

# Regionaal economisch beleid voor een concurrerend Nederland

*Olaf Jonkeren, Otto Raspe, Mark Thissen, Frank van Dongen*

*Nederlandse bedrijven krijgen meer en meer te maken met een internationaler competitief speelveld. Daarin lijkt de concurrentie zich niet zo zeer tussen bedrijven in verschillende landen af te spelen, maar juist tussen bedrijven in verschillende regio's. Er is een snelgroeiende literatuur die aangeeft dat zogenoemde agglomeratievoordelen, voordelen die voortvloeien uit een hoge dichtheid van banen en bevolking, steeds bepalender worden voor het economisch succes van veel regio's. In dat opzicht zijn de Nederlandse stedelijke regio's relatief klein waardoor ze ten opzichte van concurrerende regio's in het buitenland agglomeratiekracht missen. De vraag is of en hoe dit 'gebrek' kan worden gecompenseerd. Op korte termijn zijn massa en dichtheid van regio's nauwelijks door beleid te beïnvloeden. Zijn er dan misschien andere factoren die belangrijk zijn voor internationale concurrentiekracht? Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) heeft hier onderzoek naar gedaan. De onderzoeksresultaten bieden handvaten bij het ontwikkelen van ruimtelijk economische strategieën waarmee het vestigingsklimaat van Nederlandse regio's kan worden verbeterd. Deze onderzoeksresultaten en enkele aanbevelingen voor het opstellen van dergelijke strategieën staan in dit artikel centraal.*

## 1 Inleiding

Het kabinet wil dat Nederland in 2040 tot de top tien van meest concurrerende landen van de wereld behoort. Het Rijk voert momenteel economisch beleid waarin de focus ligt op de meest krachtige sectoren (het topsectorenbeleid). Die topsectoren concentreren zich in bepaalde (top)regio's. Het creëren van een excellent *regionaal* vestigingsklimaat kan bedrijven in deze sectoren dan ook voordelen bieden. Dit beleid sluit aan bij de internationale literatuur over het toenemende belang van sterke regio's als cruciale determinant voor economische groei van landen. De Wereldbank (World Bank, 2009) benadrukt in dit kader de kracht van grote agglomeraties (Parijs, Londen) voor het aantrekken van talent, handel en groeipotentieel. De OECD (2009, 2012) voegt hieraan toe het belang van middelgrote stedelijke regio's (Helsinki, Brussel) terwijl de Europese Commissie (zie Barca 2009; Barca et al. 2012) specialisatie in die activiteiten waarin een regio uitblinkt belangrijk acht. Al deze beleidsstudies stellen de regio centraal voor de ontwikkeling van de nationale economie. Voor beleidmakers ligt er daarom een taak om regionale concurrentiestrategieën te formuleren op basis van vestigingsplaatsfactoren die de concurrentiekracht van bedrijven in de regio verbetert. Regionale concurrentiekracht kan worden gedefinieerd als het succes waarmee regio's met elkaar concurreren op een

bepaalde manier. Dit kan betrekking hebben op exportaandelen maar ook op het aantrekken van kapitaal en arbeid (Kitson et al. 2004). Verderop in dit artikel zal op beide variabelen voor concurrentiekracht worden teruggekomen.

Een voorbeeld van een vestigingsplaatsfactor zijn de hierboven door de Wereldbank genoemde agglomeratievoordelen. Dit zijn positieve externaliteiten die bedrijven ervaren door de nabijheid van andere bedrijven en bevolking. Deze externaliteiten kunnen zich op verschillende manieren uiten. Ten eerste speelt de dichtheid van de sector waartoe een bedrijf behoort een rol. De positieve externaliteiten die hieruit voortkomen worden lokalisatievoordelen genoemd (Marshall, 1890). Deze dichtheid oefent aantrekkingskracht uit op arbeiders waardoor bedrijven toegang hebben tot een grotere arbeidspool met sectorspecifieke kennis. Ook kan sectorspecifieke kennis makkelijker worden uitgewisseld wanneer er meer bedrijven (inclusief leveranciers en afnemers) uit dezelfde sector in elkaars nabijheid gevestigd zijn. Jacobs (1969) stelt dat de positieve externaliteiten juist voortkomen uit de variëteit van economische sectoren, waarbij Frenken et al. (2007) stelt dat deze variëteit vooral voordelen biedt als bedrijven aan elkaar gerelateerd zijn (technologisch of wat betreft kennisbasis of vaardigheden van personeel). Kennisoverdracht vindt dan plaats tussen bedrijven uit verschillende sectoren waardoor ze kunnen putten uit een groot gevarieerd arbeidsaanbod. Tenslotte bieden stedelijke omvang en dichtheid voordelen doordat zich in een dergelijke omgeving relatief veel kennisinstellingen, een goede infrastructuur en veel op consumenten gerichte voorzieningen bevinden (Isard, 1956). De externaliteiten die hieruit voortvloeien worden urbanisatievoordelen genoemd.<sup>1</sup>

