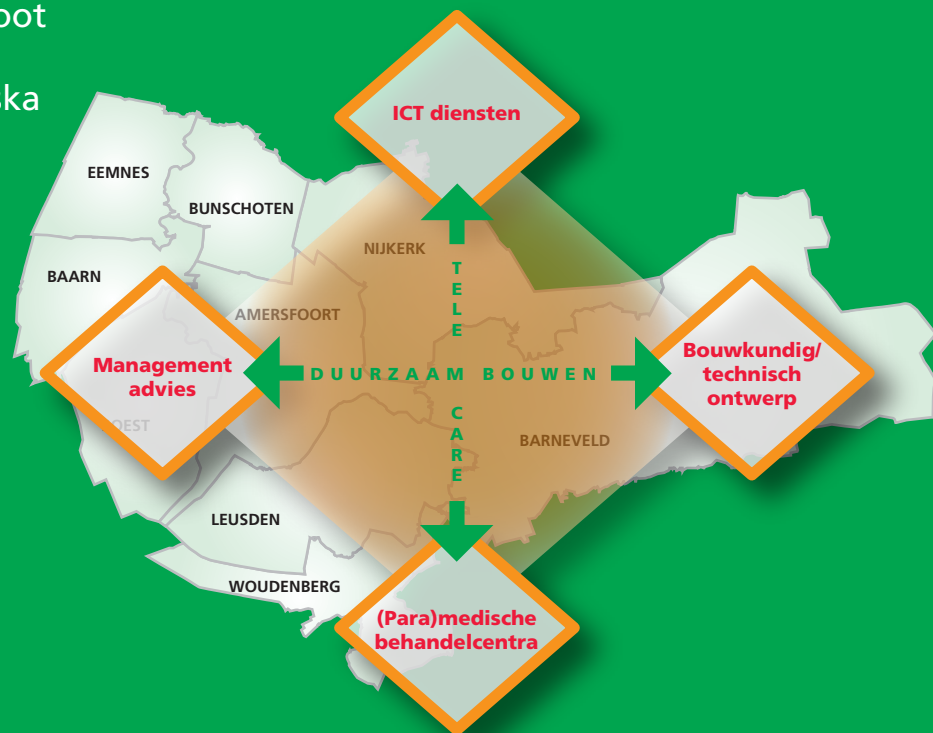


# Vitale bedrijvencusters in de regio Amersfoort

---

Oedzge Atzema  
Christiaan de Groot  
Frank Neffke  
Ljubica Nedelkoska  
Frank van Oort



In opdracht van Gemeente Amersfoort  
Regio Amersfoort  
Kamer van Koophandel Gooi, Eem- en Flevoland  
Taskforce Innovatie Regio Amersfoort  
Raad voor Economische Ontwikkeling Regio Amersfoort

Juli 2012



Universiteit Utrecht



# Vitale bedrijvencusters in de regio Amersfoort

In opdracht van Gemeente Amersfoort  
Regio Amersfoort  
Kamer van Koophandel Gooi, Eem- en Flevoland  
Taskforce Innovatie Regio Amersfoort  
Raad voor Economische Ontwikkeling Regio Amersfoort

Universiteit Utrecht/Erasmus Universiteit Rotterdam

Oedzge Atzema  
Christiaan de Groot  
Frank Neffke  
Ljubica Nedelkoska  
Frank van Oort

Juli 2012



# Inhoudsopgave

<b>Management samenvatting</b>	<b>5</b>
<b>Inleiding</b>	<b>7</b>
1.1 <i>Aanleiding</i>	7
1.2 <i>Onderzoeksvragen</i>	8
1.3 <i>Eerder onderzoek</i>	9
1.4 <i>Gerelateerde variëteit</i>	10
<b>2    Kansrijke clusters in de regio Amersfoort</b>	<b>12</b>
2.1 <i>Over clusters en netwerken</i>	12
2.2 <i>Van bedrijfstakken naar clusters en focusgebieden</i>	15
2.3 <i>Omvang van de geselecteerde clusters</i>	17
2.4 <i>Regionale specialisatie van clusters</i>	18
2.5 <i>Lokale specialisatie per cluster</i>	20
2.5.1    Bouw cluster	20
2.5.2    Logistiek cluster	21
2.5.3    KIBS cluster	23
2.5.4    Voedsel cluster	24
2.5.5    Zorg cluster	26
2.5.6    ICT cluster	27
<b>3    Vestigingsplaatsfactoren</b>	<b>29</b>
3.1 <i>Inleiding</i>	29
3.2 <i>Vestigingsplaatsfactoren per cluster</i>	29
3.2.1    Bouw cluster: civiele techniek, ontwerp, installatie	29
3.2.2    Logistiek cluster: warehousing, logistieke diensten	32
3.2.3    KIBS: managementadvies, organisatieadvies	33
3.2.4    Voedsel cluster: verwerkende industrie en groothandel in kip, vis en brood	35
3.2.5    Zorg cluster: leveranciers zorgdiensten	36
3.2.6    ICT cluster: leveranciers van ICT-diensten	38
<b>4    Skill-gerelateerdheid in de arbeidsmarkt van de regio Amersfoort</b>	<b>40</b>
4.1 <i>Inleiding</i>	40
4.2 <i>Clusters en lokale arbeidsmarkt</i>	40
4.2.1    Variëteit of specialisatie? De voordelen van gerelateerde variëteit	41
4.2.2    'Skill-relatedness'	42
4.2.3    Industriële ruimte	43

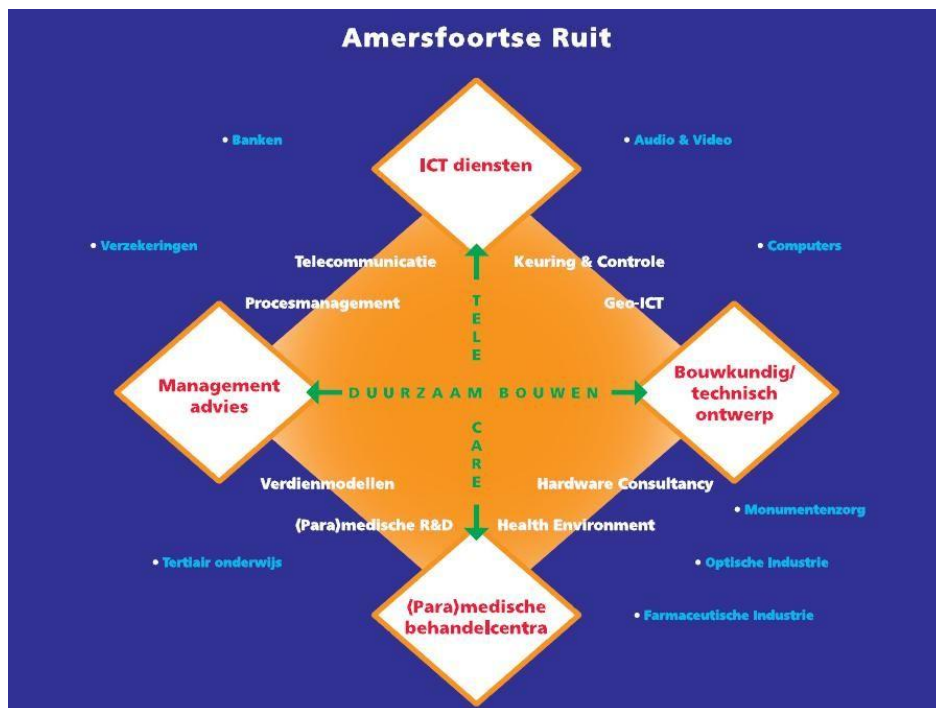
4.3	<i>De arbeidsmarkt van de regio Amersfoort</i>	46
4.4	<i>Een SWOT analyse voor de regio Amersfoort (2009)</i>	51
4.5	<i>Zeven clustersegmenten in de regio Amersfoort</i>	55
<b>5</b>	<b>Kennisrelaties van bedrijven</b>	<b>65</b>
5.1	<i>Inleiding</i>	65
5.2	<i>Kennisnetwerken per cluster</i>	65
5.2.1	Bouw cluster: ontwerp, civiele techniek en installatie	65
5.2.2	Logistiek cluster: warehousing en logistieke dienstverlening	69
5.2.3	KIBS cluster: management- en organisatiebureaus	71
5.2.4	Voedsel cluster: vis, kip en brood	74
5.2.5	Zorg cluster: toeleveranciers van zorgdiensten	76
5.2.6	ICT cluster: ICT diensten	79
5.3	<i>Coördinatie van de clusters</i>	81
<b>6</b>	<b>Samenvatting en beleidsaanbevelingen</b>	<b>84</b>
	<i>Bijlage 1: Toelichting op selectie bedrijvencusters en bedrijven</i>	96
	<i>Bijlage 2: Waardesysteem per cluster</i>	103
	<i>Bijlage 3: Gebruikte diagrammen</i>	109
	<i>Bijlage 4: Bedrijfstakkenlijst</i>	110
	<i>Bijlage 5: Overzicht geïnterviewde bedrijven</i>	120
	<i>Bijlage 6: Samenstelling begeleidingscommissie</i>	121

## Management samenvatting

In dit onderzoek wordt nagegaan wat de bijdrage is van zes bedrijvenclusters aan de innovatieve vitaliteit van de economie in de regio Amersfoort. Het gaat om de volgende clusters:

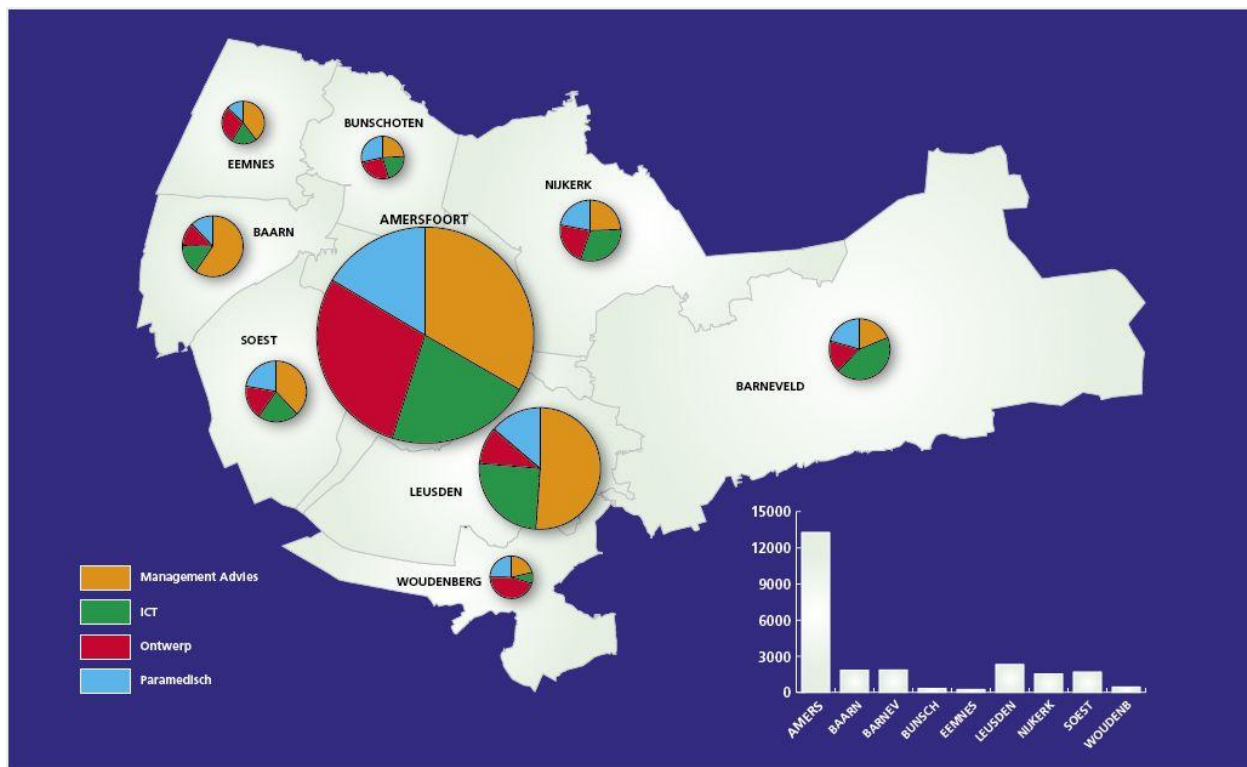
- Kennisintensieve zakelijke diensten
- ICT diensten
- Bouw
- Zorg
- Voedsel
- Logistiek

Die vitaliteit is het veronderstelde gecombineerde effect van de regionale en lokale concentratie (nabijheidsvoordelen) en gerelateerde variëteit (complementariteitsvoordelen) van bedrijven en instellingen in de zes clusters op de mate van de realisatie van innovativiteit. Niet elk cluster blijkt even innovatief. De clusters kennisintensieve zakelijke diensten en ICT diensten zijn het meest innovatief, de clusters voedsel en logistiek zijn het minst innovatief. De meeste innovaties komen tot stand op de raakvlakken van clusters. De gerelateerde variëteit is het grootst tussen de clusters economische adviesdiensten (onderdeel van het cluster kennisintensieve zakelijke diensten), ICT diensten, bouwkundig & technisch ontwerp (als onderdeel van het bouwcluster) en (para)medische behandelcentra (als onderdeel van het zorg cluster). Met onderstaande zogeheten Amersfoortse Ruit formuleren we een strategisch doel voor de regio om de gerelateerde variëteit te versterken.



Strategisch denken vereist het doen van keuzen. We bevelen de overheden in de regio Amersfoort aan om in de komende jaren op zoveel mogelijk beleidsterreinen (economie, onderwijs, wonen, mobiliteit) de Amersfoortse Ruit als doel voor ogen te houden. De uitvoering van strategie vereist bovendien een nauwe samenwerking tussen overheden, ondernemers en onderwijsinstellingen. Zij vormen de ingrediënten voor een succesvol regionaal innovatiesysteem.

De realisering van de Amersfoortse Ruit is een gezamenlijke opgave van de regio. Dit houdt in dat de samenwerking tussen overheid, ondernemers en onderwijs moet worden verstevigd (Triple Helix). In regionaal verband moeten de acties van lokale overheden op het gebied van het economisch beleid zoveel mogelijk op elkaar af worden afgestemd, waarbij elke gemeente een afgesproken primaire verantwoordelijkheid heeft vanuit de in de gemeente aanwezige economische specialisatie(s).



Ons advies aan de overheden in de regio Amersfoort is: sluit strategische coalities met soortgelijke regionale innovatiesystemen (in opbouw) in de omgeving. Dit om de Amersfoortse Ruit zoveel mogelijk van buiten met nieuwe, complementaire kennis te voeden. Met betrekking tot management advies ligt een coalitie met de metropoolregio Amsterdam voor de hand, bij ICT met het Gooise Innovator initiatief, bij ontwerp met de technische universiteiten (Eindhoven, Delft, Enschede) en de Hogeschool Utrecht (bouwkunde opleiding) en ingenieursbureaus en bouwbedrijven in de provincie Utrecht, bij (para)medisch met de life sciences initiatieven in Amsterdam en Utrecht en de Food Valley in Wageningen. Formuleer gezamenlijk wat de regio heeft in te brengen in elk van deze coalities.

## Inleiding

### 1.1 Aanleiding

In het rapport 'Economische Visie Amersfoort 2030: een vitale stad in een complete regio' pleit de Commissie Van Ek (2009) voor meer beleidsaandacht voor de innovatieve vitaliteit van de economie in de regio Amersfoort. Volgens de commissie moet de innovatiekracht van het regionale bedrijfsleven beter worden benut door in te spelen op de sterke punten van de regionale economie. Een tweede aanleiding is gelegen in de regionale samenwerking die sinds de aanbevelingen van de commissie Van Ek meer vorm begint te krijgen. Overheden, het regionale bedrijfsleven (Federatie van Bedrijvenkringen regio Amersfoort) en adviserend en faciliterende organisaties als de REO en TFI denken steeds regionaler. In de regio Amersfoort leeft een breed gedeelde behoefte om het eigen economische profiel scherper te stellen, meer zicht te krijgen op de regionale kansen en meer focus aan te brengen in de onderlinge samenwerking. Het voorliggende rapport biedt daarvoor een regionale analyse en daarmee een aanvulling op het rapport van de commissie Van Ek, waarin de analyse nog grotendeels betrekking had op de gemeente Amersfoort.

In dit voorliggende rapport doen we verslag van een onderzoek naar de bijdrage van zes bedrijvencusters aan het bereiken van deze doelstelling. De nadruk ligt op de verbindingen binnen en tussen de clusters. Hebben bedrijven in de regio Amersfoort voordelen van elkaar? Wisselen zij arbeid en kennis uit? Versterkt dat de innovatiekracht van regionale economie? Deze vragen liggen aan dit onderzoek ten grondslag. Clusters zijn geografische concentraties van gerelateerde bedrijven, die niet noodzakelijkerwijs met elkaar samenwerken. De vraag is dus niet alleen of bepaalde bedrijfstakken veel in de regio Amersfoort voorkomen (= concentratie) maar vooral of die bedrijven iets met elkaar hebben (= gerelateerd zijn). We zijn dus begonnen om de mate van concentratie te berekenen. Dit is per cluster gedaan voor bedrijven die behoren tot een zogeheten waardesysteem. Een waardesysteem is breder gedefinieerd dan een bedrijfstak. Het gaat om bedrijfstakken die potentieel met elkaar verbonden zijn via verticale (binnen de bedrijfsskolom) en diagonale (met ondersteunende diensten) relaties. Dus ook bij de berekening van de mate van concentratie is gelet op (de potentiële) gerelateerdheid van bedrijven. De berekeningen zijn gemaakt op de schaal van de gehele regio en van afzonderlijke postcodegebieden. Of er daadwerkelijk sprake is van relaties is vervolgens empirisch onderzocht. De gerelateerdheid is onderzocht aan de hand van arbeidsmobiliteit en kennisnetwerken binnen en tussen de zes clusters. Daarbij is ook gekeken naar relaties van bedrijven met kennisinstellingen binnen en buiten de regio Amersfoort. Op deze wijze is de innovatieve vitaliteit van de clusters in kaart gebracht.

We sluiten het onderzoek af met enkele beleidsaanbevelingen. Bij clusterbeleid gaat het om focus en massa. Volgens ons doet de regio er daarom goed zich te richten op de samenhang tussen vier van de zes clusters. Dit is een regionale opgave waaraan elk van de gemeentes in de regio Amersfoort een bijdrage kan leveren. De Commissie Van Ek beveelt aan om in te spelen op wat in de regio al gaande is ('stimuleren van innovatieve initiatieven'). Volgens ons kan de regio Amersfoort inderdaad het beste voortborduren op bestaande specialisaties, maar zal het daarbij zo veel mogelijk nieuwe verbindingen



moeten leggen tussen die specialisaties en naar buiten de regio. Ze zal daarbij moeten inzetten op de verdere intensivering van de samenwerking tussen overheden, ondernemers en onderwijsinstellingen. Volgens ons komt deze samenwerking het best uit de verf als complementaire kennisvelden aan elkaar worden gekoppeld. Wij gebruiken in dit verband het concept van de gerelateerde variëteit (zie paragraaf 1.4). De mobiliteit van werknemers met verschillende vaardigheden en de uitwisseling van kennis in netwerken zijn belangrijke indicatoren voor deze complementaire kennisvelden. De nadruk die we leggen op arbeids- en kennisrelaties tussen bedrijven onderling en met instellingen houdt in dat het belang van bedrijvenclusters voor de regionale economie uitstijgt boven ruimtelijke specialisatie alleen.

De regio Amersfoort zal de gerelateerde variëteit van bedrijfsleven en instellingen binnen en buiten de regio moeten versterken. Dit biedt een duurzaam perspectief op de regionale economie en leidt tot een verminderde conjunctuurgevoeligheid. De verbindingen tussen vaardigheden van arbeid en uitwisseling van kennis in gerelateerde bedrijfstakken vormen het vliegwiel van de regionale economie.

## **1.2 Onderzoeksvragen**

De opdrachtgevers van dit onderzoek zijn de Gemeente Amersfoort, de Regio Amersfoort, de Kamer van Koophandel Gooi, Eem- en Flevoland, de Taskforce Innovatie Utrecht en de Raad voor Economische Ontwikkeling Regio Amersfoort. Ten behoeve van dit onderzoek is een begeleidingscommissie samengesteld waarin de opdrachtgevers en vertegenwoordigers van het regionale bedrijfsleven zitting hadden. Er is tijdens het onderzoek intensief en vruchtbaar contact geweest tussen leden van de begeleidingscommissie en de uitvoerende onderzoekers. Het onderzoek heeft betrekking op de regio Amersfoort die bestaat uit de gemeentes Amersfoort, Baarn, Barneveld, Bunschoten, Eemnes, Leusden, Nijkerk, Soest en Woudenberg.

De opdrachtgevers hebben de volgende hoofdvraag:

### ***Hoe kan de innovatieve vitaliteit van de economie in de regio Amersfoort via clustering van het bedrijfsleven het best worden gestimuleerd?***

Het antwoord op deze vraag wordt gevonden door enerzijds te kijken naar de mate van concentratie van gespecialiseerde bedrijfstakken en anderzijds naar de inbedding van die bedrijfstakken in de regionale arbeidsmarkt ('skill relatedness') en de uitwisseling van kennis binnen en tussen bedrijfstakken (kennisnetwerken). Clusters zijn daarbij opgevat als ruimtelijke concentraties van bedrijven en instellingen die op het gebied van vaardigheden van werknemers en kennisuitwisseling iets met elkaar hebben. De hoofdvraag van het onderzoek is uitgesplitst naar de volgende deelvragen:

1. Welke belangrijke clusters van bedrijven komen in de regio Amersfoort voor?
2. Komen zulke clusterbedrijven lokaal geconcentreerd voor in de regio Amersfoort?
3. Wat zijn de belangrijkste vestigingsplaatsfactoren voor zulke clusterbedrijven?
4. In hoeverre hangen de clusters via de mobiliteit van werknemers samen?
5. Bestaat er binnen en tussen de clusters uitwisseling van kennis?

In hoofdstuk 2 lichten we de selectie van de zes clusters toe (antwoord op vraag 1). In hoofdstuk 2 komt ook de mate van regionale en lokale specialisatie van de zes clusters aan bod (antwoord op vraag 2). Hoofdstuk 3 is geheel gewijd aan de door de clusterbedrijven genoemde vestigingsplaatsfactoren (antwoord op vraag 3). In hoofdstuk 4 presenteren we de uitkomsten van het onderzoek naar gerelateerdheid op basis van arbeidsmobiliteit (antwoord op vraag 4); in hoofdstuk 5 die van de uitwisseling van kennis (antwoord op vraag 5). In hoofdstuk 6 sluiten we af met enkele beleidsaanbevelingen.

### **1.3 Eerder onderzoek**

In de afgelopen jaren is door de sectie Economische Geografie van de Universiteit Utrecht in samenwerking met anderen een methodiek ontwikkeld om de gerelateerdheid van clusters in beeld te brengen. In dit rapport zijn voor het eerst twee soorten methodieken gecombineerd, namelijk die naar kennisclustering van bedrijven en naar gerelateerdheid op basis van arbeidsmobiliteit.

De eerste methodiek legt de nadruk op regionale concentraties van bepaalde bedrijfstakken en de daarmee samenhangende uitwisseling van kennis tussen bedrijven en instellingen. In opdracht van het Bestuursforum Schiphol is een studie verricht naar de ontwikkelingsmogelijkheden van elf kansrijke clusters in de Metropoolregio Amsterdam (Atzema, Goorts, De Groot, 2011). Atzema, De Goeij en Holvast (2011) hebben voor de Kamer van Koophandel Midden Nederland volgens dezelfde methodiek zeven kansrijke clusters in de stadsregio Utrecht onderzocht. In opdracht van de gemeente Eindhoven hebben Atzema, Goorts en De Groot (2011) op soortgelijke wijze tien kansrijke clusters in de vijf stadsregio's langs de A2 (Amsterdam, Utrecht, Den Bosch, Eindhoven en Maastricht) in kaart gebracht. Dit levert per regio een verschillend beeld op. Ook de schaal van de relaties in de kansrijke clusters verschilt per regio. Zo hebben bedrijven in de kansrijke clusters in de regio's Amsterdam en Eindhoven vaker internationale relaties.

De tweede methodiek legt de nadruk op de gerelateerdheid van arbeid. In opdracht van het ministerie van ELI hebben onderzoekers van de Erasmus Universiteit en van de Universiteit Utrecht (Neffke, Burgers, Van Oort en Boschma, 2010) onderzoek gedaan naar gerelateerdheid van arbeid in de Noordvleugel van de Randstad. In de Noordvleugel komt clusteroverstijgende 'relatedness' bij twee soorten clusters voor, namelijk bij creatieve activiteiten (media, fotografie en cultuur, maar ook reclame, uitgeverijen en consultancy) en high tech activiteiten (financiële en zakelijke diensten, ict en hoogwaardige maakindustrie). Rutten, Marlet en Van Oort (2011) hebben de gerelateerde variëteit met betrekking tot de creatieve industrie in de Noordvleugel nader onderzocht en komen tot de conclusie dat er arbeidsrelaties bestaan tussen vooral media en het ICT cluster.

We leggen in de beleidsaanbevelingen (hoofdstuk 6) een verbinding tussen de uitkomsten van dit voorliggende onderzoek en de eerder uitgevoerde onderzoeken, vooral die in de regio's Amsterdam en Utrecht.

#### 1.4 Gerelateerde variëteit

Innovatieve vitaliteit is meer dan economische groei (= groei van werkgelegenheid en productiviteit). Het staat voor het vermogen van het regionale bedrijfsleven zich efficiënt en effectief aan te passen aan veranderende omstandigheden. Bedrijven die daar in samenwerking met anderen in staat toe zijn, zorgen voor een weerbare regionale economie. Aanpassing en vernieuwing zijn de sleutelwoorden. Sommige bedrijven kunnen dat op eigen houtje (dit zijn zogeheten 'stand alone' bedrijven), andere bedrijven doen dat in samenwerking met anderen. Dat kunnen bedrijven en instellingen zijn binnen of buiten de regio. 'Stand alone' bedrijven hebben voor de ontwikkeling van kennis vaak de beschikking over een eigen R&D afdeling of expertisecentrum. Andere bedrijven organiseren hun kennis extern, dat wil zeggen door met andere bedrijven en instellingen kennis en arbeid uit te wisselen. In dit verband wordt in de wetenschappelijke literatuur wel het begrip innovatiesysteem gebruikt, dat wil zeggen een ecosysteem van met elkaar verbonden ondernemingen, kennisorganisaties, kapitaalverschaffers en overheden. Zulke systemen bestaan uit verschillende partijen die betrokken zijn bij innovatietrajecten. Dat vereist coördinatie ('governance') die wel Triple Helix wordt genoemd. Zulke innovatiesystemen functioneren op verschillende ruimtelijke schalen: (inter)nationaal, regionaal en lokaal. Beleidsmatig krijgt het regionale schaalniveau de laatste jaren veel belangstelling. Zo is de huidige 'Smart Specialization Strategy' van de Europese Unie gericht op de versterking van regionale innovatiesystemen rondom kansrijke clusters van bedrijven. Ook ten aanzien van het Nederlandse Topsectoren beleid wordt vaak een regionale aanpak met internationale strekking bepleit (zie de nadruk op mainports, greenports en brainport). In dit onderzoek gaan we na of een dergelijk perspectief ook in de regio Amersfoort bestaat.

Of bedrijven op het gebied van kennis en innovatie samenwerken is minder een kwestie van geografische nabijheid (dezelfde regio), maar meer van cognitieve nabijheid (complementaire kennis). Bedrijven en instellingen kunnen het beste kennis uitwisselen en van elkaar leren als hun markten in technologische zin op elkaar aansluiten. Het gaat in innovatiesystemen om de complementariteit van vaardigheden en kennis. Bedrijven en instellingen moeten elkaar iets nieuws te vertellen hebben en tegelijkertijd elkaar toch goed kunnen begrijpen. Het gaat om vergelijkbare kennis die toepasbaar is in meerdere bedrijven of sectoren. De constatering dat geografische nabijheid geen noodzakelijke of voldoende voorwaarde is voor kennisuitwisseling, doet aan de betekenis van regionale innovatiesystemen niets af. De regionale context is namelijk van belang als cognitieve nabijheid. Er moet in de regio voldoende variatie aan bedrijven en instellingen zijn om een kans te maken op de bedoelde complementariteit aan vaardigheden en kennis. Dat is de basisgedachte waarom men beleidsmatig in een regio zowel focus als massa moet nastreven. Gerelateerde variatie in een regio betekent dus dat er voldoende complementaire bedrijven en instellingen aanwezig zijn. Niet specialisatie noch diversiteit van bedrijfstakken zijn bepalend of kennis en vaardigheden worden gedeeld, maar complementariteit tussen bedrijfstakken (en dus gerelateerde variëteit). Hoe meer variatie aan gerelateerde bedrijvigheid, hoe meer potentiële bronnen van bruikbare kennis in de regio aanwezig zijn, hoe meer uitwisseling van kennis plaatsvindt en hoe meer innovaties tot stand komen. Daarom spreken we van het vliegwieleffect van de gerelateerde variëteit.

Er bestaan drie soorten operationalisaties van gerelateerde variëteit.

De eerste soort operationalisatie van gerelateerde variëteit komt tot uiting in de overeenkomsten tussen de vaardigheden van het personeel dat bedrijven en instellingen benutten ('skill-relatedness'). Deze vorm van gerelateerde variëteit wordt in beeld gebracht door middel van de intensiteit aan arbeidstromen tussen bedrijfstakken. Er is gebruik gemaakt van een uitgebreide Zweedse/Duitse dataset. De structuurkenmerken zijn vertaald naar de situatie in de Noordvleugel (Neffke et al, 2010). Het onderzoek levert een zogeheten industriële ruimte op, dat wil zeggen een grafische weergave van stromen van arbeid tussen ongeveer 250 bedrijfstakken (3 digit). Het gaat om arbeidsmobiliteit van werknemers naar een hoger of gelijk functieniveau. De analyse heeft betrekking op de arbeidsmobiliteit binnen de regio Amersfoort en met omliggende regio's.

Kennisnetwerken zijn een tweede soort operationalisatie van gerelateerde variëteit. Kennisnetwerken bestaan uit bedrijven en instellingen die met elkaar kennis uitwisselen. Via interviews bij bedrijven in de kansrijke clusters in de regio Amersfoort zijn dergelijk kennisrelaties tussen bedrijven en instellingen onderzocht. Er is bij de mate van gerelateerdheid tussen bedrijven en instellingen een onderscheid gemaakt tussen zakelijke (toelevering, afzet) en kennisrelaties.

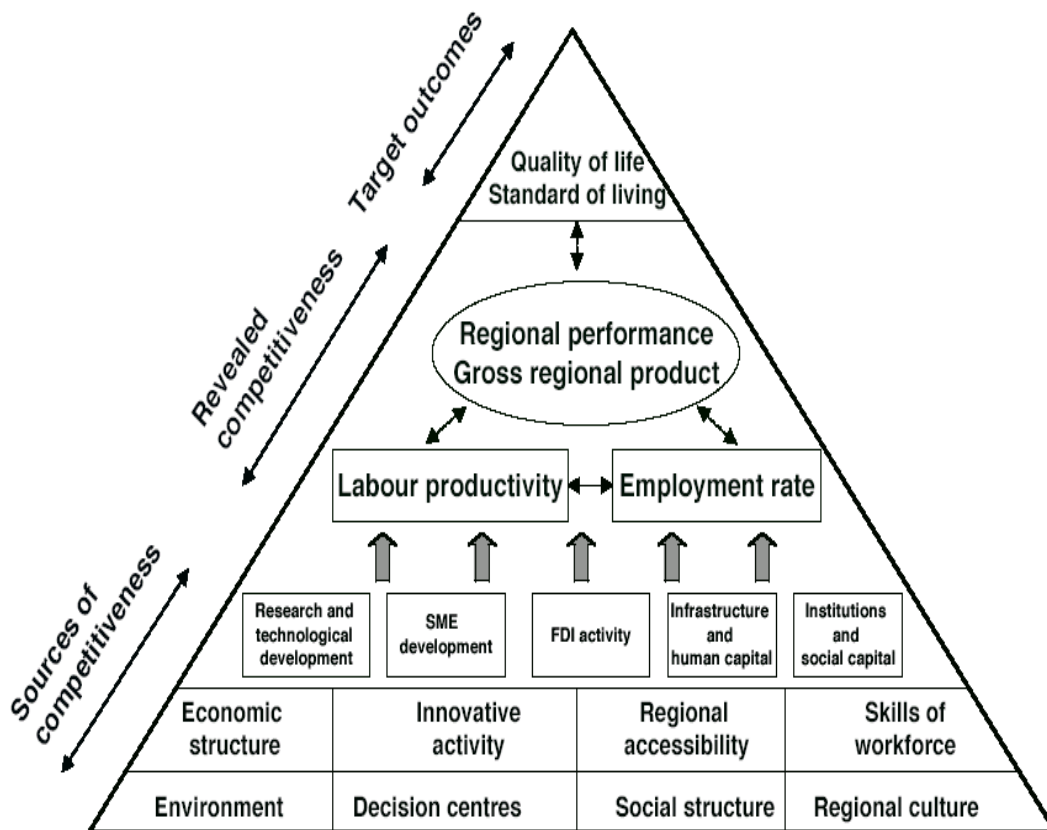
Spin offs vormen de derde soort operationalisatie. Spin offs zijn bedrijven die zijn gestart door ondernemers die ervaring hebben opgedaan in bestaande markten en bij bestaande bedrijven. Zij nemen de in de vorige werkbetrekking opgebouwde kennis en ervaring mee bij de start van hun eigen onderneming. Soms gaat het om ondernemers die met hun (innovatieve) ideeën niet goed uit de voeten komen bij hun vorige 'baas', soms wordt het risico van het idee door het 'moederbedrijf' te hoog geschat om het zelf tot uitvoer te brengen. Hoewel spin offs van groot belang zijn voor de gerelateerde variëteit is in dit onderzoek afgezien van een analyse van spin offs in de regio Amersfoort. Dit bleek te tijdrovend. Nieuwe ondernemers moeten immers worden opgespoord en gevraagd naar hun arbeidsverleden. In overleg met de opdrachtgevers is er voor gekozen om in dit onderzoek geen nadruk te leggen op spin offs.

## 2 Kansrijke clusters in de regio Amersfoort

### 2.1 Over clusters en netwerken

Het aanpassingsvermogen van het bedrijfsleven is een bepalende factor voor de concurrentiekracht van een regionale economie. Innovatie is één van de belangrijkste drijvende krachten achter regionaal economische groei. Overigens in sterke samenhang met ondernemerschap, internationalisering, bereikbaarheid, opleiding en de institutionele vormgeving (zie onderstaande piramidemodel van regionale concurrentiekracht). Innovatie is een bedrijfsgebonden en bovendien regionaal endogene factor: door de innovatiegraad van het regionale bedrijfsleven neemt de productiviteit toe en daarmee de welvaart (BRP per capita). Uiteindelijk komt dit het welzijn in de regio ten goede. Ook op het niveau van individuele bedrijven is innovatie een belangrijke concurrentiefactor. Productinnovaties gaan hand in hand met vergroting van het marktaandeel, procesinnovaties met een hogere productiviteit. Bedrijven met veel innovaties kunnen concurreren op de wereldmarkt en efficiënt omgaan met lokale hulpbronnen, zoals arbeid, kennis, cultuur, bereikbaarheid, beschikbare grond en kapitaal(verschaffers).

Figuur 2.1: Het piramidemodel van regionale concurrentiekracht



Bronnen: Begg, 1999; Lengyel, 2004; Gardiner, Martin, Tyler, 2004

De bijdrage van bedrijfsinnovaties aan de regionale concurrentiekracht komt in principe tot stand langs drie wegen: via 'stand alone' bedrijven, via clustering van bedrijven en via samenwerkingsnetwerken tussen bedrijven. 'Stand alone' bedrijven zijn bedrijven die op eigen kracht aan kennisontwikkeling en innovaties doen, bijvoorbeeld door middel van een eigen R&D afdeling. In dit onderzoek leggen we nadruk op de bedrijfsexterne relaties die bij clustering en netwerkvorming de hoofdrol spelen.

Clusters zijn ruimtelijke concentraties van gerelateerde bedrijven en instellingen die mogelijk, maar niet noodzakelijkerwijs, met elkaar samenwerken. Bij clustering ligt de nadruk op het benutten van nabijheidsvoordelen. Binnen clusters is het voor bedrijven gemakkelijker en dus goedkoper om kennispartners te selecteren (= lagere zoekkosten), kennispartners te sturen (= lagere controlekosten) en om afspraken te maken met kennispartners (= lagere contractkosten). Tegen deze kostenvoordelen van clusters staan echter leernadelen. Zo is de kennis in veel clusters weinig gedifferentieerd en valt er dus weinig van anderen te leren. Nieuwe kennis blijft daardoor verborgen of gaat aan de clusterleden voorbij. Wanneer er sprake is van toelevering en uitbesteding dan blijken in clusters vaak de routines te overheersen. De neiging is gering om radicaal nieuwe oplossingen te verzinnen, want de tevredenheid met bestaande oplossingen is doorgaans hoog. In clusters ligt 'lock-in' op de loer. Niettemin wordt uitwisseling van kennis in clusters opgevat als een positieve externaliteit van de vestigingsregio (bedrijven kunnen meeprofiten van de in de regio aanwezige kennis tegen relatief weinig kosten en moeite). De uitwisseling van kennis gebeurt voornamelijk via imitatie, arbeidsmobiliteit en 'face-to-face' contacten. Vroeger dacht men bij de nabijheidsvoordelen van clusters vooral aan transportkosten (goedkoper door kortere afstanden) en transformatiekosten (goedkopere lokale productiefactoren), maar tegenwoordig draait het meer om transactiekosten (goedkoper omdat men elkaar gemakkelijk kan vinden, controleren en vertrouwen). In clusters is naast menselijk kapitaal (= hoog opgeleide beroepsbevolking) sociaal kapitaal van groot belang. In regio's met veel sociaal kapitaal gonst het van de op bevordering van innovatie gerichte initiatieven. In dit verband wordt wel het begrip 'local buzz' gebruikt, dat wil zeggen een informatie en communicatiemilieu waarbij lokaal specifieke informatie contant ge'update' wordt door middel van georganiseerde en spontane afspraken. Dit levert mogelijkserwijs alsnog bedoelde en onbedoelde leerprocessen op.

Netwerken zijn tegenwoordig overal. Wie maakt niet gebruik van het 'world wide web' of 'social media'? Er wordt wel gezegd dat iemands connectie zijn of haar persoonlijkheid bepaalt. In het bedrijfsleven wordt het begrip netwerken gebruikt voor de stromen tussen bedrijven en instellingen. Het kan dan gaan om de onderlinge verkoop van producten (goederen, diensten: input-output relaties, diagonale relaties), om de mobiliteit van arbeid ('skill-relatedness', zie hoofdstuk 4) en om de uitwisseling van kennis (zie hoofdstuk 5). In dit onderzoek hebben de voordelen van netwerken betrekking op de toepasbaarheid van vaardigheden van werknemers en op de differentiatie en nieuwe combinaties van kennis. In netwerken moeten kennispartners hun eigen kennis expliciet maken aan anderen en actief nagaan waar de complementariteit ligt van de eigen kennis met die van anderen. In netwerken zijn partners constant bezig met het vinden van de optimale cognitieve afstand tot elkaar. Het grote nadeel van netwerken is dat er specifieke kennis tussen de deelnemers kan weglekken of dat kennispartners zich te zeer afhankelijk van elkaar maken. Dit brengt voor de partners op den duur hoge

omschakelingskosten met zich mee. De keuze om mee te doen aan netwerken heeft daarom nogal wat voeten in de aarde. Bovendien gaan bedrijven om verschillende redenen netwerken aan: om strategische redenen, om redenen van goede ervaringen uit het verleden of omdat ondernemers een persoonlijke affiniteit of familieband hebben. Netwerken zijn dus een manier om buiten de formele organisatie de bedrijfsactiviteiten te organiseren. De netwerkorganisatie onderscheidt zich van hiërarchische organisaties door meer zelforganisatie en van gesloten organisaties door meer collectieve actie. Er zijn overigens veel verschillende soorten netwerken: netwerken voor korte termijn en lange termijn, voor één project of voor meerdere projecten en op basis van formele en informele relaties. Netwerken hebben dus betrekking op de samenwerking tussen bedrijven en instellingen die niet noodzakelijkerwijs ruimtelijk geconcentreerd voorkomen. Bedrijven gaan netwerken aan om toegang te hebben tot fijnkorrelige informatie, om beter gebruik te maken van lokale hulpbronnen of om van elkaar echt nieuwe dingen te horen. In dit onderzoek brengen we niet de opbouw en structuur van netwerken in kaart, maar wel of bedrijven en instellingen binnen en buiten de regio Amersfoort onderling zakelijke en kennisrelaties hebben. We gaan dus in op de eventuele aanwezigheid van netwerken.

De begrippen clusters en netwerken zijn dus niet synoniem. Ze lijken op het eerste gezicht eerder elkaars tegenpolen. Toch hangen de beide begrippen samen. Netwerken vormen het cement van clusters. Concentratie en specialisatie alleen hebben op zich weinig betekenis voor de innovatieve vitaliteit van een regio. Het gaat erom dat bedrijven in clusters elkaar uitdagen, de maat nemen en nieuwe kennis toevoegen door met elkaar samen te werken. Maar het ligt niettemin voor de hand dat bedrijven en instellingen met elkaar samenwerken zonder dat zij deel uitmaken van een cluster. Nieuwe kennis wordt door bedrijven vaak letterlijk en figuurlijk van buiten gehaald (van buiten de eigen regio of eigen sector). Echte kennisintensieve netwerken strekken zich vaak uit op (inter)nationale schaal. Door deel te nemen aan een netwerk boren bedrijven en instellingen kennis aan buiten hun eigen omgeving. Bedrijven en instellingen profiteren dan van kennisversterkende relaties met actoren buiten de eigen omgeving. We noemen dat 'global pipelines'. 'Local buzz' zorgt dus voor regio interne samenhang binnen het cluster, terwijl 'global pipelines' voorkomen dat er in de regio 'lock-in' optreedt (te groot vertrouwen in eigen kunnen, te weinig oog voor nieuwe kansen).

Beleidsmatig is het voor regionale en lokale overheden een uitdaging om 'local buzz' en 'global pipelines' met elkaar in verband te brengen. Dat wil zeggen dat men de nabijheidsvoordelen van clusters verbindt met de bereikbaarheidsvoordelen van netwerken. Hoe sterker de netwerken met externe partners zijn, hoe groter de kans dat informatie over nieuwe markten en technologieën het cluster binnenstroomt. Daarnaast geldt dat 'local buzz' het mogelijk maakt de instroom van nieuwe kennis snel en doeltreffend te selecteren. In dit verband wordt wel gesproken van open innovatie. Deze aanpak biedt goede mogelijkheden voor de versterking van de economische vitaliteit van de regionale economie. Dit onderzoek gaat dus over de eventuele effecten van clustering (gebruik van nabijheidsvoordelen) en netwerkvorming (gebruik van complementariteitsvoordelen) op de realisatie van innovatie. Innovatie is opgevat als één van de stimulansen voor regionaal economische ontwikkeling.

## 2.2 Van bedrijfstakken naar clusters en focusgebieden

Om kansrijke clusters in de regio Amersfoort op het spoor te komen, beginnen we met het selecteren van relevante bedrijfstakken. Om clusters te kunnen vormen, worden deze geselecteerde bedrijfstakken opgevat als kernactiviteiten van een waardesysteem met daar omheen verticaal of diagonaal gerelateerde bedrijfstakken (het gerelateerdheid aspect van clusters). Bij de selectie van relevante bedrijfstakken zijn twee criteria gecombineerd. Het eerste criterium is de mate van oververtegenwoordiging in de regio Amersfoort (het concentratie aspect van clusters). Het tweede criterium betreft de mate van profilering van de bedrijfstakken in de regionale economie (het reputatie aspect van clusters). Bij het eerste criterium is bekeken of de bedrijfstak op 2 digit SBI-niveau minstens 2,5% werkgelegenheid in de regio Amersfoort omvat. Daarnaast is bekeken of de 2 digit SBI bedrijfstak in de regio Amersfoort een locatiequotiënt boven de 1,5 heeft. Daarbij zijn de provincie Utrecht, de Noordvleugel van de Randstad en Nederland als referentiegebieden gebruikt. Het tweede criterium is ingevuld door lokale deskundigen in casu de leden van de begeleidingscommissie van dit onderzoek, bestaande uit ondernemers en beleidsmakers in de regio Amersfoort (bijlage 6). Op ronde tafelbijeenkomsten hebben leden van de begeleidingscommissie hun expertise over de economie van de regio Amersfoort ingebracht. Zij hebben de kwantitatieve selectie van bedrijfstakken op hun kansrijkheid beoordeeld. Dit heeft geresulteerd in een selectie van zes bedrijfstakken, waarvoor vervolgens waardesystemen zijn geconstrueerd (zie bijlagen 1 en 2).

Tabel 2.1: Geselecteerde clusters en focusgebieden

Cluster	Focusgebied
Bouw	Civiele techniek, Ontwerp, Installatie
Logistiek	Warehousing, Logistieke diensten
KIBS	Managementadvies, Organisatieadvies
Voedsel	Verwerkende industrie, Groothandel
Zorg	Leveranciers van zorgdiensten
ICT	Leveranciers van ICT-diensten

Binnen elk van de clusters is vervolgens een focusgebied aangewezen waarop zich het onderzoek naar kennisnetwerken toespitst. Deze focusgebieden zijn bepaald op basis van de expertise van de leden van de begeleidingscommissie. Daarnaast is gekeken naar de groei van bedrijfsklassen (op 4 of 5 digit niveau) binnen de geselecteerde clusters. We lichten die keuze kort toe.

### ***Civiele techniek, ontwerpbureaus & installatie***

De bouwsector staat bekend als een weinig innovatieve sector. De faalkosten zijn er betrekkelijk hoog. De toeleverende industrie is de belangrijkste drijfveer voor innovaties. Ketenintegratie is een trend die in de bouw geleidelijk aan belang wint. In de regio Amersfoort zijn vrijwel alle schakels in de bouwkolom vertegenwoordigd. Vooral architecten, ingenieursbedrijven en leveranciers van installatietechnieken lijken sterk in de regio aanwezig te zijn. De verwachting is dat er tussen deze schakels in de bouwkolom een regionale interface bestaat, waarin vernieuwende bouwconcepten tot stand worden gebracht. Dit zal in dit onderzoek worden getoetst.



### ***Warehousing & logistieke diensten***

De regio Amersfoort ligt centraal in Nederland op het kruispunt van twee belangrijke snelwegen: de A1 en de A28. Ligging en bereikbaarheid zijn zeker voor logistieke bedrijven belangrijke locatiefactoren. De regio ontbeert echter belangrijke fysieke knooppunten van goederenstromen, zoals de zeehaven in de regio Rotterdam en luchthaven Schiphol in de regio Amsterdam. Er is wel een directe treinverbinding met Schiphol. Daarnaast zijn de m2 grondprijzen in het Oosten en Zuiden van Nederland aanzienlijk lager dan in de omgeving van Schiphol (en logistieke activiteiten vereisen veel m2 grond), terwijl de verbindingen met het belangrijke Duitse achterland korter zijn. In de logistieke sector staan de winstmarges door toenemende concurrentie (ook vanuit Oost-Europa) steeds verder onder druk. Mogelijk anticiperen logistieke bedrijven in de regio Amersfoort daar op door in hun opslag- en dienstverlenende activiteiten (nog meer) de verbinding te leggen met de regionale industrie. De combinatie met de industrie in Zuidoost Brabant blijkt immers ook één van de succesfactoren van de logistieke hotspot in de buurt van Venlo. Ook deze veronderstelling zal in dit onderzoek worden getoetst.

### ***Management- & organisatieadvies***

KIBS is de afkorting voor 'knowledge intensive business services'. Het betreft een brede 'range' van activiteiten die gemeen hebben dat ze dienstverlenend zijn aan andere bedrijven (zowel productie als andere dienstenbedrijven) en dat deze diensten een rol spelen bij procesmatige innovatietrajecten. Zij wenden vaak direct bij en in samenwerking met de klant hun kennis aan. De nabijheid tot de klant is in potentie hiervoor een gunstige voorwaarde. Het KIBS cluster bestaat uit een brede groep subsectoren, bijvoorbeeld juridische diensten of accountancy, maar ook dienstverlening op het gebied van management en organisatie. Managementadvies en Organiseatieadvies zijn als focusgebied gekozen, omdat zij een belangrijke ondersteuning zijn voor bedrijven in verschillende sectoren (Toivonen, 2004; Kox & Rubalcaba 2007; Kwakman 2007; Strambach 2008). Daarnaast zijn enkele grote landelijke management- en organisatieadviesbureaus met hun hoofdkantoor in de regio Amersfoort gevestigd. Gecombineerd met het aantrekkelijke woonklimaat maakt dit de regio Amersfoort mogelijk een 'consultancy hub'. Wederom toetsen we deze veronderstelling.

### ***Verwerkende voedselindustrie & groothandel van voedingsmiddelen***

De regio Amersfoort heeft een lange geschiedenis in de vis, kip en brood verwerkende industrie en verwante (groot)handel. De in het verleden ontwikkelde bedrijvigheid heeft zijn sporen nagelaten en is in de loop van de tijd uitgebreid. Spakenburg is een voormalig vissersdorp, maar kent nog steeds een sterke aanwezigheid van viswerkende industrie en groothandel. Bunschoten staat nog altijd bekend als het Mekka van de broodindustrie, terwijl Barneveld als de bakermat van de Nederlandse pluimveehouderij wordt gezien, een rol die het nog steeds vervuld. De vraag is of deze bedrijven hun kennisnetwerken zodanig weten te organiseren, dat de regionale vis, kip en broodindustrie een 'lock-in' bespaard blijft.

