
- Wall, R. (2009), *NETSCAPE: Cities and Global Corporate Networks*, proefschrift, Rotterdam: ERIM.
- World Bank (2009), *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*, Washington DC: World Bank.

Een sterke concurrentiepositie van Nederland vraagt om regionaal beleid. Het zijn niet landen die met elkaar concurreren, maar bedrijven in specifieke regio's. Iedere regio kan haar concurrentiepositie versterken door in te zetten op die kenmerken die van belang zijn voor de markten waarop deze bedrijven actief zijn.

Europese, nationale, regionale en stedelijke overheden hechten veel waarde aan benchmarks: studies die regio's en steden rangschikken op prestatiepunten, locatiefactoren en vestigingscondities. Van concurrenten kan geleerd worden. Dergelijke benchmarkstudies zijn echter alleen zinvol voor regio's die actief zijn op vergelijkbare markten. Het Planbureau voor de Leefomgeving brengt dit voor het eerst in beeld. Daartoe kijkt het naar de regio- en sectorspecifieke concurrenten van een groot aantal Europese regio's en naar de locatiefactoren die er voor die specifieke regio-sectorcombinaties toe doen. Daarbij komen onder andere de landbouw in Zuid-Holland, de financiële en zakelijke dienstverlening in Noord-Holland en de hoogtechnologische industrie in Noord-Brabant aan de orde.

Uit de studie blijkt dat beleid gericht op clustervorming in zogeheten *valleys* voor de meeste bedrijfstakken niet zinvol is. Het gaat vooral om regiospecifiek beleid. Wel is het stimuleren van kennisontwikkeling bij bedrijven en universiteiten een algemene beleids optie om de concurrentiepositie van de meeste Nederlandse regio's te verbeteren.

Planbureau voor de Leefomgeving

Postadres
Postbus 30314
2500 GH Den Haag

Bezoekadres
Oranjevuitensingel 6
2511 VE Den Haag
T +31 (0)70 3288700

www.pbl.nl

December 2011