De Nederlandse stedelijke structuur wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van meerdere middelgrote steden die op relatief korte afstand van elkaar liggen. De OECD (2014) geeft in haar Territorial Review voor Nederland aan dat mede daardoor de agglomeratiekracht van Nederland relatief klein is en bedrijven een kleiner voordeel halen uit de agglomeratie waarin ze zich bevinden. De vraag is vervolgens hoe Nederlandse regio's, ondanks een gebrek aan agglomeratievoordelen, toch tot de top van meest concurrerende regio's kunnen gaan behoren? Regionaal beleid gericht op het creëren van een aantrekkelijk vestigingsklimaat kan, naast agglomeratiekracht, ook inzetten op het verbeteren van andere regionale vestigingsplaatsfactoren. Hierbij kan gedacht worden aan de kwaliteit van de fysieke bereikbaarheid (zeehavens, luchthavens, spoor en snelwegen) en de kwaliteit van onderwijs en kennisinstellingen. Een aantrekkelijker regionaal

---

<sup>1</sup> Omdat deze studie gaat over regionale kwaliteiten wordt alleen gesproken over agglomeratievoordelen. Echter, er bestaan ook agglomeratienadelen zoals congestie, criminaliteit en huizenprijsstijgingen. De agglomeratievoordelen en nadelen bepalen gezamenlijk mede de aantrekkelijkheid van de regio als vestigingsplaats voor bedrijven. In een eenvoudig theoretisch model worden agglomeratievoordelen en nadelen gegenereerd in de kern van een stad. Naarmate dichtheden toenemen, nemen de nadelen de overhand. Bedrijven kunnen er dan voor kiezen zich te vestigen in het omliggende gebied met een lagere dichtheid. Door de relatieve nabijheid tot de kern behouden ze (maar in mindere mate) de agglomeratievoordelen en vermijden ze (tot op zekere hoogte) de nadelen. Netto gaan ze er echter op vooruit (Richardson, 1995).

vestigingsklimaat kan er enerzijds toe leiden dat meer bedrijven van buiten de regio zich willen vestigen in de regio. Anderzijds kan het ook de productiviteit van de bedrijvigheid in zowel de eigen regio als op het hogere ruimtelijk schaalniveau verhogen.<sup>2</sup> Dergelijk regionaal beleid hoeft dan ook geen nulsomspel te zijn waarbij regio's met gebruik van publieke middelen elkaar slechts beconcurreren om dezelfde bedrijven aan te trekken. Of, en in welke mate, dit gebeurt is afhankelijk van hoe efficiënt regionale middelen kunnen worden ingezet en in hoeverre regionaal beleid aansluit bij de regionale (en supra-regionale) behoefte (Cheshire en Gordon, 1998). Coördinatie tussen regio's kan hier een meerwaarde hebben.

Dit artikel vat verschillende onderzoeken over de internationale concurrentiepositie van Nederlandse regio's samen die de afgelopen jaren door het PBL zijn uitgevoerd. Het doel van deze onderzoeken is het identificeren van factoren die, naast agglomeratiekracht, belangrijk zijn voor het regionale vestigingsklimaat. Dit resulteert in een set van aanbevelingen die kunnen bijdragen aan het ontwikkelen van regionaal economische strategieën. Qua methodiek heeft het PBL zich gebaseerd op een innovatieve benchmarkmethode en econometrische analyses. Uit de onderzoeken blijkt dat de vestigingsplaatsfactoren die ertoe doen regio én sectorspecifiek zijn. Wat goed is voor het vestigingsklimaat van bedrijven in de ene sector in een regio (een hoog niveau van investeringen in private kennis bijvoorbeeld) kan relatief onbelangrijk zijn voor een andere sector in diezelfde regio. Vestigingsplaatsfactoren die over het algemeen belangrijk blijken te zijn voor veel (top)sectoren in Nederlandse regio's zijn agglomeratiekracht, nationale (over weg en spoor) en internationale (door de lucht) bereikbaarheid, de nabijheid van publieke (universiteiten) en private (R&D) kennis en de kwaliteit van de woonomgeving.