### ***Leveranciers van zorgdiensten***

Binnen het cluster Zorg zijn toeleveranciers van zorgdiensten als focusgebied gekozen. Er liggen mogelijk kansen in de privatisering van de zorg en in het feit dat de regio historie heeft als gezond oord (vrij van

malaria). Ook wordt het Gooi als testmarkt voor nieuwe producten en diensten in de zorg gebruikt, is er in Amersfoort nog steeds een verpleegsteropleiding gevestigd en kent de regio een aantal grote zorginstellingen. Daarnaast biedt de regionale aanwezigheid van grote verzekeraars en ICT/game ontwikkelaars een potentie voor cross-overs met de financiële sector en ICT.

### **Leveranciers van ICT-diensten**

In de regio Amersfoort zijn veel ICT-bedrijven gevestigd. Het gaat hier vooral om bedrijven die dienstverlenende activiteiten verrichten zoals het ontwikkelen van software en het aan elkaar koppelen van verschillende platforms. De belangrijkste reden om ICT dienstverlening als focusgebied te kiezen is echter gelegen in het feit dat zij, net als Managementadvies en Organisatieadvies, een belangrijke ondersteuning kan zijn voor bedrijven in verschillende sectoren. ICT wordt immers bij steeds meer bedrijven in een steeds groter aantal sectoren een integraal onderdeel van de totale bedrijfsvoering.

## **2.3 Omvang van de geselecteerde clusters**

De in het waardesysteem opgenomen bedrijfstakken bepalen de omvang van een cluster: hoe meer bedrijfstakken worden gerelateerd, hoe groter het cluster wordt. Pas in hoofdstuk 4 en 5 brengen we de relaties tussen bedrijfstakken in beeld. In dit hoofdstuk hebben we de clusters op basis van veronderstelde relaties tussen bedrijfstakken samengesteld (zie bijlage 2). Daarbij is gebruik gemaakt van bedrijfstakken volgens de Standaard Bedrijfs Indeling van het CBS. De gegevens over het aantal bedrijven en de werkgelegenheid zijn afkomstig uit het LISA-data bestand. Deze werkwijze levert dus een schatting op van de omvang. In de eerste plaats omdat niet alle in de clusters voorkomende bedrijfsactiviteiten te herleiden zijn tot SBI-klassen. En ten tweede omdat er geen zekerheid is dat alle aan de kernactiviteit gerelateerde bedrijfstakken bedrijven in het cluster zijn opgenomen. Het is niettemin de best mogelijke kwantificering van de omvang aan het begin van het onderzoek.

KIBS bedrijven vormen het grootste geselecteerde cluster. Het aandeel van het aantal KIBS bedrijven is aanmerkelijk groter dan het aandeel van de bijbehorende werkgelegenheid. Dit duidt op een relatief geringe gemiddelde bedrijfsgrootte. Binnen het KIBS cluster zijn naast enkele grote advies- en accountancy bedrijven ook heel veel zelfstandigen zonder personeel (ZZP-ers), die vooral werkzaam zijn als organisatieadviseur.

*Tabel 2.2: Aantal bedrijven en banen per geselecteerde cluster in de regio Amersfoort in 2010*

<b>Cluster</b>	<b>N bedrijven</b>	<b>%N bedrijven</b>	<b>N banen</b>	<b>%N banen</b>
Bouw	4.254	13,8	20.576	10,7
Logistiek	435	1,4	5.693	3,0
KIBS	5.698	18,5	22.997	11,9
Voedsel	592	1,9	7.883	4,1
Zorg	2.231	7,2	18.269	9,5
ICT	1.680	5,5	9.470	4,9
<b>Totale economie</b>	<b>30.819</b>	<b>100,0</b>	<b>192.963</b>	<b>100,0</b>

*Bron: LISA*

De bouw is in omvang het tweede cluster in de regio Amersfoort. Ook dit cluster kent naast enkele grote bouwbedrijven veel zzp-ers en andersoortige kleine bedrijven (bijvoorbeeld als klusbedrijf).

Het zorgcluster komt qua werkgelegenheid in de buurt van het bouwcluster, maar heeft iets meer dan de helft van het aantal bedrijven. Vooral in ziekenhuizen werken per instelling veel mensen.

In het cluster ICT houden de aandelen voor het aantal bedrijven en voor het aantal banen elkaar aardig in evenwicht. De gemiddelde bedrijfsgrootte wijkt bijgevolg weinig af van het regionale gemiddelde voor het totale bedrijfsleven.

Het logistieke en voedsel cluster zijn de kleinste clusters. Ze laten een omgekeerd beeld zien: een hoog gemiddelde bedrijfsgrootte.

## 2.4 Regionale specialisatie van clusters

Zolas gezegd, zijn clusters geografische concentraties van bedrijven die iets met elkaar hebben. Dat 'iets met elkaar hebben' komt in eerste instantie tot uiting door de op basis van verticale relaties (relaties met toeleveranciers en afnemers in de bedrijfskolom) en diagonale relaties (relaties met ondersteunde diensten) tussen bedrijfstakken samengestelde waardesystemen. Zoals in de vorige paragraaf is aangegeven, levert dat clusters van verschillende omvang op. In tweede instantie zullen we de gerelateerdheid van deze clusters in kaart brengen aan de hand van arbeids- en kennisrelaties (zie hoofdstuk 4 en 5). Naast omvang is ook relatieve concentratie van belang bij clusters. Dit geeft een indruk van de mate van ruimtelijke specialisatie. Dit wordt gemeten in locatiequotiënten:

$$LQ = (C_{i,j}/C_j) / (C_{i,n}/C_n)$$

$C_{i,j}$  = het aantal bedrijven of banen in cluster 1 in regio j

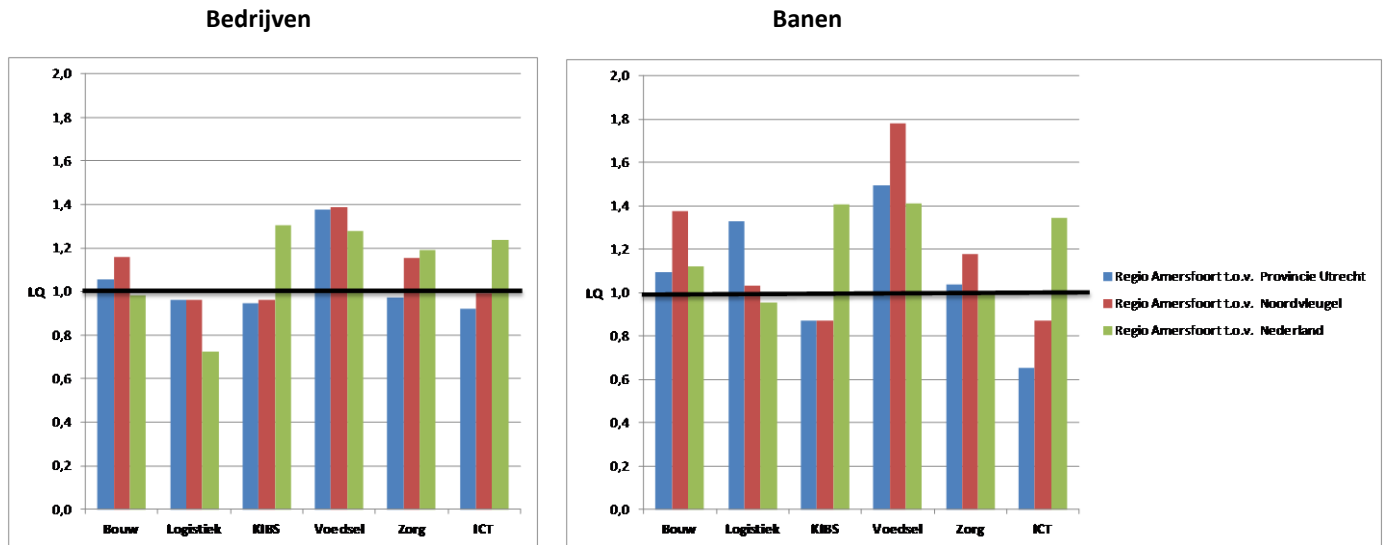
$C_j$  = het aantal bedrijven of banen in regio j

$C_{i,n}$  = het aantal bedrijven of banen in cluster in de Provincie Utrecht, Noordvleugel of Nederland

$C_n$  = het aantal bedrijven of banen in de Provincie Utrecht, Noordvleugel of Nederland

Een locatiequotiënt groter dan 1 wil zeggen dat het cluster sterker vertegenwoordigd is dan op grond van de totale bedrijvigheid of werkgelegenheid in de regio verwacht kan worden. Een dergelijke oververtegenwoordiging betekent ruimtelijke specialisatie. De mate van specialisatie is berekend op twee ruimtelijke schalen: voor de gehele regio Amersfoort en per viercijferige postcodegebied. Daarbij refereren we aan de aanwezigheid van elk van de clusters in de provincie Utrecht, de Noordvleugel van de Randstad en Nederland. Uit de berekeningen komt naar voren dat de mate van regionale specialisatie verschilt per referentiegebied. Qua bedrijvigheid is de regio Amersfoort ten opzichte van Nederland gespecialiseerd in vier clusters, ten opzichte van de Noordvleugel op drie clusters en ten opzichte van de provincie Utrecht op twee clusters (zie figuur 2.2).

Figuur 2.2: Regionale specialisatie per cluster in 2010



Bron: LISA

Ten opzichte van Nederland is de regio Amersfoort gespecialiseerd op de clusters KIBS, voedsel, ICT en zorg. De specialisatie op KIBS verdwijnt echter als men de situatie in de regio Amersfoort vergelijkt met de Noordvleugel en de provincie Utrecht. Er komen dus in de regio Amersfoort niet relatief veel meer KIBS bedrijven voor dan in de rest van de provincie Utrecht en in de Noordvleugel. Dit is wel het geval voor het cluster voedsel dat ook qua werkgelegenheid hoge locatiequotiënten vertoont. In Noordvleugel verband is de regio Amersfoort verder gespecialiseerd op het bouw cluster en het zorg cluster. Dat heeft de regio Amersfoort gemeen met de rest van de provincie Utrecht. Qua specialisatie van de geselecteerde clusters neemt de regio Amersfoort dus een tussen positie in. Er zijn ten opzichte van het nationale gemiddelde wel meer bedrijven in het KIBS, voedsel, ICT en zorg cluster, maar dit is voor het KIBS en ICT cluster nauwelijks het geval ten opzichte van de Noordvleugel. De regio is ten opzichte van de Noordvleugel gespecialiseerd op het zorgcluster, maar dat heeft de regio gemeen met de rest van de provincie Utrecht. De regio Amersfoort is ten opzichte van alle drie referentiegebieden gespecialiseerd in het voedselcluster. Uit oogpunt van specialisatie ligt daar mogelijk de kern van de Amersfoortse clustereconomie.

Gerekend naar het aantal bedrijven is de regio Amersfoort niet gespecialiseerd op het cluster logistiek. We zagen eerder (in tabel 2.2) dat dit ook in aantal bedrijven het kleinste cluster is. Zeker ten opzichte van Nederland als totaal is dit cluster duidelijk ondervertegenwoordigd. Binnen de Noordvleugel en binnen de provincie Utrecht laat het een gemiddeld beeld zien. Dat is voor de Noordvleugel ook het geval wat betreft de werkgelegenheid. Alleen binnen de context van de provincie Utrecht kan op het punt van de werkgelegenheid gesproken worden van een economische specialisatie op logistiek in de regio Amersfoort. Blijkbaar zitten er enkele grote logistieke bedrijven in de regio Amersfoort. Het is nog maar de vraag of er leidende bedrijven zijn bij de verhoging van de innovatiekracht in dit cluster.

## 2.5 Lokale specialisatie per cluster

In deze paragraaf wordt per cluster de mate van lokale concentratie in kaart gebracht.

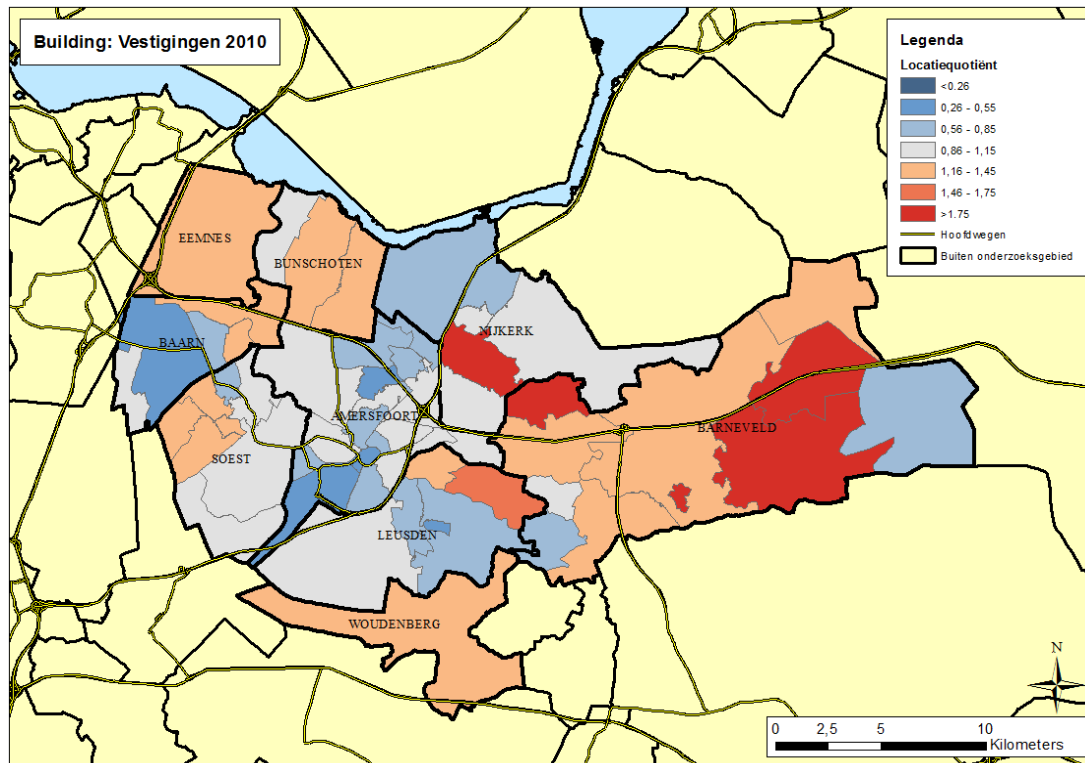
### 2.5.1 *Bouw cluster*

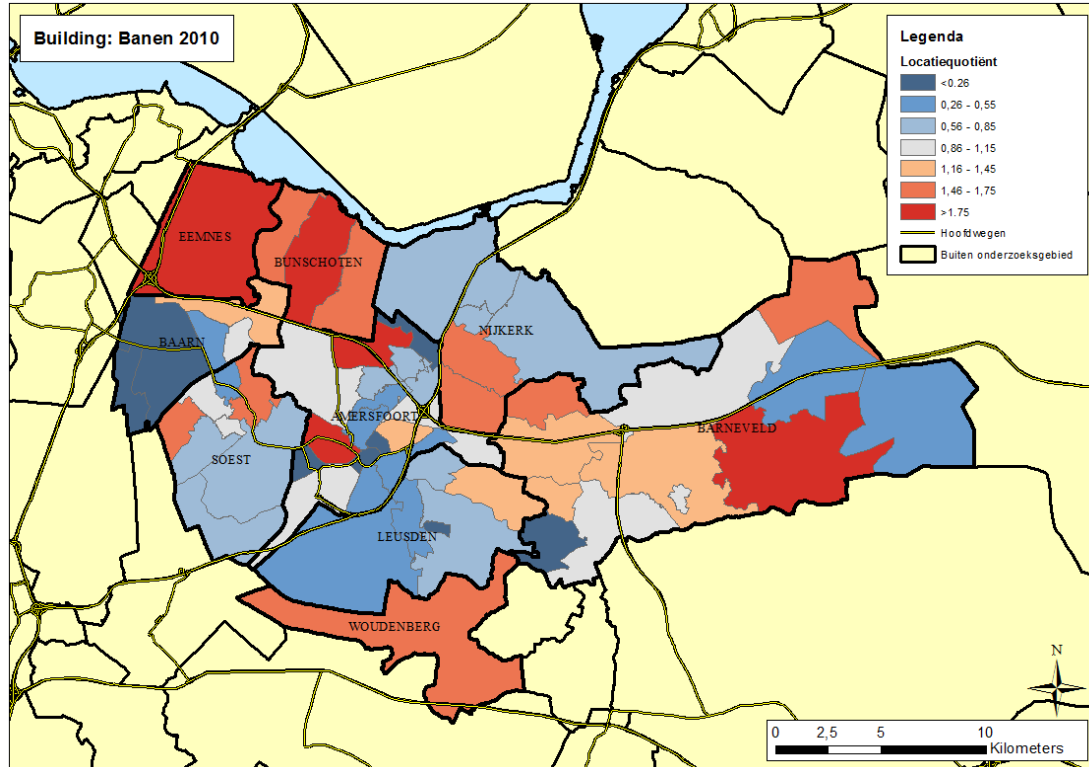
Onder grote bouwgerelateerde bedrijven in de regio Amersfoort bevinden zich diverse adviesbureaus. Zeven van de tien grote bedrijven in dit cluster zijn gevestigd in de stad Amersfoort. De kaarten laten bovendien zien dat lokale concentraties van bouwgerelateerde bedrijven gelegen zijn langs de A1 en in de gemeenten Nijkerk en Barneveld.

Tabel 2.3: Top 10 bedrijven in bouw cluster in de regio Amersfoort (naar N banen in 2010)

	Naam bedrijf	Plaats	Omvang
1	DHV	Amersfoort	1000-1499
2	Arcadis	Amersfoort	800-999
3	Wolter & Dros	Amersfoort	200-499
4	Heinen Hopman Engineering	Bunschoten-Spakenburg	200-499
5	Prefab Beton Vebo	Bunschoten-Spakenburg	200-499
6	Imtech Building Services	Amersfoort	200-499
7	Lomans	Amersfoort	200-499
8	De Bosman Bedrijven	Amersfoort	200-499
9	Imtech Nederland	Amersfoort	100-199
10	Inbo Architecten	Woudenberg	100-199

Bron: LISA





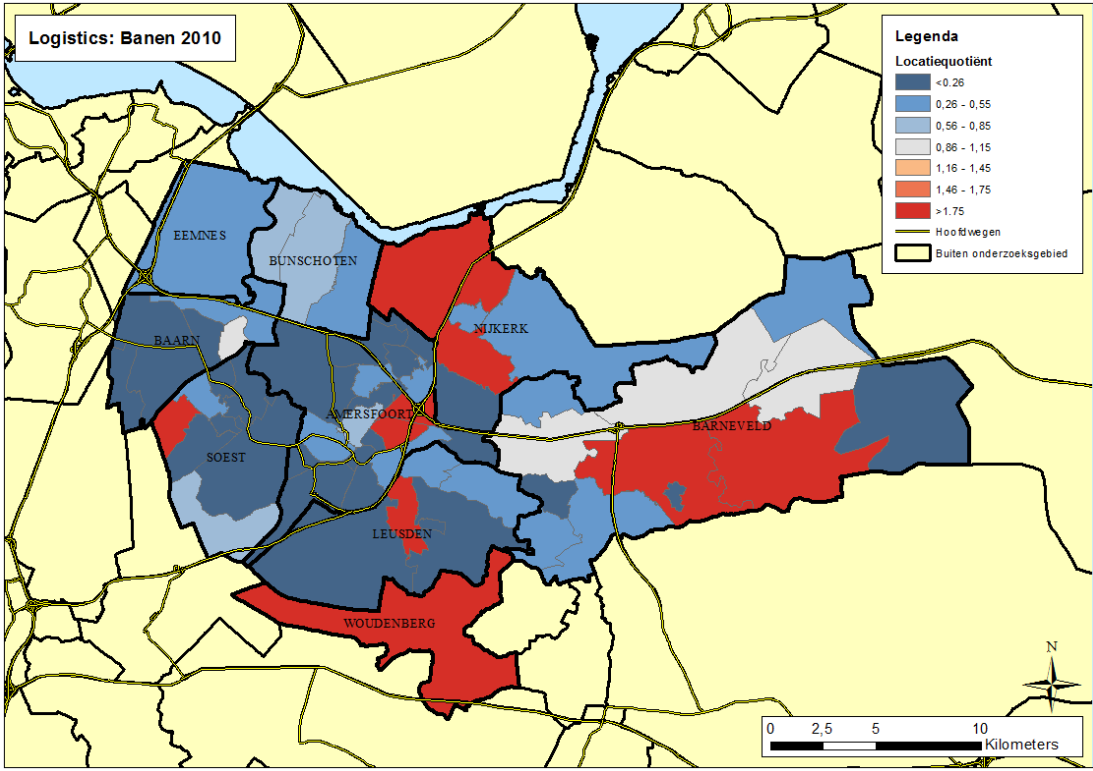
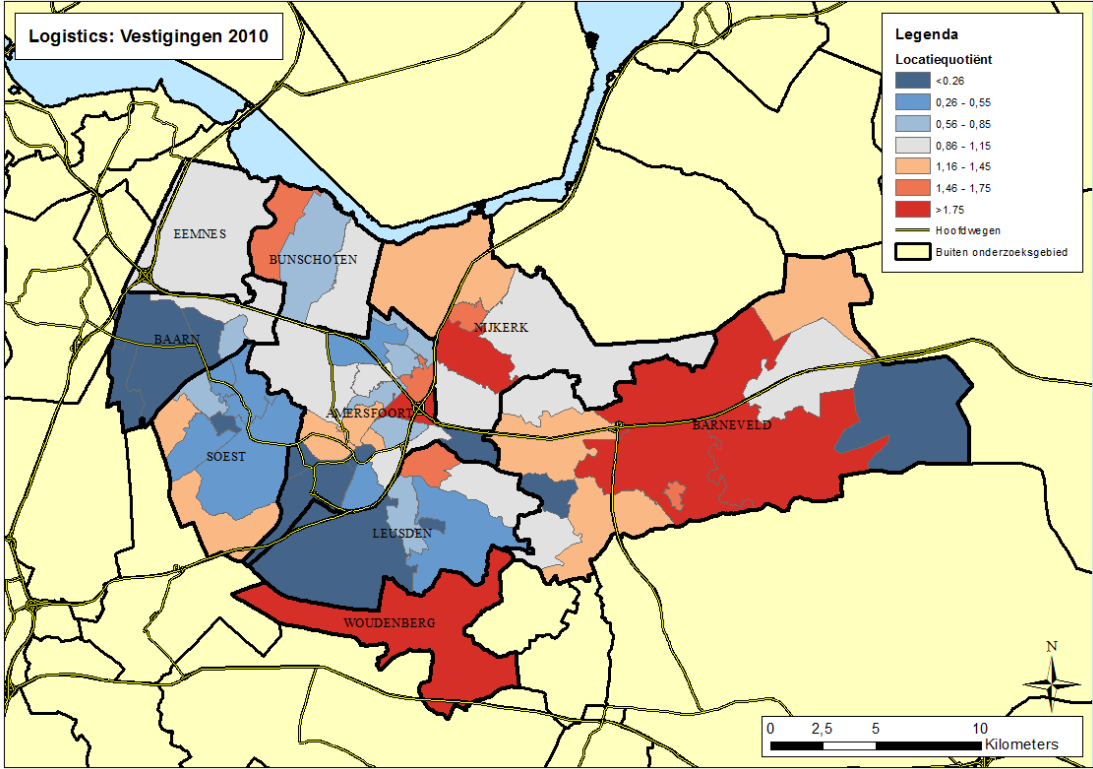
### 2.5.2 Logistiek cluster

De meeste grote logistiek gerelateerde bedrijven zijn transportbedrijven. Vijf van de tien grote bedrijven zijn gevestigd in de gemeente Barneveld. Locale concentraties bevinden zich langs de A1 en de A12.

Tabel 2.4: Top 10 bedrijven in logistiek cluster in de regio Amersfoort (naar N banen in 2010)

	Naam bedrijf	Plaats	Omvang
1	Pon Logistiek	Leusden	200-499
2	Havi Logistics	Amersfoort	200-499
3	Transportbedrijf H. Vink en Zn	Barneveld	200-499
4	DHL	Amersfoort	200-499
5	Transportbedrijf B. Becker	Soest	100-199
6	Van Maanen Transport	Barneveld	100-199
7	Amerongen Kamphuis	Barneveld	100-199
8	TNT Post	Barneveld	100-199
9	TNT Post Productie	Nijkerk	100-199
10	Van Reenen Transport	Barneveld	100-199

Bron: LISA



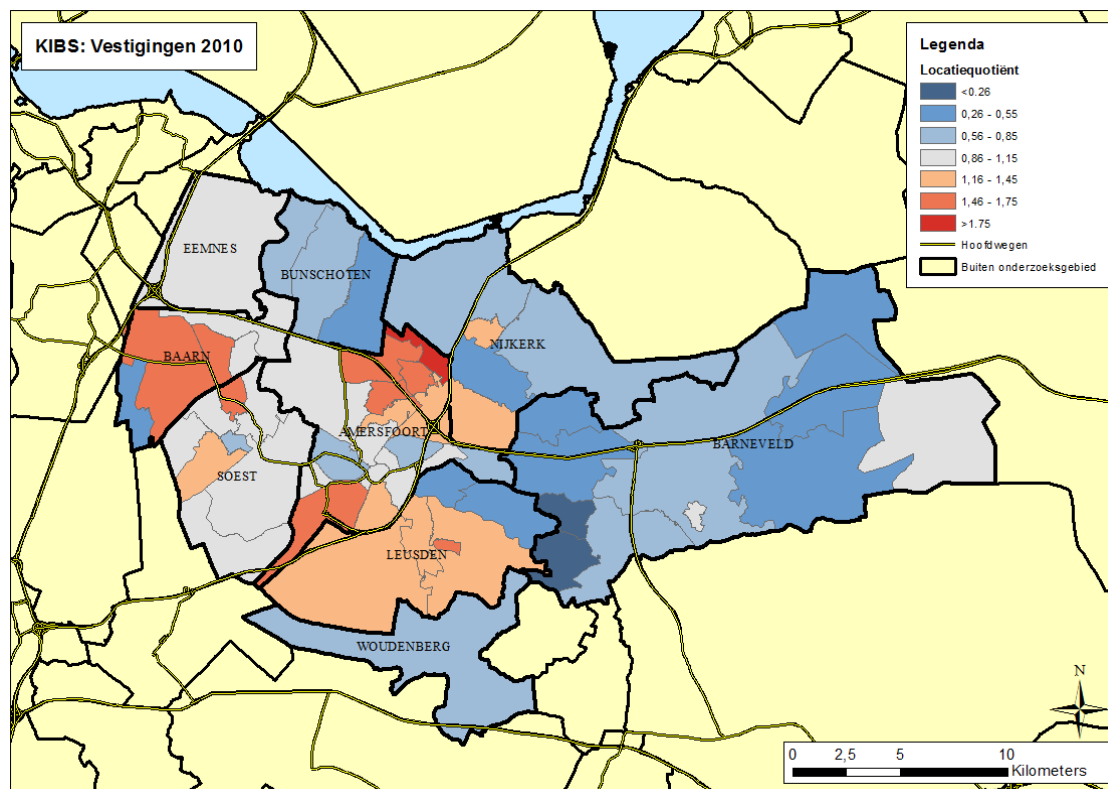
### 2.5.3 KIBS cluster

De drie grootste KIBS bedrijven zijn adviesbureaus. Daarnaast gaat het om financiële en HRM dienstverleners. Bij het voormalige militaire vliegveld Soesterberg is een afdeling van TNO gevestigd. Naast in de stad Amersfoort zijn er lokale concentraties te vinden op de Utrechtse Heuvelrug (Baarn, Soest en Leusden).

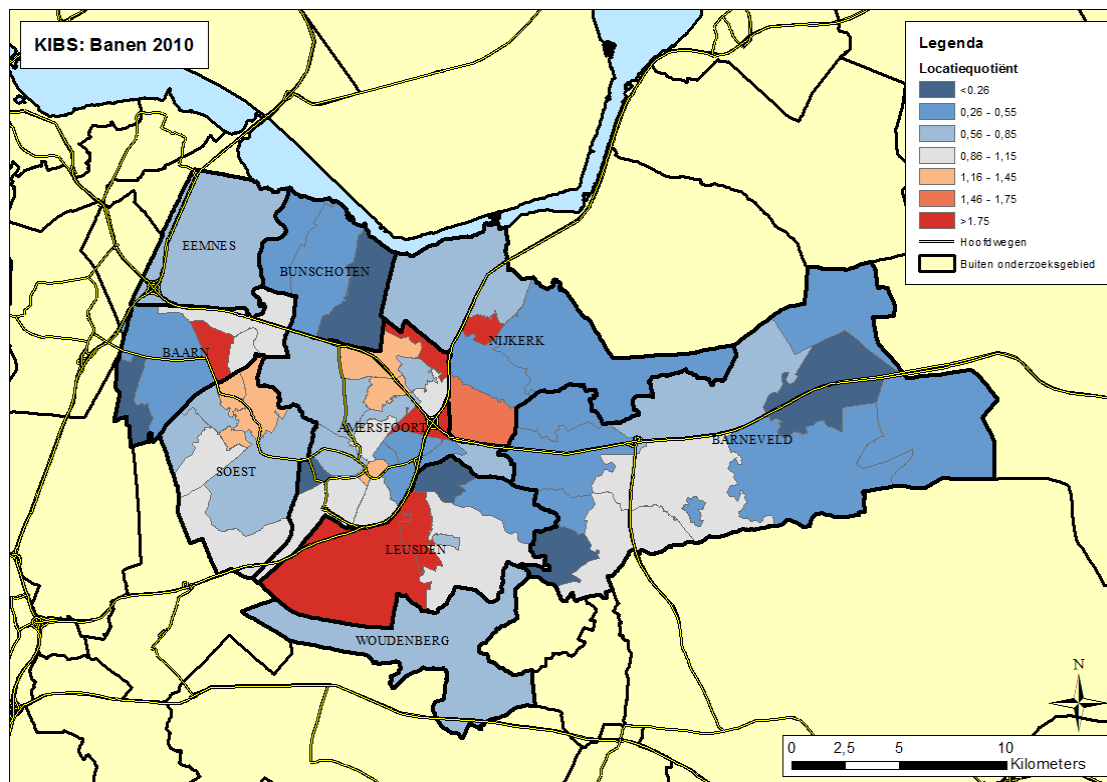
Tabel 2.5: Top 10 bedrijven in KIBS cluster in de regio Amersfoort (naar N banen in 2010)

	Naam bedrijf	Plaats	Omvang
1	BMC	Amersfoort	1000-1499
2	Stater	Amersfoort	500-799
3	Twynstra Gudde	Amersfoort	200-499
4	Rabo Vastgoedgroep	Hoewelaken	200-499
5	Eurofins Analytico	Barneveld	200-499
6	Rabobank Randmeren	Nijkerk	200-499
7	Talent&Pro Nederland	Leusden	200-499
8	TNO Defensie en Veiligheid	Soesterberg	200-499
9	DNC TTP	Leusden	200-499
10	Rabobank Amersfoort en omstreken	Amersfoort	100-199

Bron: LISA







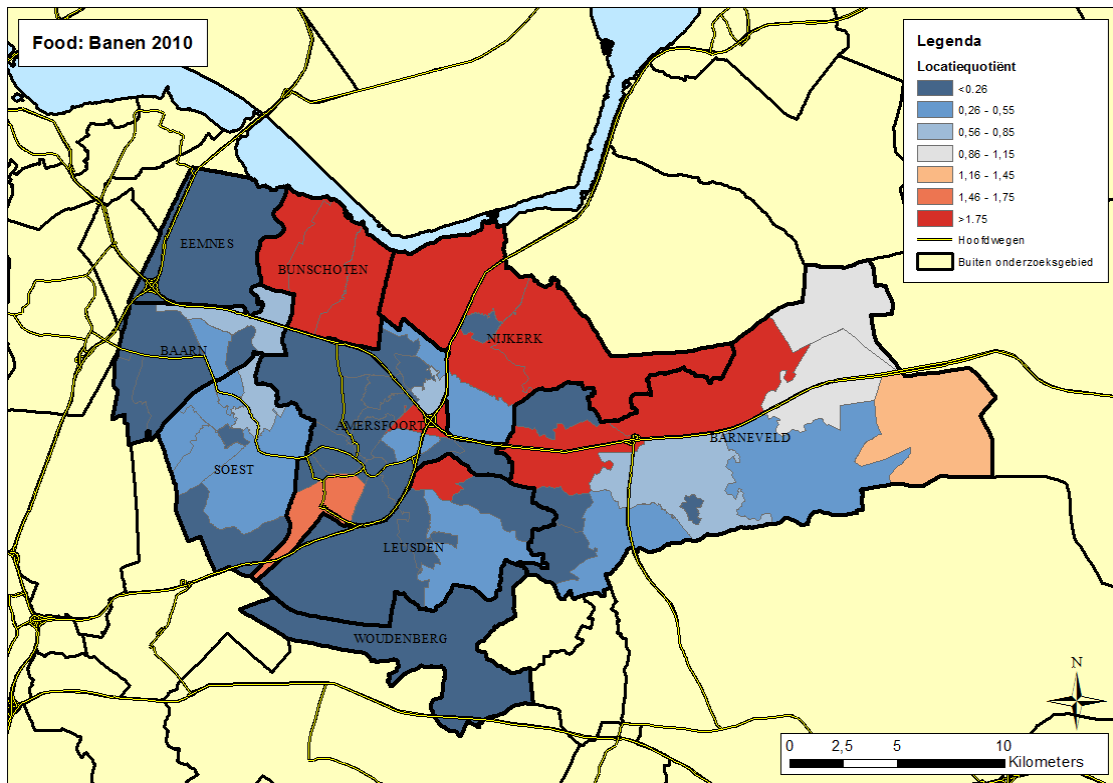
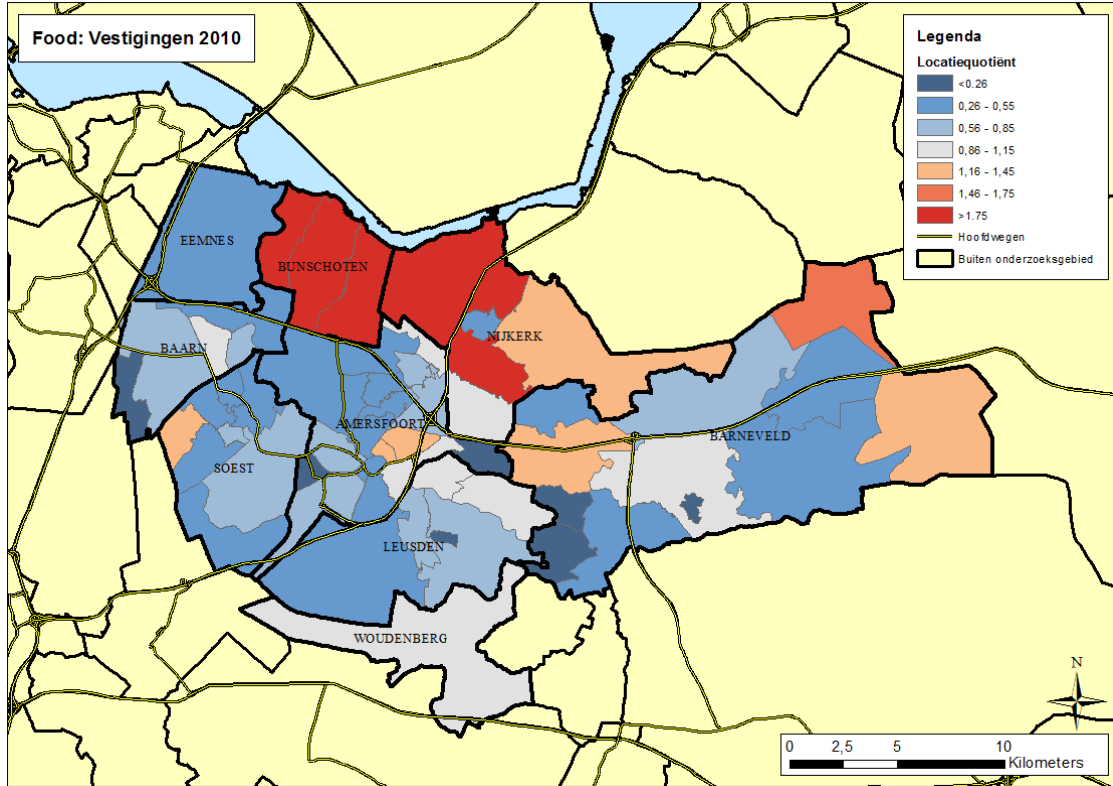
#### 2.5.4 Voedsel cluster

De hoofdkantoren van Schuitema en FrieslandCampina staan in Amersfoort. Daarnaast zijn er concentraties in de gemeenten Bunschoten-Spakenburg en Nijkerk, ook van grote bedrijven. Hier bevinden zich vanouds diverse voedselverwerkende industriebedrijven. Daarnaast lijkt de A1 een belangrijke vestigingsplaatsfactor.

Tabel 2.6: Top 10 bedrijven in voedsel cluster in de regio Amersfoort (naar N banen in 2010)

	Naam bedrijf	Plaats	Omvang
1	Schuitema	Amersfoort	500-799
2	FrieslandCampina	Amersfoort	500-799
3	2 Sisters Storteboom	Nijkerk	500-799
4	Arla Foods	Nijkerk	200-499
5	Struik Foods	Nijkerk	200-499
6	Ebo van den Bor	Nijkerk	100-199
7	Denkavit Nederland	Voorthuizen	100-199
8	Neerlandia Banket	Bunschoten-Spakenburg	100-199
9	Banketbakkerij Wouter de Graaf	Bunschoten-Spakenburg	100-199
10	Boboli Benelux	Bunschoten-Spakenburg	100-199

Bron: LISA



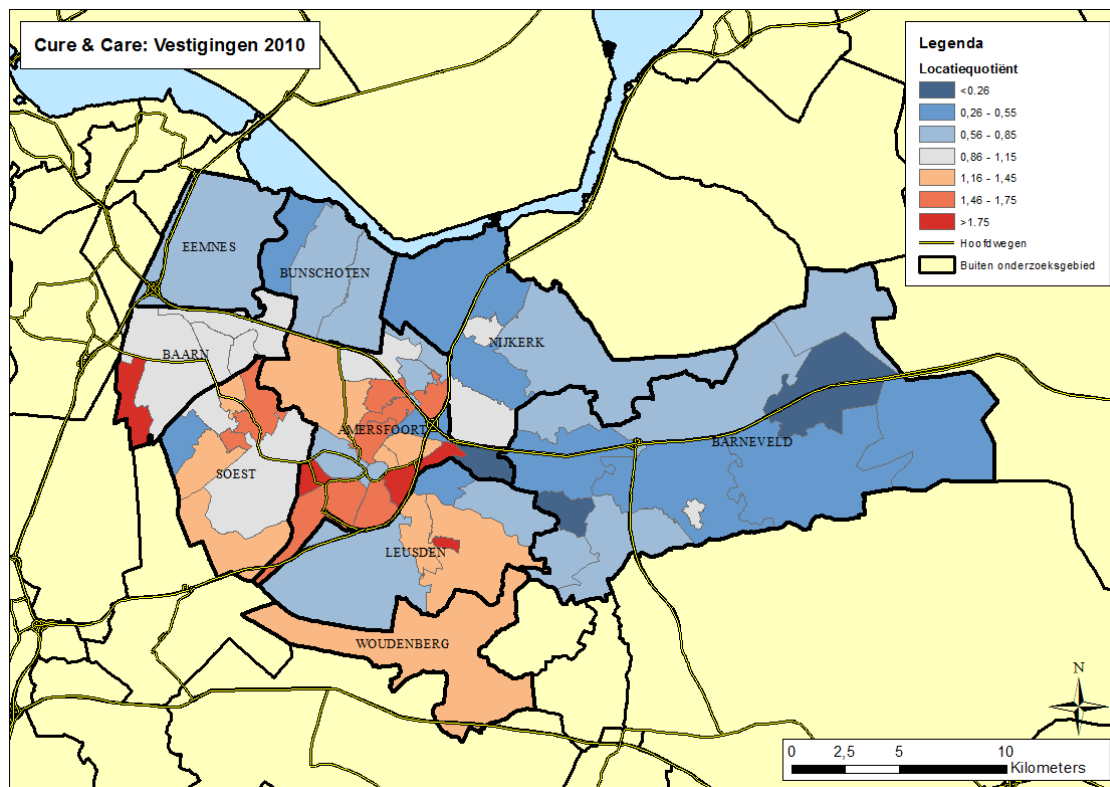
### 2.5.5 Zorg cluster

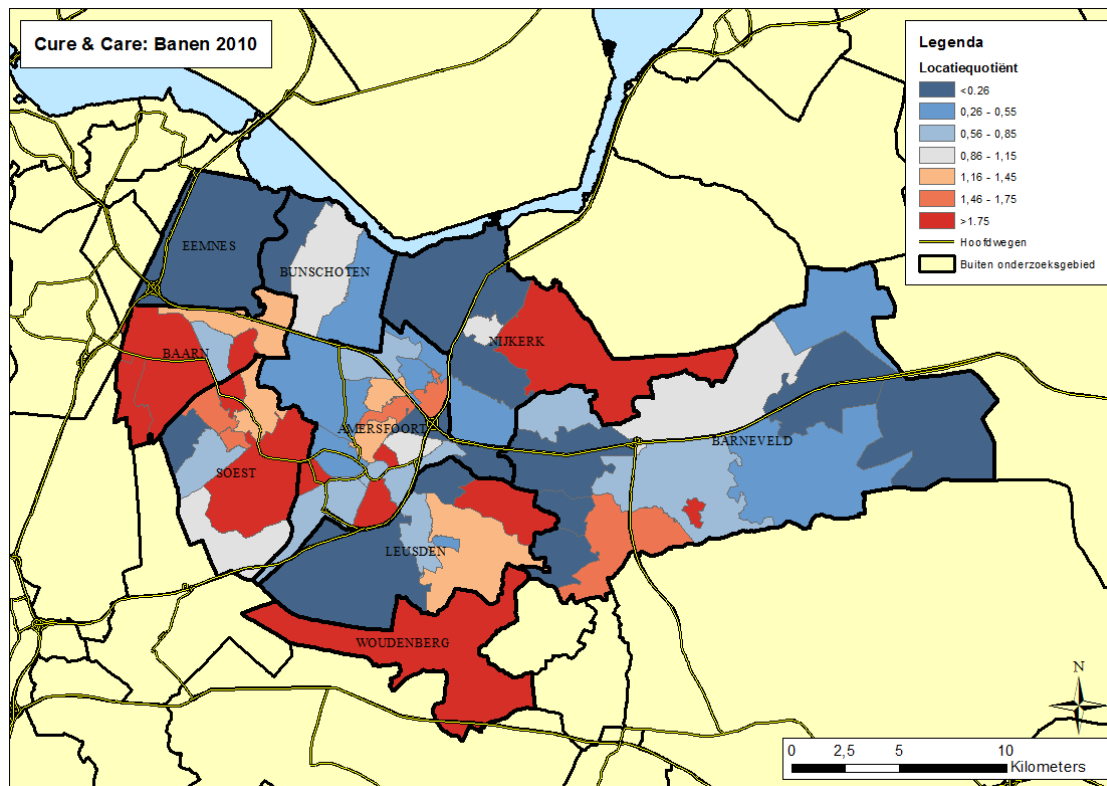
De Utrechtse Heuvelrug is vanouds een concentratiegebied van zorginstellingen. Dat is tot aan de dag van vandaag het geval.

Tabel 2.7: Top 10 bedrijven in zorg cluster in de regio Amersfoort (naar N banen in 2010)

	Naam bedrijf	Plaats	Omvang
1	Sherpa	Baarn	800-999
2	Beweging 3.0	Amersfoort	500-799
3	Nieuwenoord	Baarn	500-799
4	Stichting Reinaerde	Woudenberg	500-799
5	Verpleeghuis Norschoten	Barneveld	500-799
6	Verpleeghuis De Lichtenberg	Amersfoort	500-799
7	Zorgpalet Baarn-Soest	Soest	200-499
8	Psychogeriatrisch Zorgcentrum Lisidunahof	Leusden	200-499
9	RST Zorgverleners	Barneveld	200-499
10	Beweging 3.0	Nijkerk	200-499

Bron: LISA





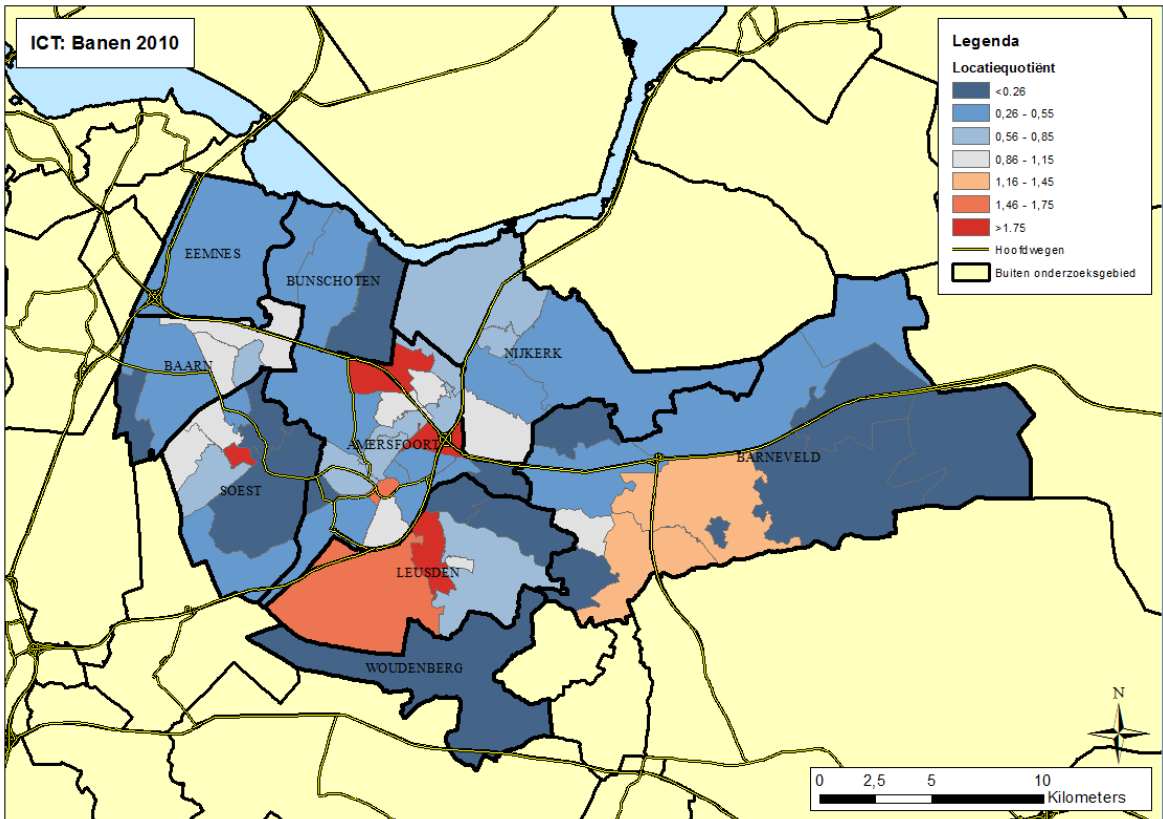
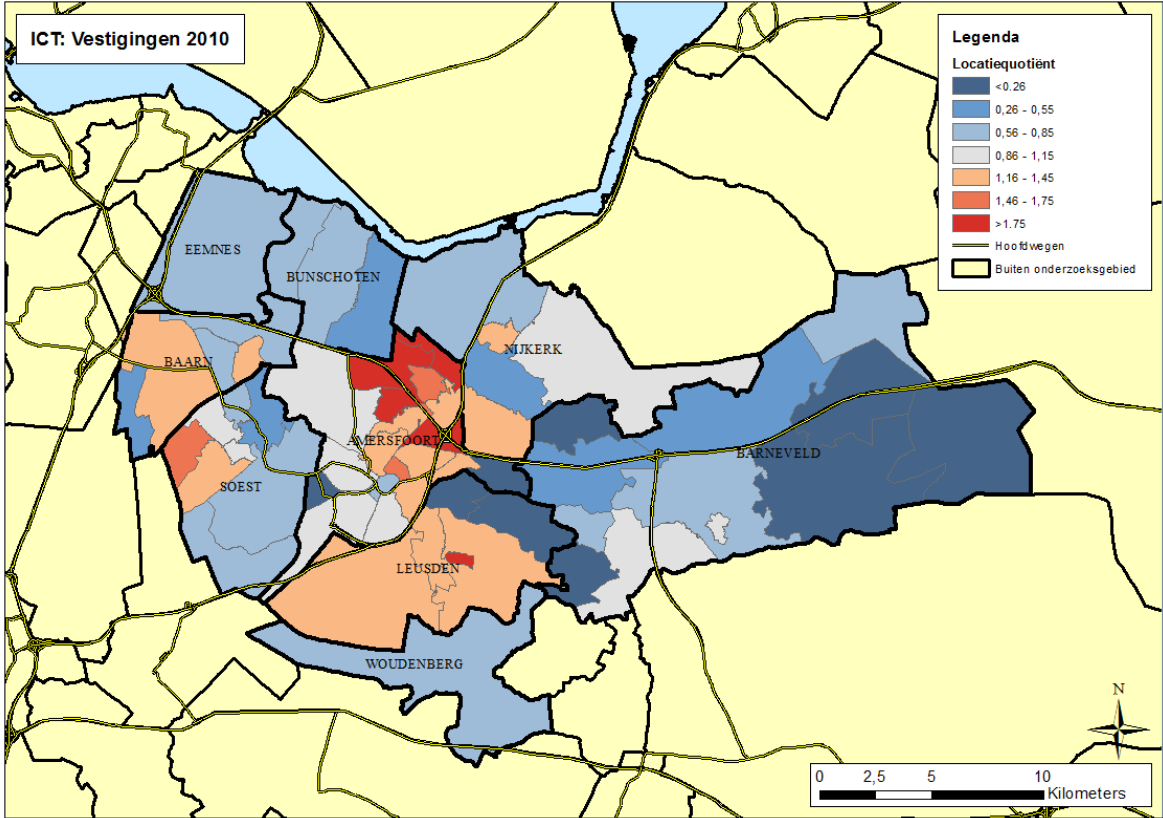
### 2.5.6 ICT cluster

Zeven van de tien grootste ICT bedrijven zijn gevestigd in de stad Amersfoort. De concentraties zijn het hoogst buiten het centrum, vooral in het noordelijke deel van de stad langs de A1. Buiten de stad Amersfoort komen ook ICT bedrijven voor, met een lichte oververtegenwoordiging op de Heuvelrug.