In de volgende sectie zal de internationale benchmarkstudie, en in Sectie 3 de econometrische studie worden besproken. In Sectie 4 wordt vervolgens beschreven welke vestigingsplaatsfactoren volgens beide studies belangrijk blijken te zijn. Aanbevelingen voor het vormgeven van regionale concurrentiestrategieën worden gedaan in Sectie 5. De conclusie volgt tenslotte in Sectie 6.

## 2 Benchmarken van internationale concurrentiekracht

De eerste methode die is gebruikt voor het identificeren van belangrijke regionale vestigingsplaatsfactoren is de internationale benchmark. Veel economische activiteiten zijn geconcentreerd in stedelijke regio's. Voor geïndustrialiseerde landen is niet alleen de absolute omvang van deze agglomeraties (de eigen markt), maar vooral de mate van verbondenheid met andere stedelijke economieën (openheid van de eigen economie) van belang (McCann en Acs, 2011). Door deze verbondenheid is in Europa sprake van een

---

<sup>2</sup> Nieuw aangelegde infrastructuur in een regio bijvoorbeeld wordt ook gebruikt door bedrijven gelegen in omliggende regio's en kan daardoor de productiviteit van ook die bedrijven verhogen.

netwerk van regionale concentraties van bedrijvigheid. Deze netwerkvisie van de Europese economie is de basis voor een analytisch raamwerk waarin regionale concurrentie in kaart is gebracht. Aan de hand van twee op Europese netwerkrelaties gebaseerde meetmethoden is geanalyseerd wat de buitenlandse concurrenten zijn van enkele Nederlandse regio's.<sup>3</sup> Vervolgens kan worden geobserveerd wat de regionale kwaliteiten zijn van de sterkste concurrenten, en dus wat de vestigingsplaatsfactoren zijn die ertoe doen. Echter, voordat het zover is introduceren we in de volgende paragraaf eerst het concept van waargenomen concurrentie.

**Waargenomen concurrentie.** Door middel van een door het PBL gebouwde regionale database voor 256 Europese NUTS2 regio's welke de handel tussen deze regio's en met 20 wereldblokken voor 60 producten weergeeft (zie Thissen et al. 2011; 2013a), is de waargenomen concurrentie ten eerste gemeten op basis van export. Deze vorm van concurrentie tussen twee regio's is bepaald door (1) het marktaandeel van concurrenten in regio's waarmee wordt gehandeld, gewogen met (2) het belang van deze verschillende afzetregio's in de totale verkopen van de regio.<sup>4</sup> We verwijzen naar Appendix A voor een meer gedetailleerde uitleg van deze vorm van waargenomen concurrentie.

Ten tweede is bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven eveneens sprake van een zekere mate van concurrentie. Regionale beleidsmakers willen namelijk vaak zoveel mogelijk investeringen door buitenlandse bedrijven aantrekken. Deze vorm van waargenomen concurrentie wordt gemeten door de aandelen van bedrijven uit andere regio's in de eigen regio te vergelijken met deze aandelen in concurrerende regio's. Appendix B laat zien hoe deze vorm van waargenomen concurrentie wordt bepaald.

Gemeten met bovengenoemde concurrentiematen zijn de regio's Zuid-Holland, Noord-Holland en Noord-Brabant, de Nederlandse regio's met de sterkste internationale concurrentiepositie (gezien over alle economische sectoren). Europese regio's beschouwen hen vaker als een belangrijke concurrent dan de overige Nederlandse regio's. Echter, de concurrentiepositie van de Nederlandse regio's verschilt per sector omdat marktgebieden specifiek zijn voor bedrijven uit verschillende regio's. Waargenomen concurrentie moet dus op een laag ruimtelijk schaalniveau (regio's of steden) worden geanalyseerd.

---

<sup>3</sup> Voor Nederlandse regio's zijn het met name Europese netwerkrelaties die relevant zijn omdat Nederland nog altijd het grootste deel van haar handel met Europese regio's drijft. In 2013 fluctueerde dit percentage tussen het eerste en vierde kwartaal tussen de 72% en 75% (CBS, 2014).

<sup>4</sup> Omdat niet wordt gekeken naar verschillen in productiviteit, maar naar de overlap van handelsnetwerken, spreken we van 'waargenomen concurrentie'. Zie Thissen et al. (2013b), Hoofdstuk 6, voor een uitgebreide uitleg en toepassing.

**Tabel 1** Europese concurrenten van bedrijven bij exporteren, 2010

	Zuid-Holland/ Chemie	Noord-Brabant/ Hightech
1	Prov. Antwerpen (België)	Lombardia (Italië)
2	Lombardia (Italië)	Île de France (Frankrijk)
3	Île de France (Frankrijk)	Southern & Eastern Ireland (Ierland)
4	Southern & Eastern Ireland (Ierland)	Düsseldorf (Duitsland)
5	Düsseldorf (Duitsland)	Stuttgart (Duitsland)

Bron: Raspe et al. (2012a).

Om aan te sluiten bij het topsectorenbeleid is waargenomen concurrentie geanalyseerd voor enkele topsectoren in de genoemde regio's. Tabellen 1 en 2 laten voor regio-sector combinaties Zuid-Holland/Chemie en Noord-Brabant/Hightech zien wat de top vijf van Europese concurrenten is. Er is gekozen voor deze sectoren omdat ze zowel in de benchmarkstudie als in het onderzoek naar samenhang (welke wordt besproken in Sectie 3) zijn bestudeerd. Hierdoor zijn de onderzoeksresultaten uit beide studies voor deze sectoren goed complementair.

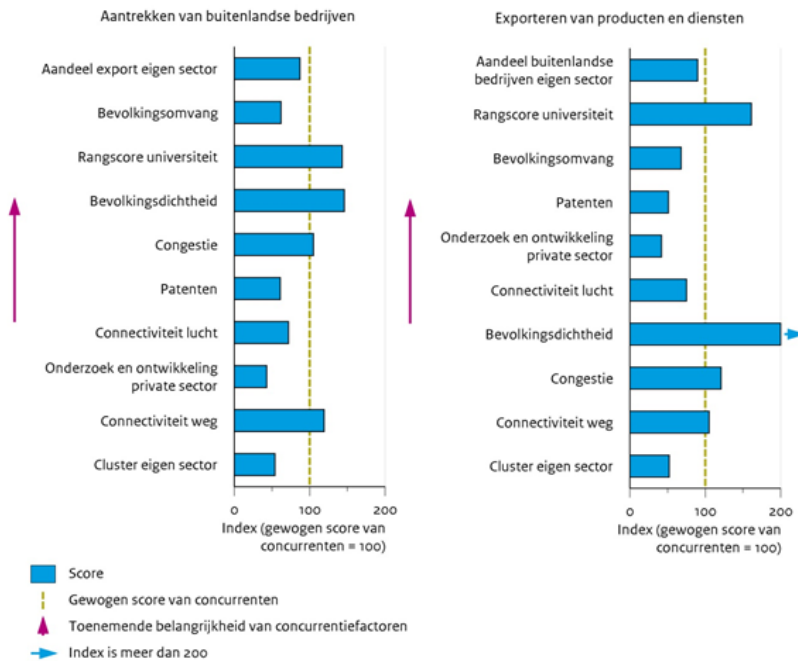
**Tabel 2** Europese concurrenten van bedrijven bij aantrekken buitenlandse bedrijven, 2010

	Zuid-Holland/ Chemie	Noord-Brabant/ Hightech
1	Île de France (Frankrijk)	Lombardia (Italië)
2	Cataluña (Spanje)	West Midlands (VK)
3	Lombardia (Italië)	Île de France (Frankrijk)
4	Berkshire, Bucks & Oxfordshire (VK)	Cataluña (Spanje)
5	Comunidad de Madrid (Spanje)	Berkshire, Bucks & Oxfordshire (VK)

Bron: Raspe et al. (2012a).

Internationale vestigingsplaatsfactoren. Door te kijken welke regiokenmerken zich bevinden bij de sterkste concurrenten wordt duidelijk wat de belangrijkste vestigingsplaatsfactoren zijn voor elke combinatie van topsector en regio (zie Raspe et al. (2012a), p.49 en 50 voor meer uitleg over de benchmarkmethode). De benchmarks voor de gekozen regio-sector combinaties tonen de tien belangrijkste vestigingsplaatsfactoren op volgorde van afnemend belang in de Figuren 1 en 2. Voor de regionale vergelijking zijn de vestigingsplaatsfactoren gestandaardiseerd door de gemiddelde score op 100 te zetten. Wanneer een Nederlandse regio op een bepaalde factor lager scoort dan 100, betekent dit dat deze regio op deze factor een achterstand heeft ten opzichte van de concurrerende Europese regio's. Scoort een kenmerk hoger dan 100, dan is dit onderdeel van het vestigingsklimaat van de Nederlandse regio beter ontwikkeld dan dat van de gemiddelde Europese concurrerende regio. Alleen voor de vestigingsplaatsfactor 'congestie' geldt het omgekeerde. Daar impliceert een score lager dan 100 een betere prestatie op deze factor dan de concurrerende regio's.