Tabel 2.8: Top 10 bedrijven in ICT cluster in de regio Amersfoort (naar N banen in 2010)

	Naam bedrijf	Plaats	Omvang
1	KPN	Amersfoort	1000-1499
2	Raet	Amersfoort	500-799
3	Infor Global Solutions	Barneveld	200-499
4	AFAS Software	Leusden	200-499
5	Dimension Data Nederland	Barneveld	100-199
6	Calco Infrastructure Management	Amersfoort	100-199
7	ANVA	Amersfoort	100-199
8	Sogeti Nederland	Amersfoort	100-199
9	Extron Electronics Europe	Amersfoort	100-199
10	Acto Informatisering	Amersfoort	100-199

Bron: LISA



### 3 Vestigingsplaatsfactoren

#### 3.1 Inleiding

Per focusgebied zijn bij bedrijven mondelinge interviews afgenomen. Gevraagd is waarom het bedrijf in de regio Amersfoort is gevestigd en hoe men het productiemilieu waardeert. De bedoeling is om achter de belangrijkste vestigingsplaatsfactoren te komen. Daarnaast is gevraagd of het bedrijf kennis uitwisselt met andere bedrijven en instellingen. De antwoorden op de laatst genoemde vragen zijn verwerkt in hoofdstuk 5.

In totaal zijn 51 ondernemers ondervraagd, waarbij per focusgebied minstens acht ondernemers zijn geïnterviewd (met uitzondering van het zorgcluster, waarvan zes ondernemers zijn geïnterviewd). Er is geen a-selecte steekproef getrokken. De geïnterviewde ondernemers zijn in samenspraak met de begeleidingscommissie geselecteerd. In totaal zijn er 108 bedrijven voor een interview benaderd, waarvan dus 51 bedrijven aan het onderzoek hebben meegedaan (zie bijlage 5 voor een overzicht).

Het belang van vestigingsplaatsfactoren is onderzocht op twee schalen: nationaal en regionaal. Nationale factoren hebben betrekking op de positie van de regio in Nederland, regionale factoren slaan op het productiemilieu in de regio Amersfoort zelf. De factoren kunnen worden gecategoriseerd naar 'harde' en 'zachte' factoren. Typische harde locatiefactoren zijn bereikbaarheid en grondprijzen. Bij zachte locatiefactoren spelen esthetiek en gevoel een rol.

#### 3.2 Vestigingsplaatsfactoren per cluster

##### 3.2.1 *Bouw cluster: civiele techniek, ontwerp, installatie*

De concentratie van bedrijven in dit cluster langs de A1 en de A28 komt terug in de vestigingsplaatsfactoren. Centrale ligging in Nederland, nabijheid tot de twee snelwegen en bereikbaarheid per auto worden het vaakst genoemd. Bereikbaarheid is een door veel bedrijven genoemde randvoorwaarde van het regionale bedrijfsmilieu. Het gaat de bedrijven niet alleen om het wegwerken van de files, maar ook om betere openbaar vervoersverbindingen en de ontsluiting per openbaar vervoer van industrieterreinen. Dit is van belang voor de bereikbaarheid van het bedrijf voor de werknemers.

Tabel 3.1: *Belangrijke vestigingsplaatsfactoren in het bouw cluster*

	Harde factoren	Zachte factoren
Nationaal	Centrale ligging Bereikbaarheid	
Regionaal	Huurprijzen in vergelijking met Utrecht	Prettige leefomgeving 'Know how' in bouw Ondernemingsklimaat

Ook de prettige leefomgeving is een veelgenoemde vestigingsplaatsfactor. De combinatie van dichtbij de Randstad en het buitengebied onder handbereik, is volgens de bedrijven in dit cluster een sterk punt van de regio.

*“Je bent hier eigenlijk in ‘no time’ van natuur, tot aan zeilen/zwemmen, tot aan werken.”*

Veel medewerkers van de bouwgerelateerde bedrijven zijn woonachtig in de regio, vooral als ze een gezin hebben. Die prettige leefomgeving gaat echter niet op voor alle (potentiële) werknemers. Jonge werknemers geven de voorkeur om in Utrecht of Amsterdam te wonen. Zij vinden Amersfoort te klein en te rustig.

*“Maar het is natuurlijk toch een dorp, Amersfoort, het is niet de grote stad.”*

Voor één geïnterviewd bedrijf is dit de belangrijkste reden om de regio Amersfoort binnenkort te verlaten. Om zichzelf een meer stedelijk, creatiever imago aan te meten en om meer kans te maken op jong talent verhuist men met het hoofdkantoor naar een grotere stad in de Randstad, naar Amsterdam of Utrecht. Een ander bedrijf, met meerdere vestigingen in het land, gaat uit kostenoverwegingen op termijn een aantal kantoren sluiten. Ontwikkelingen als het Nieuwe Werken hebben voor dit bedrijf de behoefte weggenomen om dichtbij (potentiële) opdrachtgevers en werknemers gevestigd te zijn. Tegelijkertijd verwacht het bedrijf in de toekomst moeilijker aan goed technisch gekwalificeerd personeel te komen. Men overweegt de vestiging in de regio Amersfoort te sluiten ten gunste van een kantoor dicht bij een universiteit of andere kennisinstellingen. Het bedrijf geeft aan dat die overweging vooral met imago en de aanzuigende werking van sociale netwerken te maken heeft in plaats van fysieke vestigingsplaatsfactoren. Er zijn voldoende technologische mogelijkheden om op afstand met elkaar samen te werken.

*“Kijk, kennisontwikkeling doen wij ook met een universiteit in Wageningen. Maar wil je daar echt met elkaar voor roepen ‘wij gaan samen als partner hier iets in betekenen’, dan moet je ook iets voor de studenten in Wageningen kunnen teruggeven. En dan helpt het natuurlijk wel als je in de buurt zit.”*

Veel bouwgerelateerde bedrijven hebben grote zorgen over de aansluiting van de samenstelling van de regionale arbeidsmarkt op de behoefte van het bedrijfsleven. Zij geven aan nu al veel moeite te hebben geschikt personeel te vinden. Dan gaat het vooral om technische functies op zowel laag als hoog niveau. Men ziet dit overigens niet zozeer als een specifiek regionaal probleem, maar meer als onderdeel van een landelijke trend dat er steeds minder aanbod is van technici en dat er steeds minder jongeren kiezen voor een opleiding in de techniek. Vooral specialistische functies zijn moeilijk in te vullen. Zo is men hard op zoek naar procestechnologen, gasfitters, projectmanagers en contractmanagers. De regio Amersfoort staat weliswaar bekend als een regio met veel hoogopgeleid personeel, maar de geïnterviewde bedrijven ervaren dat niet als een voordeel omdat het veelal mensen betreffen die geen technische achtergrond hebben. Drie bedrijven noemen arbeidsmarkt als het belangrijkste speerpunt voor verbetering van het regionale productiemilieu.

Twee geïnterviewde bedrijven ervaren de aanwezigheid van veel bouw- en bouwgerelateerde activiteiten in de regio als een belangrijk vestigingsvoordeel. De overige acht geïnterviewde bedrijven zeggen overigens dat zij daar geen specifieke voordelen uithalen.

*“Er zit hier voor ons een concentratie van know-how waar we dagelijks mee werken en behoefte aan hebben.”*

Het ondernemingsklimaat wordt als een belangrijke ‘asset’ van de regio Amersfoort gezien. Veel bedrijven zien Amersfoort als een regio met veel ondernemerschap en met een bruisend aanbod aan netwerkplatforms en verenigingen.

*“Wat je vroeger in de stad had, dan denk je aan Rotterdam en Amsterdam, heb je dat nu hier gewoon in deze regio heel sterk, die netwerken en mensen die elkaar ontmoeten.”*

Men waardeert ook het contact met ambtenaren van de gemeente. Bezoeken van wethouders die komen buurten eenvoudigweg om te peilen waar bedrijven tevreden en ontevreden over zijn met betrekking tot het lokale beleid en waar ze nog behoefte aan hebben. Dat wordt zeer op prijs gesteld. Men vindt dat gemeentelijke ondersteuning van het, door het bedrijfsleven zelf opgezette Platform Duurzaam Bouwen, moet worden voortgezet. Veel bedrijven zien kansen om Amersfoort als duurzame regio op de kaart te zetten, onder meer vanwege het project Amersfoort Vathorst en de bouwkolom die met al haar schakels in de regio vertegenwoordigd is.

*“In Vathorst is nu de zaak tot stilstand gekomen, daar heb je dus echt kansen om naar een ander soort van inrichting van wijken te gaan, ander soort bouwen, ander soort focus van energiezuinigheid. Daarnaast is er veel leegstand van kantoren in Amersfoort, boven het landelijk gemiddelde. Dus daar zul je ook iets mee moeten doen: hergebruiken, innovatie etc. Dus met alle kansen die Amersfoort heeft, met een goede locatie/licging en het neerleggen van voldoende ambities, zijn er veel mogelijkheden. In principe heb je hier geen leemtes zitten in de hele rij van bedrijven die je nodig hebt om dit soort dingen rond te trekken.”*

Niettemin ervaren een aantal bedrijven het Platform Duurzaam Bouwen op dit moment als een log gebeuren waarin alleen maar gepraat wordt, maar niets concreet bewerkstelligd. Zij zouden graag zien dat de gemeentes ook daadwerkelijk budget voor duurzaam beleid vrijmaken en echt werk gaan maken van wetgeving om bestemmingsplannen te versoepelen en daarmee ondernemers meer mogelijkheden te geven vastgoed te transformeren tot andere bestemmingen.

Twee bedrijven zien weinig in initiatieven waarin verschillende partijen bij elkaar worden gebracht. Naar hun mening hebben bedrijven, als ze elkaar versterken, elkaar al lang gevonden. Het ene bedrijf oppert, dat wil de regio haar innovatieklimaat verbeteren, zij moet proberen (niches van) kennisinstellingen proberen aan te trekken. Het andere bedrijf suggereert dat de samenwerking met Utrecht moet worden gezocht, waarbij de regio zich als ‘Groot Utrecht’ presenteert.



Verder vinden vier geïnterviewde bedrijven dat de regio meer werk moet maken van haar promotie naar buiten toe. Daarin moeten kwaliteiten als het prettige woonklimaat en de aanwezigheid van hoofdkantoren van enkele landelijke spelers benadrukt worden. Los daarvan vindt men dat de regio zich een duidelijker profiel moet aanmeten. Zo wordt Helmond tegenwoordig vereenzelvigd met Automotive, Leiden met Biosciences en Eindhoven met Hightech. Amersfoort ontbeert een dergelijk herkenbaar profiel. Op de vraag wat voor profiel dat dan zou moeten zijn, weten de geïnterviewde bedrijven overigens geen antwoord te geven.

*“Ik denk dat Amersfoort daar misschien meer voor een thema moet gaan kiezen voor de toekomst. Want alleen met bereikbaarheid en een centrale ligging, waar ze altijd op hebben kunnen buigen, ja, dat is niet meer van deze tijd, dat is in mijn beleving niet meer voldoende.”*

### **3.2.2 Logistiek cluster: warehousing, logistieke diensten**

Ook in het logistieke cluster worden centrale ligging en bereikbaarheid, met de A1 en de A28 nabij, verreweg het vaakst genoemd als belangrijkste voordelen van vestiging in de regio Amersfoort. Vijf van de acht geïnterviewde bedrijven noemen bereikbaarheid, meer en bredere snelwegen, ook als de belangrijkste randvoorwaarde die verbeterd moet worden om de sector logistiek in de regio te versterken. Men verwacht op lange termijn een groei van de nationale en internationale goederenstromen en beschouwt in dat kader de regio Amersfoort met zijn centrale ligging als een ideale vestigingsplaats. Verbetering van de bereikbaarheid en – ook vaak genoemd – de mogelijkheden om fysiek uit te breiden zijn dan wel vereisten om die potentie optimaal te benutten. Overigens wordt vaak opgemerkt dat de overheid werk maakt van het uitbreiden van de snelwegen, maar graag zou men zien dat daarin meer tempo wordt gemaakt.

Tabel 3.2: *Belangrijke vestigingsplaatsfactoren in het logistiek cluster*

	Harde factoren	Zachte factoren
Nationaal	Centrale ligging Bereikbaarheid	
Regionaal		Arbeidsmoraal Prettige leefomgeving Goed georganiseerd bedrijfsleven

De arbeidsmoraal onder de regionale bevolking wordt ook veelvuldig genoemd als vestigingsvoordeel. Men roemt de regionale mentaliteit van hard werken en ‘niet zeuren, maar doen’.

*“Wij krijgen heel veel chauffeurs uit de Randstad over de vloer. Die lopen liever achteruit als dat ze vooruit lopen, daar zit niet zo veel peper in. De mentaliteit hier is veel en veel beter, daar durf ik mijn hand voor in het vuur te steken.”*

*“Als je mensen uit Almere en Lelystad moet gaan werven voor dezelfde activiteiten, dan zouden wij daar licht nerveus van worden.”*

Alle bedrijven zijn op dit moment tevreden over de omvang en samenstelling van de regionale arbeidsmarkt. Wel verwachten de meeste dat het op lange termijn steeds moeilijker wordt om personeel te werven, enerzijds door de vergrijzing en anderzijds omdat steeds minder jongeren voor een carrière in de logistiek kiezen. Ook in dat kader wordt de centrale ligging in Nederland als een voordeel gezien, omdat het ‘wervingsgebied’ in potentie groot is. Vooral Nederlandse chauffeurs die internationale trajecten willen rijden worden schaarser. Door onder meer zelf mensen op te leiden, intensiever samen te werken met arbeidsbureaus en meer vrouwen voor een carrière in de logistiek te interesseren probeert men dat probleem te tackelen. Dat er in de regio Amersfoort veel hogeropgeleiden wonen, beschouwt men niet als een specifiek voordeel. Veel functies in de logistiek vereisen geen hogere opleiding.

Enkele bedrijven zien de prettige woonomgeving ook als een vestigingsvoordeel, evenals het feit dat er veel gezonde bedrijven in de regio gevestigd zijn die tevens via lokale en regionale bedrijvenkringen sterk georganiseerd zijn. Dit aspect komt in het logistiek cluster echter minder prominent naar voren dan in het bouwcluster. Dit doet vermoeden dat bedrijven in het logistiek cluster in mindere mate op samenwerking met andere bedrijven en instellingen zijn gericht. Netwerkvorming in het logistieke cluster ligt mogelijk niet voor de hand. Dit punt komt in hoofdstuk 5 aan bod.

### **3.2.3 KIBS: managementadvies, organisatieadvies**

Ook in dit cluster worden centrale ligging en bereikbaarheid in ruime zin als belangrijkste vestigingsvoordelen van de regio Amersfoort gezien. Men werkt vaak op locatie van de klant en die klant kan overal in Nederland gevestigd zijn. De centrale ligging en goede bereikbaarheid maken dat de klant snel kan worden bereikt. Voor één bedrijf gaat het dan niet alleen om de fysieke bereikbaarheid, maar ook om de bereikbaarheid in ‘beeld’:

*“Dan vinden we een bereikbaarheid van Amersfoort ideaal, omdat het voor Groningen net niet te ver weg is en voor Amsterdam nog net niet teveel boers is.”*

Een ander bedrijf ziet in dat verband de ligging van de regio Amersfoort tussen enerzijds de Randstad en anderzijds ‘overig’ Nederland als een specifiek voordeel.

*“... we werken in de Randstad, maar we zijn net niet helemaal de Randstad. Dus er zit ook iets degelijks, ik zou bijna zeggen, iets gereformeerd in dit bureau. Dat zie je voor een deel niet, maar voor een deel ook wel. Vragen als zingeving en dergelijke, dat speelt hier wel en ergens heb ik ook weleens het gevoel dat dat het bureau hier houdt. Dus op de rand van de Randstad en het is wat dat betreft ook een mooie plek.”*

Tabel 3.3: Belangrijke vestigingsplaatsfactoren in het KIBS cluster

	Harde factoren	Zachte factoren
Nationaal	Centrale ligging Bereikbaarheid	
Regionaal		Prettige leefomgeving

Met de intrede van het Nieuwe Werken wordt het eigen kantoor steeds meer als ontmoetingsplek gezien voor contact met collega's en opdrachtgevers. Ook in dat opzicht is de centrale ligging van de regio Amersfoort een belangrijk voordeel.

*“Ik ga naar kantoor niet alleen om te werken, maar ook om mensen te ontmoeten, collega's. Om te sparren over opdrachten, waar loop je tegen aan etc.? Dan helpt het als dat kantoor zo centraal ligt dat het niet uitmaakt wat ik doe, ik kom er eigenlijk altijd wel langs, is het niet met de auto dan is het wel met de trein. Dus dan is de drempel om uit te stappen, om naar kantoor te gaan, veel kleiner. Daarmee helpt het om aan kruisbestuiving te doen.”*

Het belang van de centrale ligging van de regio Amersfoort is op zich duidelijk voor bedrijven in het KIBS cluster. De vraag is echter hoe duurzaam dit voordeel is vanuit het perspectief van de regio zelf. Bedrijven geven aan dat de regio Amersfoort zich op dit punt niet per definitie onderscheidt van andere regio's in Nederland. Centrale ligging van de regio als 'asset' blijkt van gering belang te zijn.

*“In een straal van 30 tot 40 kilometer rond midden Nederland is iedere plek even goed.”*

Een ander veelgenoemd vestigingsvoordeel is de prettige leefomgeving. We kwamen dit aspect ook al tegen bij bedrijven in het bouw cluster. Wel anders dan in het bouwcluster is het feit dat de omvang en samenstelling van de regionale arbeidsmarkt voor veel KIBS bedrijven niet ter zake doet. Zij werven immers landelijk voor het invullen van adviesfuncties. Ondersteunend personeel wordt wel, naar volle tevredenheid, in de regio gerekruteerd. Eén bedrijf had, als het op het aantrekken van nieuwe medewerkers aankomt, liever in Amsterdam gevestigd geweest:

*“De mensen die wij aantrekken zijn vrijwel altijd jonger dan 30, die hebben in de regel nog geen gezin en die wonen dus in de regel nog in een grote stad. [...] Diezelfde mensen vinden Utrecht al een dorp [...] En Amersfoort is weer geen Utrecht, op het niveau van voorzieningen, van cultuur, het hele uitgaansgebeuren, restaurants.”*

Naast de bereikbaarheid, wordt door sommige geïnterviewde bedrijven het creëren van zakelijke ontmoetingsplekken genoemd als een belangrijke randvoorwaarde om de sector in de regio te versterken. Die plekken kunnen dan als facilitator van samenwerking met bedrijven uit andere (gerelateerde) sectoren dienen. In de hoofdstukken 4 en 5 gaan we in op de vraag welke soort bedrijven dit zijn.

### 3.2.4 Voedsel cluster: verwerkende industrie en groothandel in kip, vis en brood

Ook voor voedsel gerelateerde bedrijven zijn de centrale ligging en de goede bereikbaarheid belangrijke vestigingsvoordelen, omdat de klanten binnen Nederland over het hele land zijn verspreid. Sommige bedrijven zijn wereldwijd actief en zien de centrale ligging in Nederland als een voordeel vanwege de nabijheid van luchthaven Schiphol. In dat kader beschouwt men tevens de aanwezigheid van goede hotelvoorzieningen als een pre.

Tabel 3.4: Belangrijke vestigingsplaatsfactoren in het voedsel cluster

	Harde factoren	Zachte factoren
Nationaal	Centrale ligging Bereikbaarheid	
Regionaal	Hotelvoorzieningen	Sectorspecifieke knowhow Sterk imago (kip) Arbeidsmoraal Coöperatieve overheid

Uit het locatiepatroon (zie hoofdstuk 2) kwam naar voren dat er vanouds belangrijke concentraties zijn in de voedselverwerkende industrie in Bunschoten-Spakenburg, Nijkerk en Barneveld. De specifieke lokale 'know how' over de producten kip en vis, wordt door bedrijven van groot belang geacht.

*“Er zijn veel bedrijven als de onze in Barneveld en omgeving. Dus dat is een toegevoegde waarde, men heeft verstand van kippen.”*

Deze 'know how' ligt opgesloten in de regionale beroepsbevolking.

*“Voor ons is het van belang – Spakenburg is vanuit historie natuurlijk een vissersdorp – dat we vrij veel mensen hebben die affiniteit hebben met de vishandel en daarmee niet onbekend zijn.”*

Daarnaast heeft het voor sommige bedrijven toegevoegde waarde dat de regio geassocieerd wordt met de sector waarin men actief is.

*“Als je zegt Barneveld in de wereld, dan denkt iedereen wel aan de kip en het ei om het zo maar te zeggen.”*

Verder zijn arbeidsmoraal (regionale beroepsbevolking met mentaliteit van 'hard werken') en een overheid die zich coöperatief opstelt (bijvoorbeeld bij uitbreiding) door enkele bedrijven als vestigingsvoordeel genoemd.

Vijf van de acht bedrijven hebben moeite om in de regio geschikt personeel te vinden. Het tekort aan technische mensen wordt vooral als een landelijk probleem gezien, maar het feit dat huidige generaties minder affiniteit hebben met kip, vis en brood vooral als een regionaal probleem. Op langere termijn verwacht men dat het steeds moeilijker wordt gekwalificeerd personeel te rekruteren. Sommige bedrijven spelen daar nu al op in door via uitzendbureaus buitenlandse werknemers in dienst te nemen.

De bedrijven beschikken voor het merendeel over lagergeschoold personeel. Aan het feit dat er in de regio veel hogeropgeleiden wonen, hechten zij dan ook weinig belang. Dit komt ook omdat die hogeropgeleiden niet een achtergrond hebben, die bij hun activiteiten aansluit. Zo is men dringend op zoek naar mensen met een hogere opleiding in voedselveiligheid, maar deze mensen zijn in de regio niet voorhanden.

Bereikbaarheid, beschikbaarheid van vestigingsruimte om uit te breiden en arbeidsmarkt (waaronder woonoplossingen voor aangetrokken personeel uit het buitenland) worden het vaakst genoemd als randvoorwaarden die moeten worden verbeterd om voedsel gerelateerde bedrijven te versterken.

De bedrijven in kip bedienen vooral buitenlandse markten en verwachten een sterke groei van hun sector.

*“Pluimveevlees is een gezond stukje vlees, vetarm, cholesterolarm,  
in de toekomst gaan mensen daar steeds meer op letten.”*

In dit kader pleiten zij vooral voor (internationale) promotie van de regio als voedselregio, een overheid die nog alerter inspeelt op verzoeken tot aanpassing/uitbreiding van de vestigingsruimte en een innovatiebeleid dat er op gericht is de regionale sectorspecifieke ‘know how’ in kip te beschermen en nog sterker internationaal te exporteren.

### **3.2.5 Zorg cluster: leveranciers zorgdiensten**

De centrale ligging en de bereikbaarheid worden het vaakst als vestigingsvoordelen van de regio Amersfoort genoemd. Voor een fysiotherapeutisch opleidingsinstituut levert ze het voordeel op dat ze in staat is studenten uit heel Nederland (van Groningen tot Maastricht) aan te trekken. Een grote patiëntenorganisatie die in Amersfoort is gehuisvest, profiteert ervan omdat ze vrijwilligers door het hele land heeft.

Tabel 3.5: *Belangrijke vestigingsplaatsfactoren in het zorg cluster*

	Harde factoren	Zachte factoren
Nationaal	Centrale ligging Bereikbaarheid	
Regionaal		Coöperatieve overheid Regionale ambitie Amersfoort ‘goede doelen centrum’

Ook zijn, hoewel minder dan centrale ligging en bereikbaarheid, de regionale ambitie van de lokale overheden, de coöperatieve opstelling van overheden en de regio Amersfoort als ‘goede doelen centrum’ als vestigingsvoordelen genoemd. Bij het eerste gaat het er om dat de lokale overheden hun beleid op regionaal niveau afstemmen.

*“Ik merk wel dat er een regio agenda is en dat ze verder kijken dan de eigen muren. Dat is ook voor een organisatie als de mijne heel belangrijk, omdat wij zorg leveren van Hilversum tot aan Woudenberg en alles daarbinnen, dus dat gaat verder dan Amersfoort.”*

De coöperatieve opstelling van de lokale overheid heeft onder meer betrekking op de aanstelling van accountmanagers die fungeren als eerste aanspreekpunt van de gemeente voor het lokale bedrijfsleven. Het is voor een bedrijf de belangrijkste reden om in de regio Amersfoort gevestigd te blijven.

*“Toen de discussie in onze Raad van Toezicht echt volop was of we nu wel of niet uit Amersfoort zouden weggaan, toen heeft zelfs de burgemeester zich er persoonlijk mee bemoeid. Toen hebben wij veel meer ondersteuning gekregen voor bouwactiviteiten, voorzieningen etc., terwijl dat voorheen echt een crime was. Toen we zo’n accountmanager kregen die voor ons bij de gemeente alle poorten openden, toen ging dat wonderwel snel allemaal.”*

Een grote patiëntenorganisatie ziet de regio Amersfoort zich ontwikkelen tot nationaal centrum van de goede doelen sector, waarin die ‘goede doelen’ inhoudelijk samenwerken, bijvoorbeeld in hun lobby richting Den Haag.

*“KWF en Hartstichting zitten in Den Haag en Amsterdam, die zullen hier niet naar toe komen, maar je ziet dat clubs die een beetje in de omgeving zitten, in Nieuwegein, in Bunnik, dat er wel langzamerhand een neiging zal zijn om hier naar toe te komen. Hier is immers langzamerhand het centrum ontstaan van die goede doelen sector.”*

De meeste lokale concentraties in het zorg cluster bevinden zich op de Utrechtse Heuvelrug. Het is in dit verband opvallend dat geen van de geïnterviewde bedrijven refereert aan de ‘healing environment’ in de regio. Dit punt komt wel op een andere manier naar voren. Zo pleit een geïnterviewde organisatie er voor dat de regio Amersfoort zich gaat profileren als ‘gezonde stad/regio’, onder meer door bussen op aardgas te laten rijden en een rookvrij Stationsplein te realiseren. Ze verwacht dat wanneer Amersfoort een ‘gezond imago’ creëert, er sneller organisaties als de hare naar de regio Amersfoort zullen verhuizen. Ook enkele andere instellingen pleiten voor een ‘gezonde’ regio Amersfoort, omdat er bijvoorbeeld veel sportclubs zijn, er opleidingen zijn gehuisvest gerelateerd aan gezondheid en bewegen (namelijk een masteropleiding fysiotherapie) en er een grote zorgverzekeraar als Agis huisvest. Dan gaat het niet alleen om het bewerkstelligen van een ‘gezond’ imago, maar ook om het leggen van verbindingen tussen de verschillende aan zorg gerelateerde organisaties en bedrijven, bijvoorbeeld om een sterkere lobby richting Den Haag te realiseren. De instellingen/organisaties die hiervoor pleiten, zouden graag zien dat de lokale overheden het initiatief nemen om al deze partijen op een ‘gestructureerde’ manier bij elkaar te zetten.

*“Er zit hier in Amersfoort veel, Agis zit hier om de hoek, wij zitten hier, ziekenhuizen zijn hier uitgebreid. Ik zou denken van ‘ga eens met die partners om tafel zitten’.”*

Verder geven veel geïnterviewde instellingen/organisaties aan dat ze in de regio Amersfoort moeilijk personeel kunnen vinden.

*“Als ik het dat wat dat betreft vergelijk met het Zuiden of het Noorden of Oosten van Nederland, dan zie je dat in het Westen, waar ik ons tot reken, de arbeidsmarkt een andere balans heeft dan in de andere delen van Nederland. Dus voor mij is het wel moeilijker om aan mensen te komen dan wanneer ik mijn organisatie in Brabant zou hebben. Dan gaat het om mensen in de zorg, dus dan hebben we het over verpleegkundigen, mensen met een MBO+ dan wel een HBO-opleiding.”*

### **3.2.6 ICT cluster: leveranciers van ICT-diensten**

Ook in het ICT-sector zijn de centrale ligging en de bereikbaarheid de belangrijkste vestigingsvoordelen van de regio Amersfoort. Klanten en samenwerkingspartners zijn namelijk door het hele land gevestigd. Eén bedrijf ziet tevens in de ligging tussen de Randstad enerzijds en ‘overig’ Nederland anderzijds een specifiek voordeel, in de zin dat haar medewerkers niet gedwongen zijn om in de Randstad te wonen. Als het bedrijf in Amsterdam had gezeten, was die mogelijkheid veel minder groot geweest.

*Tabel 3.6: Belangrijke vestigingsplaatsfactoren in het ICT cluster*

	Harde factoren	Zachte factoren
Nationaal	Centrale ligging Bereikbaarheid	
Regionaal	Lage m2 prijs kantoorruimte Snelle technische infrastructuur	Veel mensen in ICT werkzaam Prettige leefomgeving

Vier ICT gerelateerde bedrijven noemen ook de m2 prijs kantoorruimte. Die is lager dan in Utrecht, dat ook centraal in het land gelegen en goed bereikbaar is. Daarnaast worden de prettige leefomgeving, helemaal voor gezinnen, en de snelle technische infrastructuur (snelle internetverbindingen) als vestigingsvoordelen gezien.

In de regio Amersfoort zijn veel ICT-bedrijven gevestigd. Geen enkel geïnterviewd bedrijf ziet daar een direct voordeel in. Dit punt speelt hooguit indirect, namelijk omdat men gebruik maakt van dezelfde ‘pool’ aan arbeidskrachten in de regio. Over de omvang en samenstelling van het arbeidsaanbod in de regio zijn de meeste bedrijven positief, ook naar de toekomst toe.

*“Wij zoeken met name mensen die hier in de regio c.q. in Amersfoort wonen. De regio Amersfoort is groot genoeg en heeft voldoende kennis om daar wat uit te halen.”*

Voor het invullen van specifiekere functies kan men vaak niet uit de regionale arbeidsmarkt putten, mede omdat het de regio aan een hoger opleidingsinstituut in ICT ontbreekt. Opnieuw blijken dan de centrale ligging en goede bereikbaarheid een voordeel en meer dan voldoende om die tekortkoming teniet te doen.

*“We kunnen ze [personeel] van buiten de regio Amersfoort naar Amersfoort halen, want we liggen centraal. Amersfoort is voor veel mensen acceptabel.”*

Dit voordeel kan zich ook op langere termijn doen gelden, omdat de meeste bedrijven verwachten dat de werkgelegenheid in de ICT-sector, ondanks 'offshoring' van eenvoudigere ICT-functies, op de lange termijn zal groeien.

Wat betreft randvoorwaarden die de regionale ICT-sector kunnen versterken, noemen veel bedrijven bereikbaarheid en klimaat voor innovatie. Bij klimaat voor innovatie gaat het volgens hen onder meer om het creëren van ruimtes voor startende bedrijven, het (blijven) organiseren van netwerkbijeenkomsten, een 'portal'/makelaar van bedrijven, een regionale overheid die als 'launching customer' optreedt, het creëren van zakelijke ontmoetingsplekken en het in standhouden van accountmanagers bij lokale overheden als eerste aanspreekpunt voor het regionale bedrijfsleven.

Een overheidsinstelling die actief is op het gebied van Geo-ICT ziet potentie om de regio Amersfoort zich te laten ontwikkelen tot 'Geo-Valley', waarin regionale bedrijven en instellingen op het gebied van Geo-ICT en ruimtelijke inrichting kennis en kunde met elkaar delen. Een geïnterviewd bedrijf ondersteunt dat idee, op voorwaarde dat ook Utrecht in die samenwerking wordt betrokken. Daar zit immers wel een universiteit en een HBO-opleiding. Samen met Utrecht zouden dan meer Geo-ICT overheidsinstellingen, de grootste afnemers van Geo-ICT diensten en producten, naar de regio Amersfoort gehaald kunnen worden.



## **4 Skill-gerelateerdheid in de arbeidsmarkt van de regio Amersfoort**

### **4.1 Inleiding**

Dit onderzoek gaat over clustering van en netwerkvorming in het bedrijfsleven. De centrale veronderstelling is dat naast de in het vorige hoofdstuk opgetekende vestigingsplaatsfactoren de samenstelling van het bedrijfsleven en de mate van interacties van sectoren, bedrijven, overheid en kennisinstellingen kunnen leiden tot economische meerwaarde in de vorm van innovatie, kennisontwikkeling, flexibilisering van de arbeidsmarkt en uiteindelijk groei van de werkgelegenheid en productiviteit. In dit hoofdstuk richten we ons daarbij vooral op synergie tussen bedrijfstakken in de arbeidsmarkt. De veronderstelling is dat verbindingen in menselijk kapitaal potentieel leiden tot vernieuwing en endogene dynamiek. Door het blootleggen van dergelijke relaties, willen wij een denkkader ontwikkelen voor de regio Amersfoort, waarbij de latente kansen en bedreigingen centraal staan die de huidige arbeidsmarkt in zich bergt. Dit denkkader gaat verder dan de gebruikelijke gedachte dat de regio Amersfoort een gemiddelde regio is met weinig geprononceerde specialisaties en localisatievoordelen en waarvan de economische potentie louter samenhangt met de centrale ligging en de goede bereikbaarheid (zie hoofdstuk 3). We gaan op zoek naar de endogene groeikracht van de regio die volgens ons zit opgesloten in potentiële relaties van het bedrijfsleven met sectoren in de eigen of omliggende regio's. We richten ons daarbij op arbeidsrelaties en kennisrelaties.

### **4.2 Clusters en lokale arbeidsmarkt**

De traditionele clusterbenadering (zie bijvoorbeeld Porter 1998) benadrukt het belang van specialisatie. Deze specialisaties sturen de aard van diepte-investeringen in infrastructuur, arbeidsmarkt en instituties. Zo investeert Nederland Distributieland in mainports, Kennisland Nederland in hoger onderwijs en Internationaal Nederland in gunstige belastingwetgeving. In de huidige geglobaliseerde economie, zijn dergelijke diepte-investeringen bijna een sine qua non geworden om de concurrentie met andere regio's aan te kunnen. Clusters dragen als één van de 'diamond factoren' bij aan de concurrentiekracht en economische groei van een land of regio (naast de binnenlandse vraag, de economische orde en de klassieke productiefactoren). De essentie van clustering is er dat er zelfversterkende processen binnen een concentratie aan gerelateerde bedrijfstakken plaatsvinden waardoor er endogene economische groei ontstaat. In hoofdstuk 2 is gebleken dat de regio Amersfoort het meest duidelijk gespecialiseerd is op het cluster voedsel. Wat betreft de clusters KIBS en ICT kan de regio zich meten met andere delen van de Noordvleugel en wat betreft het cluster zorg met de rest van de provincie Utrecht. De regionale specialisatie op de clusters bouw en logistiek is gering. Dat is geen nadeel voor de regionale economie, want een gespecialiseerde economie is kwetsbaar. Een regio die te afhankelijk wordt van één bepaalde economische activiteit, is blootgesteld aan grote risico's. Naarmate een regio gespecialiseerd raakt in een steeds kleiner aantal economische activiteiten, neemt bovendien de kans op kruisbestuiving en vernieuwing van deze activiteiten af. Zoals de econoom Schumpeter

(1951) al aan het begin van de vorige eeuw opmerkte, is het maken van nieuwe combinaties van bestaande ideeën cruciaal voor innovatie. Innovatie en de daarmee gepaard gaande economische dynamiek zorgen voor economische vernieuwing. In innoverende regio's nemen jonge groeisectoren de taak als banenmotor over van de vaak krimpende, volwassen sectoren. Het is de vraag of dit in de regio Amersfoort binnen de geselecteerde clusters ook het geval is.

#### **4.2.1 Variëteit of specialisatie? De voordelen van gerelateerde variëteit**

Idealiter moet de regionale economie zowel gespecialiseerd als gediversifieerd zijn. Pure specialisatie maakt een regio kwetsbaar; te veel diversiteit aan economische activiteiten staat de focus in de weg, die nodig is om succesvol te concurreren op de wereldmarkten. Het is dan ook op voorhand onduidelijk of specialisatie of juist diversiteit de beste productiestructuur is voor het creëren van economische groei (Beaudry & Schiffauerova 2009). De sleutel tot het oplossen van dit vraagstuk ligt in wat *gerelateerde variëteit* wordt genoemd (Frenken e.a. 2007). De meeste gelegenheid voor de uitwisseling van arbeid en kennis bestaat immers tussen bedrijven die behoren tot bedrijfstakken met overlappende belangen. Gedeelde kennis, denkkaders en toegepaste technologieën zorgen ervoor dat mensen in zulke bedrijven elkaar dan sneller begrijpen. Als deze overlap gedeeltelijk is, bestaat er ruimte om van elkaar te leren. Innovaties en andere oplossingen die bedrijven in gerelateerde bedrijfstakken toepassen, kunnen vaak vrij eenvoudig worden aangepast aan de eigen situatie. Auto's en motorfietsen moeten bijvoorbeeld beide de kracht van een motor overdragen op het wegdek, liefst met zo min mogelijk energieverlies. Fabrikanten van motorfietsen kunnen daarom profiteren van de kennis die autofabrikanten ontwikkeld hebben - en omgekeerd.

De aanwezigheid van een grote hoeveelheid gerelateerde economische activiteiten in een regio helpt bij het genereren van nieuwe combinaties van bestaande technologieën. Doordat de activiteiten wel van elkaar verschillen, is de regio niet afhankelijk van slechts een handvol bedrijfstakken en wordt het risico gespreid. Onderzoek naar de lange termijn diversificatie van Zweedse regio's door Neffke en anderen (2011) levert hiervoor het empirische bewijs. In dit onderzoek wordt aangetoond, dat regio's het eenvoudigst nieuwe bedrijfstakken aantrekken die gerelateerd zijn aan bedrijfstakken die al in de regio aanwezig zijn. Omgekeerd zijn (bedrijven in) bedrijfstakken mogelijk eerder geneigd de regio te verlaten, als er in de regio verder geen aan hen gerelateerde activiteiten zijn. In dit hoofdstuk concentreren wij ons op de gerelateerdheid in termen van de vaardigheden van werknemers. Het gaat dus om het menselijk kapitaal dat bedrijven inzetten. In slimme regio's is menselijk kapitaal verreweg de belangrijkste productiefactor. In hoofdstuk 3 zagen we al dat veel bedrijven de kwaliteit van arbeid als een belangrijke vestigingsplaatsfactor beschouwen. Bedrijven concurreren niet alleen om klanten, maar vooral om talent. Regio's waar mensen met de juiste vaardigheden en werkervaring te vinden zijn, zijn in trek bij het (internationale) bedrijfsleven (PBL 2011, 2012). Bedrijven letten steeds meer op de beschikbaarheid van voldoende gekwalificeerd personeel met de juiste arbeidsmoraal. Bedrijven proberen die via een aantrekkelijke woonomgeving aan zich te binden.

#### 4.2.2 'Skill-relatedness'

De beroepsbevolking is de drager van kennis en vaardigheden die in de regio aangeboord kunnen worden. We noemen bedrijfstakken 'skill'-gerelateerd als zij werknemers met dezelfde soort vaardigheden nodig hebben. Deze maat is beschreven in een artikel van Neffke en Henning (2009) en is gebaseerd op arbeidsmobiliteit tussen bedrijfstakken.

Werkzaamheden in een bepaalde baan vereisen vaak specifieke vaardigheden die slechts beperkt inzetbaar zijn in andere banen. Werknemers investeren veel tijd en geld om zich deze vaardigheden eigen te maken, wat het wisselen van baan kostbaar maakt. Vooral banen die volstrekt andere vaardigheden vereisen dan de oude baan, zijn voor hen onaantrekkelijk. Dergelijke banen vragen investeringen in nieuwe vaardigheden. Tegelijkertijd boeten de vaardigheden die niet meer tot inzet komen, flink aan waarde in. Skill-gerelateerde bedrijfstakken vereisen echter soortgelijke vaardigheden. Voor werknemers is het daarom aantrekkelijk om banen te accepteren in de bedrijfstakken die skill-gerelateerd zijn aan de bedrijfstak waarin ze voorheen werkzaam waren. De bestaande vaardigheden van de werknemer behouden dan hun waarde. Ook voor werkgevers zijn werknemers uit skill-gerelateerde bedrijfstakken aantrekkelijk. Zulke werknemers vragen slechts lichte investeringen in bijscholing en zijn sneller ingewerkt dan werknemers uit ongerelateerde bedrijfstakken.

Neffke en Henning (2009) hebben het volledige contingent aan baanwisselingen in de Zweedse economie bestudeerd. Hieruit hebben zij vervolgens de arbeidsstromen tussen bedrijven uit verschillende bedrijfstakken gedestilleerd. Deze arbeidsstromen zijn vervolgens gebruikt om de skill-gerelateerdheid tussen bedrijfstakken te meten. Het resultaat is een maat die voor iedere combinatie van twee bedrijfstakken de mate weergeeft, waarin de bedrijfstakken gebruik kunnen maken van elkaars werknemers. Vervolgonderzoek in Duitsland toont aan dat deze maat grotendeels een universeel karakter heeft: bedrijfstakken die gerelateerd zijn in Zweden, zijn dat ook in Duitsland. We veronderstellen dat dit ook het geval is in Nederland.

Bedrijfstakken die veel gerelateerde bedrijvigheid in een regio hebben noemen we *goed ingebed in de lokale arbeidsmarkt*. De aanwezigheid van skill-gerelateerde bedrijfstakken in een regio heeft drie voordelen. Ten eerste biedt een goede inbedding in de lokale arbeidsmarkt een bedrijfstak toegang tot een beroepsbevolking met relevante vaardigheden. Doordat zij deze beroepsbevolking deelt met andere bedrijfstakken, ontstaan er schaalvoordelen in het opleiden van werknemers. Daarnaast is de ruimere werkgelegenheid aantrekkelijk voor adequaat geschoolde werknemers, die daardoor eerder naar de regio zullen verhuizen. Ten tweede kan economische tegenspoed in een bedrijfstak worden gecompenseerd door groei in skill-gerelateerde bedrijfstakken. Door de uitwisselbaarheid van hun werknemers, kunnen groeiende bedrijfstakken de ontslagen werknemers in dienst nemen, zonder dat dit met grootschalige vernietiging van menselijk kapitaal gepaard gaat. Niettemin zal tijdens een economische recessie de arbeidsmobiliteit van de zittende werkzame beroepsbevolking gering zijn. De uitwisseling van vaardigheden via arbeidsmobiliteit gaat dan minder snel en spreidt zich minder uitgebreid. De compensatie door groeiende skill-gerelateerde bedrijfstakken verloopt dan stroever. Het gaat ons in dit onderzoek echter minder om conjuncturele en meer om structurele ontwikkelingen. Ten derde is het potentieel voor kennisuitwisseling tussen gerelateerde bedrijfstakken groot. Dit maakt skill-gerelateerde

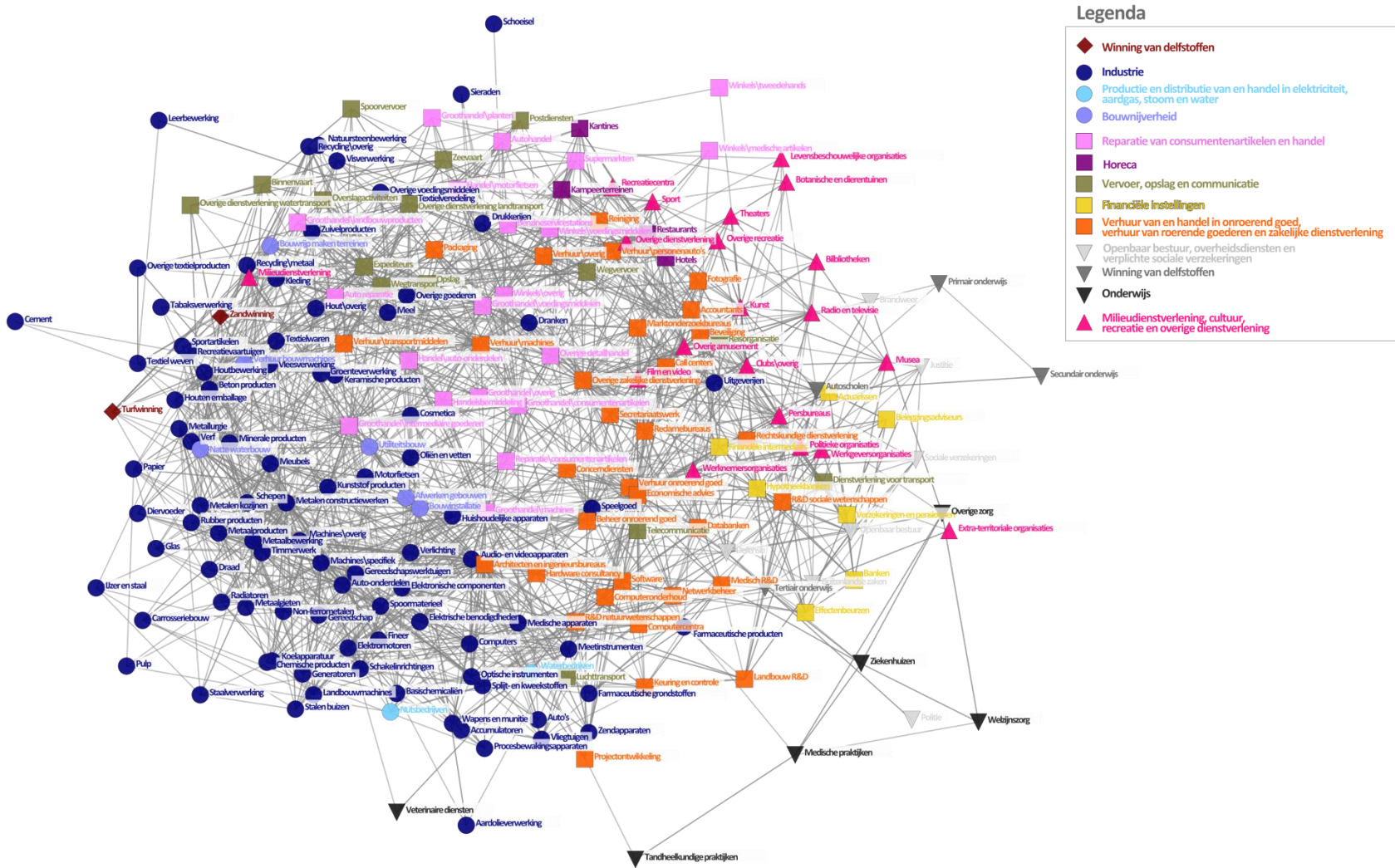
bedrijfstakken vaak complementair in innovatieprocessen. Face-to-face communicatie is op lokaal niveau eenvoudiger te coördineren dan op grote afstand (Ponds et al 2011).

De skill-gerelateerde relaties zijn niet de enige verbindingen tussen bedrijfstakken. Zo zijn afnemers en toeleveranciers met elkaar verbonden in de waardeketen (input-output relaties), zijn spin-offs vaak verbonden met het moederbedrijf en zijn nieuw opgerichte, kleinschalige bedrijven vaak ingebed in de woonomgeving van de ondernemer. Neffke en Henning (2011) laten echter zien dat skill-gerelateerdheid een aanzienlijk grotere rol speelt in regionaal-economische groei dan de verbondenheid van bedrijfstakken in de waardeketen of andere vormen van gerelateerdheid.

We zijn primair geïnteresseerd in de aanwezigheid van gerelateerde bedrijfstakken in de regio zelf. Niettemin zijn werknemers veelal bereid om ook banen buiten de eigen (woon)regio te accepteren. Bij het identificeren van kansen voor gerelateerde activiteiten is de situatie in bereikbare, omliggende regio's dus ook belangrijk voor de Amersfoortse regio. Voor die bereikbaarheid gebruiken we pendelpatronen. De inbeddingsgraad is dus gebaseerd op de gerelateerde werkgelegenheid in de regio zelf met daarbij opgeteld de potentiële forensenstromen van werknemers in gerelateerde bedrijfstakken van de omliggende regio's.

#### **4.2.3 Industriële ruimte**

De informatie over de skill-gerelateerdheid tussen bedrijfstakken in de regio Amersfoort geven we weer als een netwerk van bedrijfstakken. Figuur 4.1 laat zien hoe zo'n netwerk eruit ziet. We noemen dit netwerk de industriële ruimte. De industriële ruimte is dus geen geografische ruimte maar een abstracte ruimte van bedrijfstakken die met elkaar verbonden zijn. De industriële ruimte beslaat alle activiteiten in de economie. De sector waartoe een bedrijfstak behoort, is te herkennen aan het desbetreffende symbool. Zo representeren de gele vierkanten de financiële bedrijfstakken, staan blauwe cirkels voor bedrijven in de maakindustrie en zijn de activiteiten uit het onderwijs weergegeven met donkergrijze driehoeken. De positie van iedere bedrijfstak is zodanig gekozen, dat gerelateerde bedrijfstakken zoveel mogelijk bij elkaar in de buurt liggen. Figuur 4.1 laat zien dat bedrijfstakken in de financiële sector een vrij hecht cluster vormen aan de rechterkant van de industriële ruimte. Dit geeft aan dat de diverse bedrijfstakken uit deze sector sterk skill-gerelateerd zijn. Aan de tegenoverliggende zijde van de industriële ruimte zijn op soortgelijke wijze de transportactiviteiten (groene vierkanten) gegroepeerd. Deze bedrijfstakken hebben veel interne links. Zo hebben de transportbedrijven weinig gemeen met bedrijven in de financiële sector. De maakindustrie (blauwe cirkels) is grotendeels aan de linkerkant van de industriële ruimte te vinden. Opvallend is de positie van de uitgeverijen (een bedrijfstak uit de maakindustrie), die gepositioneerd is midden tussen de creatieve bedrijfstakken (weergegeven met de roze driehoeken) en de zakelijke dienstverlening (oranje vierkanten). In de diagrammen die we in het hoofdstuk gebruiken, bepaalt de werkgelegenheid van een bedrijfstak de omvang van het bijbehorende symbool in de industriële ruimte.