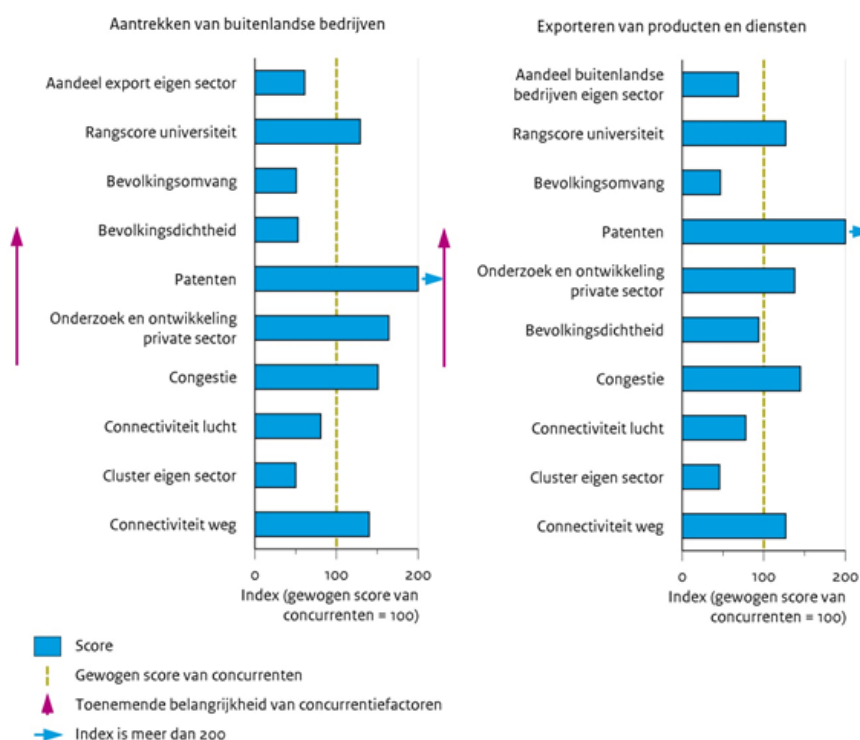
**Figuur 1** Regionale vestigingsplaatsfactoren en positie van Zuid-Holland voor de Chemie bij aantrekken van buitenlandse bedrijven en bij exporteren van producten en diensten



Bron: Raspe et al. (2012a).

De benchmark voor de chemiesector in Zuid-Holland in Figuur 1 toont aan dat op het aantrekken van buitenlandse bedrijven (het linker gedeelte van de figuur) Zuid-Holland slechter scoort dan haar Europese concurrenten op, onder andere, de factoren: exportaandeel<sup>5</sup>, bevolkingsomvang en de mate van ontwikkeling van private kennis. Het lagere exportaandeel duidt op een relatief lage mate van economische internationalisering van Zuid-Holland (voor de Chemie). Ook hebben de concurrenten een sterkere mate van clustering (het samenklonteren van bedrijven met haar leveranciers en afnemers). Eigenlijk scoort Zuid-Holland maar op 3 van de 10 factoren beduidend beter: de nabijheid van een topuniversiteit, bevolkingsdichtheid en de bereikbaarheid over de weg. Op de concurrentiemaat voor de export van chemische producten (het rechter deel van Figuur 1) is grotendeels sprake van dezelfde vestigingsplaatsfactoren, hun onderlinge belang verschilt alleen. De belangrijkste factor is het 'aandeel buitenlandse bedrijven eigen sector'. Samen met de factor 'aandeel export eigen sector' is zij verantwoordelijk voor de hoge mate van economische internationalisering van de sector in de regio.

<sup>5</sup> Dit exportaandeel is het aandeel van de productie van de topsector in de regio wat wordt geëxporteerd naar Europese niet-Nederlandse regio's. Het 'aandeel buitenlandse bedrijven in de eigen sector' (de factor bovenaan het rechter gedeelte van Figuur 1) is het aandeel van de bedrijven behorende tot een topsector in een regio die voor meer dan 50% eigendom zijn van een bedrijf uit het buitenland.

**Figuur 2** Regionale vestigingsplaatsfactoren en positie van Noord-Brabant voor de Hightech sector bij aantrekken van buitenlandse bedrijven en bij exporteren van producten en diensten

Bron: Raspe et al. (2012a).

Omdat voor de combinatie Noord-Brabant/Hightech de resultaten betreffende het aantrekken van buitenlandse bedrijven en het exporteren van producten grotendeels gelijk zijn (Fig. 2) bespreken we ze gezamenlijk. Een factor die goed ontwikkeld is bij de belangrijkste concurrenten van Noord-Brabant wat betreft de Hightech sector is de mate van economische internationalisering. Daarnaast hebben deze regio's een hoge bevolkingsdichtheid en -omvang, is er vaak een topuniversiteit aanwezig, zijn de regio's sterk op private kennisontwikkeling en hebben ze een goede connectiviteit, zowel nationaal als internationaal. Ook kennen de concurrenten gemiddeld gezien een sterke mate van clustering. Noord-Brabant heeft ten opzichte van haar concurrenten een zeer goed ontwikkelde private en publieke kennisinfrastructuur en ook de bereikbaarheid over de weg is beter.

### 3 Samenhang tussen vestigingsplaatsfactoren en bedrijfsconcentraties op nationale schaal

Voor het opstellen van ruimtelijk economische strategieën voor Nederlandse regio's helpt het om, naast de benchmarks op regionaal niveau, ook op nationaal niveau inzicht te hebben in het belang van vestigingsplaatsfactoren. Daarom is door middel van econometrische analyses de samenhang tussen het ruimtelijk patroon van de topsectoren<sup>6</sup> enerzijds en een set van vestigingsplaatsfactoren anderzijds geanalyseerd voor Nederland (Van Dongen et al. 2014). Voor elke topsector is een regressiemodel opgesteld.<sup>7</sup> De afhankelijke variabele is gemeten als het aantal bedrijven (gewogen voor aantal banen per bedrijf) in sector  $Y$  in het jaar 2010 in de regio (een viercijferig postcodegebied).<sup>8</sup> Dit 'PC4' niveau, is daarmee het analytisch schaalniveau van de analyses ( $N = 4013$ ). De onafhankelijke variabelen worden gevormd door de set van vestigingsplaatsfactoren en zijn gebaseerd op data uit de periode 2010-2014. Er is gebruik gemaakt van een semi-log specificatie om een zo goed mogelijke lineaire relatie tussen afhankelijke en onafhankelijke variabelen te creëren. De regressievergelijkingen hebben de volgende vorm:

$$\ln(C_i) = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon_i$$

Hierbij is  $C_i$  de afhankelijke variabele (de concentratiemaat). De term  $\alpha$  is een constante, de  $X$ -en zijn de verschillende vestigingsplaatsfactoren en de  $\beta$ 's en hun teken (+ of -) geven respectievelijk de omvang en de richting van de samenhang van iedere factor met  $C_i$  weer. De term  $\varepsilon_i$  vertegenwoordigt het onverklaarde deel van de concentratie.

De twee topsectoren die zijn besproken in de internationale benchmark worden ook in deze sectie onder de loep genomen. Wanneer bepaalde vestigingsplaatsfactoren ruimtelijk samenvallen met concentraties van bedrijven in de topsectoren, wordt verondersteld dat die factoren belangrijk zijn voor het vestigingsklimaat van die topsectoren. De internationale benchmark liet bijvoorbeeld zien dat regio-sector combinaties met een sterke concurrentiepositie vaak een topuniversiteit hebben. Is het nu zo dat bepaalde topsectoren in Nederland zich ook juist concentreren rond universiteiten?

De analyseresultaten zijn gepresenteerd in Tabel 3. De richting van de verbanden wordt weergegeven door het teken (- of +) en de sterkte door het aantal minnen of plussen. Een 'plus' betekent dat de factor positief correleert<sup>9</sup> met de concentratie van bedrijven in de topsectoren. Een 'min' juist negatief: regio's met deze factoren kennen geen concentratie

<sup>6</sup> Zie Raspe et al. (2012b) voor een visualisatie van deze patronen.

<sup>7</sup> In totaal zijn 14 sectoren geanalyseerd. Zie van Dongen et al. (2014) voor alle resultaten.

<sup>8</sup> Omdat concentratie van bedrijvigheid zich niet beperkt tot de grenzen van een postcodegebied, is bij het bepalen van de concentratie van een topsector in een postcodegebied rekening gehouden met het aantal bedrijfsvestigingen van de specifieke topsector in de omliggende postcodegebieden. Deze vestigingen zijn meegeteld bij het bepalen van de mate van concentratie op basis van een afstandsvervalfunctie (tot een bepaalde maximum afstand).

<sup>9</sup> We identificeren enkel correlaties en geen causale verbanden. Daarmee is deze analyse verkennend van aard.



van bedrijven in een bepaalde topsector. We gaan daarbij af op de omvang van de gestandaardiseerde coëfficiënten, die het onderlinge belang van de onafhankelijke variabelen weergeven. De waarde van deze coëfficiënten met bijbehorende t-waarden (tussen haakjes) is weergegeven in Tabel 3. Daaraan is te zien dat alle variabelen significant zijn. Ook zijn Variance Inflation Factors (VIF's) van de onafhankelijke variabelen gerapporteerd om te waken voor multicollineariteit.<sup>10</sup> De  $R^2$  vermeldt de verklarende kracht van de modellen.