Figuur 4.1: De industriële ruimte van de regio Amersfoort

We zijn niet alleen geïnteresseerd in de omvang van de bedrijfstak, maar ook of deze omvang exceptioneel is, vergeleken met de rest van Nederland. De bedrijfstak is dan oververtegenwoordigd in de regio (zie de analyse met locatie quotiënten in hoofdstuk 2). Ook kan het interessant zijn om te weten of deze bedrijfstak in de laatste jaren hard is gegroeid of juist is gekrompen. Dergelijke informatie geven we weer in de kleur van de randen van de symbolen. Omdat het per diagram verschilt welke informatie er in de kleur van de randen van de symbolen is weergegeven, is het belangrijk daar bij het interpreteren van een diagram goed op te letten. In de linkerbovenhoek van ieder diagram staat steeds beschreven wat er precies in een diagram wordt weergegeven (zie bijlage 3 voor een technische beschrijving van de gebruikte diagrammen). De belangrijkste samenvatting van de (complexe) informatie bevindt zich in de inbeddingsdiagrammen en de SWOT-analyse. De inbeddingsdiagrammen laten per sector zien hoe goed ze zijn ingebed in de regio, de SWOT-analyse haalt daar de belangrijkste sectoren uit naar voren.

In de SWOT analyses onderscheiden wij vier categorieën van bedrijfstakken. De eerste categorie bestaat uit bedrijfstakken die relatief groot en tegelijkertijd goed zijn ingebed in de regio. De bedrijfstakken in deze categorie vormen de kracht van de regio. Het zijn goed ontwikkelde specialisaties die volop kunnen profiteren van de bestaande activiteiten in de regio. De tweede categorie bestaat uit bedrijfstakken die relatief klein zijn in de regio, maar die ook slecht zijn ingebed. Deze bedrijfstakken hebben nauwelijks skill-connecties met de rest van de economie. Hun afwezigheid is daarom ook niet verrassend. Deze bedrijfstakken kunnen worden gezien als een regionale zwakte in de industriële ruimte. Ze bieden niet veel werkgelegenheid en dat is gezien hun lage inbedding ook niet verwonderlijk. Door de afwezigheid van skill-gerelateerde activiteiten, zijn dergelijke bedrijfstakken ook niet eenvoudig naar de regio aan te trekken.

De laatste beide categorieën zijn interessanter. Ten eerste zijn er de bedrijfstakken die klein zijn in de regio, terwijl ze wel goed ingebed zijn in de arbeidsmarkt. Er zijn voor dergelijke bedrijfstakken volop werknemers met de juiste vaardigheden en bedrijven met relevante kennis aanwezig. De regio presteert hier eigenlijk onder haar vermogen en zou dergelijke bedrijfstakken in principe goed kunnen aantrekken of uitbreiden. Voor deze bedrijfstakken is het zinvol nader te onderzoeken wat hen nu belemmert zich in de regio te vestigen of te groeien. Vervolgens kan er per bedrijfstak beleid ontwikkeld worden, dat zich specifiek erop richt deze belemmeringen uit de weg te ruimen. Welk beleid hier het best past, zal van bedrijfstak tot bedrijfstak verschillen. Tenslotte zijn er nog bedrijfstakken die relatief groot in de regio zijn, maar die niet goed ingebed zijn. Zulke bedrijfstakken duiden we in eerste instantie als bedreigde activiteiten. Zij kunnen noch eenvoudig op de regionale arbeidsmarkt werknemers in aanpalende bedrijfstakken vinden, noch is er veel bedrijvigheid in de omgeving om gerelateerde kennis mee uit te wisselen.

Echter, deze eerste duiding kan misleidend zijn. Zo is het ook mogelijk de “bedreigde” categorie bedrijfstakken als een kans te zien om gerelateerde activiteiten op te bouwen. Een bedrijfstak kan immers om andere redenen dan de arbeidsmarkt bijzonder goed in een regio passen. Een voorbeeld is de Nederlandse Spoorwegen in Utrecht. Utrecht heeft weinig activiteiten die gerelateerd zijn aan de spoorwegen (Neffke e.a. 2011). Het zou echter te ver gaan om de Utrechtse spoorwegactiviteiten een

bedreigde bedrijfstak te noemen. Door haar unieke ligging in het geografische hart van Nederland, is Utrecht een natuurlijke plaats voor spoorwegactiviteiten. De bedrijfstak zal niet snel de stad verlaten. Sterker nog, de natuurlijke verankering van de spoorwegen in Utrecht biedt juist kansen om nu nog afwezige gerelateerde activiteiten aan te trekken. Niet alleen zouden deze gerelateerde activiteiten hierdoor in Utrecht kunnen opbloeien. Ook de spoorwegen zelf zouden baat hebben bij de toegenomen mogelijkheden om kennis en personeel in de lokale economie te laten circuleren. In hoeverre een grote, maar slecht ingebedde bedrijfstak daadwerkelijk een instabiele factor in de regionale arbeidsmarkt vormt, hangt er dus vanaf of de bedrijfstak op enige andere wijze verankerd is in de regio. Als dit niet het geval is, moet de regio er serieus rekening mee houden, dat de bedrijfstak vroeg of laat uit de regio zal wegtrekken. Als deze verankering er wel is, dan duidt een slechte inbedding er juist op, dat de regionale economie beter gebruik zou kunnen maken van de aanwezigheid van de bedrijfstak.

In dit hoofdstuk onderzoeken we de afbakening van zeven groepen van bedrijfstakken die in de regio Amersfoort belangrijk zijn voor toekomstig beleid. In samenspraak met de opdrachtgever hebben we gekozen voor zeven segmenten van de clusters zoals die eerder gedefinieerd zijn in dit rapport. De segmenten zijn niet te groot gekozen, want dan wordt een te groot deel van de gehele industriële ruimte meegetrokken in de analyse, en gaat het onderscheidende vermogen van specifieke sectoren teloor. Voor ieder van deze segmenten onderzoeken we met welke bedrijfstakken zij verbonden zijn en geven dit weer in zogenaamde clusterdiagrammen (zie bijlage 3). Dit geeft een goed beeld van de daadwerkelijke relevante arbeidsmarkt voor de belangrijkste clustersegmenten. Dit is belangrijke informatie om de juiste reikwijdte van het clusterbeleid te kiezen.

We onderzoeken in dit hoofdstuk zeven bedrijfstakken in vijf van de zes clusters. Het cluster voedsel is niet in detail in kaart gebracht omdat figuur 4.1 al overduidelijk laat zien dat het qua arbeidsmobiliteit een naar binnen gekeerd cluster is met betrekkelijk weinig binding met de rest van de regionale arbeidsmarkt.

### **4.3 De arbeidsmarkt van de regio Amersfoort**

De regio Amersfoort is onderdeel van de Noordvleugel van de Randstad, en is net als deze grotere regio vooral gespecialiseerd in de zakelijke en financiële dienstverlening. Niet voor niets is het KIBS cluster het grootste geselecteerde cluster in de regio Amersfoort en komt het qua mate van specialisatie overeen met die in de Noordvleugel als geheel (zie hoofdstuk 2). Figuur 4.2 bevestigt deze uitkomst. In tegenstelling tot de inbeddingsdiagrammen, geven de randen van de symbolen in figuur 4.2 niet de inbeddingsgraad, maar de mate van specialisatie weer. Een groene rand betekent dat de bedrijfstak oververtegenwoordigd is in de regio, vergeleken met de omvang van die bedrijfstak in heel Nederland. Een rode rand signaleert op soortgelijke wijze dat een bedrijfstak ondervertegenwoordigd is in de regio. Het verschil met hoofdstuk 2 is dat nu niet het totaal van het waardesysteem wordt gemeten maar nu alleen de bedrijfstak op 3-digitniveau.

Afgaande op de groene randen is de regio Amersfoort gespecialiseerd op architecten, ingenieursbureaus en bouwinstallatiebedrijven (behorende tot het cluster bouw uit hoofdstuk 2), wegtransport en dienstverlening voor transport (cluster logistiek), handel, visverwerkende industrie en groothandel voedingsmiddelen (cluster voedsel), economisch advies en financiële instellingen (cluster KIBS) en software en productie van computers (cluster ICT). Het zorgcluster komt minder uit de figuur naar voren. In aanvulling op de gemaakte clusterindeling laat de figuur zien dat er ook specialisaties in de regio Amersfoort bestaan op het vlak van defensie, dierentuinen, R&D sociale wetenschappen, bibliotheken en overheid (monumentenzorg), optische instrumenten, cosmetica, textielveredeling, drukkerijen en uitgeverijen. Een niet geringe opsomming van in de regio bestaande specialisaties, die maakt dat de Amersfoortse economie meer divers is dan wel eens wordt verondersteld. Wellicht heeft het daardoor ook meer groeikansen tussen deze sectoren en die van de omliggende regio's van Utrecht, Hilversum en Amsterdam. De ondervertegenwoordigde bedrijfstakken zijn vooral te vinden in de zwaardere industrie, distributie functies anders dan wegvervoer, creatieve industrie en moderne- (hightech) en procesindustrie.

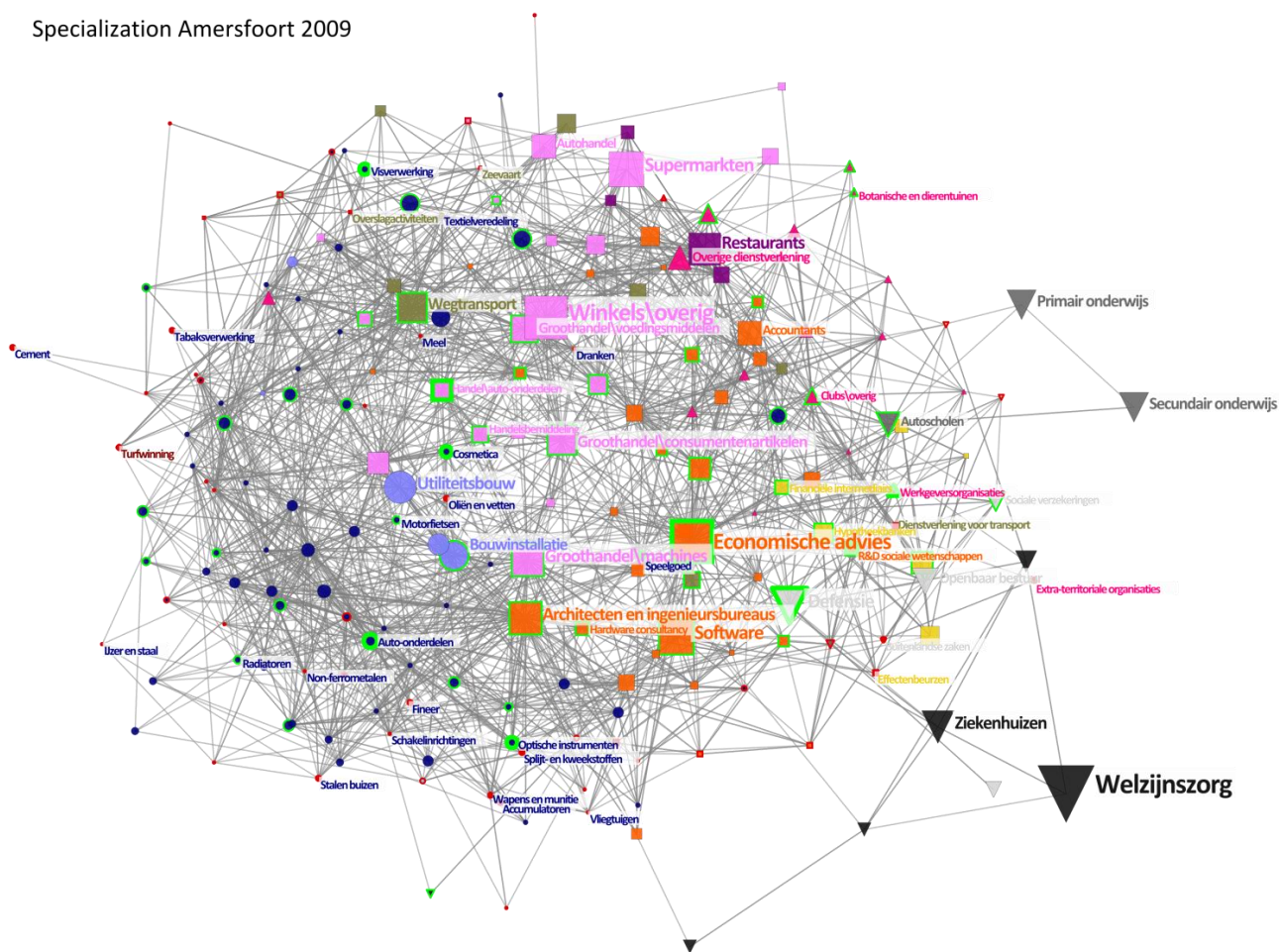
De inbeddingsdiagram in figuur 4.3 laat de arbeidsmarkt van de provincie als geheel zien in 1996. Dat is gedaan om de situatie in 2009 te vergelijken met die in 1996. De omvang van de symbolen geeft de werkgelegenheid in de corresponderende bedrijfstak in de provincie weer voor het jaar 1996. In tegenstelling tot figuur 4.2, vertegenwoordigen de randen van de symbolen nu niet de mate van specialisatie van een bedrijfstak, maar haar inbeddingsgraad in de regionale arbeidsmarkt. Groene randen duiden op een goede inbedding: de bedrijfstak treft relatief veel gerelateerde activiteit aan in de provincie en haar directe omgeving. Een rode rand, daarentegen, laat zien dat de bedrijfstak juist slecht is ingebed in de provinciale arbeidsmarkt.

Uit figuur 4.3 blijkt dat de zakelijke en financiële dienstverlening omvangrijk is en tevens bijzonder goed is ingebed. Een klein cluster hoogwaardige industriële sectoren komt onderin de industriële ruimte als goed ingebed naar voren: computers, optische instrumenten, meetinstrumenten en munitie. Deze sectoren zijn weliswaar klein van omvang en daarom niet eerder als cluster geselecteerd, maar niettemin erg goed verankerd. Daar liggen dus kansen voor ontwikkeling in de toekomst. Verder komen drukkerijen en uitgeverijen als goed ingebed naar voren; de natuurwetenschappelijke R&D, evenals de sectoren die tezamen handel, distributie en wegtransport vormen. De kleine sectoren radio & televisie en theaters komen ook als goed uit de bus. De meeste vormen van industrie zijn minder goed ingebed in de regio.

In de periode 1996-2009 vindt een verschuiving in werkgelegenheid plaats van de maak- naar de dienstenindustrie. De regio Amersfoort is in dit opzicht geen uitzondering. Figuur 4.4 laat de verandering in werkgelegenheid in bedrijfstakken in de regio zien ten opzichte van de situatie in 1996. De omvang van de symbolen is wederom gebaseerd op de werkgelegenheid in 1996. De randen geven in deze figuur de werkgelegenheidsgroei aan tot en met 2009. Rode randen wijzen op krimp, terwijl snel groeiende bedrijfstakken groen omrand zijn. De meeste groei vindt plaats in de zakelijke dienstverlening. Bovendien bevinden zich enkele snelle groeiers in het eerder genoemde kleine cluster van hoogwaardige maaksectoren (computers, optische en meetinstrumenten), evenals in de uitgeverijen en



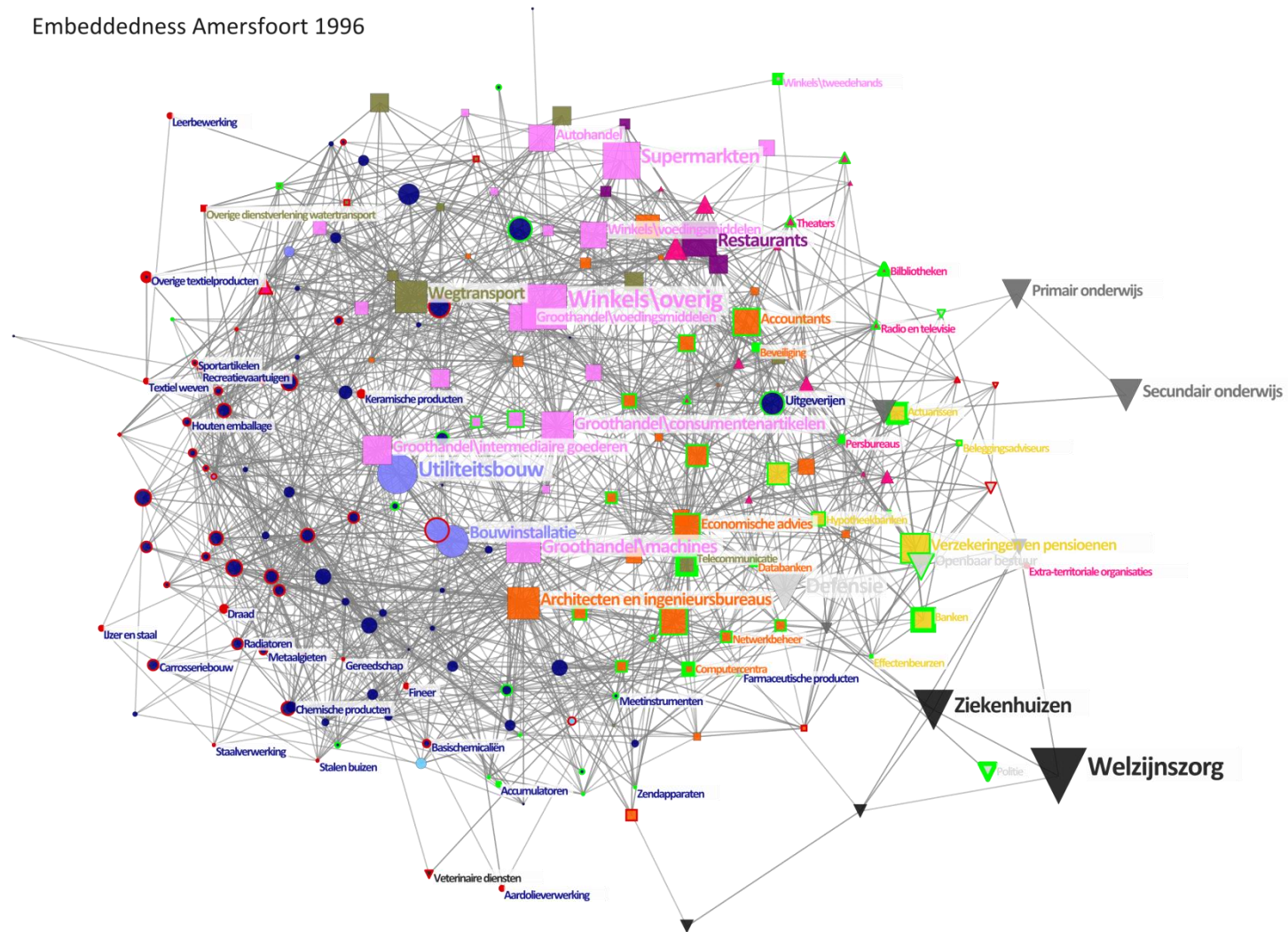
## Specialization Amersfoort 2009



**Figuur 4.2: De specialisatie in bedrijfstakken in de regio Amersfoort**

De legenda behorend bij deze figuur is dezelfde als in Figuur 4.1. De omvang van de symbolen geeft de werkgelegenheid in de bedrijfstak in de regio als geheel weer voor het jaar 2009. De randen van de symbolen geven aan of de bedrijfstak over- (groen) of onder- (rood) vertegenwoordigd is in de provincie t.o.v. de omvang van de bedrijfstak in Nederland als geheel.

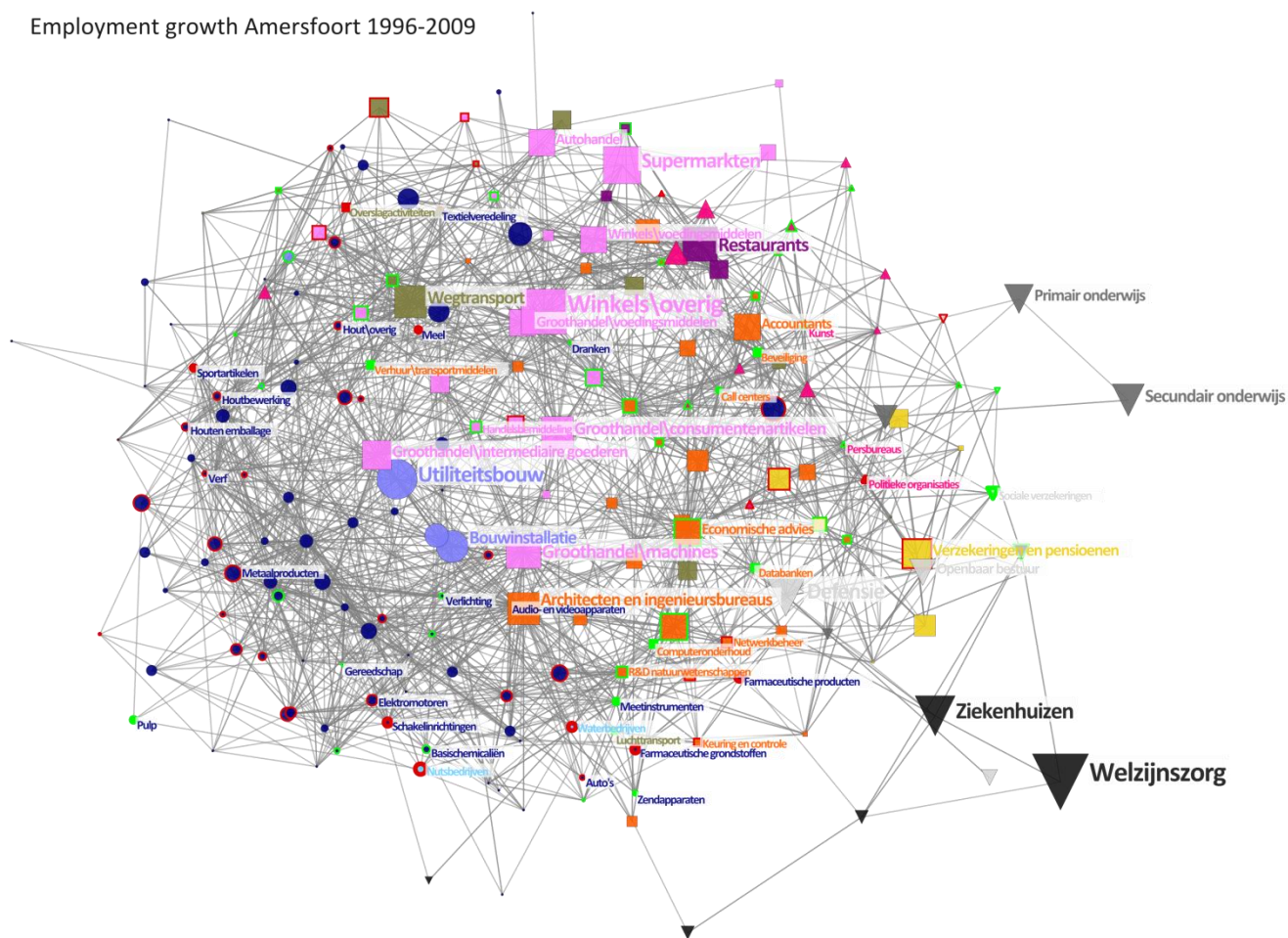
## Embeddedness Amersfoort 1996



**Figuur 4. 3: Inbedding in de regio Amersfoort in 1996**

De legenda behorend bij deze figuur is dezelfde als in Figuur 4.1. De omvang van de symbolen geeft de werkgelegenheid in de bedrijfstak in de regio als geheel weer voor het jaar 1996. De randen van de symbolen geven de mate van inbedding van de bedrijfstak in de regionale arbeidsmarkt aan. Goed ingebedde bedrijfstakken zijn groen omrand, minder goed ingebedde bedrijfstakken rood.

## Employment growth Amersfoort 1996-2009



***Figuur 4.4: Werkgelegenheidsgroei in de regio Amersfoort 1996-2009***

De legenda behorend bij deze figuur is dezelfde als in Figuur 4.1. De omvang van de symbolen geeft de werkgelegenheid in de bedrijfstak in de regio als geheel voor het jaar 1996 weer. De randen van de symbolen geven aan of de bedrijfstakken hard gegroeid zijn (groen) of langzaam gegroeid of zelfs gekrompen zijn in de regio in de periode 1996-2009.

drukkerijen. Krimpende bedrijfstakken zijn vooral te vinden in de traditionele maakindustrie. Ook de transportbedrijfstakken boeten aan werkgelegenheid in.

De veranderingen in de sectorstructuur van de economie slaan ook neer in de inbedding van bedrijfstakken. Figuur 4.5 laat zien welke bedrijfstakken beter ingebed raken (groen omrand) en welke minder goed (rood omrand). De verandering in inbedding versterkt de verschuiving richting de dienstensector. Vrijwel de gehele transportsector en traditionele industrie raken minder goed ingebed. De werkgelegenheid in gerelateerde activiteiten neemt voor deze bedrijvigheid af en de relevante regionale arbeidsmarkt wordt dunner. De zakelijke en financiële dienstverlening en telecommunicatie zien echter de gerelateerde werkgelegenheid toenemen. Hetzelfde geldt voor een aantal hightech activiteiten en farmaceutische producten. Deze bedrijfstakken krijgen toegang tot een steeds ruimere plaatselijke arbeidsmarkt, waaruit zij hun personeel kunnen rekruteren.

Deze werkgelegenheidsdynamiek heeft als implicatie dat één van de clusters die later aan bod komt, te weten het logistiek cluster, in een zone van de industriële ruimte is te vinden die wordt gekenmerkt door krimp.

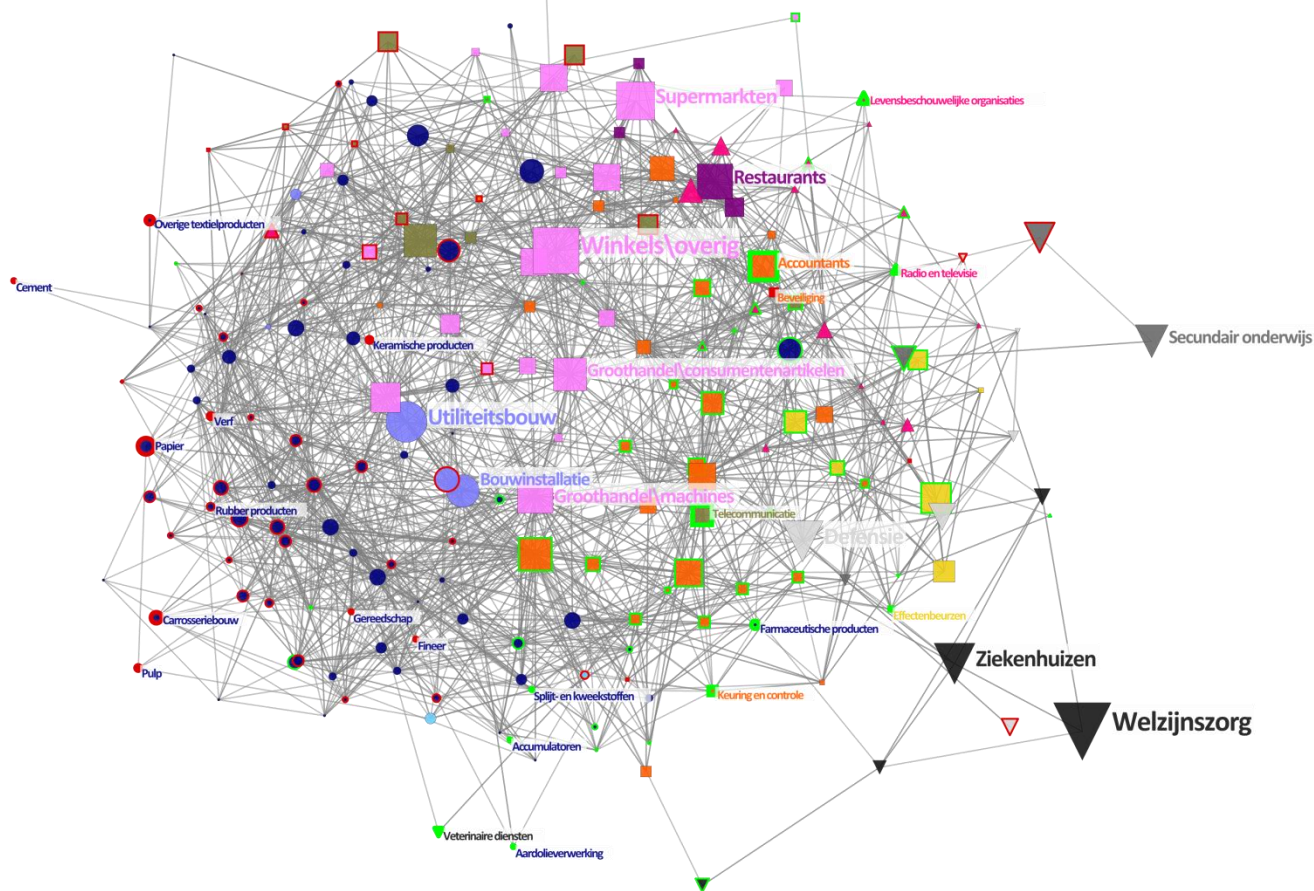
#### **4.4 Een SWOT analyse voor de regio Amersfoort (2009)**

Figuur 4.7 toont de uiteindelijke situatie uit 2009. In deze figuur geven de randen de inbedding van de bedrijfstakken in dat jaar weer. De inbedding van de zwaardere industrie in de regionale arbeidsmarkt is over het algemeen matig, terwijl de dienstverlenende bedrijfstakken, door de bank genomen, goed zijn ingebed. Ondanks een lichte teruggang, zijn de bedrijfstakken uit de transportsector ook in 2009 nog steeds goed ingebed (in ieder geval niet negatief ingebed – geïsoleerd). Hun werknemers kunnen in principe echter goed in andere bedrijfstakken in de regio terecht.

Het beeld dat tot nu toe op basis van de inbeddingsdiagrammen is geschetst, blijft globaal. Een gedetailleerdere beschrijving van de regionale arbeidsmarkt en de positie van de diverse bedrijfstakken daarin vereist een nadere beschouwing van de achterliggende werkgelegenheids- en inbeddingscijfers. Daarom bepalen wij voor iedere bedrijfstak of deze (1) is oververtegenwoordigd en (2) goed ingebed in de regio. Dit resulteert in een analyse van de kracht, zwaktes, kansen en bedreigingen in de regio. De uitkomsten van deze SWOT analyse staan in figuur 4.7.

De SWOT analyse vat de uitkomsten samen. De bedrijfstakken waarin de regio bijzonder sterk is, zijn die van de zakelijke dienstverlening (economisch advies, hypotheekbanken), ICT (software ontwikkeling en toepassing). Dit zijn onder de sterke sectoren de meest omvangrijke sectoren in de regio. Kleinere sterke sectoren zijn de gaming industrie (gelabeld 'speelgoed') en enkele hoogwaardige productiesectoren, zoals cosmetica en optische instrumenten. De eerder geselecteerde clusters KIBS en ICT hebben in deze bedrijfstakken dus een goede uitgangspositie. De bedrijfstakken die gegeven de aanwezige beroepsbevolking verder zouden kunnen worden uitgebouwd (de zogenaamde opportuniteiten), zijn met name te vinden in de dienstensector. Onder hen bevindt zich zowel een aantal zakelijke en financiële

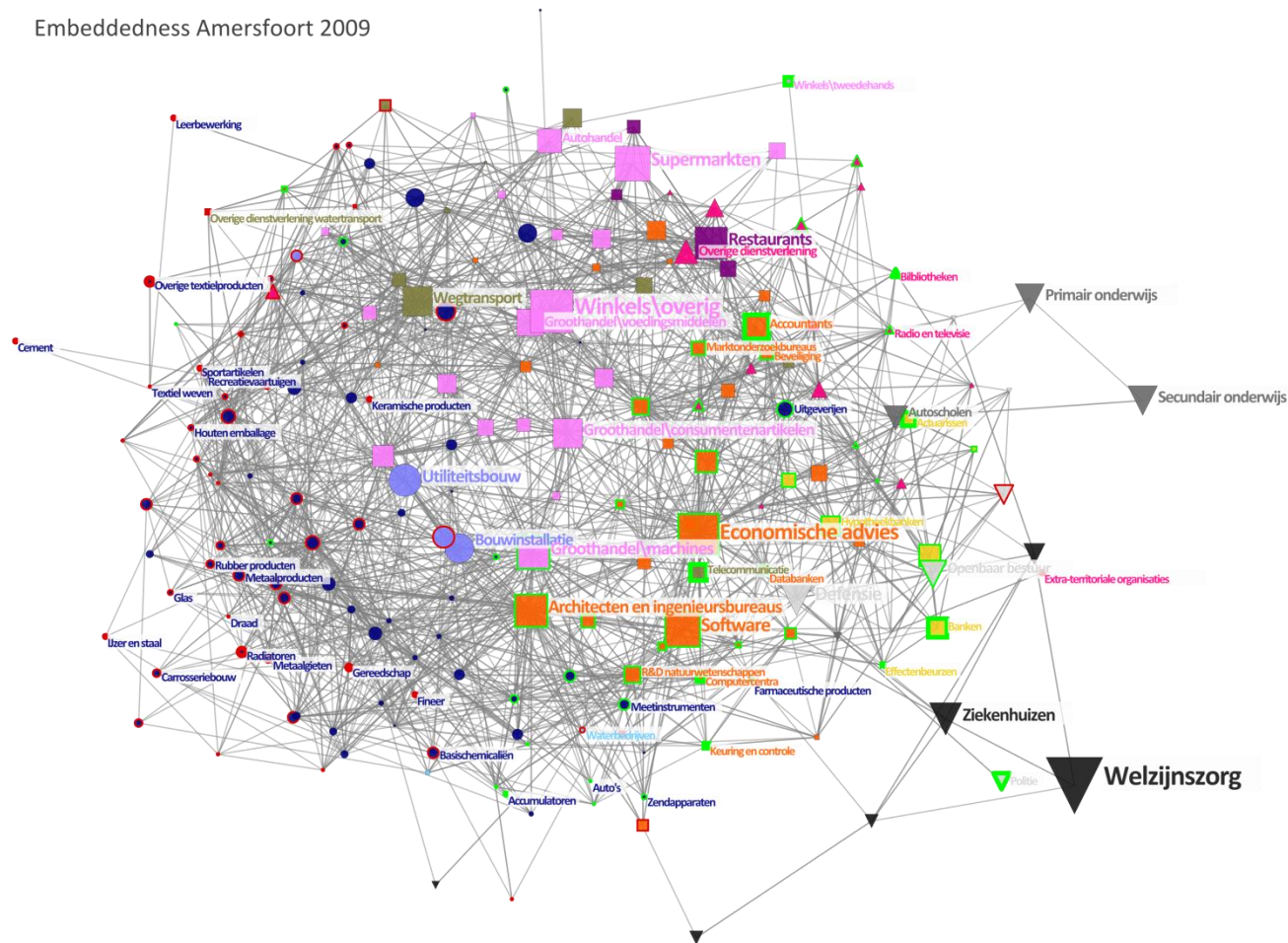
## Employment growth related sectors Amersfoort 1996-2009



**Figuur 4.5: Verandering van inbedding in de regio Amersfoort 1996-2009**

De legenda behorend bij deze figuur is dezelfde als in Figuur 1. De omvang van de symbolen geeft de werkgelegenheid in de bedrijfstak in de regio als geheel weer voor het jaar 1996. De randen van de symbolen geven aan of de bedrijfstak beter (groen) of minder goed ingebed is geraakt in de arbeidsmarkt van de regio in de periode 1996-2009.

## Embeddedness Amersfoort 2009



**Figuur 4.6: Inbedding in de regio Amersfoort in 2009**

De legenda behorend bij deze figuur is dezelfde als in Figuur 4.1. De omvang van de symbolen geeft de werkgelegenheid in de bedrijfstak in de regio als geheel weer voor het jaar 2009. De randen van de symbolen geven de mate van inbedding van de bedrijfstak in de regionale arbeidsmarkt aan. Goed ingebedde bedrijfstakken zijn groen omrand, minder goed ingebedde bedrijfstakken rood.

## SWOT analyse Amersfoort

STRENGTH		OPPORTUNITY		
bedrijfstak	omvang	bedrijfstak	omvang	mismatch
1 Optische instrumenten	270	1 Tertiair onderwijs	220	2,440
2 Cosmetica	470	2 Banken	1,470	1,430
3 R&D sociale wetenschappen	480	3 Nutsbedrijven	50	760
4 Speelgoed	70	4 Concerndiensten	250	610
5 Economische advies	8,320	5 Farmaceutische producten	30	420
6 Werkgeversorganisaties	470	6 Dienstverlening voor transport	0	380
7 Handelsbemiddeling	1,120	7 R&D natuurwetenschappen	980	340
8 Motorfietsen	130	8 Radio en televisie	110	280
9 Hypotheekbanken	1,340	9 Binnenvaart	50	270
10 Software	5,630	10 Reisorganisatie	390	260

THREAT		WEAKNESS	
bedrijfstak	omvang	mismatch	omvang
1 Handel - auto-onderdelen	1,300	-790	0
2 Auto-onderdelen	790	-650	0
3 Wegtransport	3,950	-520	0
4 Visverwerking	320	-210	0
5 Beton producten	570	-160	10
6 Timmerwerk	500	-150	0
7 Chemische producten	300	-90	10
8 Radiatoren	220	-90	30
9 Overige voedingsmiddelen	1,350	-80	0
10 Vleesverwerking	670	-80	0

*Figuur 4. 7: SWOT analyse voor de regio Amersfoort in 2009*

Het kader linksboven geeft de bedrijfstakken weer die oververtegenwoordigd en goed ingebed zijn in de regio; het kader beneden rechts de bedrijfstakken die ondervertegenwoordigd en minder goed ingebed zijn. Linksonder worden oververtegenwoordigde bedrijfstakken opgesomd die niet goed zijn ingebed, rechtsboven de bedrijfstakken die goed zijn ingebed, maar ondervertegenwoordigd. De kolommen "omvang" geven de werkgelegenheid in de bedrijfstak in de regio Amersfoort weer. De kolommen "mismatch" beschrijven hoe ver deze werkgelegenheid verwijderd is van de werkgelegenheid die verwacht mag worden op basis van de inbedding van de bedrijfstak in de regio, gegeven de omvang van de bedrijfstak in Nederland en de omvang van de regio (zie appendix I).

diensten (banken, dienstverlening vervoer) als bedrijfstakken uit de creatieve industrie (radio en televisie), biotechnologie (farmaceutische producten en R&D natuurwetenschappen) en hoofdkantoren (concerndiensten). Ook de grote kans voor tertiair onderwijs is opvallend. Een divers palet aan kansrijke en sterk gerelateerde bedrijfstakken. De bedrijfstakken die oververtegenwoordigd zijn in de regio, geven hun inbedding (de zogenaamde 'threats'), zijn ook vrij divers. De meest opvallende bedreiging ligt bij het eerder geselecteerde cluster logistiek en voedsel. Beide clusters hebben qua arbeidsmobiliteit een geïsoleerde positie in de regio Amersfoort. De clusters zorg en bouw nemen geen opvallende positie in qua inbedding in de regionale arbeidsmarkt.

#### **4.5 Zeven clustersegmenten in de regio Amersfoort**

Voor zeven clustersegmenten zijn de arbeidsmarktrelaties meer in detail onderzocht. De segmenten zijn geselecteerd met het oog op hun belang voor het regionale ruimtelijk economische beleid in clusters. Van elk van de clusters die in dit rapport onderscheiden worden, selecteren we de bedrijfstakken die de *kern van het cluster* vormen, omdat ze de grootste component erin zijn, of het meest perspectiefvol voor toekomstige ontwikkeling. Vervolgens is onderzocht met welke andere bedrijfstakken deze bedrijfstakken in de kern van het cluster nauwe skill-gerelateerde connecties vertonen. Deze analyse laat zien hoe de kernsectoren zijn ingebed in een breder web van bedrijfstakken.

Deze skill-gerelateerde bedrijfstakken zouden een belangrijke rol kunnen spelen in toekomstig beleid dat zich richt op een cluster. Zoals beargumenteerd in het theoretisch kader van dit hoofdstuk, zijn skill-gerelateerde bedrijfstakken immers belangrijke bronnen van kennis en vaardigheden. Acties die gericht zijn op het versterken van een cluster zullen daarom uitstralen naar dit bredere veld van bedrijfstakken. Bovendien geeft de analyse aanknopingspunten om te bepalen of er verbindingen tussen verschillende clusters bestaan.

Voor de analyses van de clustersegmenten maken we gebruik van de al besproken clusterdiagrammen, die het netwerk van skill-gerelateerde bedrijfstakken voor een cluster isoleren in de industriële ruimte. De symbolen van de bedrijfstakken uit dit netwerk geven de situatie in de regio als geheel weer in het jaar 2009. Dat wil zeggen, de omvang van een symbool geeft de werkgelegenheid in de bedrijfstak in Amersfoort e.o. weer en de omranding reflecteert de inbedding in de regionale arbeidsmarkt.

##### ***KIBS cluster: marktonderzoek en economisch adviesbureaus***

Figuur 4.8 brengt binnen het cluster KIBS de sectoren marktonderzoek en economisch advies en hun skill-gerelateerde activiteiten in beeld. Deze sectoren kennen een wijde gerelateerdheid met vooral de financiële dienstverlening, de handel en twee prominente productiesectoren: de uitgeverijen en drukkerijen. Al deze sectoren zijn relatief groot en goed ingebed in de Amersfoortse regio. Dit is dus een extrovert cluster dat bovendien het hart van de sterkten in de regio is. Hoewel het dus al een sterkte is, dient het wel ook een sterkte te blijven. Gerichte investering ter uitbreiding van het cluster kunnen daar aan bijdragen.



***KIBS cluster: banken, verzekeringen en pensioenfondsen***

De sectoren banken, verzekeringen en pensioenfondsen zijn in figuur 4.10 uitgelicht. De meeste arbeidsmobiliteit vindt plaats tussen onderdelen van het cluster zelf. Qua inbedding op de regionale arbeidsmarkt kan gesproken worden van een introvert cluster. Er is een link met accountancy en andere grote sectoren in de zakelijke dienstverlening, maar de mobiliteit daarmee is relatief beperkt. Een goed ingebed cluster dus, dat vooral veel kennisbanden met zichzelf onderhoudt.

***KIBS cluster: reclamebureaus***

De sector reclamebureaus is relatief goed ingebed in de Amersfoortse economie en neemt een centrale plaats in binnen de regionale arbeidsmarkt (figuur 4.11). Er vindt arbeidsmobiliteit plaats tussen deze sector en andere zakelijke dienstverleners, winkels en groothandel, maar ook naar creatieve sectoren als radio & televisie en persbureaus.

***Bouw cluster: architecten en ingenieurs***

In figuur 4.9 zijn de skill-gerelateerde sectoren weergegeven van de architecten en Ingenieursbureaus. Dit is van oudsher een grote sector in Amersfoort. De sector ligt mede daarom centraal in de industriële ruimte. Met linken naar zowel de maakindustrie (vooral de kansrijke groeisectoren als computers en meetinstrumenten, die momenteel evenwel nog relatief klein zijn), bouwbedrijven als zakelijke dienstverleners. Deze sector functioneert als een schakel tussen diverse segmenten in de industriële ruimte – een rol waartoe ze ook in het leven zijn geroepen. Als smeermiddel blijkt het een erg belangrijke sector voor de regionale economie – ook voor haar arbeidsmarkt.

***Zorg cluster: medische en technologisch onderzoek***

Bij het zorg cluster is gekozen voor het kennisintensieve segment van het medisch en technologisch onderzoek en ontwikkeling (figuur 4.12). Dit zijn binnen het zorg cluster de sectoren met de meeste innovatiekracht. De kern van die kracht bestaat uit de combinatie van kennis tussen farmaceutische bedrijfstakken en medische R&D. De eerste lijn verbindt bouwers van medische apparaten, ziekenhuizen en keuring & controle diensten. Met de farmaceutische bedrijfstakken is het cluster voor een klein deel een hoogwaardige chemieactiviteit. Een verdere component bestaat uit de gespecialiseerde groothandel en detailhandel. Deze verkoopkanalen van de farmaceutische en medische industrie liggen niet alleen in dezelfde waardeketen, maar vereisen ook deels de kennis en vaardigheden van het biotechnologische en gezondheidscluster. Een laatste component is verbonden aan economische adviesbureaus, marktonderzoeksbureaus en reclamebureaus. De momenteel kleine sectoren manifesteren zich door een veelzijdige gerelateerdheid. Er bestaan links naar activiteiten die, op het eerste gezicht, niet onmiddellijk als aanverwant zouden worden beschouwd. Bij het faciliteren van een dergelijk cluster en van de verspreiding van de hoogwaardige kennis die de bedrijven uit het cluster ontwikkelen, is het belangrijk met deze connecties rekening te houden. De concentraties van gerelateerde bedrijvigheid in Utrecht en Amsterdam zijn hierbij belangrijk. Een kansrijke sector die zorgvuldig moet worden ingepast in het huidige krachtenveld.

**ICT cluster: software ontwikkeling**

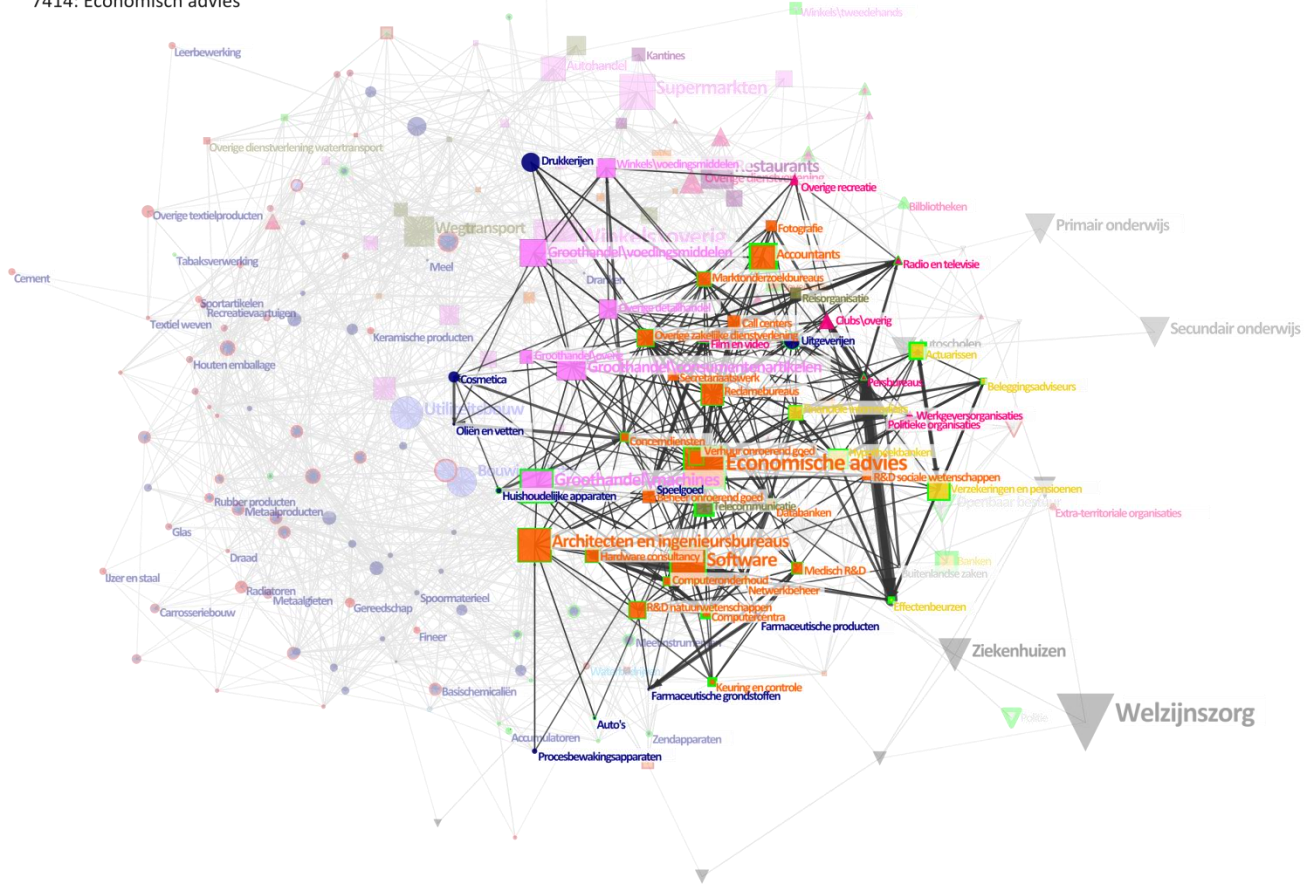
Bij het cluster ICT is gekozen voor de grootste component: software ontwikkeling (figuur 4.13). Dit is wederom een centrale sector, goed ingebed in een stelsel van sectoren in de zakelijke en financiële dienstverlening, telecommunicatie en specifieke groothandel. Een sector om te koesteren wederom.