Kort samengevat is in Tabel 3 te zien dat voor beide topsectoren urbanisatievoordelen (nabijheid tot andersoortige bedrijven en mensen (arbeid)) belangrijk zijn. Daarnaast is ook regionale specialisatie (een relatieve oververtegenwoordiging van de eigen sector in de regio ten opzichte van landelijk, gemeten door middel van een locatiequotiënt), waardoor lokalisatievoordelen optreden, van belang.<sup>11</sup> Daarnaast is de fysieke bereikbaarheid, gemeten door de nabijheid van snelweg op- en afritten, de nabijheid van een spoorwegstation, en de nabijheid van een binnenhaven belangrijk. Ook de nabijheid tot Schiphol (de internationale connectiviteit) is belangrijk. De bedrijven in de twee topsectoren zijn daarnaast vaak gelegen nabij een universiteit die veel met bedrijven samenwerkt. Ten slotte zijn kwalitatief hoogwaardige woonlocaties een factor van betekenis. Dit kan erop duiden dat een aantrekkelijke woonomgeving met een hoge *'quality of living'* van belang is in de *'war for talent'*.

---

<sup>10</sup> Een VIF kleiner dan tien wordt over het algemeen als acceptabel beschouwd.

<sup>11</sup> Omdat de afhankelijke variabele een absolute maat is (een potentiaalscore van het aantal bedrijfsvestigingen van een sector in een PC4 gebied) en de onafhankelijke variabele 'specialisatie' een relatieve maat (een locatiequotiënt), is er geen sprake van een tautologie. Er kan zich in een regio een redelijke concentratie van een topsector bevinden, maar als er zich ook concentraties van andere sectoren bevinden kan die topsector tegelijkertijd een lage locatiequotiënt hebben.

**Tabel 3** Sterkte en richting van samenhang tussen vestigingsplaatsfactoren (rij) en concentratie van bedrijven in de topsectoren (kolom)

Vestigingsplaatsfactoren	Chemie			Hightech		
	Sterkte en richting	Gestandaardiseerde coëfficiënt en t-waarde	VIF	Sterkte en richting	Gestandaardiseerde coëfficiënt en t-waarde	VIF
Urbanisatie	++	0,241 (20,41)	8,84	+++	0,413 (46,36)	4,65
De specialisatie van de regionale economie in de topsector	+++	0,524 (89,98)	2,15	+++	0,426 (61,18)	2,85
Nabijheid van de dichtstbijzijnde open afrit van een snelweg	+	0,136 (26,16)	1,72	++	0,156 (28,48)	1,75
Nabijheid van een spoorwegstation en een intercystation	+	0,147 (27,04)	1,88	++	0,180 (33,71)	1,67
Nabijheid van Schiphol Airport	+	0,135 (12,50)	7,41	++	0,173 (18,04)	5,36
Nabijheid van een luchthaven van nationale betekenis (incl. Schiphol)	++	0,211 (33,28)	2,56			
Nabijheid van de zeehaven Rotterdam	+	0,08 (12,23)	6,08			
Nabijheid van een zeehaven van nationale betekenis (incl. Rotterdam)				+	0,125 (19,17)	2,51
Nabijheid van een binnenhaven van nationale betekenis	++	0,216 (26,64)	4,15	++	0,15 (19,55)	3,45
Het aantal HBO-studenten beta	+	0,08 (10,91)	3,37			
Het aantal HBO-studenten algemeen						
Nabijheid van universiteiten met een hoog aandeel publicaties geschreven in co-auteurschap met het bedrijfsleven	+	0,057 (9,69)	2,23	+	0,136 (25,05)	1,72
Het kantorenleegstandspercentage in de regio				+	0,078 (12,41)	2,30
De aanwezigheid van natuurgebied binnen 500 meter	-	-0,062 (-14,44)	1,16			
Het aantal woningen in kleinstedelijke woonmilieus met een hoge Leefbaarometerscore in de regio <sup>12</sup>	+	0,039 (5,81)	2,87	+	0,109 (17,47)	2,26
Het aantal woningen in landelijke woonmilieus met een hoge Leefbaarometerscore in de regio	+	0,071 (11,36)	2,46			
Nabijheid van de agglomeratie Luik op basis van hemelsbrede afstand (max 45 km)				+	0,074 (14,02)	1,65
Dummy Duitse grens binnen 15 km van de PC4	-	-0,051 (-8,73)	2,15			
R <sup>2</sup>		0,937			0,932	
N		4013			4013	

Legenda: '+++ als  $\beta > 0.40$ , '++' als  $0.15 < \beta \leq 0.40$ , '+' als  $0 < \beta \leq 0.15$ , '-' als  $-0.15 < \beta \leq 0$  en '--' als  $-0.40 < \beta \leq -0.15$ . t-waarden tussen haakjes.