**Logistiek cluster: wegvervoer en dienstverlening voor vervoer**

Ook bij het logistiek cluster is gekozen voor de grootste component: wegvervoer en dienstverlening voor vervoer (figuur 4.14). Het netwerk van activiteiten dat skill-gerelateerd is aan de kern van dit logistieke cluster, beslaat een breed scala aan relatief *low-skill* activiteiten. Zo zijn er veel verbindingen aan te wijzen met de lowtech productie of dienstverlening (bouw, reiniging, beveiliging, overslag, spoorvervoer, milieudiensten, verhuuractiviteiten en autoreparatie). Deze connecties laten zien dat het cluster vooral werkgelegenheid biedt aan een lager geschoold deel van de beroepsbevolking. In de beschrijving van de historische ontwikkeling van de regio zagen wij dat de transportactiviteiten in het afgelopen decennium zijn gekrompen. Als de werkgelegenheid in het cluster verder afneemt, zijn dergelijke low-skill bedrijfstakken belangrijk om de overtollige arbeid op te vangen.

Embeddedness 2009: Consultancies in Amersfoort

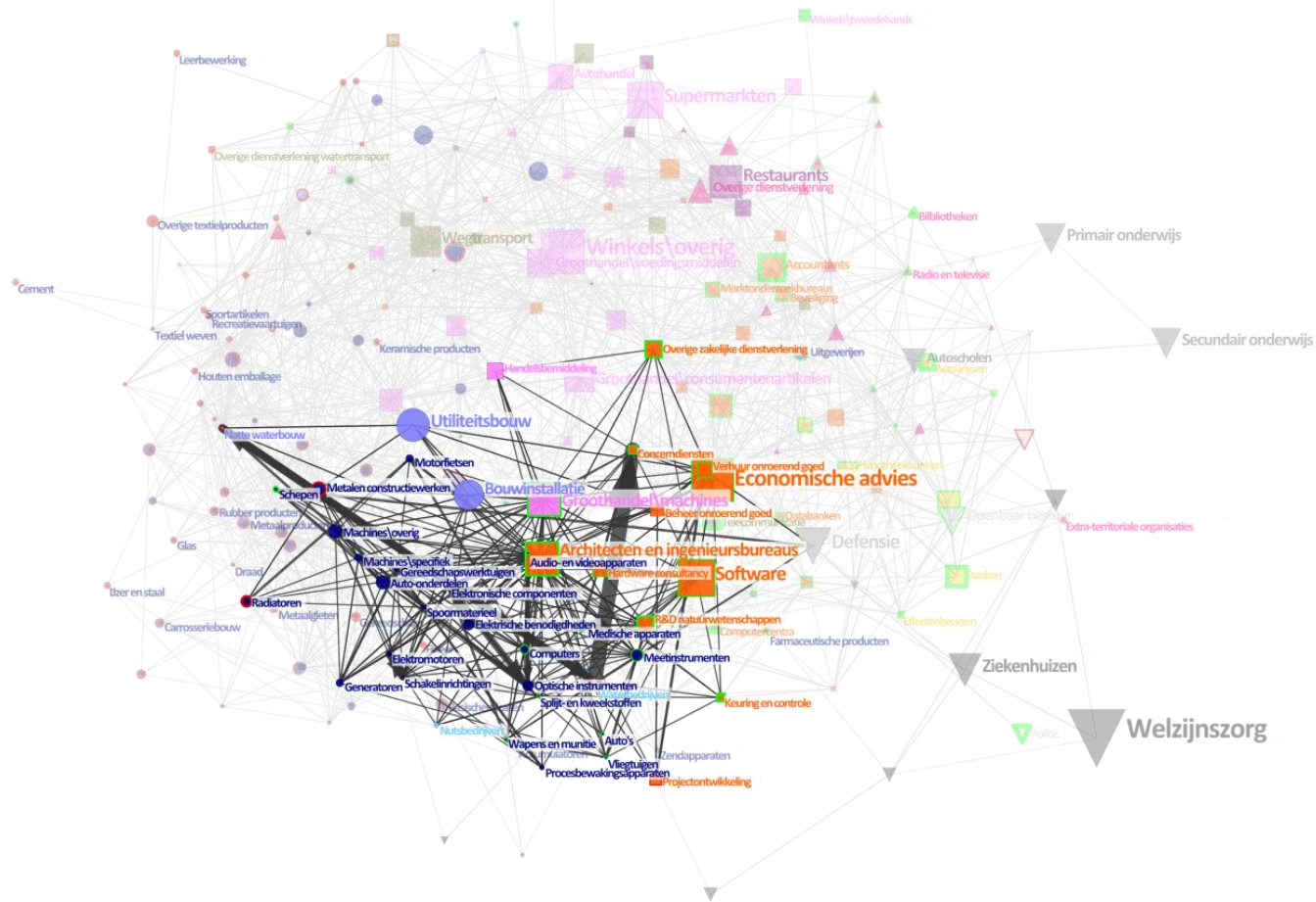
7413: Marktonderzoek  
7414: Economisch advies



*Figuur 4.8: Het clusterdiagram voor de sectoren Marktonderzoek & Economisch Advies*

Dit diagram laat het netwerk zien van de bedrijfstakken die sterk skill-gerelateerd zijn aan de kern van het cluster Zakelijke Dienstverlening. De omvang en omranding van de symbolen weerspiegelt de werkgelegenheid en inbedding van de bijbehorende bedrijfstakken in de regio als geheel. De dikte van de lijnen geeft de sterkte van de skill-gerelateerdheid aan.

Embeddedness 2009: Engineering cluster in Amersfoort  
742: Architecten- en ingenieursbureaus



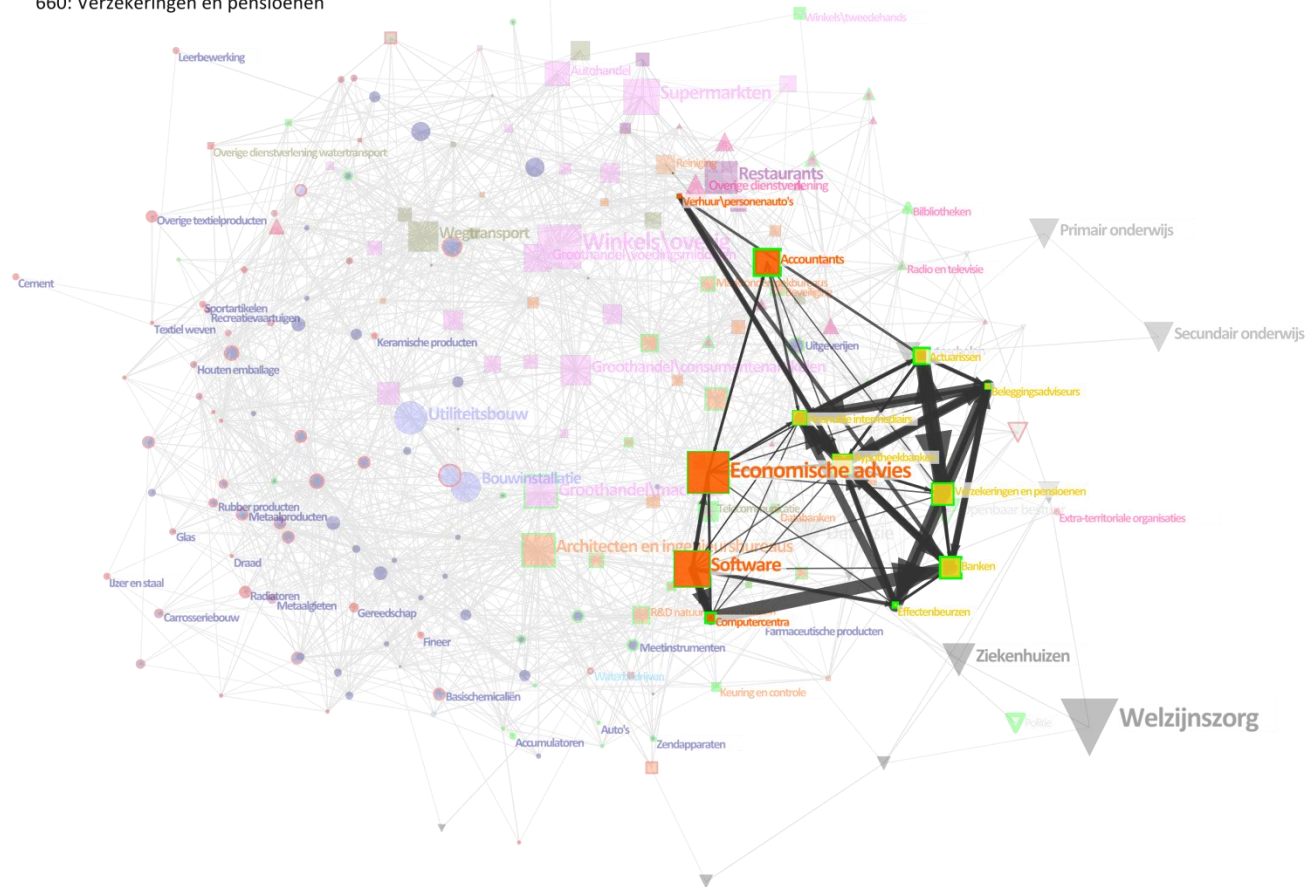
**Figuur 4.9: Het clusterdiagram voor de sectoren Architecten & Ingenieursbureaus**

Dit diagram laat het netwerk zien van de bedrijfstakken die sterk skill-gerelateerd zijn aan de kern van het cluster Engineering. De omvang en omranding van de symbolen weerspiegelt de werkgelegenheid en inbedding van de bijbehorende bedrijfstakken in de regio als geheel. De dikte van de lijnen geeft de sterkte van de skill-gerelateerdheid aan.

### Embeddedness 2009: Financial cluster in Amersfoort

651: Banken

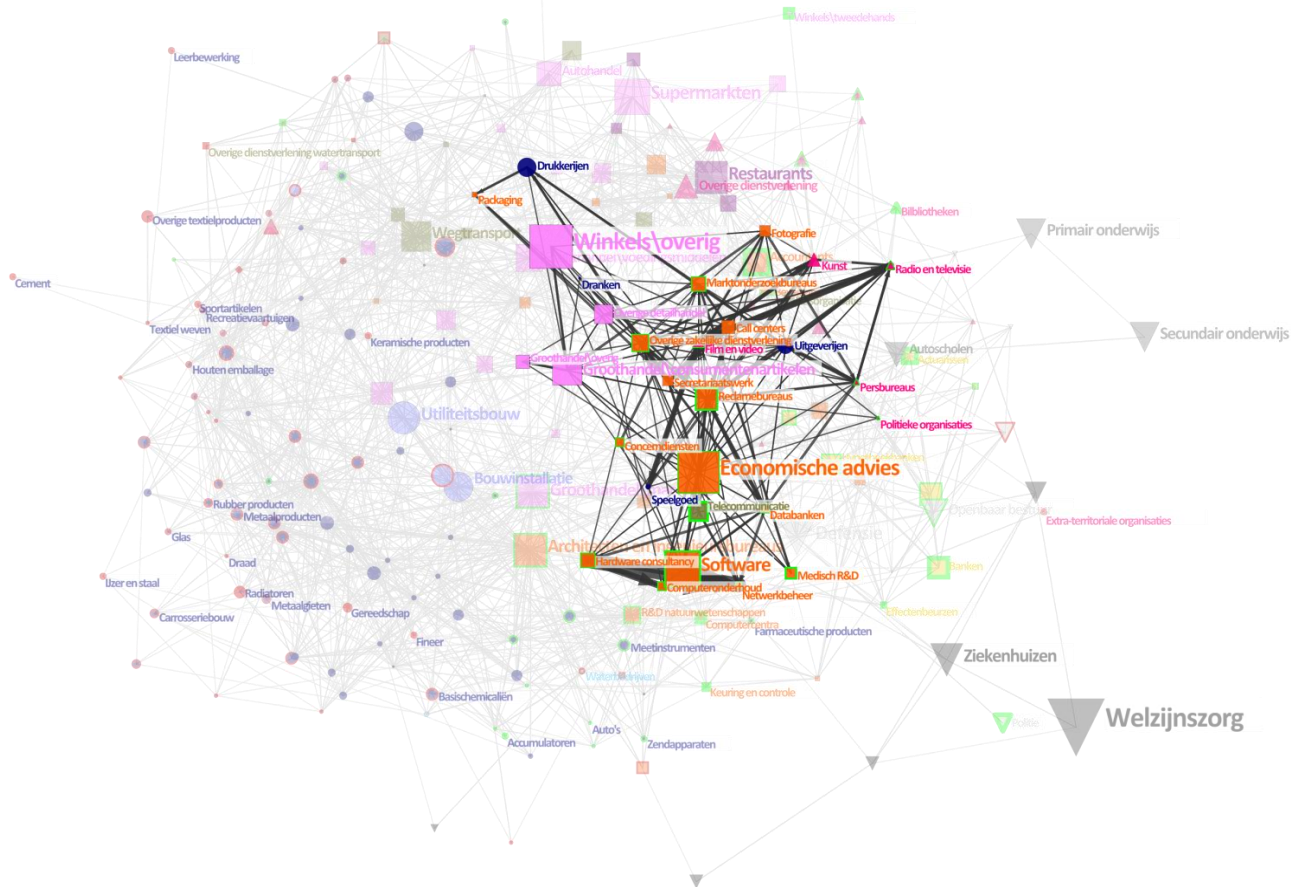
660: Verzekeringen en pensioenen



**Figuur 4.10: Het clusterdiagram voor de Financiële Dienstverlening**

Dit diagram laat het netwerk zien van de bedrijfstakken die sterk skill-gerelateerd zijn aan één van de bedrijfstakken uit de kern van het cluster Financiële Dienstverlening. De omvang en omranding van de symbolen weerspiegelt de werkgelegenheid en inbedding van de bijbehorende bedrijfstakken in de regio als geheel. De dikte van de lijnen geeft de sterkte van de skill-gerelateerdheid aan.

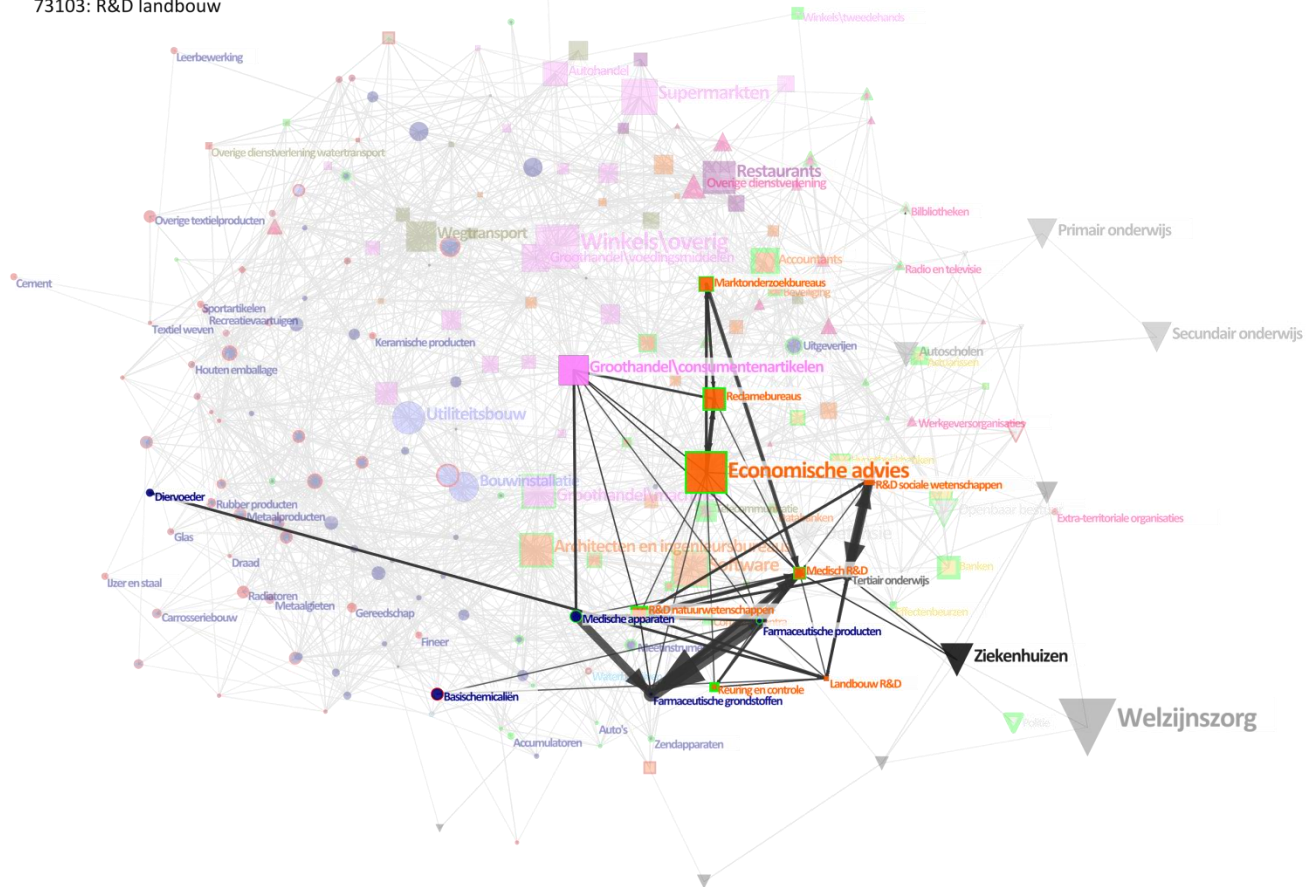
Embeddedness 2009: Advertising agencies in Amersfoort  
744: Reclamebureaus



**Figuur 4.11: Het clusterdiagram voor de sector Reclamebureaus**

Dit diagram laat het netwerk zien van de bedrijfstakken die sterk skill-gerelateerd zijn aan één van de bedrijfstakken uit de kern van het Zakelijke Dienstverleningscluster. De omvang en omranding van de symbolen weerspiegelt de werkgelegenheid en inbedding van de bijbehorende bedrijfstakken in de regio als geheel. De dikte van de lijnen geeft de sterkte van de skill-gerelateerdheid aan.

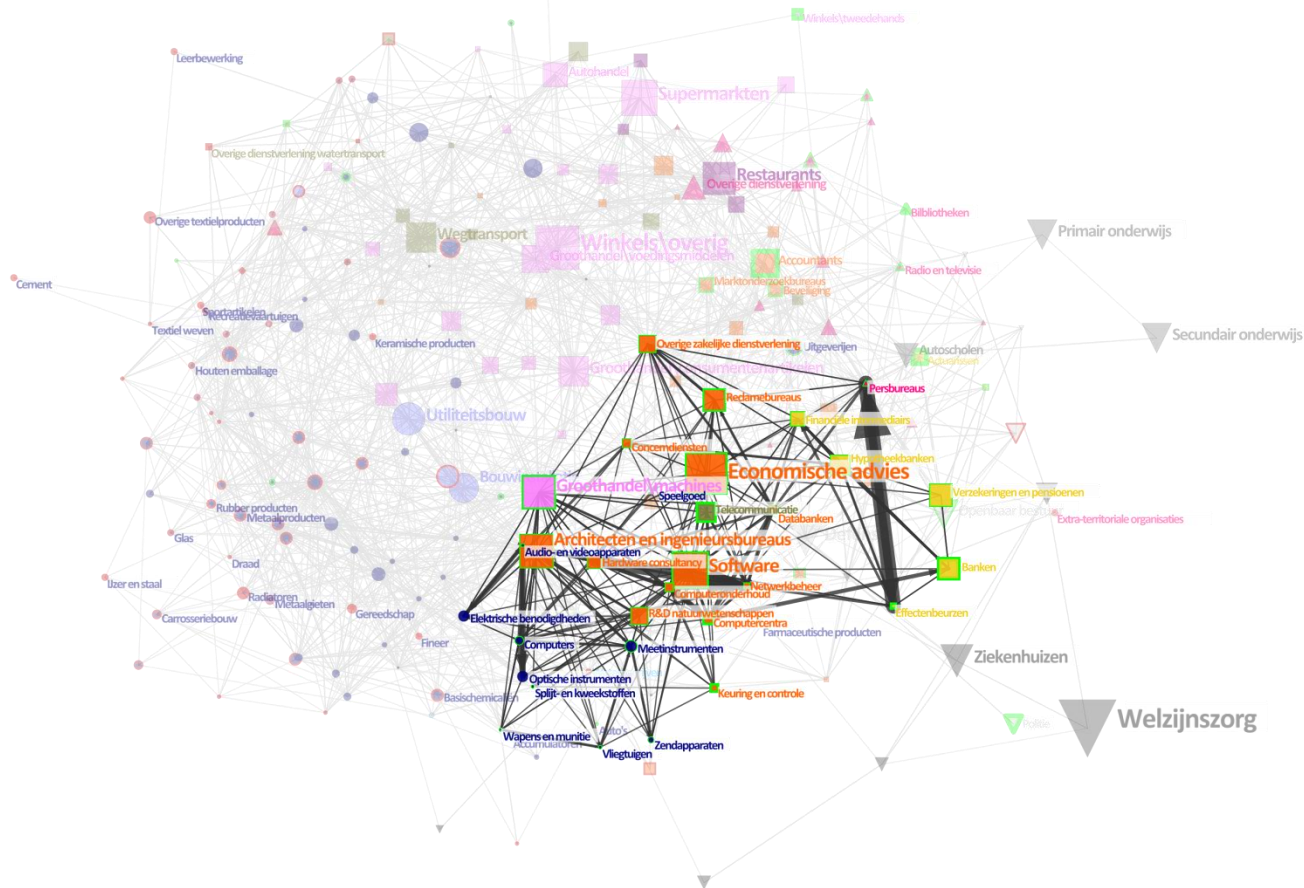
Embeddedness 2009: Care & cure cluster in Amersfoort  
 73101: R&D medisch  
 73103: R&D landbouw



**Figuur 4.12: Het clusterdiagram voor R&D-sectoren**

Dit diagram laat het netwerk zien van de bedrijfstakken die sterk skill-gerelateerd zijn aan één van de bedrijfstakken uit de groeikern van het cluster Zorg. De omvang en omranding van de symbolen weerspiegelt de werkgelegenheid en inbedding van de bijbehorende bedrijfstakken in de regio als geheel. De dikte van de lijnen geeft de sterkte van de skill-gerelateerdheid aan.

Embeddedness 2009: ICT cluster in Amersfoort  
722: Software



**Figuur 4.13: Het clusterdiagram voor de sector Software**

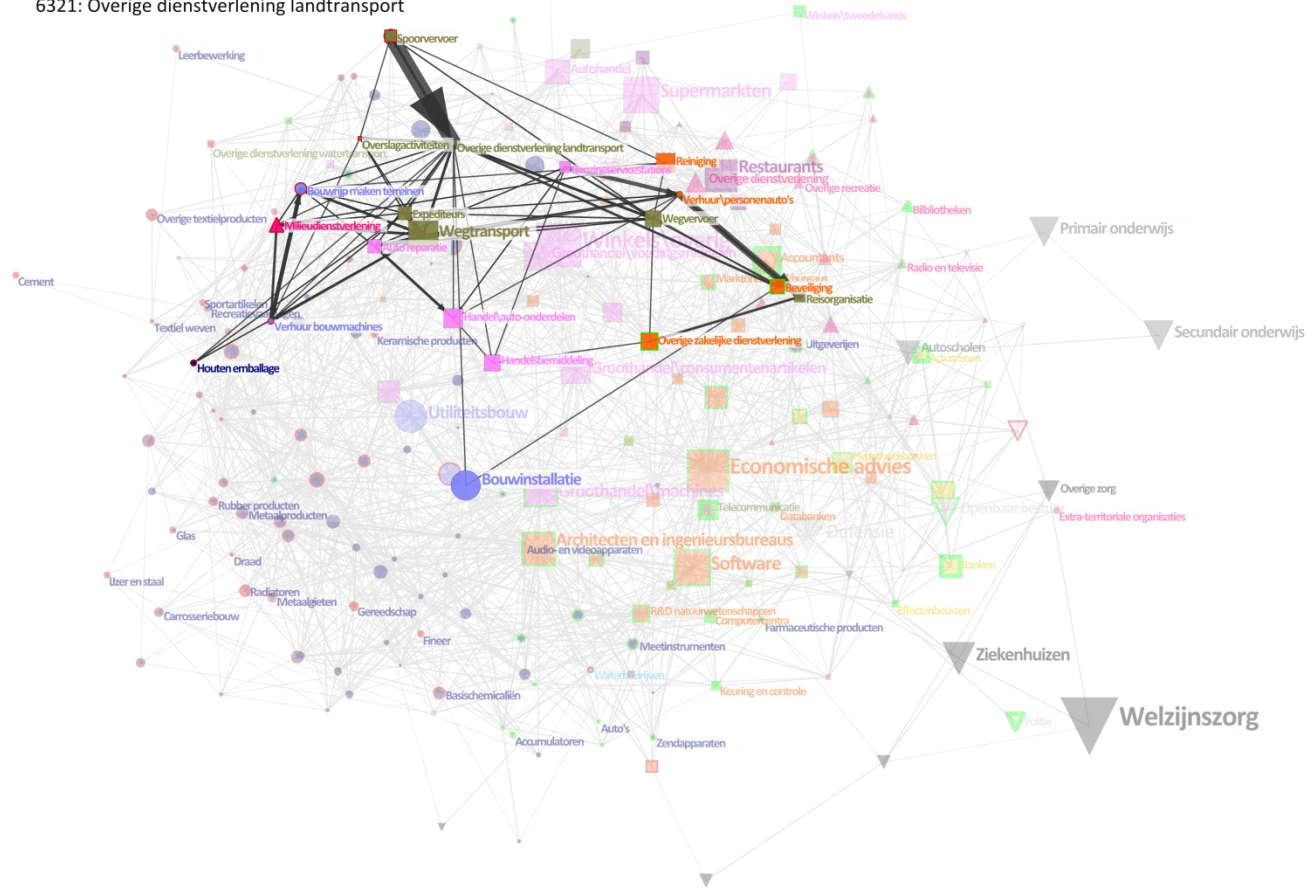
Dit diagram laat het netwerk zien van de bedrijfstakken die sterk skill-gerelateerd zijn aan één van de bedrijfstakken uit de kern van het cluster ICT. De omvang en omranding van de symbolen weerspiegelt de werkgelegenheid en inbedding van de bijbehorende bedrijfstakken in de regio als geheel. De dikte van de lijnen geeft de sterkte van de skill-gerelateerdheid aan.



## Embeddedness 2009: Transport cluster in Amersfoort

6024: Wegtransport

6321: Overige dienstverlening landtransport



***Figuur 4.14: Het clusterdiagram voor de sectoren Wegtransport en Dienstverlening Transport***

Dit diagram laat het netwerk zien van de bedrijfstakken die sterk skill-gerelateerd zijn aan één van de bedrijfstakken uit de kern van het cluster Vervoer. De omvang en omranding van de symbolen weerspiegelt de werkgelegenheid en inbedding van de bijbehorende bedrijfstakken in de regio als geheel. De dikte van de lijnen geeft de sterkte van de skill-gerelateerdheid aan.

## 5 Kennisrelaties van bedrijven

### 5.1 Inleiding

De uitwisseling van kennis is de tweede indicator om gerelateerdheid in beeld te brengen. In dit hoofdstuk richten we ons op de kennisrelaties van bedrijven in de regio Amersfoort. We maken een onderscheid tussen zakelijke relaties en kennisrelaties en geven de ruimtelijke schaal weer waarop de kennisrelaties plaatsvinden (regionaal, nationaal en internationaal). Tevens kijken we naar het belang van de regio Amersfoort bij het aangaan en onderhouden van kennisrelaties. We behandelen deze onderwerpen per focusgebied (zie hoofdstuk 2).

### 5.2 Kennisnetwerken per cluster

#### 5.2.1 *Bouw cluster: ontwerp, civiele techniek en installatie*

Binnen het cluster bouw is de focus gelegd op ontwerp, civiele techniek en installatie. Onder de geïnterviewde bedrijven bevinden zich bureaus in architectuur en stedenbouw, advies- en ingenieursbureaus en installatiebureaus. Bij installatiebureaus gaat het niet alleen om leveranciers van klimaat- en elektrotechniek, maar ook om technische dienstverleners op het gebied van distributienetwerken voor elektra, gas en water, openbare verlichting en verkeersinstallaties. Daarnaast heeft er een interview plaatsgehad met een woningcorporatie.

De bouwsector ondervindt sterk de gevolgen van de huidige economische crisis. De nieuwbouw is in elkaar gezakt. Zowel de woningmarkt als de kantoren- en bedrijfsruimtemarkt zitten op slot. Alleen in de zorg en in het onderwijs worden soms nog nieuwbouwprojecten gelanceerd. Zo bouwt het Meander Medisch Centrum op dit moment aan een nieuw ziekenhuis in Amersfoort. Veel geïnterviewde bedrijven richten zich daarom op onderhoud, renovatie en transformatie van bestaande gebouwen. Als gevolg daarvan wint de aandacht voor duurzaamheid aan belang in het bouwcluster. Het (her)ontwikkelen van bestaande gebouwen tot duurzame, energieneutrale gebouwen staat te boek als een innovatie waarvoor veel kennis nodig is.

*“Duurzaamheid is eigenlijk al niet meer weg te denken uit onze sector, het is het bijna al een ‘commodity’ geworden.”*

Er zijn diverse voorbeelden gegeven van vernieuwende duurzame concepten of diensten in de bouw:

- het civieltechnische ontwerp van het meest duurzame kantoorgebouw van China;
- een 'duurzaamheidstool' waarmee kan worden vastgesteld welke duurzaamheidsmaatregelen op gebouw- en locatieniveau mogelijk zijn;
- de ontwikkeling van een installatie waarmee een zonnestroomcentrale kan worden aangedreven.

In het bouwcluster wordt steeds meer in de keten samengewerkt. Dit is een organisatorische innovatie, omdat erg lang op de traditionele manier werd gewerkt waarbij elke partij zich louter richt op zijn eigen activiteiten. Dit leidt echter tot hoge faalkosten en om die te reduceren worden er steeds meer samenwerkingsverbanden binnen de keten gesloten. De opkomst van BIM, Building Information Modeling, faciliteert deze ontwikkeling. BIM is een softwareprogramma waarmee de verschillende partners in het bouwproces bouw informatie kunnen uitwisselen. Ontwerpen en aanpassingen aan ontwerpen worden 3D en interactief met elkaar gedeeld, terwijl ook informatie over kosten en planning voor elke partner zichtbaar zijn. Dit versterkt de verticale relaties binnen de bedrijfskolom van de bouw. De druk vanuit de afzetmarkt (de vraag) wordt groter. Daarom is 'flexibiliteit' een hot issue in de bouw: particulier opdrachtgeverschap en collectief opdrachtgeverschap zouden de redmiddelen van de woningbouwontwikkelingen moeten zijn.

Toch is er ook sprake van diagonale relaties. Dat houdt verband met een andere trend in de bouwsector namelijk het toenemende gebruik van elektronica. Het gaat dan bijvoorbeeld om systemen waarmee het klimaat in een gebouw wordt geregeld, maar ook om software in de wegebouw waarmee verkeersbewegingen en stromen kunnen worden beïnvloed.

De regio Amersfoort kent vanouds een concentratie aan architecten- en ingenieursbureaus. Hun belangrijkste toeleveranciers, technische bureaus, bevinden zich elders in Nederland. Zij worden op basis van hun expertise en kennis ingeschakeld en men onderhoudt een intensieve samenwerkingsrelatie. Ruimtelijke nabijheid van de partner wordt daarin nauwelijks van belang geacht. Nederland is voor beide partijen dichtbij genoeg. Ook installatiebedrijven die deel uitmaken van een landelijke speler betrekken hun toeleveranciers voor een belangrijk deel van buiten de regio. Dit in tegenstelling tot de meer op regionale basis opererende bedrijven die vooral gebruik maken van toeleveranciers uit de regio. De toeleveranciers van installatiebedrijven zijn in dit geval technische groothandels en producenten van installatiematerialen. Daarmee wordt een puur zakelijke relatie onderhouden en nauwelijks aan kennisuitwisseling gedaan.

Ook aan de afzetkant is er weinig sprake van regionale kennisnetwerken. Veel bedrijven hebben klanten door heel Nederland. Slechts voor enkele bedrijven vormt Midden Nederland of de regio Amersfoort de belangrijkste afzetmarkt. De relaties van de installatiebedrijven met de klant zijn vooral zakelijk van aard. Alleen architecten- en ingenieursbureaus onderhouden kennisintensieve relaties met opdrachtgever. Anders dan bij de achterwaartse relaties met toeleveranciers kan ruimtelijke nabijheid

daarin van belang zijn. Het gaat dan vooral om sociale of persoonlijke netwerken met mensen uit de regio die men soms al langer kent. Eén van de geïnterviewde bedrijven zegt in dit verband:

*“Hier om de hoek weet je de ‘ins’ en ‘outs’, je weet wat er speelt, je fietst er nog eens een keer langs, ook als je op weg bent naar de supermarkt. Die persoonlijke ‘touche’ heeft wel heel veel invloed.”*

Toch zien veel geïnterviewden van architecten- en ingenieursbureaus dat, mede door ontwikkelingen als BIM en het Nieuwe Werken, een korte fysieke afstand tot de klant vooral een voordeel is in verband met de reistijd, en dus niet zo zeer uit het oogpunt van gemakkelijkere uitwisseling van kennis.

Ook de belangrijkste concurrenten zijn elders in Nederland gevestigd. Sommige concurrenten zitten in de regio Amersfoort zelf. Zes van de tien geïnterviewde bedrijven werken samen met concurrenten. Bij architectenbureaus gaat het om kennisintensieve relaties met de concurrentie die bijvoorbeeld uitmonden in een gezamenlijk ontwerp van een gebouw. De ingenieursbureaus gaan vaak een samenwerking met de concurrent aan om de expertise waarover deze beschikt. Elke partner brengt dan een stukje specifieke kennis in om zo in combinatie de klant optimaal te kunnen bedienen. Ook worden er permanente partnerships aangegaan, een voorbeeld is een samenwerking waarin een aantal bureaus expertise op het gebied van tunnelbouw bundelen. De installatiebedrijven noemen niet alleen het specifieke kennisgebied waarover de concurrent beschikt als reden om een samenwerking aan te gaan, maar ook zakelijke motieven als risicospreiding en financiële draagkracht. Face to face contacten worden van belang geacht voor het laten slagen van een samenwerking, maar ruimtelijke nabijheid van de partner is daarin geen vereiste, de expertise van de partner staat voorop.

*“Arcadis zit toevallig in Amersfoort, maar hadden ze in Utrecht gezeten dan hadden we ook met ze samengewerkt. Zij zijn erbij betrokken puur omdat ze die kennis hadden, niet omdat ze in Amersfoort zaten.”*

De geïnterviewde bedrijven maken weinig gebruik van ondersteunende diensten in de regio. Als er sprake is van een relatie dan beperkt die zich vaak tot zakelijke dienstverleners. Architectenbureaus schakelen regelmatig bureaus in die bijvoorbeeld actief zijn in projectmanagement of specialist zijn in planeconomie, terwijl een geïnterviewd ingenieursbedrijf zeer regelmatig en intensief samenwerkt met Twynstra Gudde. Opnieuw staat de expertise van de partner in zo'n samenwerking voorop en is de locatie van secundair belang. Wel biedt de regio Amersfoort een ideale uitvalbasis om dergelijke relaties aan te gaan:

*“Als Twynstra Gudde in Groningen had gezeten, dan hadden we waarschijnlijk ook met ze samengewerkt, alleen – en dan heb je het over locatie en vestiging – dan is Amersfoort natuurlijk wel een fantastisch mooie centrale plek om vanuit te opereren.”*

De regio Amersfoort kent een aantal platforms waarin bouwgerelateerde bedrijven, dus ook bedrijven uit een andere bedrijfstak dan de bouw, regelmatig bij elkaar komen. Zo is op initiatief van Lomans en Heilijgers het Platform Duurzaam Bouwen Amersfoort opgericht. Het platform kent een diverse, uitgebreide samenstelling, er doen onder meer installateurs, architecten, ingenieursbureaus, bouwers,

corporaties, beleggers, adviesbureaus, natuurorganisaties, de gemeente Amersfoort en de Hogeschool Utrecht aan mee. De Rabobank is als financier een belangrijke pijler onder dit initiatief. Het platform is opgezet om kennis te delen op het gebied van duurzaamheid ter realisatie van duurzame bouwprojecten en past in het streven van de gemeente Amersfoort om in 2030 CO2 neutraal te zijn. Het 'Blok voor Blok' project is voortgekomen uit het Platform Duurzaam Bouwen. 'Blok voor Blok' is gestart om 2000 woningen energiezuinig te maken. Het unieke aan dit project is de financieringsconstructie die is overeengekomen tussen de verschillende betrokkenen enerzijds en de Rabobank anderzijds, omdat een bank normaliter geen geld uitleent voor energetische maatregelen. Een aantal geïnterviewde mensen is ook lid van de Nieuwe Amersfoortse Vastgoed Sociëteit (NAVS). In de NAVS komen regionale bedrijven en instellingen uit de vastgoedsector – van kantoren tot eenpitters, van ontwikkelaars, projectleiders, architecten, marketeers, beheerders tot aan beleidsmakers, makelaars, bouwkundigen, financiers en adviseurs samen om gezamenlijk tot nieuwe ideeën te komen. Verder heeft één van de geïnterviewde bedrijven het Kennislab voor Urbanisme mede opgericht. Hierin werken onder andere ondernemingen, kennisinstellingen, overheid en media samen aan het ontwikkelen en ijken van nieuwe kennis voor de stedenbouwkundige vragen van vandaag. Ook een partij als Siemens is hierbij betrokken. Er bestaan in het Amersfoortse bouwcluster dus allerlei initiatieven om de 'local buzz' te versterken. Deze initiatieven hebben naast een sociale functie ook de functie elkaar te informeren. Op het gebied van duurzaam bouwen heeft dat geresulteerd in proefprojecten waarin de deelnemers kennis op doen.

Alle geïnterviewde bedrijven onderhouden op individuele basis relaties met kennisinstellingen, maar slechts beperkt met instellingen binnen de regio Amersfoort. Daar zijn er immers niet veel van, op een vestiging van de Hogeschool Utrecht (HU) in Amersfoort na. Samenwerkingsverbanden met de HU bestaan voornamelijk uit het geven van gastcolleges en het faciliteren van stageplekken. Een veelgenoemde samenwerkingspartner is de Universiteit Utrecht (UU). Met de UU worden onder meer onderzoekstrajecten aangegaan, er wordt kennis ingebracht voor onderwijsprogramma's en medewerkers treden er op als docent. Een concreet voorbeeld van zo'n samenwerking is een bedrijf dat een project met de UU heeft opgezet om kennis over klimaatneutrale steden uit te wisselen.

Andere kennisinstellingen waarmee wordt samengewerkt zijn de TU Delft, de TU Eindhoven en de TU Twente, de Technische Hogescholen, de Hogeschool van Rotterdam, de Hogeschool van Deventer, de Academies van Bouwkunst, de Amsterdam School of Real Estate, TNO, Deltares, Stichting KIEN en Taskforce Innovatie. Veel bedrijven hechten steeds meer waarde aan de samenwerking met kennisinstellingen. Kennis en ontwikkeling en de mensen die daarin een bijdrage leveren, worden namelijk steeds belangrijker voor de primaire bedrijfsactiviteiten. Sommige bedrijven gaan dan ook niet alleen samenwerkingsverbanden aan met kennisinstellingen om nieuwe kennis op te doen, maar vooral ook om werknemers voor de toekomst aan te trekken. De nabijheid tot Utrecht is daarbij een voordeel; een voordeel waar tegen het optuigen van eigen opleidingen voor hoger onderwijs waarschijnlijk niet opweegt. Niettemin zou de verplaatsing naar Amersfoort van de afdeling Bouwkunde van de Hogeschool Utrecht gunstige arbeidsmarkteffecten hebben:

*“Iemand die op de Universiteit van Utrecht heeft gestudeerd en naar een baantje mag gaan zoeken en mag kiezen, gaat liever werken in de buurt van Utrecht, waar zijn/haar sociale leven zich afspeelt, dan eerst met de trein naar Amersfoort toe. En dat wordt steeds belangrijker.”*

In dit verband zit het imago van de regio Amersfoort ook niet mee:

*“Als wij vacatures hebben, dan willen we meestal iemand die van de TU komt of de Academie van Bouwkunsten heeft gedaan en dan hebben wij soms wel het gevoel dat Amersfoort geen goede plek voor ons is als bedrijf. Want na Utrecht houdt de Randstad een beetje op. Amersfoort ziet men dan een beetje als een dorp, al met één been op de Veluwe. Amersfoort heeft niet echt sex-appeal voor jong, aanstormend talent uit Delft en Eindhoven.”*

Uit het vorige deel van het onderzoek kwam naar voren dat de bouwsector niet bijzonder is ingebed in de regionale arbeidsmarkt. Dat is ook het geval wat betreft de kennisnetwerken. De meeste kennisrelaties in dit cluster reiken over de regionale grenzen. Er zijn wel enkele beloftevolle initiatieven op dit vlak in de regio. Vanuit de arbeidsmarkt bekeken, zal de vervangingsvraag in de komende jaren groot zijn, evenals de aanspraak op nieuwe technologie en op duurzame oplossingen. Dit vraagt om meer hoogwaardige arbeid, die men voornamelijk van elders moet halen. De aantrekkelijkheid van de regio en stad Amersfoort voor deze veelal jonge medewerkers is daarbij van cruciaal belang.

### **5.2.2 Logistiek cluster: warehousing en logistieke dienstverlening**

Binnen dit cluster is voor de interviews de focus gelegd op bedrijven die hun activiteiten richten op ‘warehousing’ en logistieke dienstverlening. Onder de geïnterviewde bedrijven bevinden zich specialisten die zich richten op bepaalde deelmarkten. Zo is er een logistiek dienstverlener die zich focust op verladings met goederen die extra zorg behoeven zoals ijssoortemachines. Ook is er een bedrijf dat verhuizingen tot haar kernactiviteit heeft gemaakt en richt één bedrijf zich op auto logistiek en reserveonderdelen logistiek. Weer een ander bedrijf is specialist in de zin dat ze alleen maar goederen naar Engeland vervoert, terwijl één bedrijf producten van derden onder geconditioneerde temperaturen opslaat en verlaadt. Ook zijn er transportbedrijven geïnterviewd die zich niet op een specifieke deelmarkt richten en heeft er een interview plaatsgehad met een bedrijf dat opslagunits en flex(kantoor)ruimtes verhuurt. Uit het vorige deel van het onderzoek bleek dat het logistiek cluster zich bevindt in een krimpende arbeidsmarkt en dat er vooral behoefte is aan laagwaardige arbeid. De inbedding binnen de regionale arbeidsmarkt is gering. In deze paragraaf gaan we na hoe dat zit met de kennisnetwerken.

Ook in het logistiek cluster is duurzaamheid een belangrijk onderwerp op de kennisagenda. Veel bedrijven streven naar een lagere CO<sub>2</sub>-uitstoot, onder meer door de aanschaf van energiezuinigere auto's, multimodaal vervoer en ingebruikname van verduurzaamde ‘warehouses’. Een andere belangrijke ontwikkeling is digitalisering. Het gebruik van PDA's is binnen de logistiek intussen gemeengoed, terwijl tegenwoordig ook standaard de positie van transportwagens en te vervoeren pakketjes met één druk op de knop kan worden achterhaald. Veel innovaties bij de geïnterviewde

bedrijven richten zich dan ook op ingebruikname of vernieuwing van planningssystemen en boordcomputers. Daarnaast staan in de logistiek de prijzen onder druk mede door de huidige economische crisis en de opkomende concurrentie vanuit lage lonen landen. Enkele bedrijven reageren daarop door zich (nog meer) op nichemarkten te begeven zoals het vervoer van kunst of door nog meer de focus te leggen op een bepaalde deelactiviteit zoals opslag. Eén bedrijf, dat zich bezig houdt met auto logistiek, probeert meer waarde in de keten toe te voegen door zelf bijvoorbeeld leer in de auto aan te brengen voordat deze bij de dealer wordt afgeleverd. Innovatie en kennis zijn dus wel degelijk belangrijke aspecten van de bedrijfsvoering in het logistiek cluster. De vraag is of bedrijven daarvoor onderling netwerken van samenwerking opbouwen.

Een veel gebruikte redenering is dat kennisrelaties voortvloeien uit zakelijke relaties. Toeleveranciers die al langer leveren worden dan gevraagd om te participeren in nieuwe producten of bedrijfsprocessen. Dit komt echter weinig voor bij de onderzochte bedrijven, en al helemaal niet op regionale basis. Veel bedrijven betrekken slechts een deel van hun toeleveranties uit de regio en dan gaat het vooral om vrachtwagens, onderdelen en facilitaire zaken als kantoorbehoeften. Vrachtwagens worden ook vaak elders in Nederland aangekocht, dat geldt tevens voor planningssystemen en brandstof. De relatie met de leverancier blijft puur zakelijk. In enkele gevallen koopt men bewust regionaal in omdat men het bedrijven in de regio 'gunt'. Eén bedrijf importeert auto's en onderdelen uit Duitsland, Spanje en Tsjechië. En met die toeleveranciers is de relatie meer dan zakelijk, want er wordt intensief kennis uitgewisseld via trainingsprogramma's, via congressen waarbij 'best practices' worden gedeeld en via het invoeren van 'key performance indicators' (bijvoorbeeld omloopsnelheid product) in de logistieke database van de leverancier waarmee de logistieke operaties van klanten kunnen worden vergeleken en verbeterd. Kennisuitwisseling met toeleveranciers komt dus voor, zij het met partners in het buitenland.

Van vier van de acht geïnterviewde bedrijven bevinden de belangrijkste klanten zich in de regio Amersfoort. Met die klant wordt echter niet een intensieve samenwerkingsrelatie onderhouden, de relatie is vooral zakelijk en probleemoplossend naar de klant toe. Ook zijn de activiteiten niet specifiek afgestemd op regionale industrieën zoals bedrijven in de clusters voedsel en bouw. We hadden bij het begin van het onderzoek verwacht dat hier een kans zou liggen voor de regionale economie (zie hoofdstuk 2), maar die kans blijkt in de praktijk niet op te gaan. De belangrijkste klanten van de overige geïnterviewde bedrijven zijn elders in Nederland gevestigd en in een enkel geval zelfs in het buitenland (België, Duitsland, Engeland, Frankrijk). Ook hier betreft het louter zakelijke relaties en geen specifieke kennisrelaties.

*“Wij leveren gewoon puur de dienst voor hen en dat is het dan eigenlijk wel.  
Ze gooien het neer en ze horen het wel. “*

Ook de meeste concurrenten zijn in de regio Amersfoort gevestigd. Mede daardoor ontstaat er geen kennisnetwerk in de regio. Eén bedrijf behoort tot 's werelds grootste bedrijven in de logistieke dienstverlening en concurreert daarom vooral met mondiale spelers als Fedex en UPS. Vijf van de acht geïnterviewde bedrijven werken samen met de concurrent, maar dan gaat het louter om bovenregionale samenwerkingsverbanden met een puur zakelijk karakter. Een voorbeeld is een

samenwerkingsverband met een bedrijf in Drenthe, waarbij dat bedrijf leveringen in Noord-Nederland voor zijn rekening neemt. Andersom doet men voor dat bedrijf leveringen in Zuid-Nederland. Met de concurrent wordt geen kennis gedeeld om bijvoorbeeld geheel nieuwe concepten te ontwikkelen. De angst voor weglekeffecten is hierbij groot, terwijl men bovendien de meeste relevante kennis zelf in huis heeft.

De geïnterviewde bedrijven maken wel eens gebruik van ondersteunende diensten in de regio, maar dit betreffen louter klant-toeleverancier relaties. Alle sectoren die we hebben onderzocht worden in dat verband genoemd. Zo maakt men bij een verbouwing of bij nieuwbouw graag gebruik van bouwbedrijven in de regio vanwege het gemak en omdat men graag iets terug 'doet' voor de regio. Samenwerkingsverbanden met bedrijven in de regio waaruit geheel nieuwe diensten of producten worden gerealiseerd zijn er echter niet. Eén bedrijf vormt hierop een belangrijke uitzondering. Dit bedrijf heeft in samenwerking met een assurantietussenpersoon en een ICT-bedrijf uit de regio een speciale auto ontwikkeld waarmee kunst kan worden vervoerd. Fysieke nabijheid van de partner was voor het tot stand komen van deze innovatie een belangrijke vereiste.

*“Je moet schakelen met elkaar, je moet elkaar in de ogen kunnen kijken, je moet met elkaar de winst pakken, met elkaar verlies pakken, vertrouwen, vertrouwen, vertrouwen, vertrouwen, dan is fysieke nabijheid heel belangrijk.”*

Het logistiek cluster is op zich best kennisintensief, maar toch wordt er door de bedrijven zelden met kennisinstellingen op kennisgebied samengewerkt. Bedrijven hebben wel relaties met kennisinstellingen, maar dit bestaat louter uit het faciliteren van stages. In dat verband worden de Hogeschool Utrecht, Hogeschool Arnhem-Nijmegen en Windesheim Zwolle en regionale MBO-instellingen als partners genoemd. Eén bedrijf onderhoudt wel een intensieve samenwerkingsrelatie met kennisinstellingen. Het zoekt veelvuldig contact met TNO om, naast keuring en certificering, specifieke problemen op te lossen. Ook denkt dit bedrijf mee met de Hogeschool Utrecht over de opzet van lesprogramma's en verzorgt het gastcolleges op de Erasmus Universiteit Rotterdam. Daarnaast heeft het zelf een management traineeprogramma opgezet waarin academici en HBO'ers worden opgeleid om op termijn een management functie binnen het bedrijf te bekleden. Drie bedrijven noemen de landelijke branchevereniging Transport en Logistiek Nederland als kennispartner.

### **5.2.3 KIBS cluster: management- en organisatiebureaus**

Binnen KIBS hebben we ons gericht op management- en organisatieadviesbureaus. In deze sector speelt ICT een steeds belangrijker rol. Beide clusters werden in het vorige deel van ons onderzoek op grond van de skill-relatedness als meest perspectiefvol voor de regio neergezet. ICT biedt KIBS in ieder geval de mogelijkheden om volgens de principes van het Nieuwe Werken plaatsonafhankelijk te werken. Bij sommige bedrijven zijn ICT-toepassingen ook steeds belangrijker in adviestrajecten naar de klant toe. In die gevallen zoekt men partnerships met ICT bedrijven die werkzaam zijn op een vergelijkbaar domein als het adviesbureau zelf, bijvoorbeeld de publieke sector. De fysieke locatie van de partner doet er dan



niet toe, die kan zelfs in het buitenland gevestigd zijn, haar expertise staat voorop. Ook dit is kenmerkend voor de sector: expertise wordt overal vandaan gehaald.

*“Eigenlijk kijken we waar voor ons de best denkbare expertise zit en dat kan dus overal zijn.”*

Gerelateerd aan de opkomst van het Nieuwe Werken is de trend dat de behoefte aan vierkante meters kantoorruimte onder management- en organisatieadviesbureaus sterk is afgenomen. Ook verandert het karakter van de vraagstukken die de bureaus krijgen voorgelegd, vooral wanneer het opdrachten uit de publieke sector betreffen. Als gevolg van bezuinigingen en decentralisatie van taken moeten overheden steeds meer met steeds minder doen en dit merken ook de adviesbureaus.

*“Voorheen was het ‘doe mij een projectmanager die het realiseert’ en die vraag is echt aan het veranderen naar ‘help onze eigen projectmanager om het te realiseren’.”*

Het aantal ZZP'ers neemt in deze sector sterk toe. Dit kan niet los worden gezien van de economische crisis, die met veel reorganisaties gepaard gaat. Sommige bedrijven menen ook dat Nederland is 'overbedeeld' met adviseurs en dat er nu, met de economische crisis als aanjager, een 'gezonde' sanering plaatsvindt. Om ook op langere termijn te 'overleven' hebben enkele bedrijven zich gericht op diversificatie van hun dienstenpakket.

Management- en organisatieadviesbureaus hebben nauwelijks toeleveranciers, los van leveranciers van hard- en software en hosting en facilitaire zaken zoals kantoorbehoeften en repro. Deze zaken worden voornamelijk in de regio betrokken. In adviestrajecten naar de klant toe wordt intensief samengewerkt met andere bureaus die dienstverlening verrichten die aanvullend is op het eigen bedrijf. Dan kan het bijvoorbeeld gaan om de financiële expertise waarover de partner beschikt of specifieke kennis op technisch gebied. De ruimtelijke nabijheid van de partner in zo'n samenwerking is van secundair belang, de expertise van de partner staat voorop.

*“Op dit moment werk ik veel met iemand uit Noord-Groningen, letterlijk. Dat is gewoon iemand waar we goede ervaringen mee hebben, dus dat haakt een beetje aan bij wat je bij het Nieuwe Werken ook wel ziet. Je zit veel losser als het gaat om geografische gebondenheid, dat is voor ons werk en de mensen waarmee we samenwerken ook zo.”*

Dat neemt niet weg dat er ook relaties zijn met ondersteunende diensten binnen de regio Amersfoort, vooral met gerelateerde diensten in de bouw en in de ICT. Maar waren deze partners elders gevestigd geweest dan was er waarschijnlijk ook mee samengewerkt.

*“We doen bijvoorbeeld met DHV dingen samen, maar die zouden we ook samen hebben gedaan als DHV in Maastricht had gezeten.”*

Evenals de samenwerkingspartners bevinden ook de klanten van de geïnterviewde bedrijven zich door het hele land, in sommige gevallen zelfs letterlijk van Den Helder tot Maastricht en van Terneuzen tot

Oost-Groningen. Wel zijn er enkele bedrijven die vooral in de publieke sector actief zijn, voor hen is de Rijksoverheid in Den Haag een belangrijke opdrachtgever. Twee van deze geïnterviewde bedrijven hebben ook een vestiging in Den Haag, niet zozeer omdat de aard van hun werkzaamheden vereist dichtbij de klant gevestigd te zijn – dat speelt totaal niet, voor geen enkel management- of organisatieadviesbureau -, maar wel vanuit de ‘Haagse stopgedachte’. Met de klant wordt zeer intensief samengewerkt, waarbij de eigen kennis en expertise gekoppeld wordt aan ontwikkelingen binnen primaire processen van de klant zelf.

Met directe concurrenten, die zich net als samenwerkingspartners en klanten verspreid over heel Nederland bevinden, wordt niet samengewerkt. Wel komt men elkaar tegen in brancheorganisaties. Daarentegen werken alle geïnterviewde bedrijven samen met kennisinstellingen. Ook daarin wordt heel erg gekeken naar de expertise en specialisatie van universiteiten.

*“Als het gaat om de organisatie van toezicht in Nederland dan is de Rijksuniversiteit Groningen daar voor ons een hele belangrijke partner in.”*

De Universiteit Utrecht en de Hogeschool Utrecht worden weinig als samenwerkingspartner genoemd.

*“We hebben eigenlijk alleen maar mensen uit economische en bedrijfskundige disciplines en dat is in Utrecht niet echt voorhanden.”*

Het gaat vooral om universiteiten en onderzoeksinstituten elders in Nederland zoals de drie Technische Universiteiten, de Erasmus Universiteit, de Rijksuniversiteit Groningen en Universiteit Nyenrode. De samenwerkingsverbanden met kennisinstellingen zijn uitgebreid en diepgaand. Voorbeelden zijn gezamenlijk onderzoek, gezamenlijke projecten, promotieonderzoek en hoogleraarschap. Tevens worden vaak stages gefaciliteerd.

Het KIBS cluster bestaat ook uit oogpunt van kennisnetwerken uit perspectievolle bedrijfsactiviteiten. Kennis zit als hete ware in de naam van het cluster ingebakken. De organisatie van de uitwisseling van kennis is echter op een schaal georganiseerd welke die van de regio Amersfoort te boven gaat. Vanuit het oogpunt van de regionale economie is de connectiviteit van dit cluster met klanten en soortgelijke bedrijven in andere regio's in binnen- en buitenland van groot belang. Binnen Nederland zal de regio Amersfoort voor dit cluster zich vooral goed moeten positioneren ten opzichte van de regio Amsterdam. Daar bevinden zich bijvoorbeeld de meeste multinationals van Nederland, evenals de meeste KIBS bedrijven. De regio doet er goed aan om te bedenken wat zij KIBS bedrijven te bieden boven centrale ligging in de nationale markt en goede bereikbaarheid per auto en trein. Een aantrekkelijk stedelijk verblijfsklimaat is een vereiste, ook om jonge medewerkers aan te trekken.

#### **5.2.4 Voedsel cluster: vis, kip en brood**

Binnen het voedsel cluster is de focus gelegd op de vis, kip en brood. Er zijn interviews gehouden met pluimveeproducenten, visgroothandels, broodproducenten en een bedrijf dat de drinkwatervoorziening voor pluimvee produceert. Ook heeft er een interview plaatsgevonden met één van 's werelds grootste zuivelproducenten, waarvan het internationale hoofdkantoor in Amersfoort is gevestigd.

Ook in het voedsel cluster is duurzaamheid een belangrijke trend. Bij vis gaat het dan bijvoorbeeld om de vangst van vis volgens visplannen en om 'traceability', dat men wil weten waar de vis die men consumeert vandaan komt en hoe die is gevangen. Bij pluimvee gaat het onder meer over het aantal kilogram voer dat er verwerkt wordt per kilogram kuiken (dat is laag vergeleken met bijvoorbeeld varken en rundvlees). Een geïnterviewde broodproducent heeft een biologisch concept ontwikkeld om daarmee in te spelen op de vraag van de consument naar duurzaam brood. Tevens investeren veel bedrijven in energiezuinige apparatuur en worden steeds meer productieprocessen geautomatiseerd om de efficiency te verhogen.

Ook hygiëne, gezondheid, voedselveiligheid en dier- en welzijnszorg zijn steeds belangrijker thema's in voedsel. Daarnaast winnen de 'emerging markets' aan belang, niet alleen als afzetgebieden, maar ook als samenwerkingspartners. Zo is men in China sterk geïnteresseerd in de 'know how' van de Nederlandse kippenindustrie en zoekt men daar actief naar Nederlandse kippenbedrijven als partner. Verder worden er in voedsel steeds meer 'convenience' producten ontwikkeld, producten die gemakkelijk te bereiden en te consumeren zijn.

De bedrijven die zich toeleggen op kipproducten hebben met slachterijen een belangrijke toeleverancier in de regio zitten. Grondstoffen en machines koopt men vaak elders in Nederland of in het buitenland (Duitsland). Met slachterijen en machinebouwers worden intensieve samenwerkingsrelaties onderhouden. Zo heeft een bedrijf een nieuwe verpakkingsmethode voor 'convenience' vleesproducten ontwikkeld. Daarom wordt intensief samengewerkt met slachterijen, omdat daarvoor kippen nodig zijn die lichter van gewicht en makkelijker opdeelbaar zijn. Dit bedrijf haalt veel voordelen uit sterke concentratie van de kippenindustrie in de regio.

*“Je kunt snel schakelen met de toeleverancier, maar ook is er de beschikbaarheid aan volume. Onze concurrentie vanuit bijvoorbeeld Thailand heeft bij hele grote volumes drie maanden levertijd. Wij kunnen aan Engeland bij wijze van spreken in twee dagen leveren.”*

De visgroothandels kopen verse vis vooral landelijk in bij één van de elf visafslagen die Nederland kent. De visafslagen van IJmuiden en Urk zijn op nationaal niveau de grootste. Diepvriesvis wordt uit de hele wereld geïmporteerd, tot aan Australië en Nieuw-Zeeland aan toe. Zo haalt een bedrijf pangasius uit Vietnam, heekfilet uit Namibië, kibbeling uit Amerika en China, zalm, koolvis en kabeljauw uit Noorwegen en maatjesharing uit Schotland en Denemarken.

De geïnterviewde broodproducenten betrekken hun toeleveranties vanuit elders in Nederland en uit het buitenland (België, Duitsland). Dan gaat het om meel, zaden, eco-bloem, verpakkingen en machines. Met leveranciers van meel wordt intensief samengewerkt, omdat er elk jaar weer een nieuwe oogst is

en de samenstelling en het bakkarakter daarvan telkens anders is. De zadenleveranciers hebben daar ook hun rol in, want als het meel de ene kant uit beweegt, dan moeten in de toevoegingen daar de compensatie voor zitten. Soms wordt ook met de machineleverancier veel samen gedaan, bijvoorbeeld het met elkaar nadenken over de bouw van nieuwe machines.

De belangrijkste klanten van de bedrijven die kipproducten maken, bevinden zich in het buitenland. Binnen Europa zijn Engeland, Duitsland en Frankrijk belangrijke afzetmarkten. Twee van de drie geïnterviewde bedrijven onderhouden met de klant een relatie die verder gaat dan zakelijk. Eén bedrijf betreft de eindgebruiker van haar product, de pluimveehouder, in haar innovaties. Daarvoor werkt men samen met regionale boeren, omdat er in de regio veel relevante kennis en kunde aanwezig is en er kan worden geprofiteerd van de voordelen van fysieke nabijheid van de partner.

*“Wij testen hier met de pluimveehouders en door met hen regelmatig om de tafel te zitten, horen wij veel. Dat proberen wij weer te vertalen naar innovaties. Dan is het uiteraard een voordeel dat die hier in de buurt gevestigd zijn. Je kunt er zo even heen, bijvoorbeeld om te testen in de stallen.”*

De visgroothandels bedienen vooral de visdetailhandel en de ambulante handelaren. Hun klanten zijn over heel Nederland verspreid. Eén bedrijf zet ook lokaal veel af, omdat de plaatselijke ambulante handelaren een grote afnemer zijn. De relatie met de klant is vooral zakelijk, hoewel ‘gunning’ ook soms een rol speelt.

Ook de geïnterviewde broodproducenten hebben klanten door heel Nederland. Supermarkten, ambulante handelaren en de ‘out of home market’ (bijvoorbeeld tankstations) zijn de belangrijkste klantengroepen van deze bedrijven en daarmee wordt vooral een zakelijke relatie onderhouden.

De bedrijven in brood en kip zeggen dat ze geen concurrenten hebben in de regio. Bij brood bevinden die zich elders in het land, terwijl de belangrijkste concurrenten van bedrijven in kip in het buitenland gevestigd zijn. De visgroothandels hebben een belangrijke lokale concurrent, terwijl overige concurrenten verspreid door het land gevestigd zijn. Bij zowel kip, als bij brood en vis werkt men niet met de concurrent samen, behalve bij storingen of tijdelijke tekorten.

Van ondersteunende diensten uit de regio wordt in geringe mate gebruik gemaakt. Zes bedrijven maken gebruik van regionale logistieke dienstverleners, twee bedrijven werken er ook intensief mee samen om hun positie in de keten te verbeteren. Zo heeft één bedrijf een medeaandeelhouderschap gehad in een transportbedrijf dat nabij gevestigd is om het verpakkingsproces meer gestroomlijnd te laten verlopen. Daarnaast doen veel bedrijven voor het onderhoud van het machinepark een beroep op installatiebedrijven uit de regio. Ook doen enkele bedrijven zaken met regionale uitzendbureaus, accountants en ICT-dienstverleners. Binnen voedsel denken een visgroothandel en een broodproducent, op een steenworpafstand van elkaar gevestigd, met elkaar na over de ontwikkeling van een gezamenlijk product. Gedacht wordt aan een soort saucijzenbroodje, maar dan gevuld met vis. Voor het bedenken van dit idee zijn de voordelen van fysieke nabijheid van de partner geen vereiste geweest, bij de uitvoering ervan hoopt men er wel van te profiteren.

*“Als wij het broodje moeten leveren en zij moeten het vullen, dan heb je ook weer met dagvers of met invriezen te maken, dan moet het wel dichtbij zijn, dan moet je niet allerlei transportbewegingen hebben.”*

Met kennisinstellingen zijn er contacten, maar deze beperken zich vaak tot het faciliteren van stageplekken, het geven van gastcolleges en het aanbieden van rondleidingen door het bedrijf. Dat zijn contacten met de Universiteit Wageningen (WUR) en PTC+. Twee geïnterviewde bedrijven in kip zijn aangesloten bij het ‘Dutch Poultry Centre’ (DPC), een samenwerking waarin Nederlandse bedrijven en instituten in de pluimveesector zich gezamenlijk presenteren op de internationale markt. Het DPC is gekoppeld aan ‘Food Valley’ en ‘Food Valley’ heeft weer een samenwerking met WUR. Een geïnterviewde broodproducent heeft wel eens samen met WUR onderzoek gedaan naar de gevolgen van zoutreductie bij de ontwikkeling van brood.

Slechts één geïnterviewd bedrijf heeft zeer intensief en uitgebreid contact met kennisinstellingen, onder meer met WUR. Het gaat om een grote zuivelproducent die haar internationale hoofdkantoor in Amersfoort heeft. Het bedrijf gaat al haar innovatie- en researchactiviteiten vestigen op de campus van WUR. Ook Amersfoort was voor dit nieuwe r&d centrum in de running, maar er is voor Wageningen gekozen, omdat men daar ‘dichtbij’ de wetenschap zit. Het bedrijf werkt van oudsher al veel samen met WUR (WUR heeft ook een leerstoel Zuiveltechnologie). Daarnaast heeft Wageningen als kennisstad aantrekkingskracht op de doelgroep van research & development medewerkers en heeft Wageningen UR in de voedingswereld wereldwijd een vooraanstaande naam. Ook verwacht het bedrijf met de fysieke aanwezigheid op de Wageningen campus buitenlandse studenten te kunnen interesseren voor een loopbaan bij het bedrijf in één van de vele internationale vestigingen.

De voedsel gerelateerde bedrijven zijn hun oorspronkelijke vestigingsplaats weliswaar ontgroeit in termen van markten en samenwerking op het gebied van kennis en innovatie, maar hebben achterwaarts met landbouwbedrijven nog intensieve relaties. De lat voor gezondheid en duurzaamheid ligt in de voedselbranche steeds hoger. Echte onderlinge kennisnetwerken bestaan er niet tussen de bedrijven onderling, niet binnen de regio Amersfoort en ook niet buiten de regio Amersfoort. Wageningen is weliswaar een brandpunt van kennisinstellingen, maar ieder bedrijf heeft daarmee zijn eigen lijntje lopen.

### **5.2.5 Zorg cluster: toeleveranciers van zorgdiensten**

Binnen het zorg cluster zijn toeleveranciers van zorgdiensten als focusgebied gekozen. Er zijn interviews gehouden met instellingen voor mensen met een beperking (wonen, werken en/of dagbesteding), een bedrijf dat dagbesteding biedt voor deze groep van mensen, en met instellingen die verpleeghuiszorg, verzorgingshuiszorg en thuiszorg bieden. Ook is er een grote patiëntenorganisatie geïnterviewd en een fysiotherapeutisch opleidingsinstituut dat tevens een polikliniek voor bewegingsklachten is.

De omvang van de zorgvraag stijgt explosief, mede onder invloed van de vergrijzing. Er is in deze sector dan ook veel vraag naar geschoold personeel, terwijl het aanbod daarvan beperkt is. Gerelateerd aan de

sterke vraagontwikkeling, zijn de oplopende kosten en de daarmee ontstane druk op de financiering van de zorg. Voor sommige geïnterviewde bedrijven vindt er ook een verschuiving van stakeholders plaats. De functies dagbesteding en begeleiding worden namelijk overgeheveld van de AWBZ (Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten) naar de WMO (Wet Maatschappelijke Ondersteuning). De financiering van deze functies valt daarmee niet langer onder de verantwoordelijkheid van het Rijk en de Provincies, maar onder die van de gemeentes. De vraag is nu hoe de gemeentes daarmee omgaan, welke activiteiten van aanbieders van deze zorg zij nog blijven vergoeden.

Een andere ontwikkeling is dat er vanuit de vraag toenemende eisen worden gesteld aan de kwaliteit van de zorgdiensten. Zorgafnemers stellen zich mondiger op. Zorgverzekeraars willen ook graag meer inzicht in de mening van de patiënt. Zo heeft verzekeraar Achmea Independer.nl overgenomen, een vergelijkings-site voor verzekeringen. Daarnaast spelen er op het gebied van technologie ontwikkelingen zoals domotica (het gebruik van elektrische toepassingen in de woning) en telecare (beeldverbindingen met zorgvragers). Een voorbeeld van die laatste is een pilot dat een geïnterviewde zorgorganisatie doet in 'telemedicine'.

*“We doen nu een pilot in ‘telemedicine’. Als men bijvoorbeeld niet de [voorgescreven] medicijnen gebruikt op een dag, dan komt er vanzelf een SMS bij ons in de organisatie binnen en gaat een wijkzuster kijken.”*

Voor dergelijke pilots wordt deze instelling benaderd door grote aanbieders, die niet bepaald uit de regio Amersfoort komen.

*“Het zijn vaak jongens van bijvoorbeeld de TU die in samenwerking met bedrijven dat ontwikkelen en dan denken van ‘hé, dat zijn spelers waar we het kunnen testen’.”*

Leveranciers van maaltijden zijn belangrijke toeleveranciers in deze sector. Ze worden via (landelijke) aanbesteding betrokken. Daarnaast gaat het bijvoorbeeld om bedrijven die werkplekken voor klanten open stellen en een stichting als MEE die mensen adviseert welke zorgaanbieder het beste past bij een bepaalde zorgvraag. Deze relaties hebben vaak een regionaal schaalniveau en een puur zakelijk karakter.

Klanten komen vooral uit de regio of de iets grotere regio zoals de provincie Utrecht. Uitzonderingen hierop zijn een instelling die landelijk zorg aanbiedt en haar grootste vestigingen buiten de regio Amersfoort heeft en een fysiotherapeutisch opleidingsinstituut dat studenten uit heel Nederland heeft.

De belangrijkste concurrenten zijn voor het merendeel ook in de regio gevestigd. Met directe concurrenten wordt, los van zitting in brancheverenigingen, slechts incidenteel samengewerkt.

*“In de thuiszorg bijvoorbeeld is het elke dag vechten om je thuiszorgklant. Die kunnen morgen afgepakt worden of voor je neus weggehaald worden. We zeggen wel eens dat we allemaal op de drempel van het ziekenhuisbed liggen.”*

Een instelling voor mensen met een beperking ziet in samenwerking met de (directe) concurrent alleen maar nadelen. Ze haalt de jeugdzorg als voorbeeld aan.

*“Als je onder de 18 bent, dan zit dat (financiën) bij de Provincie en dat zijn er niet zo heel erg veel, bij sommige cliëntengroepen zijn er bijvoorbeeld maar vijf. Dan zit er eentje hier, eentje daar en weer een ander daar, bij verschillende organisaties en dan zegt de Provincie ‘doe dat nou bij één organisatie en niet bij vijf en centreer dat’. Maar dat betekent dus voor vier organisaties dat zij een deel van dat marktgebied moeten opgeven om dat aan die andere te geven. Dat is leuk bedacht, maar dat werkt niet zo of er moet er één failliet gaan.”*

Wel wordt er soms, nu de financiering van bepaalde zorgfuncties voortaan onder verantwoordelijkheid van de gemeente valt, gezocht naar samenwerkingsverbanden met instellingen die zich richten op andere doelgroepen dan waar men zelf de dienstverlening op richt.

*“Wij zijn bezig met een instelling voor ouderenzorg om te kijken of we daarmee samen kunnen werken, zodat we ook naar de gemeente toe kunnen zeggen van ‘wij bieden eigenlijk alles aan, verdeeld over verschillende organisaties’.”*

Een grote patiëntenorganisatie werkt intensief samen met andere organisaties die zich bezighouden met chronisch zieken. Men is verhuisd naar een gebouw waarin al die organisaties in de toekomst zetelen. Het doel van de samenwerking is niet alleen om kosten te besparen (door gezamenlijk één gebouw te betrekken), maar ook om inhoudelijk elkaar te versterken, bijvoorbeeld door samen te lobbyen in Den Haag, samen aan fondsenwerving te doen en gezamenlijk aanvragen voor wetenschappelijk onderzoek te beoordelen. Het voordeel is dan dat men zo bij elkaar naar binnen loopt.

Met aanpalende diensten in de regio wordt veel samengewerkt, vooral met ziekenhuizen. Het Meander Medisch Centrum en het Tergooi ziekenhuis worden in dat verband vaak genoemd. Dan gaat het niet alleen om ketenoptimalisatie, maar bijvoorbeeld ook om uitwisseling van specifieke kennis. Zo biedt een zorginstelling haar expertise op het gebied van zorg van verstandelijk gehandicapten in een poli van een ziekenhuis aan. Een polikliniek voor bewegingsklachten wisselt met ziekenhuizen onderzoeken uit en werkt met hen samen op het gebied van diagnostiek. Het huurt ook medisch specialisten van ziekenhuizen in. Een grote patiëntenorganisatie organiseert samen met het Meander ziekenhuis regelmatig een ‘café’ voor mensen met longziekten.

Er zijn relaties met ondersteunende diensten in de regio, hoewel niet uitgebreid. Drie instellingen maken gebruik van regionale zakelijke dienstverleners, waarbij in één geval de relatie meer dan zakelijk is (een zorginstelling en een in zorg gespecialiseerd adviesbureau hebben gezamenlijk een methodiek ontwikkeld voor mensen met een verstandelijke beperking en een autistische stoornis). Een fysiotherapeutisch opleidingsinstituut doet samen met verschillende ICT-bedrijven, waaronder een bedrijf in Baarn, onderzoek naar verbetering van EPD (Elektronisch Patiënten Dossier) systemen. Ook werkt ze met game-ontwikkelaars (buiten de regio Amersfoort) samen aan de ontwikkeling van games die mensen met whiplash klachten kunnen spelen, waarin ze bepaalde oefeningen moeten doen die hun klachten doen verminderen. De bedrijven in beide samenwerkingsverbanden heeft ze geselecteerd op basis van hun expertise en niet op basis van hun geografische locatie.

In de regio Amersfoort zijn een aantal grote zorgverzekeraars gevestigd. Hier hebben drie geïnterviewde instellingen/organisaties relaties mee. Een fysiotherapeutisch opleidingsinstituut is bezig met het opzetten van een nieuwe masteropleiding en daarnaast wil ze onderzoek doen om de doelmatigheid van de zorg te verhogen. Daarin krijgt ze mogelijk ondersteuning van een verzekeraar als Agis. Agis werkt ook mee aan het 'Vignet Gezonde School', een soort keurmerk voor scholen die 'gezond' zijn, dat er bijvoorbeeld niet gerookt wordt op het schoolplein en dat er gezond gegeten wordt in de kantine. Het vignet is een initiatief van het RIVM en Agis is daarin betrokken door een grote patiëntenorganisatie in Amersfoort. Agis stelt geld beschikbaar voor het vignet, maar ze denkt ook mee hoe dat voor haarzelf, bijvoorbeeld qua marketing, interessant kan zijn. Het feit dat men fysiek dichtbij elkaar gevestigd is, wordt door de geïnterviewde instellingen/organisaties in al deze gevallen als een voordeel gezien, in de zin dat ze snel overleg mogelijk maakt. Volgens een zorginstelling, die een puur zakelijke relatie met de grote regionale verzekeraars onderhoudt, is dat voordeel nu echter minder van belang dan vroeger.

*“Je hebt een enorme concentratie in die wereld. Achmea heeft net Agis overgenomen en het kan best zo zijn dat daar het hoofdkantoor niet Amersfoort wordt. Aan de andere kant, als wij de bestuurlijke afspraken maken dan is het niet zo erg hoor of ze nu in Leeuwarden, Zwolle of Den Haag zitten.”*

Alle geïnterviewde instellingen/organisaties werken samen met kennisinstellingen. Kennisinstellingen die in dat verband worden genoemd zijn Nederlandse universiteiten (waaronder die van Utrecht, Groningen, Maastricht en de VU), Hogeschool Utrecht, Hogeschool Midden-Nederland, Saxion Hogescholen, het Nederlands Paramedisch Instituut (NPI), TNO en MBO-instellingen in de Provincie Utrecht. Relaties die daarmee worden onderhouden gaan verder dan louter het faciliteren van stages. Een fysiotherapeutisch opleidingsinstituut werkt op onderwijsgebied samen met drie universiteiten (VU Amsterdam, VU Brussel, Universiteit van Maastricht) en een zorginstelling heeft in samenwerking met regionale MBO's een opleiding opgezet voor jongeren die een carrière in de zorg ambiëren. De zorginstelling probeert hiermee in te spelen op stijgende tekorten aan personeel in de zorg. Een aantal instellingen doet gezamenlijk onderzoek met universiteiten, bijvoorbeeld naar het beter leren kennen en behandelen van ouderdomskwalen. Een bedrijf dat dagbesteding biedt aan mensen met een beperking heeft het NPI in Amersfoort onderzoek laten doen naar het door haar ontwikkelde concept van dagbesteding in combinatie met fitness. De korte fysieke afstand tot het NPI was in dit geval geen specifiek voordeel, gezien de samenwerking vooral via de mail verliep.

### **5.2.6 ICT cluster: ICT diensten**

Binnen ICT is de focus gelegd op leveranciers van ICT-diensten. Er hebben interviews plaatsgehad met ontwikkelaars van automatiseringssoftware en daaraan gerelateerde diensten zoals installeren, configureren, beheren, maar ook het koppelen van verschillende platforms. Ook zijn er een bedrijf en een overheidsinstelling geïnterviewd die in de 'Geo-ICT' actief zijn. Daarnaast heeft er een interview plaatsgevonden met een bedrijf dat nieuwe toepassingen op het gebied van internet en nieuwe media ontwikkelt.



Belangrijke ontwikkelingen in deze sector zijn miniaturisering (elektronische intelligentie leidt tot aanzienlijke reducties in de omvang van apparaten) en het feit dat de ICT-markt steeds kennisintensiever wordt (er worden bijvoorbeeld meer applicaties ontwikkeld). Dit laatste wordt mede vanuit de klant opgelegd.

*“Iedereen heeft tegenwoordig wel een gevoel bij ‘Google Analytics’, bij ‘Google Places’, alles wordt wat transparanter, dus een klant gaat steeds meer eisen stellen.”*

Een andere trend is dat ICT steeds meer als een afzonderlijke dienst wordt afgenomen in plaats van als een heel groot project of als licentie. Ook is ICT in veel sectoren steeds meer een integraal onderdeel van de totale bedrijfsvoering. Zo bestaan banken tegenwoordig vooral uit ICT-systemen. Daarnaast wordt het eenvoudigere IT-werk steeds vaker ‘ge-offshored’ naar lagelonenlanden als India en China. Op technologiegebied is ‘cloud computing’ een belangrijke ontwikkeling, dus de virtualisatie van werkplekken. Ze maakt het tijd en plaatsafhankelijk werken eenvoudiger.

Hard- en software leveranciers zijn de belangrijkste toeleveranciers in deze sector. Het gaat vaak om grote internationale bedrijven zoals het Nederlandse Exact en het Amerikaanse Microsoft, die met lokale distributeurs werken en waarmee vooral een zakelijke relatie (puur inkopen) wordt onderhouden.

Veel geïnterviewde bedrijven hebben klanten die over heel Nederland verspreid zijn. Twee bedrijven hebben ook klanten in het buitenland (en dan vooral in Engeland en Duitsland). Evenals met de toeleverancier heeft de relatie met de klant vooral een zakelijk karakter. Met de klant wordt wel meegedacht in het bedenken van ICT-oplossingen.

*“Het gros van wat wij leveren zijn standaard diensten, voor de grote klanten wordt het uiteraard meestal aangepast aan de wensen die zij meestal zelf hebben. Het is gebaseerd op standaard dingen met wat maatwerk eromheen.”*

Twee geïnterviewde bedrijven hebben een meer dan zakelijke relatie met de klant. Eén bedrijf ontwikkelt in samenwerking met de klant nieuwe internet toepassingen, zoals Apps. Een ander bedrijf geeft aan een steeds kennisintensievere relatie met haar klanten te ontwikkelen.

*“Je begint met het neerzetten van ‘de basis’. Naarmate de klantrelatie voortduurt, gaan klanten steeds meer jou introduceren in de business. Dus ‘ik moet winst genereren, hoe kan ik dat doen met jullie toepassing?’ ‘Ik moet inkrimpen, wat adviseer je mij te doen?’. Je begint in één keer een businessconsultant te worden, in plaats van een IT-expert.”*

Men vindt het vooral handig als klanten ruimtelijk nabij gevestigd zijn, in de zin van een beperktere reisafstand en dat frequenter contact vaker een succesvolle samenwerking oplevert, maar het wordt niet als een voorwaarde gezien. Voor een belangrijke klant reist men graag het hele land door.

Concurrenten zijn, net als toeleveranciers en klanten, over heel Nederland verspreid. Met de concurrent wordt, los van zitting in brancheverenigingen, slechts beperkt samengewerkt. Zo is er een bedrijf dat een standaard softwarepakket ontwikkelt en die software koppelt aan software van leveranciers die zich focussen op een specifieke branche. Een ander bedrijf geeft aan “met zo’n beetje iedereen” samen te werken, waaronder concurrenten. Dit bedrijf koppelt namelijk software van derden aan elkaar en bouwt ‘frameworks’ die platform onafhankelijk zijn. Zo nu en dan heeft men dan een fysieke ontmoeting met de samenwerkingspartner, maar het merendeel van de contacten verloopt via internet en telefoon.

Er zijn weinig relaties met ondersteunende diensten in de regio en deze beperken zich voornamelijk tot klantrelaties. Kennisintensieve zakelijke diensten worden van buiten de regio betrokken. Het bedrijf dat Apps ontwikkelt heeft vooral samenwerkingspartners in Amsterdam, Hilversum en Utrecht heeft, maar ook gebruik maakt van ZZP’ers uit de regio Amersfoort die actief zijn in Nieuwe Media, in marketing en in de game-industrie. De fysieke nabijheid van deze samenwerkingspartners wordt door dit bedrijf als een voordeel gezien, vooral als men nog aan het begin van een samenwerking staat en men nog niet precies weet wat men met elkaar wilt gaan doen.

Vier van de negen geïnterviewde bedrijven/instellingen werken, los van het faciliteren van stageplekken, samen met kennisinstellingen. Dan gaat het om gezamenlijk onderzoek, docentschappen, detachering van medewerkers van de universiteit en een (mogelijke) sponsoring van een leerstoel. In dat verband worden de volgende kennisinstellingen genoemd: VU, TU Delft, WUR, TU Twente, Universiteit Utrecht, Erasmus Universiteit en regionale ROC-instellingen. Samenwerkingsverbanden met kennisinstellingen worden enerzijds aangegaan om actuele kennis op te doen (“in de IT-wereld gebeurt gewoon heel erg veel”), anderzijds als ingang naar afstudeerders, dus als strategisch werving- en selectiemiddel. Eén bedrijf heeft haar samenwerking met kennisinstellingen juist opgeheven, omdat ze intussen – in tegenstelling tot de ‘gouden jaren’ van de ICT (jaren 90 tot 2001 en 2003-2007) – veel makkelijker personeel kan rekruteren.

### **5.3 Coördinatie van de clusters**

Bedrijven in een cluster kunnen door elkaar worden uitgedaagd en daarmee worden aangespoord tot innovaties. Anderzijds kunnen clusters samenwerking tussen bedrijven – en dus innovaties - stimuleren, in de zin dat de kortere afstand binnen de regio de mogelijkheid biedt om tegen relatief lage kosten kennis aan elkaar te spiegelen (‘local buzz’, zie hoofdstuk 2). Of er daadwerkelijk innovatie- en kennisnetwerken worden opgezet, hangt voor een belangrijk deel af van de aanwezigheid van ‘leader firms’ in een cluster. ‘Leader firms’ zijn bedrijven die er strategisch belang bij hebben en het vermogen om investeringen te doen die een positief effect hebben op andere partijen in het cluster (De Langen & Nijdam, 2003). Zij zijn in staat kennis van buiten het cluster (‘global pipelines’) toegankelijk te maken voor bedrijven in het cluster (‘local buzz’). ‘Leader firms’ dragen daarmee bij aan clustercoördinatie: hun aanwezigheid kan ervoor zorgen dat er meer samenwerking is, er meer kennis wordt gedeeld en er meer innovaties worden ontwikkeld waardoor de totale concurrentiekracht van een cluster wordt vergroot. ‘Leader firms’ zijn dus de trekkers van clusters en voor clustervorming cruciaal. Dit hoeven niet

noodzakelijk grote bedrijven te zijn, want het kunnen ook kleinere maar sterk innovatieve bedrijven zijn. Een bekend voorbeeld van zulk 'leader firm' gedrag is de rol die Philips en ASML spelen in het high tech cluster in de Brainport Eindhoven. Daarnaast dragen kennisintermediairs, zoals onderwijsinstellingen en overkoepelende bedrijfsorganisaties, bij aan de coördinatie van clusters. Een voorbeeld is de rol die de Universiteit Utrecht speelt in het life sciences cluster en Skill City voor het ICT cluster in de stadsregio Utrecht. Ook onderling vertrouwen draagt bij aan coördinatie binnen clusters. Daarbij kan men bijvoorbeeld denken aan het Immovator initiatief in het media cluster in het Gooi. Op basis van de interviews lichten we nu kort per cluster toe of er 'leader firms' zijn, of er kennisintermediairs zijn en in hoeverre er onderling vertrouwen heerst tussen de verschillende bedrijven in het cluster in de regio Amersfoort.

### ***Kennisintensieve zakelijke diensten***

In het KIBS cluster zijn er met BMC en Twynstra Gudde 'leader firms'. BMC stelt een deel van haar kantoorpand beschikbaar voor zzp-ers in KIBS gerelateerde activiteiten zoals ICT. Twynstra Gudde organiseert met enige regelmaat evenementen rondom voor de regio belangrijke thema's, zoals bereikbaarheid en duurzaamheid. Met de komst van AT Osborne (standplaats Baarn) heeft het cluster er een nieuwe 'speler' bij gekregen. De betrokkenheid van het bedrijf bij het cluster is echter gering. Tegenover hun komst staat het vertrek van de Boston Consulting Group enkele jaren geleden naar Amsterdam. Organisatie van de sector vindt op nationale schaal plaats. De Raad van Organisatie-Adviesbureaus (ROA) is daarin een prominente speler. In de ROA zijn de belangrijkste organisatieadviesbureaus van Nederland vertegenwoordigd. Leden hebben zich te houden aan een gedragscode en aan afspraken over de kwaliteit van de dienstverlening en met een onafhankelijk tuchtrechtsysteem zijn ze daar op aanspreekbaar. Er is heftige concurrentie in dit cluster en er vindt nauwelijks onderlinge samenwerking plaats. Men kent elkaar goed en houdt elkaar in de gaten. Er wordt alleen samengewerkt met concurrenten als men zelf niet over de specifieke expertise beschikt. Zeker in de huidige conjunctuur wordt samenwerking met concurrenten zoveel mogelijk gemeden.

### ***ICT-diensten***

Het ICT cluster kent met de overheidsinstelling Geonovum en het bedrijf Improvive twee 'leader firms'. Geonovum is trekker van het initiatief 'GEO-Valley' en Improvive organiseert het evenement 'Game in the City', een jaarlijks congres rondom gaming en de toepassing van gametechnologie in onderwijs, zorg en bedrijfsleven. Een belangrijke kennisintermediair ontbreekt in dit cluster, ook omdat onderwijsinstellingen in ICT zich buiten de regio Amersfoort bevinden. De belangrijkste concurrenten zijn niet in de regio Amersfoort gevestigd en daardoor is er geen heftige onderlinge concurrentie tussen de bedrijven in dit cluster. Men kent elkaar ook niet heel goed, men is niet op de hoogte van innovaties van andere bedrijven in het cluster.

### ***Bouw***

Het bouw cluster kent 'leader firms' zoals installatiebedrijf Lomans en bouwbedrijf Heilijgers die drijvende krachten zijn achter het regionale platform Duurzaam Bouwen. Daarnaast is er Ag Nova architecten, één van de initiatiefnemers van het 'Kennislab of Urbanism'. Met de komst van

VolkerWessels, dat met haar hoofdkantoor van Rotterdam naar Amersfoort is verhuisd, krijgt het cluster er een nieuwe 'speler' bij. Gezien het bedrijf pas kort in Amersfoort gevestigd is, moet haar betrokkenheid bij het cluster nog blijken. Naast het Platform Duurzaam Bouwen en het Kennislab of Urbanism is de Nieuwe Amersfoortse Vastgoed Sociëteit (NAVS) een belangrijke kennisintermediair in dit cluster. Men kent elkaar goed, komt elkaar vaak tegen, weet waar men voor staat en doet graag zaken met elkaar. Buiten de regio Amersfoort is er de Universiteit Utrecht waar veel bedrijven contacten mee hebben en mee samenwerken. Aangezien de belangrijkste concurrenten elders in Nederland gevestigd zijn, is er geen intense concurrentie in dit cluster.

### **Zorg**

In het cluster zorg is er met SOMT/Mediferia een 'leader firm'. Deze instelling zet een universitaire masteropleiding fysiotherapie op en brainstormt regelmatig met regionale beleidsmakers over initiatieven om een cluster rondom het thema 'bewegen' te realiseren. Ook is er recent het initiatief van het Huis van de Gezondheid gestart. Naast SOMT, zijn ziekenhuizen en het Nederlands Paramedisch Instituut belangrijke kennisintermediars in dit cluster. Er is behoefte aan meer gestructureerd overleg met andere partijen in het zorg cluster, ook met bedrijven in zorg gerelateerde activiteiten zoals zorgverzekeraars, bijvoorbeeld om een betere lobby richting Den Haag te organiseren. Er is toenemende concurrentie in dit cluster en onderlinge samenwerking is schaars. Toch wordt er recent door toenemende financieringsdruk samenwerking gezocht met concurrenten.

### **Voedsel**

In het voedsel cluster zijn er geen 'leader firms'. Daarnaast ontbreken er kennisintermediars. Het cluster vertoont 'lock-in' verschijnselen. In de regio zelf bestaan weinig gezamenlijke leerprocessen en kennisuitwisseling naar buiten de regio is gering. Er zijn links met het nabijgelegen Wageningen, maar niet structureel (met uitzondering van FrieslandCampina dat zeer intensieve relaties met Wageningen onderhoudt). Wel zijn bedrijven in kip aangesloten bij het landelijke Dutch Poultry Centre. Er is weinig concurrentie in het cluster.

### **Logistiek**

Ook het cluster logistiek kent geen 'leader firms'. Er zijn daarnaast geen nieuwe 'spelers' in dit cluster bijgekomen, integendeel. Recent heeft DHL Express haar hoofdkantooractiviteiten weer terug naar Schiphol verplaatst. Kennisintermediars ontbreken. De onderlinge concurrentie is hevig in dit cluster, voornamelijk op prijs en niches (vervoer van bepaalde producten) en mede daardoor is er geen kennisnetwerk. Het is in toenemende mate een vechtmart geworden waarin weinig onderling vertrouwen bestaat. Regie vanuit een overkoepelende (branche)organisatie ontbreekt op dit punt. Het cluster wordt gekenmerkt door 'lock-in' verschijnselen, want er zijn weinig gezamenlijke leerprocessen (bedrijven innoveren voornamelijk 'stand alone') en er is geen structurele kennisuitwisseling met kennisinstellingen en bedrijven buiten de regio.

## 6 Samenvatting en beleidsaanbevelingen

Dit rapport is een verslag van een onderzoek naar de effecten van clustering en netwerkvorming op de vitaliteit van de economie van de regio Amersfoort. Clusters zijn concentraties van bedrijven die iets met elkaar hebben, netwerken weerspiegelen de mobiliteit van vaardigheden en de samenwerking op kennisgebied tussen bedrijven onderling en met instellingen. Innovatie is de brandstof van vitaliteit. We sluiten dit onderzoek met enkele beleidsaanbevelingen.

De regio Amersfoort heeft een divers samengestelde economie. De regio kent enkele economische specialisaties, vooral ten opzichte van het nationale gemiddelde. Zo is de regio gespecialiseerd in de bedrijvigheid in de clusters voedsel, KIBS, ICT en zorg. In het voedsel cluster gaat het vooral om de specialisatie op voedselverwerkende industrie en groothandel van voedselproducten. In het cluster KIBS komen relatief veel economische adviesbureaus en financiële instellingen voor. Het ICT cluster in de regio Amersfoort is gespecialiseerd in software en de productie van computers. Verpleeghuizen en psychiatrische inrichtingen zijn oververtegenwoordigd in het zorgcluster in de regio Amersfoort. Met de specialisaties op het KIBS en het ICT cluster kan de regio Amersfoort zich meten met de rest van de Noordvleugel. Datzelfde geldt voor de provincie Utrecht wat betreft de specialisatie op het zorgcluster. De twee andere onderzochte clusters zijn logistiek en bouw. Binnen het cluster logistiek is de regio Amersfoort gespecialiseerd op wegtransport en dienstverlening voor transport; in het cluster bouw op architecten, ingenieurbureaus en installatiebedrijven. Deze laatste twee clusters vallen op door enkele grote bedrijven in de regio.

Gelet op de specialisatie heeft het Topsectorenbeleid van het Ministerie van ELI weinig in petto voor de regio Amersfoort. Uit analyses van het Bureau Louter (2012) blijkt dat de regio Amersfoort weinig oververtegenwoordiging kent van de negen Topsectoren. Alleen voor de Topsectoren AgroFood, High Tech Systems en Creatieve Industrie kent de regio een lichte oververtegenwoordiging. In alle drie gevallen ligt de regio Amersfoort aan de rand van concentratiegebieden: voor AgroFood die van Foodvalley (Wageningen-Veluwe), voor High Tech Systems van Utrecht en voor Creatieve Industrie van Amsterdam-Hilversum-Utrecht. Voor de overige Topsectoren liggen de belangrijkste concentratiegebieden in Nederland op grotere afstand, met uitzondering van de Topsector Life Sciences die geconcentreerd in Utrecht voorkomt. Wanneer de regio Amersfoort wil voorsorteren op het Topsectorenbeleid van de rijksoverheid dan zal het strategische allianties moeten aangaan met omliggende regio's en binnen die allianties een eigen toegevoegde waarde moeten ontwikkelen.

Daarnaast moet de regio haar eigen vitaliteit ontwikkelen. Er zijn goede kansen om dat te doen. Uit dezelfde publicatie van Bureau Louter (2012) blijkt namelijk dat de regio Amersfoort qua economische prestatie een fraaie zevende plaats inneemt onder de 23 stadsgewesten in Nederland. De economische prestatie wordt gemeten aan de hand van verschillende indicatoren zoals werkgelegenheidsfunctie (aantal arbeidsplaatsen per 1000 inwoners tussen 15 en 65 jaar), arbeidsproductiviteit (toegevoegde waarde per arbeidsjaar), participatiegraad en opleidingsniveau van de beroepsbevolking en voorraad

kantoorruimte en bedrijfsruimte. De economische uitgangssituatie in de regio Amersfoort is dus relatief gunstig; gemeten aan de economische prestatie in ieder geval gunstiger dan die in het Gooi en de noordrand van de Veluwe. In dit onderzoek pleiten we ervoor om bij de stimulering van de vitaliteit van de regio uit te gaan van de huidige sterke punten van de regionale economie en die verder uit te breiden. We hebben ons daarbij gericht op de volgende zes clusters:

### ***Kennisintensieve zakelijke diensten***

Dit is het grootste en sterkst gegroeide cluster in de regio Amersfoort (5.700 bedrijven, 23.000 banen) met economisch adviesbureaus als kernactiviteit. De regio is op dit cluster gespecialiseerd, dat wil zeggen oververtegenwoordigd ten opzichte van het Nederlandse gemiddelde en gemiddeld vertegenwoordigd ten opzichte van de rest van de Noordvleugel van de Randstad. In de regio Amersfoort komen lokale concentraties van dit cluster voor in Amersfoort en Leusden en in minder mate in Baarn.

### ***ICT diensten***

Dit is een middelgroot cluster in de regio Amersfoort (1.700 bedrijven, 9.500 banen) en tevens snel gegroeid. Software dienstverlening is de kernactiviteit van dit cluster. De regio is gespecialiseerd op dit cluster, in die zin dat het oververtegenwoordigd is ten opzichte van het Nederlandse gemiddelde en gemiddeld vertegenwoordigd ten opzichte van de rest van de Noordvleugel van de Randstad. Er bevinden zich lokale concentraties in Amersfoort en Leusden, en in mindere mate in Soest

### ***Bouw***

Een groot maar qua groei stagnerend cluster (4.300 bedrijven, 20.600 banen). Qua arbeidsmobiliteit vormen utiliteitsbouw en installatiebureaus de kern van het cluster, qua kennis en creativiteit zijn dat ontwerp en ingenieursbureaus. Deze laatst genoemde bedrijven zijn eigenlijk kennisintensieve diensten. Er zijn lokale concentraties in Amersfoort, Nijkerk, Barneveld en Woudenberg (vooral langs de snelwegen).

### ***Zorg***

Middelgroot en qua werkgelegenheid sterk gegroeid cluster (2.200 vestigingen, 18.300 banen), met dienstverlening voor zorg en medische R&D als kernactiviteiten. De regio Amersfoort is sterk gespecialiseerd op dit cluster, want er is een oververtegenwoordiging in vergelijking tot de rest van Nederland en de rest van de Noordvleugel van de Randstad, maar niet ten opzichte van de rest van de provincie Utrecht. In de regio zijn er lokale concentraties in Amersfoort, Baarn, Soest, Leusden en Woudenburg.

### ***Voedsel***

Dit is in de regio Amersfoort een klein cluster met weinig groei (600 bedrijven, 7.900 banen). In de industrie gaat het om verwerking van meel, vis en kip. Daarnaast is groothandel in dit cluster een kernactiviteit. De regio is sterk gespecialiseerd op dit cluster met een oververtegenwoordiging ten opzichte van de rest van Nederland, de Noordvleugel van de Randstad en de provincie Utrecht. De belangrijkste lokale concentraties bevinden zich in Bunschoten-Spakenburg en Nijkerk. In Amersfoort staan hoofdkantoren van FrieslandCampina en Schuitema.

### **Logistiek**

Dit is het kleinste van de zes clusters (400 bedrijven, 5.700 banen) met transportbedrijven en logistieke dienstverlening als kernactiviteiten. Het cluster kampt met krimpende werkgelegenheid. De regio Amersfoort is niet echt gespecialiseerd op dit cluster: ondervertegenwoordiging ten opzichte van overig Nederland, de Noordvleugel van de Randstad en de provincie Utrecht. Er zijn alleen in Barneveld lokale specialisaties (langs de A12 en A28). Het gaat om enkele grote bedrijven.

Met betrekking tot het productiemilieu is het veelzeggend dat alle onderzochte bedrijven in de zes clusters de centrale ligging in Nederland en (auto)bereikbaarheid beschouwen als de belangrijkste vestigingsplaatsfactoren van de regio Amersfoort. De bedrijven zien beide factoren als een noodzakelijke voorwaarde voor hun onderneming. Wel moet worden aangetekend dat het noemen van het belang van de bereikbaarheid ook een klaageffect bevat. Bedrijven zijn ontevreden over de veelvuldige files. De overheid doet er verstandig aan de bereikbaarheid zo goed mogelijk te waarborgen.

Daarnaast worden door flink wat bedrijven de relatief gunstige huurprijzen van de bedrijfshuisvesting en de goede ICT voorzieningen genoemd als gunstige vestigingsplaatsfactoren in de regio Amersfoort.

Ook de arbeidsmarkt draagt bij aan de economische prestatie van de regio. Het prettige woonklimaat is een veel genoemde gunstig punt in de regio. Dit is van belang bij het aantrekken van personeel, zeker van hoogopgeleid personeel. In de clusters voedsel en bouw wordt tevens de lokaal aanwezige en sectorspecifieke 'know-how' van de beroepsbevolking gunstig beoordeeld.

Het belang van bepaalde vestigingsplaatsen verschilt per cluster:

#### ***Kennisintensieve zakelijke diensten***

Bedrijven hechten belang aan 'business climate' (centrale ligging in Nederlandse markt, goede bereikbaarheid) maar vinden dat steeds minder een 'asset' van de regio. Andere regio's halen de regio Amersfoort op deze punten in. Hechten verder veel belang aan 'people climate' (prettige leefomgeving). Behoeftte aan meer stedelijke voorzieningen voor ontmoetingen (face2face contacten).

#### ***ICT diensten***

Bedrijven hechten belang aan 'business climate' (naast centrale ligging en goede bereikbaarheid, lage huurprijzen en snelle technische infrastructuur) en aan 'people climate' (naast prettige leefomgeving de aanwezigheid van veel ICT-ers). Behoeftte aan meer huisvesting voor startende ondernemers (broedplaatsen).

#### ***Bouw***

Bedrijven hechten belang aan 'business climate' (naast centrale ligging en goede bereikbaarheid, ook per openbaar vervoer, maar vooral aan lage huisvestingskosten) en aan 'people climate' (naast prettige leefomgeving en aan mensen specifieke 'know how' van de bouw). Behoeftte aan gespecialiseerde arbeidskrachten (scholing).

### **Zorg**

Bedrijven hechten belang aan centrale ligging en bereikbaarheid maar vooral aan vruchtbare samenwerking met lokale overheden. Zijn daar ook tevreden over. Hebben behoefte aan een nadrukkelijke positionering van de regio Amersfoort als goede doelencentrum/'gezonde' regio.

### **Voedsel**

Bedrijven hechten belang aan centrale ligging en bereikbaarheid, maar ook aan de lokale arbeidsmarkt. De sectorspecifieke kennis van de plaatselijke beroepsbevolking en hun hoge arbeidsmoraal worden genoemd. Behoeftte aan voldoende uitbreidingsruimte en ruimere woonmogelijkheden voor het personeel.

### **Logistiek**

Bedrijven hechten veel belang aan centrale ligging en goede bereikbaarheid. Geven hoog op over de arbeidsmoraal van het personeel. Behoeftte aan nieuwe doelgroepen om personeel te werven (jongeren, vrouwen).

De positieve harde en zachte vestigingsplaatsfactoren zijn het waard om ook in de toekomst te worden gekoesterd en daar waar mogelijk uit te breiden. Dat betekent dat het fileleed verminderd moet worden, de herstructurering van kantoorruimte en bedrijfsruimte krachtig ter hand moet worden genomen zonder dat dit tot grote verhoging van de huurprijzen leidt, het 'nieuwe werken' gestimuleerd moet worden en dat er verder geïnvesteerd moet worden in de kwaliteit van het woonmilieu. De combinatie van goede stedelijke voorzieningen in Amersfoort en bereikbare groene verblijfsruimte is bij dit laatste punt een sterke troef van de regio.

Deze conclusie sluit aan bij de trend 'werk volgt wonen' zoals recent ook omarmd door de Raad voor Economische Ontwikkeling Regio Amersfoort. Dit vraagt om een proactieve houding van de betrokken overheden en om nauwe samenwerking met regionale partners zoals bouwers en ontwikkelaars, ICT bedrijven, woningcorporaties, terreinbeheerders en ondernemers in de toeristische en creatieve industrie, om de kwaliteit van het woon- en werkklimaat in de regio Amersfoort te verbeteren. Dat is nodig, temeer omdat veel bedrijven aangeven dat de huidige vestigingsplaatsvoordelen onder druk komen te staan, daar andere regio's vergelijkbare voordelen hebben. De door technologische ontwikkelingen (ICT) en de introductie van het 'nieuwe werken' vergrote kans op 'footloosheid' van bedrijven zal moet worden gecompenseerd door de identiteit van de regio beter voor het voetlicht te brengen. De onderzochte bedrijven geven aan dat het marketing beleid van de regio is gebaat met meer focus door de kwaliteit van het woon- en werkklimaat meer te benadrukken.

Op basis van dit onderzoek pleiten we ervoor de endogene groeikracht van de regio te bevorderen en tegelijkertijd de strategische verbindingen met de omliggende regio's te versterken. Daarvoor is het nodig om de bestaande gerelateerde variëteit in de regio te versterken. Deze gerelateerde variëteit is in dit onderzoek op twee manieren gemeten: via arbeidsmobiliteit en via het uitwisselen van kennis. Dit heeft per cluster tot de volgende uitkomsten geleid.



### ***Kennisintensieve zakelijke diensten***

- Via arbeidsmobiliteit een wijdvertakt cluster met goede inbedding in de regionale arbeidsmarkt. Bedrijven in het cluster hebben arbeidsrelaties met handel, media/uitgeverijen, marktonderzoek, ontwerp en technisch adviesbureaus. Er liggen kansen bij concerndiensten, mede in verband met hoofdkantoren (onder anderen in het voedselcluster). Het financiële cluster is over de top en heeft weinig arbeidsrelaties met andere sectoren.
- Meeste klantrelaties buiten de regio Amersfoort, vooral binnen de Noordvleugel van de Randstad (Amsterdam, Utrecht).
- Weinig uitwisseling van kennis tussen adviesbureaus, meer met bedrijven in ICT, bouwkundig ontwerp (architectuur) en technische ontwerp (ingenieursbureaus).
- Weinig uitwisseling van kennis met instellingen in de provincie Utrecht vanwege ontbreken van specifieke opleidingen (voornamelijk met Nyenrode), voornamelijk met universiteiten in Delft, Eindhoven, Enschede, Groningen en Rotterdam.

### ***ICT Diensten***

- Via arbeidsmobiliteit sterk samenhangend cluster. Verbindende schakel tussen diverse kennisintensieve zakelijke en financiële diensten enerzijds en verschillende industrietakken anderzijds (hardware, elektronica industrie, meetinstrumenten en telecommunicatie). Kansen liggen er in de verbinding naar media: radio en televisie in het Hilversumse Immovator cluster.
- Klantrelaties door het hele land.
- Veel kennisuitwisseling met ICT partners in Amsterdam, Hilversum en Utrecht. Binnen de regio Amersfoort voornamelijk op het gebied van nieuwe media en gaming.

### ***Bouw***

- Via arbeidsmobiliteit zwak samenhangend cluster met weinig verbindingen naar andere bedrijfstakken. Werknemers met specifieke vaardigheden, die min of meer opgesloten zitten in hun deelmarkt. Vooral de bedrijfsklassen betonproductie en timmerwerk zijn slecht ingebed.
- Architecten en ingenieursbureaus vormen daarentegen schakels tussen het dienstverlenende en industriële deel van de arbeidsmarkt in de regio Amersfoort.
- Klantrelaties door het hele land.
- Meeste kennisuitwisseling tussen ontwerp, civiele techniek en installatie en met economische adviesbureaus en ICT bedrijven ('building information modeling').
- Uitwisseling van kennis met zakelijke partners in een waaier van regio's (Amsterdam, Utrecht, Delft, Den Haag en Nijmegen), met hoger onderwijsinstellingen in Utrecht, Delft, Eindhoven, Enschede en met kennisinstellingen buiten de regio (TNO, Deltares).

### **Zorg**

- Het cluster zorg is slecht ingebed in de regionale arbeidsmarkt. Evenals in de bouw gaat het om specifieke vaardigheden waarmee men moeilijk in andere bedrijfstakken aan de slag kan.
- Meeste klantenrelaties zijn regionaal.
- Medische en biotechnologische onderzoeksinstituten werken samen met ziekenhuizen (niet met organisaties in de welzijnszorg), de farmaceutische en medtech industrie (farmacie, medtech), economisch adviesbureaus en handel.
- Diensten voor zorg wisselen voornamelijk kennis uit over procesinnovaties. Daarvoor zijn er kennisrelaties met economische adviesbureaus, verzekeraars, ICT bedrijven en ziekenhuizen. De kennisrelaties met ICT, economische adviesbureaus en farmaceutische bedrijven strekken zich uit over de gehele Noordvleugel. Er zijn verder kennisrelaties met UMC's en universiteiten in Amsterdam, Utrecht, Groningen, Maastricht en Brussel.

### **Voedsel**

- Via arbeidsmobiliteit slecht ingebed in de regionale arbeidsmarkt. Dit cluster staat erg op zichzelf. Vaardigheden zijn moeilijk aan te wenden in andere sectoren. Cluster is daarom van weinig betekenis voor een regionale strategie, wel voor een lokale strategie.
- Meeste input- en outputrelaties zijn bovenregionaal. Voedselverwerkende bedrijven halen grondstoffen uit en brengen eindproducten naar buiten de regio. Enige relaties met transportbedrijven in de regio, maar merendeel komt van buiten. Machines haalt men uit het buitenland of overig Nederland.
- Weinig investeringen in externe kennisuitwisseling. Veel 'stand alone'.

### **Logistiek**

- Sterk interne samenhangende arbeidsmarkt met relaties naar groothandel, distributie, reiniging, beveiliging, overslag, milieudiensten en reparatie. Voornamelijk laaggeschoolde arbeid. Geringe inbedding in regionale arbeidsmarkt. Komt steeds meer op zichzelf te staan.
- Gericht op (inter)nationaal transport.
- Geen kennisrelaties binnen eigen cluster en met andere bedrijfsklassen. Met uitzondering van ICT. Veel 'stand alone' bedrijven op kennisgebied. Incidentele zakelijke relaties met voedselproducerende bedrijven.
- 'Low profile' uitwisseling van kennis met Hogeschool Utrecht (gastcollege, stages) en met instellingen elders (TNO, Erasmus universiteit Rotterdam).

Versterking van de gerelateerde variëteit leidt tot regionale inbedding van vaardigheden. Door de uitwisseling van kennis ontstaan zodoende externe schaalvoordelen die het regionale bedrijfsleven ten

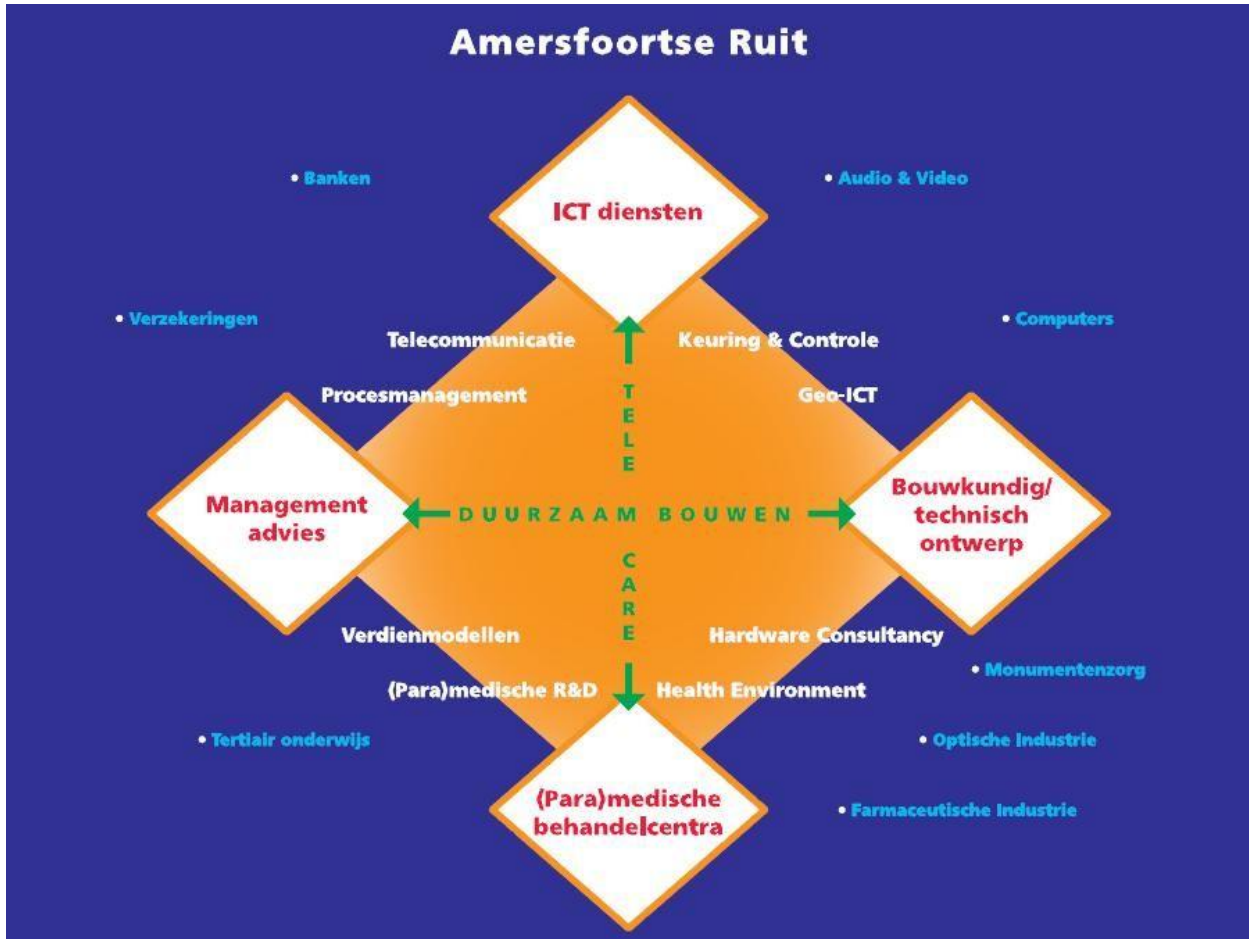
goede komen (geringere opleidingskosten van het personeel). Het onderzoek maakt duidelijk dat de clusters voedsel en logistiek weinig bijdragen aan de gerelateerde variëteit van de regionale economie van Amersfoort. De andere vier clusters bieden daarvoor betere perspectieven. We pleiten ervoor om deze vier clusters in hun onderlinge verwevenheid tot speerpunt van het regionaal economische beleid te maken. Dit betekent dat in regionaal verband er nadrukkelijker een koppeling moeten worden gemaakt tussen het onderwijsbeleid en het economisch beleid, namelijk door scholing en werkervaringen met elkaar te verbinden in de aldus gerelateerde bedrijfstakken. Daarnaast is versterking van de gerelateerde variëteit aantrekkelijk voor geschoolde werknemers, die daardoor eerder naar de regio zullen verhuizen. Ten tweede vormt versterking van de gerelateerde variëteit een goede buffer tegen economische tegenspoed, waarbij eventueel verlies in een bedrijfstak kan worden gecompenseerd door groei in skill-gerelateerde bedrijfstakken. Door de uitwisselbaarheid van hun werknemers, kunnen groeiende bedrijfstakken de ontslagen werknemers in dienst nemen, zonder dat dit met grootschalige vernietiging van menselijk kapitaal gepaard gaat. Ten derde is het potentieel voor kennisuitwisseling tussen gerelateerde bedrijfstakken groot. Dit maakt skill-gerelateerde bedrijfstakken vaak complementair in innovatieprocessen.

Een kenmerk van een op bevordering van gerelateerde variëteit gericht beleid is dat het beleid zelf ook gevarieerd is. Er is geen één oplossing voor veel kwesties. Er is ook geen alles zaligmakende vorm van beleid. Wel kan het beleid faciliteren wat er in de verschillende clusters al aan de gang is. Uitgangspunt van beleid moet dan zijn dat de initiatieven in de vier clusters voor de aanwending van kennis voor innovaties worden ondersteund. Daarnaast zal het beleid zich moeten richten op de cross-overs tussen de vier genoemde clusters. In dit verband kan het ook geen kwaad om de in dit rapport genoemde kleine specialisaties in de industriële ruimte van de regio Amersfoort te betrekken (defensie, dierentuinen, R&D sociale wetenschappen, bibliotheken, monumentenzorg, optische instrumenten, cosmetica, textielveredeling drukkerijen en uitgeverijen). Te meer omdat 'skill relatedness' de weerbaarheid van de regionale economie bepaalt.

We pleiten voor verdere samenwerking met en afstemming op soortgelijke en verwante clusters in omliggende regio's. Regio's concurreren immers met andere regio's op basis van een overeenkomstige productiestructuur. Dat geldt voor het KIBS cluster met die in de regio's Amsterdam en Utrecht. Bij het cluster ICT-diensten dringt zich de samenwerking met de regio's Utrecht en Hilversum op. In het bouwcluster kan men denken aan samenwerking met de regio Almere en Utrecht en in het zorgcluster wederom met de regio's Amsterdam en Utrecht. In al deze vergelijkingen moet de regio wel op zoek naar een niche waarop de regio zich kan specialiseren om zodoende in de regio een zo breed mogelijke betrokkenheid van verschillende bedrijfsactiviteiten te organiseren. Daarin ligt de kracht van de door de Commissie Van Ek bepleite combinatie van specialisatie en diversiteit.

Op basis van dit onderzoek stellen we voor om bij het beleid ten behoeve van de economische profilering van de regio Amersfoort uit te gaan van de bestaande innovatiekracht en die via de bevordering van gerelateerde variëteit verder te faciliteren. De clusters economisch advies, ICT, bouw en zorg vormen de hoekpunten van de Amersfoortse Ruit. Daarbinnen moeten innovatietrajecten worden bevorderd die niet gericht zijn op de uitkomsten van fundamenteel onderzoek ter plekke (dat

gebeurt in de omliggende regio's Amsterdam, Utrecht, Hilversum en Wageningen) maar in de praktische toepassingen in de vier clusters. De regio doet er verder verstandig aan om duurzaamheid en gezondheid daarbij als centrale focus te nemen.



Het sterke punt van de regio Amersfoort is het 'people climate': stedelijke voorzieningen, mooie en goed gelegen woningen en natuurlijke omgeving onder handbereik. In het acquisitiebeleid moeten deze aspecten nadrukkelijk worden uitgedragen, en de regio als een samenhangend geheel worden gepresenteerd. Op deze manier kan men een directe link leggen naar de vier genoemde hoekpunten van de Amersfoortse Ruit. Bedrijfsactiviteiten moeten immers passen in het verder uitwerken van de gewenste gerelateerde variëteit van de regionale economie. De vier clusters kan men opvatten als doelgroepen in het acquisitiebeleid.

Bij de profilering van de regionale economie hoort dat de kennisintensiteit verder wordt verhoogd. Hoewel er binnen de regio allerlei kennis is, zal er ook kennis van buiten de regio gehaald moeten worden, die dan zorgvuldig moet worden geïmplementeerd in de toepassingsmogelijkheden in de eigen regio. De regio trekt zich zelf niet aan innovatieve haren uit het spreekwoordelijke moeras. Het is bij het

formuleren van het beleid goed om te beseffen dat het stimuleren van de ontwikkeling van volstrekt ongerelateerde bedrijvigheid niet raadzaam is. De vier hoekpunten van de Ruit sluiten goed aan bij huidige specialisaties, en bieden voldoende mogelijkheden om de gerelateerde variëteit te verhogen.

Naast de groeikansen die enkele ondervertegenwoordigde, maar goed ingebedde bedrijfstakken bieden, liggen er kansen in het benutten van complementariteiten in de eigen regio en omliggende regio's. Biotechnologie, optische en computer industrie, ICT, kennisintensieve zakelijke dienstverlening, hoger onderwijs: de burens hebben er ook veel van, en gezamenlijk optrekken maakt meer massa en biedt meer kansen voor vernieuwingen. Naast hoogwaardig onderwijs (dat vooral aangeboden wordt in Utrecht en Amsterdam) kunnen lokale opleidingen een rol vervullen voor stagnerende clusters en sectoren; bijvoorbeeld door curricula op te zetten waarin ingezet wordt op bedrijfstak overstijgende vaardigheden. Door de skill-gerelateerdheid tussen bedrijfstakken moet dit mogelijk zijn, zonder de focus van een opleiding in gevaar te brengen. Omdat het bedrijfsleven zelf vooral zal willen investeren in vaardigheden die specifiek zijn afgestemd op hun eigen behoeftes, is dit een taak die deels bij de overheid ligt. Door bedrijven uit skill-gerelateerde bedrijfstakken gezamenlijk te betrekken bij het opzetten van (beroeps)opleidingen in de regio, kunnen nieuwe arbeidsmarktintreders worden voorzien van een flexibel vaardighedenprofiel.

De gerelateerde variëteit maakt het aantrekken van jonge, goed opgeleide medewerkers gemakkelijker, want het wordt eenvoudiger voor deze toekomstige werknemers om van baan te wisselen mocht de eigen bedrijfstak onverhoopt geen werkgelegenheid meer bieden. Dit is ook in het belang van het regionale bedrijfsleven omdat de meeste ondernemers zich steeds meer zorgen maken over het aantrekken van jong talent. Dit geldt zeker voor bedrijven in het KIBS en ICT cluster. De skill-gerelateerdheidslogica kan ook worden toegepast bij het bemiddelen van werklozen. Door rekening te houden met gerelateerde variëteit, kan gezocht worden naar banen die goed aansluiten bij de vaardigheden die de werknemer in zijn of haar oude werk heeft opgedaan.

## Gebruikte literatuur

- Atzema OALC, Goorts AJT, De Groot CP. 2011. *The Amsterdam Family of Clusters. Economisch geografische relaties van elf bedrijvenclusters in de metropoolregio Amsterdam*. Universiteit Utrecht.
- Atzema OALC, Goorts AJT, De Groot CP. 2011. *Ruimtelijk Economische Samenhang langs de A2. Over regionale economische specialisatie en bedrijfsrelaties*. Universiteit Utrecht.
- Atzema OALC, De Goeij C, Holvast S. 2011. *Utrechtse clusters in bloei? Economisch geografische relaties van zes bedrijvenclusters in de stadsregio Utrecht*. Universiteit Utrecht.
- Beaudry C, Schiffauerova A. 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.
- Bureau Louter. 2012. *Economische toplocaties 2012*. Delft.
- Commissie Van Ek. 2009. *Een vitale stad in een complete regio. Economische visie Amersfoort 2030*. Gemeente Amersfoort.
- Frenken K, Van Oort FG, Verburg T. 2007. Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth. *Regional Studies* 41(5): 685-697.
- Gardiner B, Martin R, Tyler P. 2004. Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions. *Regional Studies* 38 (9): 1045–1067.
- Kox, H, Rubalcaba L (eds.). 2007. *Business Services in European economic growth*. Hampshire: Palgrave-MacMillan.
- Kwakman, FE. 2007. *The professional service firms of the future*. Breukelen: Nyenrode Business University.
- Langen PW, Nijdam MH. 2003. *Leader firms in de Nederlandse Maritieme cluster; theorie en praktijk*. Stichting Nederland Maritiem Land; Erasmus Universiteit Rotterdam. Delft: DUP Satellite.
- Lengyel, I. 2004. The pyramid model: enhancing regional competitiveness in Hungary. *Acta Economica* 3: 323-343.
- McCann P, Ortega-Argilés R. 2011. Smart Specialisation, Regional Growth and Applications to EU Cohesion Policy. *Working paper*.
- Neffke FMH, Burger MJ, Van Oort FG, Boschma RA. 2010. Rapport voor Ministerie van Economische Zaken. *De evolutie van skill-gerelateerde bedrijfstakken in de Noordvleugel van de Randstad*.
- Neffke FMH, Henning M, Boschma RA. 2011. How Do Regions Diversify over Time? Industry Relatedness and the Development of New Growth Paths in Regions. *Economic Geography* 87(3): 237–265.
- Neffke FMH, Henning M. 2009. Skill relatedness and firm diversification. *Papers on Evolutionary Economics* 2009-06.
- Neffke FMH, Henning M. 2011. Inter-industry linkages in local economies. *ERSA conferentie 2011, Barcelona*.

- Planbureau voor de Leefomgeving (PBL). 2011. *De concurrentiepositie van Nederlandse regio's. Regionaal-economische samenhang in Europa*. Den Haag.
- Planbureau voor de Leefomgeving (PBL). 2012. *De internationale concurrentiepositie van de topsectoren*. Den Haag.
- Porter ME. 1998. Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review* 76 (November-December): 77-90.
- Rutten P, Marlet G, Van Oort F. 2011. *Creatieve industrie als vliegwiel*. Onderzoek in opdracht van Creative Cities Amsterdam Area. Haarlem: Paul Rutten Onderzoek.
- Schumpeter JA. 1951. *The theory of economic development. An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Harvard University Press, Cambridge, Mass. Eerste druk: 1911.
- Strambach S. 2008. Knowledge Intensive Business Services as drivers of multilevel knowledge dynamics. *International Journal of Services. Technology and Management* 10 (2/3/4), pp. 152-174.
- Toivonen M. 2004. *Expertise as business: Long-term development and future prospects of knowledge intensive business services (KIBS)*. Helsinki: University of Technology (proefschrift).

## Bijlagen



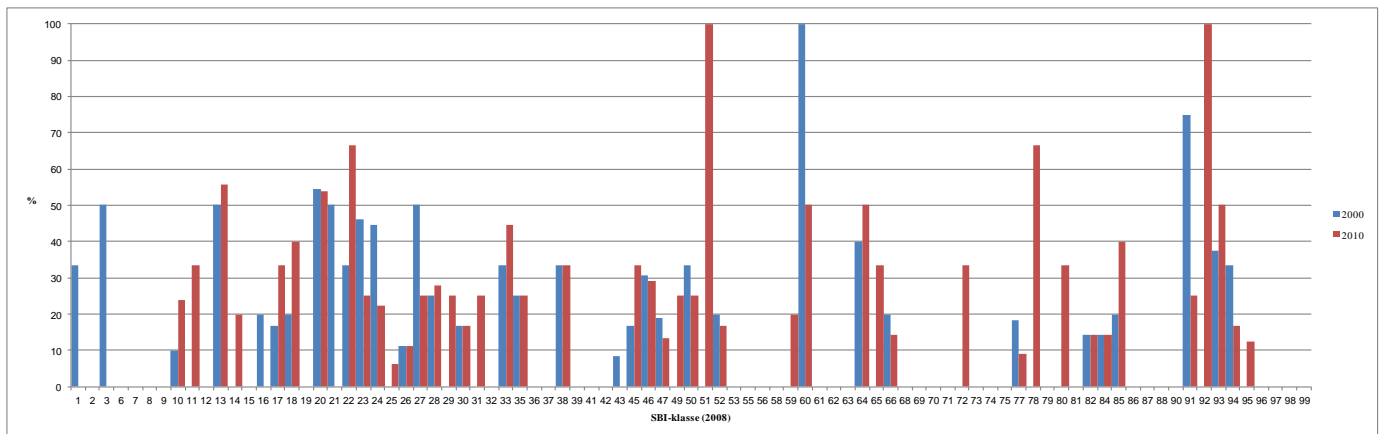
## Bijlage 1: Toelichting op selectie bedrijvencusters en bedrijven

### *Sectorale specialisatie*

Om na te gaan welke specialisaties de economie van de regio Amersfoort herbergt, hebben we locatiequotiënten uitgerekend voor de jaren 2000 en 2010. Dat hebben we gedaan voor zowel vestigingen als voor banen, op 4 en 5 digit SBI-klasse voor de regio Amersfoort ten opzichte van de provincie Utrecht. Vervolgens zijn de SBI-klassen met een locatiequotiënt (LQ) groter dan 1,5 geselecteerd voor verdere analyse, omdat we er vanuit gaan dat die een hoge specialisatie vertegenwoordigen. Voor het jaar 2000 gaat het bij vestigingen om 101 SBI-klassen (= 13,5% van het totaal aantal 4 en 5 digit SBI-klassen) en bij banen om 160 SBI-klassen (21,4%). Voor het jaar 2010 betreft het bij vestigingen 118 SBI-klassen (14,8%) en bij banen 161 SBI-klassen (20,2%).

Als volgende stap zijn we op zoek gegaan naar 'related variety' aan de hand van de indeling van SBI-klassen op hoger digitniveau, dus op tweecijferig digitniveau. Bedrijfstakken op lager digitniveau veronderstellen we daarbij gerelateerd te zijn aan die op hoger niveau. Binnen een (brede) 2 digit SBI-klasse is het aandeel (specifieke) 4 digit SBI-klassen met een locatiequotiënt groter dan 1,5 (exclusief dubbelstellingen) berekend. Hierbij moet in ogenschouw worden genomen dat het aantal 4 digit SBI-klassen verschilt per 2 digit SBI klasse. In figuur I worden de resultaten voor het aantal vestigingen weergegeven.

Figuur I: Aandeel (in %) 4 digit SBI-klassen (LQ vestigingen > 1,5) per 2 digit SBI-klasse in 2000 en 2010



De houtindustrie (SBI-klasse 16) en de gespecialiseerde bouw (SBI-klasse 43) zijn als specialisatie in de regio Amersfoort in de periode 2000-2010 verdwenen. Hetzelfde geldt voor de sectoren landbouw (SBI-klasse 1), visserij (3) en farmaceutische industrie (21), die alle in 2000 nog een aandeel hadden tussen de 30 en 60 procent. Er zijn echter ook sectoren waarin nu wel specialisaties voorkomen. Daarvan hebben de kledingindustrie (SBI-klasse 14), auto-industrie (29), meubelindustrie (31), vervoer over land (49) en film/tv producties (59) in 2010 een aandeel kleiner dan 30 procent. De drankenindustrie (11), verzekeringen (65), speur & ontwikkeling (72) en beveiliging (80) zijn in 2010 nieuwe specialisaties met een aandeel tussen de 30 en 60 procent. De luchtvaart (51), arbeidsbemiddeling (78) en loterijen (92) betreffen nieuwe specialisaties met een aandeel van meer dan 60 procent in 2010. In tabel I zien we

welke sectoren in de regio Amersfoort zich voortgaand hebben gespecialiseerd, zoals de papierindustrie (17) en drukkerijen (18), en in welke afnemende specialisatie heeft plaatsgevonden zoals de media (60).

Tabel I: Voortgaande en afnemende specialisaties

2010		<30%	30-60%	>60%
2000	<30%	10 Voedingsindustrie 26 Elektrotechnische industrie 28 Ov. machine-industrie 30 Ov. transportmiddelenind. 35 Elektriciteit/gas/lucht 46 Groothandel 47 Detailhandel 52 Opslag, logistieke diensten 66 Ov. financiële diensten 77 Lease roerende goederen 82 Ov. zakelijke diensten 84 Openbaar bestuur	17 Papierindustrie 18 Drukkerijen 85 Onderwijs	92 Loterijen
	30-60%	23 Ov. Metaalhoudende ind. 24 Metaalindustrie 27 Elektrische apparaten ind. 50 Vervoer over water 94 Levensbeschouw. org.	13 Textielindustrie 20 Chemische industrie 33 Reparatie machines 38 Recycling industrie 45 Handel in auto's 64 Financiële instellingen 93 Sport & recreatie	
	>60%		60 Media (radio, tv)	

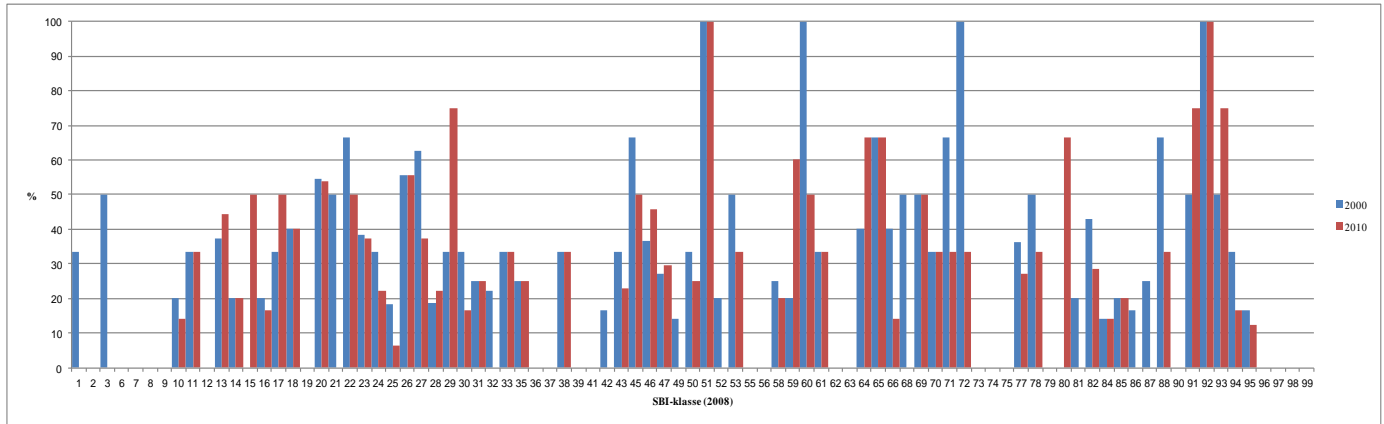
Op basis van de nieuwe en voortgaande specialisaties van het aantal vestigingen hebben we vervolgens een eerste selectie van mogelijke clusters gemaakt en per cluster gekeken welke grote bedrijven (meer dan 50 werknemers) daar onder vallen. Het gaat om voeding, textiel, verpakking, vervoer, financiële dienstverlening en media (zie tabel II).

Tabel II: Eerste selectie clusters en grote bedrijven

Cluster	Bestaande specialisaties	Nieuwe specialisaties	Grote bedrijven
Voeding	Vis, koekjes, koffie, dieet	Bier	VTM Quality, Koelewijn, FishPartners, Inproba
Textiel	Vezels	Kleding	Enia Carpet
Verpakking	Papier/karton	Kunststof	Smurfit Kappa Mercurius
Vervoer	Handel (auto)	Diensten	NS Reizigers
Financiële diensten	Banken	Verzekeringen	Stater, OIKOCREDIT
Media	Film/tv producties	Omroep	(geen)

Ook voor het aantal banen hebben we binnen een (brede) 2 digit SBI-klasse het aandeel (specifieke) 4 digit SBI-klassen met een locatiequotiënt groter dan 1,5 (exclusief dubbeltellingen) berekend. In figuur II worden de resultaten voor banen weergegeven.

Figuur II: Aandeel (in %) 4 digit SBI-klassen (LQ banen > 1,5) per 2 digit SBI-klasse in 2000 en 2010



Om potentiële ‘leader firms’<sup>1</sup> op het spoor te komen hebben we daarna gekeken welke 4 en 5 digit SBI-klassen met een locatiequotiënt voor banen groter dan 1,5 niet voorkomen bij een locatiequotiënt voor vestigingen groter dan 1,5. Vervolgens zijn we nagegaan in welke van die 4 digit SBI-klassen bedrijven met meer dan 50 werknemers zitten. Dat heeft geleid tot een tweede selectie van mogelijke clusters, die in onderstaand schema staan samengevat, samen met specialisaties en potentiële leader firms.

Tabel III: Tweede selectie clusters en ‘leader firms’

Cluster	Specialisatie	Potentiële leader firms
Voeding	Zuivel, brood, groothandel	FrieslandCampina, Neerlandia, Boboli, Bakkersland, 't Stoepje
Kleding	Schoenen, groothandel	Fashion Ling, Adidas Benelux
Papier	Kantoorbenodigdheden	
Bouw	Timmerwerk, beton	Theuma, Vebo
Elektrotechniek	Producten, lampen, apparaten	Yokogawa, Peek, High Voltage
Vervoer	Carrosserie, elektrische onderdelen, handel	Voest Alpine Polynorm, Pon, Nefkens
Media	Uitgeverij, geluid	Senior Publications, Universal Music
Financiële diensten	Banken, levens- en schade verzekeringen	RABO, ABN-AMRO, SNS, Agis, Amersfoortse, ASR, Arag
KIBS	Management consultancy, advocatuur	Bosveld, Veldhuizen/Beens/Van de Castel, Twynstra Gudde, BMC, Adaptu, M&I, Talent&Pro, DNC TTP, Segment, VODW, Thremen, KZA, AT Osborne
Cultuur	Musea, erfgoed	Rijksdienst voor cultureel erfgoed

<sup>1</sup> Dit zijn bedrijven in een cluster die door hun grootte, marktpositie, kennis en/of ondernemerschap het vermogen en de ‘incentive’ hebben om investeringen te doen met positieve effecten voor andere bedrijven in het cluster (De Langen & Nijdam, 2003). ‘Leidende’ bedrijven zijn de trekkers van clusters en voor clustervorming cruciaal. Het optimaal stimuleren van clustervorming begint dus bij het in kaart brengen van hun netwerken en locatiefactoren.

### **Eerste ronde tafel bijeenkomst 14 oktober 2011**

Tijdens de eerste ronde tafelbijeenkomst is de eerste selectie van clusters, in de vorm van een presentatie, ter interpretatie aan de begeleidingscommissie voorgelegd. In de presentatie is uitgelegd hoe de selectie tot stand is gekomen. De leden van de begeleidingscommissie is gevraagd om op basis van de gepresenteerde uitkomsten en op basis van hun deskundigheid over de regionale economie te komen met een eigen voorstel voor de te selecteren clusters. Om de leden daarin te ondersteunen, zijn er ook gegevens verstrekt over het absolute en relatieve aantal banen per 2 digit SBI-bedrijfsklasse. Ook zijn er locatiequotiënten berekend met de Noordvleugel van de Randstad en met Nederland als referentiegebied. Die informatie is na afloop van de bijeenkomst in een powerpoint-presentatie naar de leden gemaaild.

### **Tweede ronde tafel bijeenkomst 26 oktober 2011**

Deze bijeenkomst heeft plaatsgevonden met als doel tot een nadere selectie van de te onderzoeken clusters te komen. De voorstellen die in dat kader door de leden zijn ingediend, hebben we in een presentatie besproken. De selectie van clusters die daaruit is opgemaakt, hebben we vervolgens aan de begeleidingscommissie voorgelegd. Het gaat in totaal om zes clusters. Voor elk cluster hebben we mogelijke focusgebieden benoemd.

*Tabel IV: Selectie clusters en mogelijke focusgebieden op basis van eerste input leden begeleidingscommissie*

<b>Cluster</b>	<b>Activiteiten/Mogelijke focusgebieden</b>
Bouw	Grote bouwbedrijven; Architecten; Bouwkundig advies; Civieltechnisch ontwerp; Geo-informatica
Logistiek	Logistieke diensten; Transport en diensten; Groothandel; Opslag
KIBS: Organisatie ontwerp	ICT diensten; Managementadvies; Reclame/markt-onderzoek; Design
KIBS: Financiële diensten	Verzekeringen
Voedsel	Intensieve veeteelt; Veterinaire diensten; Visserij; Voedingsindustrie
Electronica	Aziatische bedrijven

Uit tabel IV blijkt dat Organisatie ontwerp er als nieuw cluster bij is gekomen. De clusters Voedsel, Logistiek, Bouw, Financiële diensten en Electronica zijn net als in de vorige selectie nog steeds aanwezig. Daarentegen zijn de clusters Kleding, Papier en Cultuur uit de selectie verdwenen.

Tijdens de bijeenkomst heeft er overleg plaatsgehad over deze nieuwe selectie van clusters. Er is voorgesteld bij Bouw ook 'creatief ontwerp/nieuwe vormen van presentatie' als mogelijk focusgebied mee te nemen, omdat er misschien kansen liggen in de hoogwaardige bouw. Ten aanzien van Logistiek wordt ingebracht dat de regio Amersfoort vanwege haar centrale ligging in Nederland potentie heeft als draaischijf te functioneren. Tegelijkertijd ontbreken er grote productielocaties in de regio waaraan logistieke activiteiten kunnen worden gekoppeld. Bij Organisatie ontwerp wordt er vooral gedacht aan managementadvies als mogelijk focusgebied, vanwege de aanwezigheid van enkele grote zakelijke dienstverleners in de regio en de landelijke opkomst van kleine zelfstandigen in meer perifeer gelegen gebieden. Aan Utrecht worden meer kansen toegedicht om zich tot centrum van de ICT dienstverlening te ontwikkelen dan aan de Amersfoortse regio.

Over Financiële diensten wordt getwijfeld of het nog een cluster met potentie is in de regio Amersfoort. Amsterdam is het nationale centrum van de financiële dienstverlening en er zijn de laatste jaren enkele grote verzekeraars uit Amersfoort weggetrokken. Ook 'De Amersfoortse' gaat de regio verlaten met een verhuizing naar het hoofdkantoor van moederbedrijf ASR Nederland in Utrecht. Toch wordt ermee ingestemd om Financiële diensten als cluster in de selectie te behouden, omdat er veel werkgelegenheid mee is gemoeid. Bij Voedsel wordt er enerzijds gedacht aan grote voedingsmiddelenfabrikanten als FrieslandCampina. Anderzijds wordt er in streekmarkten een regionale potentie gezien, in het kader van de internationale trend dat stedelijke gebieden steeds meer op zoek zijn naar zelfvoorziening in de voedselproductie. Wat betreft Electronica wordt beaamd dat Aziatische bedrijven, met de regionale aanwezigheid van een bekend bedrijf als Yokogawa, een mogelijk focusgebied zijn.

Er wordt voorgesteld en besloten om Zorg als cluster mee te nemen. Er liggen mogelijk kansen in de privatisering van de zorg en in het feit dat de regio historie heeft als gezond oord (vrij van malaria). Ook wordt het Gooi als testmarkt voor nieuwe producten en diensten in de zorg gebruikt en is er in Amersfoort nog steeds een verpleegsteropleiding gevestigd. Tevens biedt de regionale aanwezigheid van grote verzekeraars en ICT/game-ontwikkelaars potentie voor crossovers tussen Zorg en Financiële diensten enerzijds, en Zorg en ICT anderzijds.

De bijeenkomst heeft daarmee geresulteerd in een selectie van zeven clusters met mogelijke focusgebieden (tabel V).

*Tabel V: Selectie clusters en mogelijke focusgebieden op basis van tweede input leden begeleidingscommissie*

<b>Cluster</b>	<b>Activiteiten/Mogelijke focusgebieden</b>
Bouw	Grote bouwbedrijven; Architecten; Bouwkundig ontwerp; Civieltechnisch ontwerp; Geo-informatica; Creatief ontwerp
Logistiek	Logistieke diensten; Transport & distributie; Groothandel; Opslag
KIBS	Managementadvies
Financiële diensten	Zorgverzekeringen
Voedsel	Voedingsindustrie versus streekmarkten
Electronica	Aziatische bedrijven
Zorg	Preventie; Zorg; Nazorg

De thema's duurzaamheid, onderwijs, de rol van kennisinstellingen en de 'amenities' van Amersfoort worden integraal in het onderzoek betrokken door ze in de vragenlijst van de interviews met de bedrijven en instellingen op te nemen.

### ***Derde ronde tafel bijeenkomst 10 november 2011***

Deze bijeenkomst is georganiseerd om de definitieve selectie van clusters en focusgebieden vast te stellen. Per cluster zijn er suggesties gedaan voor te interviewen bedrijven en instellingen. Ter voorbereiding op de bijeenkomst zijn er voor de clusters ( uit tabel 5) waardesystemen ontworpen en daarin zijn de kernactiviteiten grijs gearceerd. De SBI-klassen van de kernactiviteiten zijn vervolgens gebruikt als selectie criterium om lijsten van bedrijven te produceren waaruit geput kan worden voor het

doen van de interviews. Op basis van PAR-gegevens zijn er voor elk cluster bedrijven – met minimaal vijf werknemers – geselecteerd in de regio Amersfoort die:

- in 2010 tot de grote bedrijven behoren, dat wil zeggen meer dan 50 werknemers (grote bedrijven) hebben
- tussen 2000 en 2010 het snelst zijn gegroeid in het absolute aantal werknemers (snelle groeiers)
- in 2000 geen vestiging in de regio Amersfoort hadden, maar in 2010 wel (nieuwe bedrijven)

Binnen deze (in totaal zeven) lijsten van bedrijven is er onderscheid gemaakt naar bedrijven die in de periode 2000-2010 binnen de gemeente zijn verhuisd, in 2000-2010 tussen gemeentes zijn verhuisd, in 2000-2010 op hetzelfde adres gevestigd zijn.

De lijsten zijn naar de begeleidingscommissie doorgestuurd om inzicht te verschaffen in de samenstelling van bedrijven van de verschillende clusters. Er is de commissie ook gevraagd om eventuele aanvullingen: bedrijven die op de lijsten ontbreken, maar volgens de inzichten/ervaring van de begeleidingscommissie wel in het onderzoek betrokken moeten worden. Tevens is er een bij de interviews te hanteren vragenlijst opgestuurd naar de begeleidingscommissie met het verzoek deze te beoordelen en daar waar nodig aanpassingen, wijzigingen of aanvullingen te doen.

Op de bijeenkomst wordt besloten de clusters Financiële diensten en Electronica niet langer in het onderzoek mee te nemen. Financiële diensten omdat het wordt gezien als een cluster dat weinig potentie (meer) heeft met het wegtrekken van enkele grote verzekeraars. Electronica wordt geschrapt omdat de eventuele focus ervan onduidelijk is, de lijst met bedrijven geen aansprekende namen oplevert en de hightech maakindustrie meer in Zuidoost Nederland geconcentreerd is. Wel wordt een mogelijk onderdeel van Electronica, namelijk ICT, als apart cluster aan de selectie toegevoegd, omdat de regio veel ICT bedrijvigheid kent en ICT een katalysator kan zijn van innovatie in de overige clusters.

Voor de overgebleven zes clusters worden de volgende focusgebieden vastgesteld:

Bouw: interface tussen civiele techniek & ontwerp - installatie bedrijven

In de regio zijn er veel bekende ingenieursbedrijven en tevens enkele grote installatiebedrijven gevestigd. Mogelijk is daar een interessante link tussen.

Logistiek: warehousing & logistieke diensten

Er is mogelijk een koppeling met de regionale specialisaties in de productie en verwerking van kip, vis en brood.

KIBS: management- /organisatie-adviesbureaus

Enkele bekende nationale namen zijn met hun hoofdkantoor in de regio gevestigd.

Voedsel: Vis, kip en brood verwerkende industrie en handel

Bunschoten-Spakenburg staat bekend om haar vis- en broodverwerkende industrie en handel, terwijl Barneveld de bakermat is van de Nederlandse pluimveesector.

### Zorg: toeleveranciers van zorgdiensten

Het gaat om de hele schil van bedrijven en organisaties rondom ziekenhuizen en de samenwerking/uitwisseling daartussen.

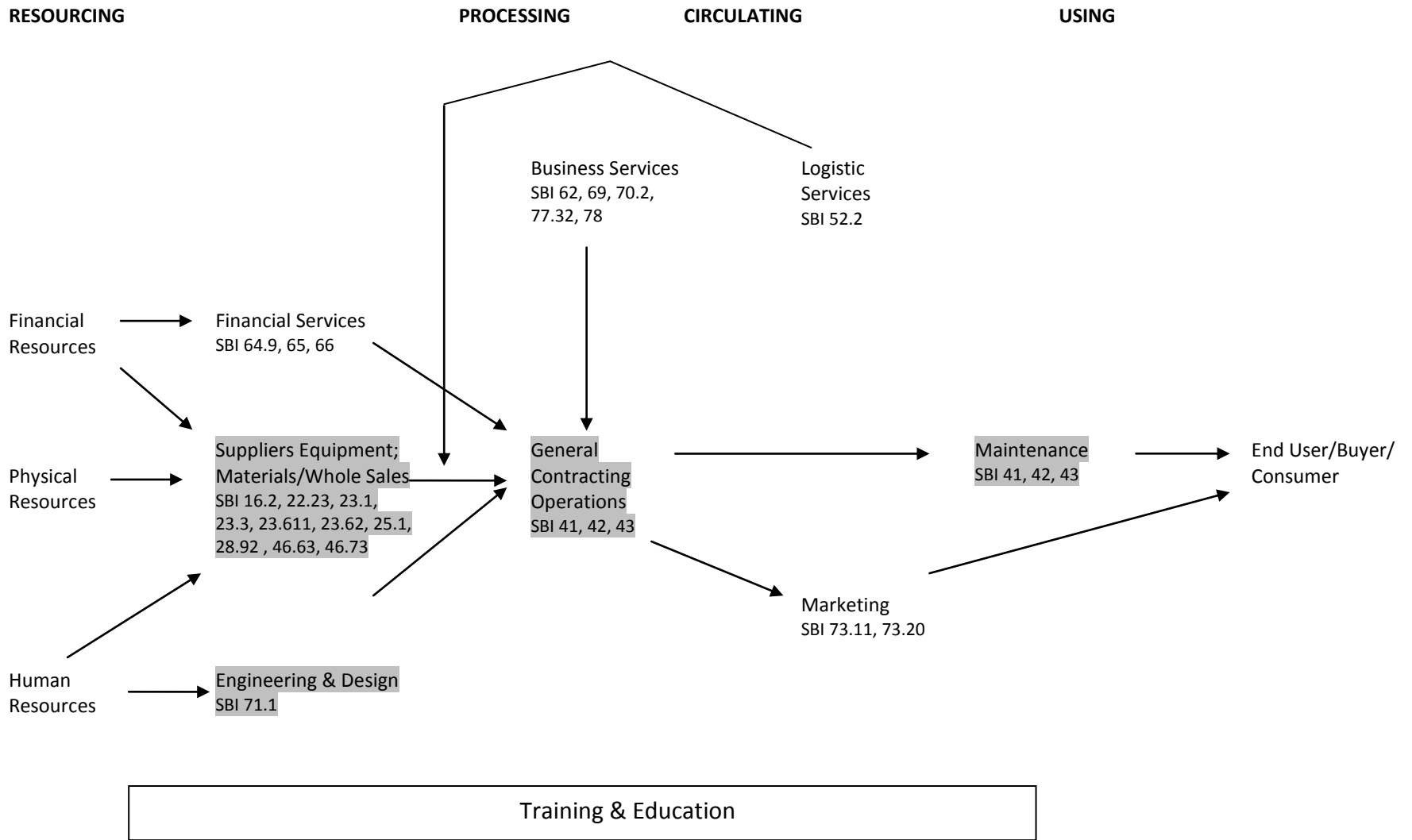
### ICT: ICT-diensten

ICT als mogelijke katalysator van innovatie in de overige clusters.

Voor deze focusgebieden is na afloop van de bijeenkomst naar de best vertegenwoordigende SBI-klassen (grijs gearceerd, zie bijlage 2) binnen de opgestelde waardesystemen (zie bijlage 2) gezocht. Op basis van de gekozen SBI-klassen is met LISA-data voor elk focusgebied een lijst van bedrijven samengesteld met vijf werknemers of meer. Daarbij zijn opnieuw de criteria 'grote bedrijven', 'snelle groeiers' en 'nieuwe bedrijven' gehanteerd. De lijsten met bedrijven zijn wederom naar de begeleidingscommissie verstuurd, nu met het verzoek aan elk lid om voorkeuren door te geven van te interviewen bedrijven. Op basis van die voorkeuren is per cluster een selectie gemaakt van 10 tot 15 bedrijven en instellingen en deze zijn voor een interview benaderd.

**Bijlage 2: Waardesysteem per cluster**

BOUW





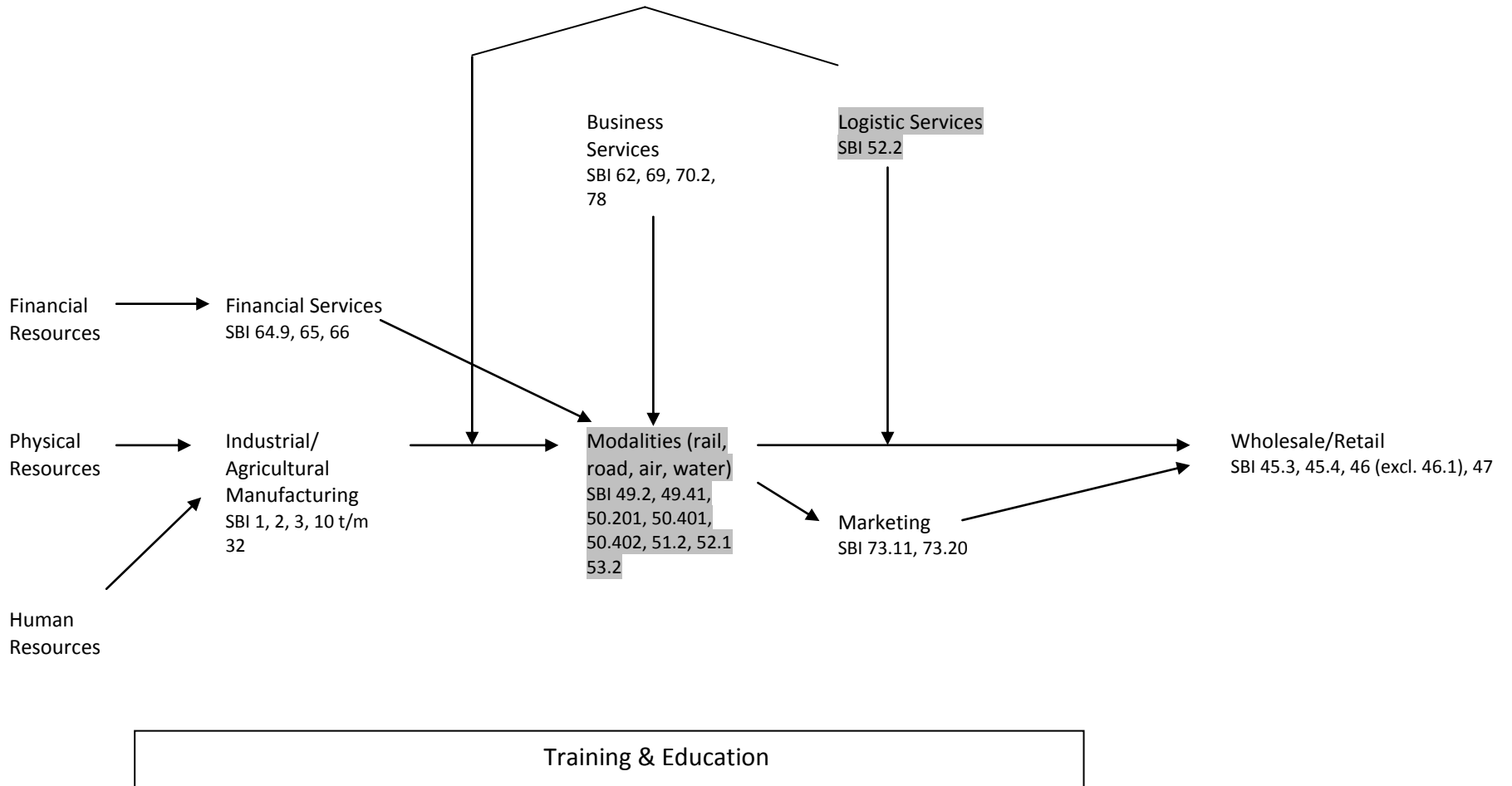
LOGISTIEK

RESOURCING

PROCESSING

CIRCULATING

USING



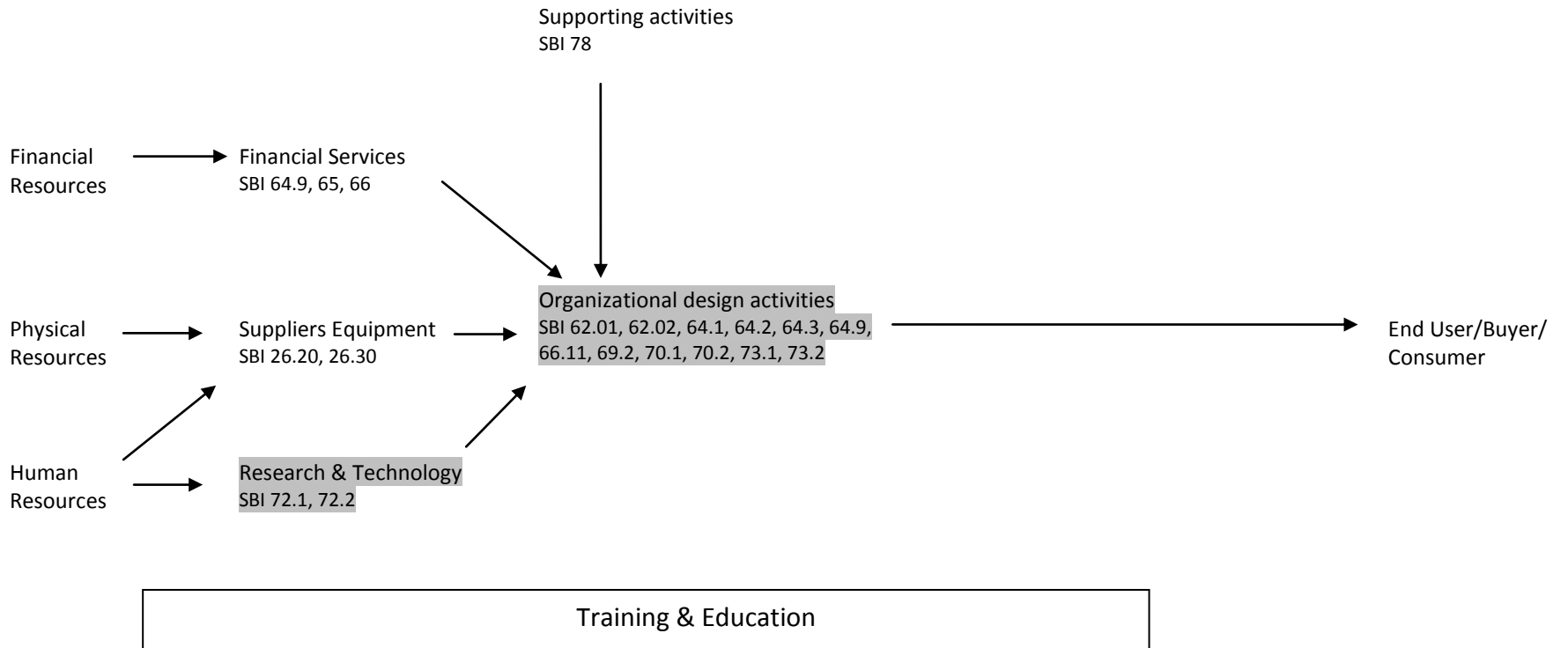
KIBS

**RESOURCING**

**PROCESSING**

**CIRCULATING**

**USING**



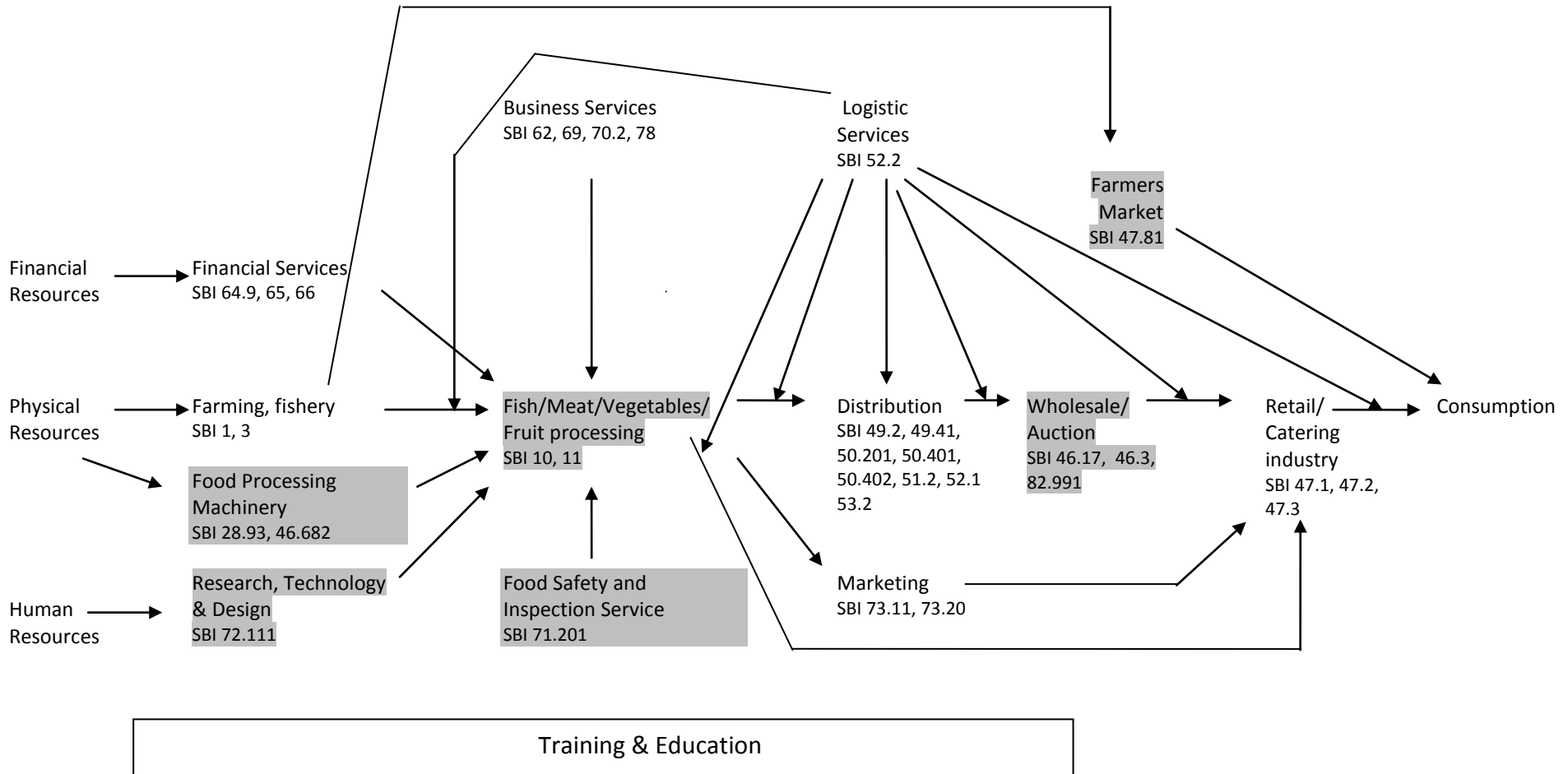
VOEDSEL

**RESOURCING**

**PROCESSING**

**CIRCULATING**

**USING**



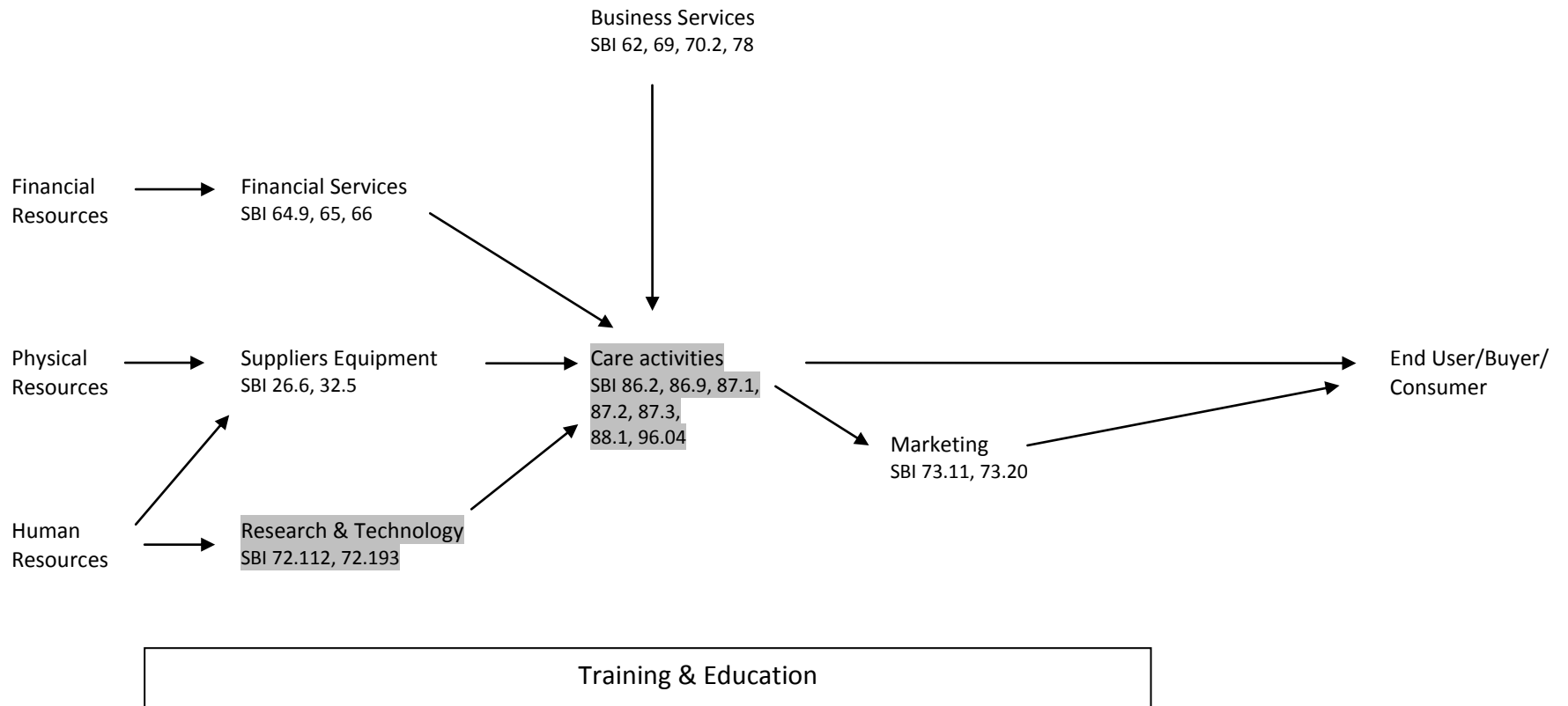
ZORG

RESOURCING

PROCESSING

CIRCULATING

USING



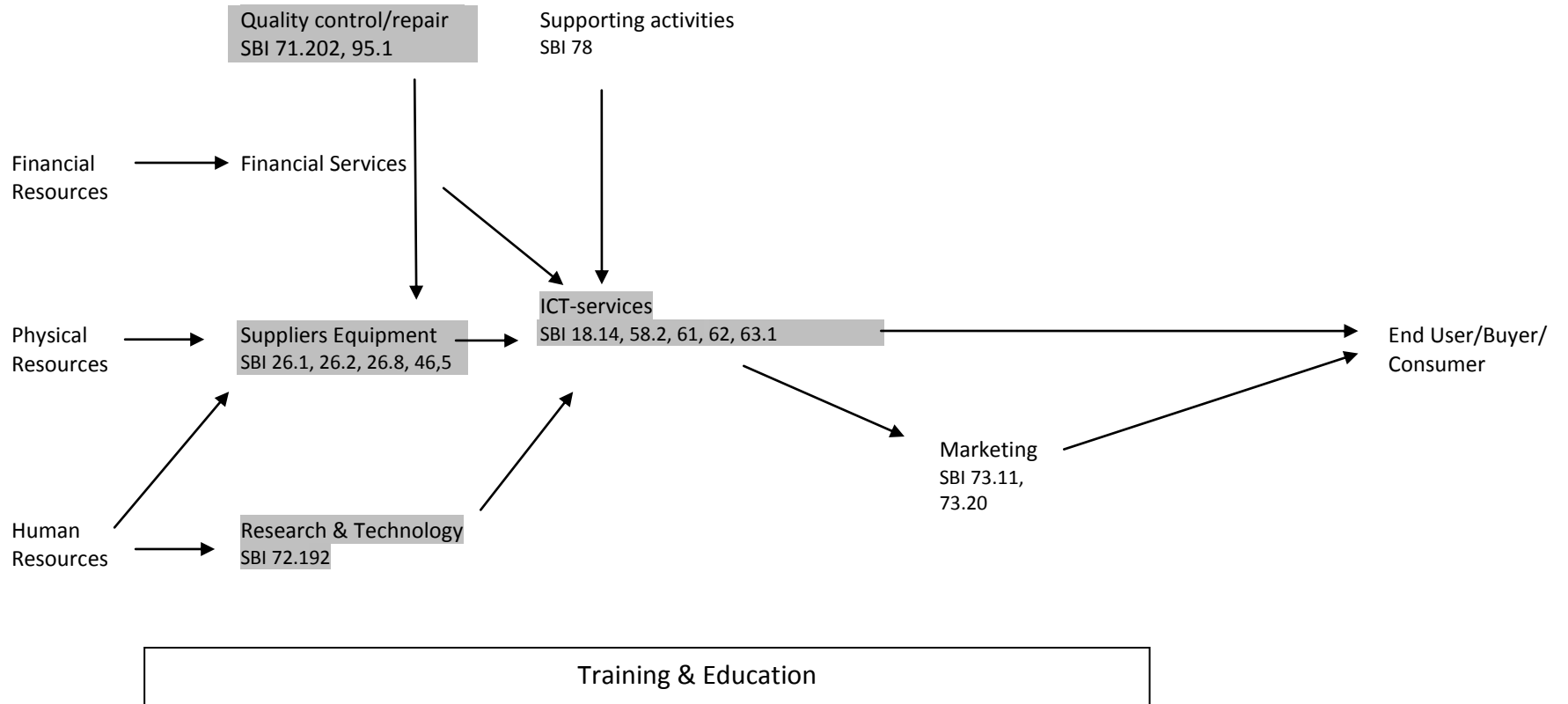
ICT

**RESOURCING**

**PROCESSING**

**CIRCULATING**

**USING**



### **Bijlage 3: Gebruikte diagrammen**

#### ***Het inbeddingsdiagram***

Het meest gebruikte type diagram in dit rapport, is het *inbeddingsdiagram*. Een inbeddingsdiagram laat zien hoe sterk de bedrijfstak is ingebed in de lokale arbeidsmarkt. Met andere woorden, deze diagrammen bevatten informatie over welke bedrijfstakken veel gerelateerde activiteit in de regio en haar directe omgeving aantreffen. Hiervoor berekenen wij voor iedere bedrijfstak de inbeddingsgraad in een regio. Deze inbeddingsgraad vergelijkt de aanwezige gerelateerde activiteit in de regio met de aan de betreffende bedrijfstak gerelateerde activiteit in heel Nederland. Als de gerelateerde activiteiten oververtegenwoordigd zijn in de regio vergeleken met de situatie in heel Nederland, dan is bedrijfstak goed ingebed in de regio. Als de gerelateerde activiteit ondervertegenwoordigd is in de regio, dan is de bedrijfstak slecht ingebed. Wij houden bij deze berekeningen rekening met de aanwezigheid van (gerelateerde) bedrijfstakken in de omgeving. In de inbeddingsdiagrammen geeft de kleur van de randen van de symbolen deze inbeddingsgraad weer. Groene randen geven aan dat er relatief veel gerelateerde activiteit aanwezig is in de regio. Deze bedrijfstakken vinden eenvoudig werknemers in de regio en bedrijven om kennis mee uit te wisselen. Rode randen geven aan dat deze gerelateerde activiteit juist ontbreekt. Zulke bedrijfstakken zijn geïsoleerd in de industriële ruimte van een regionale economie.

#### ***SWOT analyse diagrammen***

Op basis van hun omvang en inbedding in de regionale arbeidsmarkt kunnen we de bedrijfstakken in een regio indelen volgens de logica van een SWOT analyse (zie het kader *SWOT analyses*). Bedrijfstakken die groot en goed ingebed zijn vormen de kracht van de regio (*Strength*). Kleine en minder goed ingebedde bedrijfstakken zijn een zwakte (*Weakness*). Kansen worden gevormd door kleine, maar goed ingebedde bedrijfstakken (*Opportunity*). Risico's bestaan, waar bedrijfstakken groot, maar ook slecht ingebed zijn (*Threat*). Ondanks hun eenvoud, volgen er niet onmiddellijk beleidsimplicaties uit de SWOT analyses. Immers, dat een bepaalde bedrijfstak bedreigd is, wil niet zeggen dat hij ondersteund of juist opgegeven moet worden. Het wil alleen zeggen, dat de bedrijfstak zelf niet optimaal gebruik kan maken van de lokale arbeidsmarkt, en omgekeerd. Bovendien zijn er soms goede andere redenen dan de arbeidsmarkt die verklaren waarom een bedrijfstak overmatig in een regio vertegenwoordigd is.

#### ***Clusterdiagrammen***

Een belangrijk concept in regionaal-economische beleidsstudies is het idee van regionale *clusters*. Clusters worden veelal beschouwd als verzamelingen van bedrijven die door hun nauwe samenwerking in staat zijn op de wereldmarkt te concurreren. De grenzen van clusters zijn in de bestaande literatuur vaak niet eenduidig vast te stellen. Het is daarmee moeilijk aan te geven welke activiteiten wel en welke niet tot een bepaald cluster worden gerekend. De skill-gerelateerdheidsmethodiek in dit hoofdstuk biedt op dit punt uitkomst. Clusters kunnen immers worden afgebakend op basis van de skill-gerelateerdheid tussen bedrijfstakken. Het is hiermee mogelijk om voor iedere bedrijfstak aan te geven welke andere bedrijfstakken sterk skill-gerelateerd zijn.

#### **Bijlage 4: Bedrijfstakkenlijst**

In dit hoofdstuk bestuderen wij alle bedrijfstakken behalve degene waarvoor Neffke en Henning (2009) geen skill-gerelateerdheid hebben kunnen meten. Dit was het geval voor bedrijfstakken met minder dan 250 werknemers in Zweden. Daarnaast hadden wij geen gegevens over de landbouw tot onze beschikking. Deze bedrijfstakken ontbreken daarom ook.

Hoewel de resterende bedrijfstakken in de inbeddingsberekeningen en –diagrammen zijn meegenomen, worden niet alle bedrijfstakken in de SWOT analyses besproken. Ten eerste laten we in deze analyses alle bedrijfstakken buiten beschouwing die beperkt zijn in hun locatiekeuze. Dit zijn met name publieke diensten (politie, brandweer, zorg, lager onderwijs) en de detailhandel en restaurants. Dit zijn bedrijfstakken met een sterk verzorgend karakter. Hun groei wordt beperkt door de in de regio aanwezige bevolking of is zelfs van overheidswege vastgesteld. Daarnaast beperken we ons in de SWOT analyses tot de grotere bedrijfstakken. In het bijzonder zijn zulke bedrijfstakken opgenomen in de SWOT berekeningen die (A) tot de 100 grootste bedrijfstakken in Nederland of (B) in de regio Amersfoort behoren, of tot de (C) 10% snelst groeiende dan wel (D) 10% snelst krimpende bedrijfstakken horen.

De bedrijfstakken in de threats en opportunities categorieën zijn te groot, respectievelijk te klein, gegeven de in de regio aanwezige gerelateerde werkgelegenheid. Op basis van regressie-analyse hebben wij een ruwe inschatting gemaakt van hoe groot deze mismatch is. De regressieanalyse bepaalt de verwachte omvang van een bedrijfstak op basis van de skill-gerelateerde werkgelegenheid in de regio, de omvang van de bedrijfstak in heel Nederland en de omvang van de regio zelf. De mismatch is vervolgens simpelweg het verschil tussen deze verwachte omvang en de daadwerkelijke omvang van de bedrijfstak in de regio. We presenteren de uitkomsten van deze exercitie in de kolom *mismatch* van de SWOT tabellen. Men mag deze mismatch echter niet zonder meer als groeipotentieel of verwachte krimp interpreteren. De processen die hierbij een rol spelen zijn daarvoor te complex.

De meeste bedrijfstakken zijn gedefinieerd op het niveau van 3-cijferige codes. De specifieke clusters die wij in dit hoofdstuk onderzoeken, vereisten echter in sommige gevallen een verdere uitsplitsing in 4- of, in een enkel geval, zelfs 5-cijferige codes. Alle bedrijfstakken uit dit rapport staan opgesomd in de onderstaande tabel. De eerste kolom geeft de SBI93 code weer. De tweede kolom bevat een ingekorte bedrijfstakaanduiding die wij in de diagrammen van het rapport gebruiken. De volledige naam van de bedrijfstak, zoals deze in de SBI codering wordt gebruikt, staat in de derde kolom. De vierde kolom (“SWOT”) geeft aan of een bedrijfstak meegenomen wordt in de SWOT analyses (“SWOT”), of dat deze te klein is (“te klein”) of om andere redenen (“nee”) niet in de SWOT analyses gebruikt wordt.

<b>Code</b>	<b>Korte aanduiding in diagrammen</b>	<b>Volledige beschrijving</b>	<b>SWOT</b>
103	Turfwinning	Turfwinning	nee
142	Zandwinning	Zand-, grind- en kleiwinning	nee
151	Vleesverwerking	Slachterijen en vleesverwerking	SWOT
152	Visverwerking	Visverwerking	te klein
153	Groenteverwerking	Groente- en fruitverwerking	SWOT
154	Oliën en vetten	Vervaardiging van plantaardige en dierlijke oliën en vetten	SWOT
155	Zuivelproducten	Vervaardiging van zuivelproducten	SWOT
156	Meel	Vervaardiging van meel	te klein
157	Diervoeder	Vervaardiging van diervoeder	SWOT
158	Overige voedingsmiddelen	Vervaardiging van overige voedingsmiddelen	SWOT
159	Dranken	Vervaardiging van dranken	SWOT
160	Tabaksverwerking	Verwerking van tabak	te klein
172	Textiel weven	Weven van textiel	SWOT
173	Textielveredeling	Textielveredeling	te klein
174	Textielwaren	Vervaardiging van textielwaren (geen kleding)	te klein
175	Overige textielproducten	Vervaardiging van overige textielproducten	te klein
182	Kleding	Vervaardiging van kleding en -toebehoren (geen kleding van leer)	SWOT
191	Leerbewerking	Looien en bewerken van leer	SWOT
192	Lederwaren	Vervaardiging van lederwaren (geen kleding en schoeisel)	te klein
193	Schoeisel	Vervaardiging van schoeisel	SWOT
201	Houtbewerking	Primaire houtbewerking	te klein
202	Fineer	Vervaardiging van fineer en plaatmaterialen	te klein
203	Timmerwerk	Vervaardiging van timmerwerk	SWOT
204	Houten emballage	Vervaardiging van houten emballage	te klein
205	Hout\overig	Vervaardiging van overige artikelen van hout; vervaardiging van artikelen van kurk, riet en vlechtwerk	te klein
211	Pulp	Vervaardiging van pulp, papier en karton	SWOT
212	Papier	Vervaardiging van papier- en kartonwaren	SWOT
221	Uitgeverijen	Uitgeverijen	SWOT



<b>Code</b>	<b>Korte aanduiding in diagrammen</b>	<b>Volledige beschrijving</b>	<b>SWOT</b>
222	Drukkerijen	Drukkerijen en aanverwante activiteiten	SWOT
232	Aardolieverwerking	Aardolieverwerking	SWOT
233	Splijt- en kweekstoffen	Bewerking van splijt- en kweekstoffen	te klein
241	Basischemicaliën	Vervaardiging van basischemicaliën	SWOT
243	Verf	Vervaardiging van verf, lak, vernis, inkt en mastiek	SWOT
245	Cosmetica	Vervaardiging van zeep-, was-, reinigings- en onderhoudsmiddelen, parfums en cosmetica	SWOT
246	Chemische producten	Vervaardiging van overige chemische producten	SWOT
251	Rubber producten	Vervaardiging van producten van rubber	te klein
252	Kunststof producten	Vervaardiging van producten van kunststof	SWOT
261	Glas	Vervaardiging van glas en glaswerk	SWOT
262	Keramische producten	Vervaardiging van keramische producten (geen producten voor de bouw)	te klein
265	Cement	Vervaardiging van cement, kalk en gips	te klein
266	Beton producten	Vervaardiging van producten van beton, cement en gips	SWOT
267	Natuursteenbewerking	Natuursteenbewerking	te klein
268	Minerale producten	Vervaardiging van overige niet-metaalhoudende minerale producten	SWOT
271	Ijzer en staal	Vervaardiging van ijzer en staal en van ferro-legeringen	SWOT
272	Stalen buizen	Vervaardiging van gietijzeren en stalen buizen	te klein
273	Staalverwerking	Overige eerste verwerking van ijzer en staal	te klein
274	Non-ferrometalen	Vervaardiging van non-ferrometalen	te klein
275	Metaalgieten	Gieten van metalen	SWOT
281	Metalen constructiewerken	Vervaardiging van metalen constructiewerken, ramen, deuren en kozijnen	SWOT
282	Radiatoren	Vervaardiging van tanks en reservoirs en van ketels en radiatoren voor de centrale verwarming	SWOT
284	Metallurgie	Smeden, persen, stampen en profielwalsen van metaal; poedermetallurgie	SWOT
285	Metaalbewerking	Oppervlaktebehandeling en overige metaalbewerking	SWOT
286	Gereedschap	Vervaardiging van scharen en bestek, gereedschap en hang- en sluitwerk	SWOT

<b>Code</b>	<b>Korte aanduiding in diagrammen</b>	<b>Volledige beschrijving</b>	<b>SWOT</b>
287	Metaalproducten	Vervaardiging van overige producten van metaal (geen machines en transportmiddelen)	SWOT
291	Generatoren	Vervaardiging van machines voor de productie en toepassing van mechanische energie (geen motoren voor vliegtuigen, motorvoertuigen en -fietsen)	SWOT
292	Machines\overig	Vervaardiging van overige machines en apparaten voor algemeen gebruik	SWOT
293	Landbouwmachines	Vervaardiging van landbouwmachines en -werktuigen	SWOT
294	Gereedschapswerktuigen	Vervaardiging van gereedschapswerktuigen	te klein
295	Machines\specifiek	Vervaardiging van overige machines en apparaten voor specifieke industriële activiteiten	SWOT
296	Wapens en munitie	Vervaardiging van wapens en munitie	SWOT
297	Huishoudelijke apparaten	Vervaardiging van huishoudelijke apparaten	te klein
300	Computers	Vervaardiging van kantoormachines en computers	SWOT
311	Elektromotoren	Vervaardiging van elektromotoren en elektrische generatoren en transformatoren	SWOT
312	Schakelinrichtingen	Vervaardiging van schakel- en verdeelinrichtingen	SWOT
313	Draad	Vervaardiging van geïsoleerde kabel en draad	te klein
314	Accumulatoren	Vervaardiging van accumulatoren, elektrische elementen en batterijen	SWOT
315	Verlichting	Vervaardiging van elektrische lampen en buizen en van verlichtingsbenodigdheden	SWOT
316	Elektrische benodigdheden	Vervaardiging van overige elektrische benodigdheden n.e.g.	SWOT
321	Elektronische componenten	Vervaardiging van elektronische componenten	SWOT
322	Zendapparaten	Vervaardiging van zendapparaten voor televisie en radio en van apparaten voor lijntelefonie en -telegrafie	SWOT
323	Audio- en videoapparaten	Vervaardiging van audio- en videoapparaten	SWOT
331	Medische apparaten	Vervaardiging van medische apparaten en instrumenten en orthopedische en protheseartikelen	SWOT
332	Meetinstrumenten	Vervaardiging van meet-, regel- en controleapparaten (niet voor de bewaking van industriële processen)	SWOT
333	Procesbewakingsapparaten	Vervaardiging van apparaten voor de bewaking van industriële processen	SWOT
334	Optische instrumenten	Vervaardiging van optische instrumenten, foto- en filmapparaten	SWOT

<b>Code</b>	<b>Korte aanduiding in diagrammen</b>	<b>Volledige beschrijving</b>	<b>SWOT</b>
341	Auto's	Vervaardiging van auto's	SWOT
342	Carrosseriebouw	Carrosseriebouw en vervaardiging van aanhangwagens en opleggers	SWOT
343	Auto-onderdelen	Vervaardiging van auto-onderdelen en -accessoires	te klein
352	Spoormaterieel	Vervaardiging van rollend spoor- en tramwagematerieel	te klein
353	Vliegtuigen	Vervaardiging van vlieg- en ruimtevaartuigen	SWOT
354	Motorfietsen	Vervaardiging van fietsen, motor- en bromfietsen en invalidenwagens	te klein
361	Meubels	Vervaardiging van meubels	SWOT
362	Sieraden	Vervaardiging van sieraden e.d. (geen imitatie)	te klein
364	Sportartikelen	Vervaardiging van sportartikelen	te klein
365	Speelgoed	Vervaardiging van spellen en speelgoed	te klein
366	Overige goederen	Vervaardiging van overige goederen n.e.g.	SWOT
371	Recycling\metaal	Voorbereiding tot recycling van metaalafval	te klein
372	Recycling\overig	Voorbereiding tot recycling van afval (geen metaalafval)	te klein
400	Nutsbedrijven	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas en warm water	SWOT
410	Waterbedrijven	Winning en distributie van water	SWOT
451	Bouwrijp maken terreinen	Bouwrijp maken van terreinen	nee
452	Utiliteitsbouw	Burgerlijke en utiliteitsbouw; grond-, water- en wegebouw (geen grondverzet)	nee
453	Bouwinstallatie	Bouwinstallatie	nee
454	Afwerken gebouwen	Afwerken van gebouwen	nee
455	Verhuur bouwmachines	Verhuur van bouw- en sloopmachines met bedienend personeel	SWOT
501	Autohandel	Handel in en reparatie van auto's (1)	nee
502	Auto reparatie	Handel in en reparatie van auto's (2)	nee
503	Handel\auto-onderdelen	Handel in auto-onderdelen en -accessoires	SWOT
504	Handel\motorfietsen	Handel in en reparatie van motorfietsen en onderdelen en accessoires daarvan	te klein
505	Benzineservicestations	Benzineservicestations	nee
511	Handelsbemiddeling	Handelsbemiddeling	SWOT

<b>Code</b>	<b>Korte aanduiding in diagrammen</b>	<b>Volledige beschrijving</b>	<b>SWOT</b>
512	Groothandel\landbouwproducten	Groothandel in landbouwproducten en levende dieren	SWOT
513	Groothandel\voedingsmiddelen	Groothandel in voedings- en genotmiddelen	nee
514	Groothandel\consumentenartikelen	Groothandel in overige consumentenartikelen	nee
515	Groothandel\intermediaire goederen	Groothandel in intermediaire goederen (geen agrarische producten), afval en schroot	nee
518	Groothandel\machines	Groothandel in machines, apparaten en toebehoren	nee
519	Groothandel\overig	Overige gespecialiseerde groothandel en groothandel met een algemeen assortiment	nee
521	Supermarkten	Supermarkten, warenhuizen en dergelijke winkels met een algemeen assortiment	nee
522	Winkels\voedingsmiddelen	Winkels gespecialiseerd in voedings- en genotmiddelen	nee
523	Winkels\medische artikelen	Winkels in farmaceutische en medische artikelen, parfums en cosmetica	nee
524	Winkels\overig	Winkels gespecialiseerd in overige artikelen	nee
525	Winkels\tweedehands	Winkels in tweedehands goederen en antiek	nee
526	Overige detailhandel	Detailhandel niet in winkel	nee
527	Reparatie\consumentenartikelen	Reparatie van consumentenartikelen (geen auto's en motorfietsen)	nee
551	Hotels	Hotels, pensions en conferentie-oorden	SWOT
552	Kampeerterreinen	Kampeerterreinen en overige voorzieningen voor recreatief verblijf n.e.g.	nee
553	Restaurants	Restaurants, cafetaria's, snackbars e.d.	nee
555	Kantines	Kantines en catering	nee
602	Wegvervoer	Vervoer over de weg	SWOT
620	Luchttransport	Vervoer door de lucht	SWOT
632	Dienstverlening voor transport	Overige dienstverlening voor het vervoer n.e.g.	SWOT
633	Reisorganisatie	Reisorganisatie en -bemiddeling; informatieverstrekking op het gebied van toerisme	SWOT
641	Postdiensten	Post- en koeriersdiensten	nee
642	Telecommunicatie	Telecommunicatie	SWOT
651	Banken	Geldscheppende financiële instellingen	SWOT
652	Hypotheekbanken	Hypotheekbanken, bouwfondsen, financierings- en participatiemaatschappijen, beleggingsinstellingen, financiële	SWOT

Code	Korte aanduiding in diagrammen	Volledige beschrijving	SWOT
		holdings	
660	Verzekeringen en pensioenen	Verzekeringswezen en pensioenfondsen (geen verplichte sociale verzekeringen)	SWOT
672	Actuarissen	Verzekeringsbeurzen, assurantietussenpersonen, waarborgfondsen, schade-expertise, actuarissen, beheer en administratie van pensioenvermogens	nee
701	Projectontwikkeling	Projectontwikkeling en handel in onroerend goed	nee
702	Verhuur onroerend goed	Verhuur van onroerend goed	nee
703	Beheer onroerend goed	Bemiddeling in en beheer van onroerend goed	nee
711	Verhuur\personenauto's	Verhuur van personenauto's	nee
712	Verhuur\transportmiddelen	Verhuur van transportmiddelen (geen personenauto's)	te klein
713	Verhuur\machines	Verhuur van machines en werktuigen	SWOT
714	Verhuur\overig	Verhuur van overige roerende goederen	nee
721	Hardware consultancy	Hardware consultancy	SWOT
722	Software	Ontwikkelen, produceren en uitgeven van software; software consultancy	SWOT
723	Computercentra	Computercentra en data-entry; webhosting	SWOT
724	Databanken	Exploitatie van databanken, zoekmachines, startpagina's, informatieve websites e.d.	SWOT
725	Computeronderhoud	Onderhoud en reparatie van computers en kantoormachines	te klein
726	Netwerkbeheer	Netwerkbeheer, computerbeveiliging, automatiseringsdiensten n.e.g.	SWOT
732	R&D sociale wetenschappen	Maatschappij- en geesteswetenschappelijk speur- en ontwikkelingswerk	SWOT
742	Architecten en ingenieursbureaus	Architecten-, ingenieurs- en overige technische ontwerp-, teken- en adviesbureaus	SWOT
743	Keuring en controle	Keuring en controle	SWOT
744	Reclamebureaus	Reclamebureaus e.d.	SWOT
746	Beveiliging	Beveiliging en opsporing	nee
747	Reiniging	Reiniging van gebouwen en transportmiddelen e.d.	nee
751	Openbaar bestuur	Openbaar bestuur	nee
753	Sociale verzekeringen	Verplichte sociale verzekeringen	nee

<b>Code</b>	<b>Korte aanduiding in diagrammen</b>	<b>Volledige beschrijving</b>	<b>SWOT</b>
801	Primair onderwijs	Primair onderwijs voor leerplichtigen en speciaal onderwijs	nee
802	Secundair onderwijs	Secundair onderwijs en educatie	nee
803	Tertiair onderwijs	Tertiair onderwijs	SWOT
804	Autoscholen	Auto- en motorrij scholen, afstandsonderwijs, bedrijfsopleidingen, studiebegeleiding en onderwijs n.e.g.	nee
852	Veterinaire diensten	Veterinaire diensten	SWOT
853	Welzijnszorg	Welzijnszorg	nee
900	Milieudienstverlening	Milieudienstverlening	nee
911	Werkgeversorganisaties	Bedrijfs-, werkgevers- en beroepsorganisaties	SWOT
912	Werknemersorganisaties	Werknemersorganisaties	SWOT
921	Film en video	Activiteiten op het gebied van film en video	SWOT
922	Radio en televisie	Radio en televisie	SWOT
924	Persbureaus	Pers- en nieuwsbureaus; journalisten	SWOT
926	Sport	Sport	nee
927	Overige recreatie	Overige recreatie	SWOT
930	Overige dienstverlening	Overige dienstverlening	nee
990	Extra-territoriale organisaties	Extra-territoriale lichamen en organisaties	SWOT
2441	Farmaceutische grondstoffen	Vervaardiging van farmaceutische grondstoffen	SWOT
2442	Farmaceutische producten	Vervaardiging van farmaceutische producten (geen grondstoffen)	SWOT
2811	Metalen constructiewerken	Vervaardiging van metalen constructiewerken	SWOT
2923	Koelapparatuur	Vervaardiging van machines en apparaten voor industriële koeltechniek en klimaatregeling	SWOT
3511	Schepen	Nieuwbouw en reparatie van schepen (geen sport- en recreatievaartuigen), baggermaterieel, booreilanden e.d.	SWOT
3512	Recreatievaartuigen	Nieuwbouw en reparatie van sport- en recreatievaartuigen	SWOT
4524	Natte waterbouw	Natte waterbouw	SWOT
5122	Groothandel\planten	Groothandel in bloemen en planten	SWOT
6010	Spoorvervoer	Vervoer per spoor	SWOT
6024	Wegtransport	Goederenvervoer over de weg	SWOT
6110	Zeevaart	Zeevaart	SWOT

<b>Code</b>	<b>Korte aanduiding in diagrammen</b>	<b>Volledige beschrijving</b>	<b>SWOT</b>
6120	Binnenvaart	Binnenvaart	SWOT
6311	Overslagactiviteiten	Laad-, los- en overslagactiviteiten	SWOT
6312	Opslag	Opslag	SWOT
6321	Overige dienstverlening landtransport	Overige dienstverlening voor het vervoer over land n.e.g.	SWOT
6322	Overige dienstverlening watertransport	Overige dienstverlening voor het vervoer over water n.e.g.	SWOT
6340	Expediteurs	Expediteurs, cargadoors en bevrachters; weging en meting	SWOT
6711	Effectenbeurzen	Optie- en effectenbeurzen	SWOT
6712	Beleggingsadviseurs	Commissionairs en makelaars in effecten, beleggingsadviseurs e.d.	te klein
6713	Financiële intermediairs	Administratiekantoren voor aandelen, hoeklieden en marketmakers, hypotheek- en kredietbemiddeling, bank- en spaaragentschappen	SWOT
7310	R&D natuurwetenschappen	Natuurwetenschappelijk speur- en ontwikkelingswerk	SWOT
7411	Rechtskundige dienstverlening	Rechtskundige dienstverlening	SWOT
7412	Accountants	Accountants, boekhoudbureaus, belastingconsulenten en administratiekantoren	nee
7413	Marktonderzoekbureaus	Markt- en opinieonderzoekbureaus	SWOT
7414	Economische advies	Economische onderzoeks-, advies- en public relationsbureaus	SWOT
7415	Concerndiensten	Concerndiensten en holdings (geen financiële holdings)	SWOT
7481	Fotografie	Fotografie en ontwikkelen van foto's en films	nee
7482	Packaging	Pakken, sorteren e.d. in loon	SWOT
7485	Secretariaatswerk	Secretariaats- en vertaalwerk	SWOT
7486	Call centers	Call centers	SWOT
7487	Overige zakelijke dienstverlening	Kredietinformatie en incasso, organiseren van beurzen, tentoonstellingen e.d., veilingen, interieur- en modeontwerp, overige zakelijke dienstverlening n.e.g.	SWOT
7521	Buitenlandse zaken	Buitenlandse zaken	nee
7522	Defensie	Defensie	nee
7523	Justitie	Justitie en justitiële diensten	SWOT
7524	Politie	Politie	nee
7525	Brandweer	Brandweer	nee

<b>Code</b>	<b>Korte aanduiding in diagrammen</b>	<b>Volledige beschrijving</b>	<b>SWOT</b>
<b>8511</b>	Ziekenhuizen	Ziekenhuizen en overige instellingen voor curatieve gezondheidszorg met overnachting	nee
<b>8512</b>	Medische praktijken	Medische praktijken	nee
<b>8513</b>	Tandheelkundige praktijken	Tandheelkundige praktijken	nee
<b>8514</b>	Overige zorg	Praktijken van verloskundigen, paramedici, psychologen en alternatieve genezers	nee
<b>9131</b>	Levensbeschouwelijke organisaties	Levensbeschouwelijke organisaties	nee
<b>9132</b>	Politieke organisaties	Politieke organisaties	nee
<b>9133</b>	Clubs\overig	Hobbyclubs, fondsen en overige overkoepelende, samenwerkings- en adviesorganen	nee
<b>9231</b>	Kunst	Beoefening van kunst	SWOT
<b>9232</b>	Theaters	Theaters e.d.; dienstverlening voor kunstbeoefening	SWOT
<b>9233</b>	Recreatiecentra	Kermisattracties en recreatiecentra	SWOT
<b>9234</b>	Overig amusement	Overig amusement en kunst n.e.g.	SWOT
<b>9251</b>	Bibliotheken	Culturele uitleencentra en openbare archieven	SWOT
<b>9252</b>	Musea	Kunstgalerieën en -expositieruimten, musea en monumentenzorg	SWOT
<b>9253</b>	Botanische en dierentuinen	Dieren- en plantentuinen; natuurbehoud	te klein
<b>73101</b>	Landbouw R&D	Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied van landbouw en visserij	SWOT
<b>73103</b>	Medisch R&D	Medisch en farmacologisch speur- en ontwikkelingswerk	te klein



## **Bijlage 5: Overzicht geïnterviewde bedrijven**

### **Bouw**

AgnovaArchitecten  
Alfatech  
De Alliantie  
DHV  
Grontmij  
Imtech Infra  
Inbo Architecten  
Lomans  
SVP Architectuur  
Van Dorp Installaties  
Wolter & Dros

### **Logistiek**

Budgetruimte  
DHL Express  
H.J. van Bentum  
P. Baas Expeditie  
Pon Logistics  
POT Verhuizingen/Logistiek  
Van Maanen Transport  
Van Reenen Transport  
Vrieshuis Lagemaat

### **KIBS**

AT Osborne  
BMC  
Bureau Zuidema  
Hemels van der Hart  
MarketResponse  
Significant  
Twynstra Gudde  
VODW Marketing

### **Voedsel**

2 Sisters Storteboom  
Bakker Schat  
BBS Food  
Fish Partners  
FrieslandCampina  
Impex  
Koelewijn's Haringinleggerij  
Market Food Group

### **Zorg**

Astmafonds  
Beweging 3.0  
Huis van de Gezondheid  
Mediferia  
Reinaerde  
Ruiter Actief  
's Heerenloo

### **ICT**

Advise Computer Consultants  
AFAS Software  
Geonovum  
Intercommit  
Tieto  
Improvive  
Utilize Business Solutions  
Vicrea Solutions  
Xcellent

### *Kaarten:*

Dennis Weijers

## **Bijlage 6: Samenstelling begeleidingscommissie**

Adriaan Moons (Regio Amersfoort, Gemeente Soest)

Christiaan de Groot (Universiteit Utrecht)

Debbie van der Hoorn (KvK Midden Nederland)

Ellen Peper (Raad voor Economische Ontwikkeling, Twynstra Gudde)

Gert-Jan Hoitink (Gemeente Baarn)

Hans Erdmann (Vereniging van Amersfoortse Bedrijven, Federatie Bedrijvenkringen Regio Amersfoort)

Harm van Veldhuizen (KvK Gooi-, Eem- en Flevoland)

Hemmo Hemmes (Vereniging van Amersfoortse Ondernemers, Federatie Bedrijvenkringen Regio Amersfoort)

Hessel Heins (KvK Gooi-, Eem- en Flevoland, Federatie Bedrijvenkringen Regio Amersfoort)

Irene ten Dam (Taskforce Innovatie Regio Utrecht)

Jan Wessels (Gemeente Barneveld)

Jan Wester (TNO)

Janny de Boer (Regio Amersfoort, Gemeente Amersfoort)

Kees Jobse †(Regio Amersfoort, Gemeente Leusden)

Maikel Gijzen (KvK Gooi-, Eem- en Flevoland, Federatie Bedrijvenkringen Regio Amersfoort)

Monique Roso (Taskforce Innovatie Regio Utrecht)

Oedzge Atzema (Universiteit Utrecht)

Rik Hoogzaad (Regio Amersfoort, Gemeente Amersfoort)

Tom Willebrandts (Gemeente Amersfoort)

Ton van Mil (Taskforce Innovatie Regio Utrecht)