Bron: van Dongen et al. (2014).

## 4 Bevindingen

Terwijl uit de landelijke econometrische analyses blijkt dat urbanisatie en specialisatie (agglomeratiekracht) de belangrijkste vestigingsplaatsfactoren zijn voor de chemie en

<sup>12</sup> De Leefbaarometer score is een monitor voor de leefomgeving op basis van zes dimensies: de samenstelling van de bevolking, sociale samenhang, publieke ruimte, veiligheid, niveau van de voorzieningen en de woningvoorraad.

hightech, tonen de internationale benchmarks aan dat Zuid-Holland voor de chemie en Noord-Brabant voor de hightech agglomeratiekracht missen ten opzichte van hun internationale concurrenten. Daardoor zijn de agglomeratievoordelen van deze Nederlandse regio's ook van een kleinere omvang.

Ten tweede tonen de benchmarks aan dat Zuid-Holland minder, en Noord-Brabant meer dan de concurrentie investeert in haar private kennisinfrastructuur. Op publieke kennis doen beide Nederlandse regio's het goed. Het onderzoek naar samenhang laat zien dat de nabijheid van een universiteit positief gerelateerd is aan concentraties van bedrijven in de chemie en hightech. Daarbij tonen de internationale benchmarks aan dat de twee Nederlandse regio's relatief goede universiteiten bezitten, gezien de hoger dan gemiddelde score.

Zuid-Holland en Noord-Brabant (maar ook andere Nederlandse regio's) hebben een goede bereikbaarheid over de weg, blijkt uit de benchmarkstudie. Tevens zijn internationale verbindingen tussen regio's een kenmerk van competitieve regio's. Beide regio's scoren iets lager dan hun concurrenten als het gaat om deze internationale bereikbaarheid. Ook de analyses naar samenhang laten zien dat deze vormen van connectiviteit een duidelijk positieve relatie hebben met concentraties van bedrijven in de twee geanalyseerde topsectoren. Tenslotte blijkt uit de econometrische analyses dat kwalitatief hoogwaardige woonmilieus ook belangrijk zijn.

## 5 Synthese: regionaal economische strategieën

De bevindingen halen naar boven wat belangrijke regionale kwaliteiten zijn voor de twee regio-sectorcombinaties. Meer in het algemeen zijn beleidsmakers (regionaal en nationaal) zich ook steeds meer bewust van het belang van kennis hierover voor het opstellen van regionale concurrentiestrategieën. Een aantal overwegingen zijn daarbij van belang. Deze zijn hieronder besproken.

***Borrowed size en borrowed qualities.*** Het is niet reëel om te verwachten dat het topsectorenbeleid op korte termijn zal leiden tot een grotere omvang en dichtheid van mensen en bedrijven. Echter, omdat Nederlandse stedelijke gebieden een polycentrische stedelijke structuur<sup>13</sup> hebben, zouden stedelijke regio's agglomeratiekracht kunnen 'lenen' van nabijgelegen stedelijke regio's via goede infrastructurele verbindingen. Dit is het *borrowed-size principe* (Phelps et al. 2001). Nabijgelegen steden en agglomeraties kunnen elkaar versterken mits de verbindingen tussen die regio's goed zijn. Zo kan er een situatie ontstaan waarin met elkaar verbonden steden één groot stedelijk functioneel geheel vormen en gezamenlijk een hoog niveau van voorzieningen huisvesten. Het ruimtelijk schaalniveau wat daarbij past is dat van de *daily urban system*. Dit is het niveau van het

---

<sup>13</sup> In een polycentrische stedelijke structuur is sprake van meerdere middelgrote steden die op relatief korte afstand van elkaar liggen. Zie bijvoorbeeld Brezzi en Veneri (2015) voor meer informatie.

stadsgewest: de centrale stad en zijn suburbane ommeland. *Borrowed size* is daarom waarschijnlijk eerder haalbaar in bijvoorbeeld de Noordvleugel (Amsterdam – Utrecht) dan in de Randstad als geheel. In het geval dat aan *borrowed size* strategieën gaat worden gewerkt zal moeten worden onderzocht tussen welke stedelijke gebieden in potentie nog veel interactie zal kunnen gaan plaatsvinden en of de bestaande interstedelijke bereikbaarheid voldoende is.

Wat geldt voor *borrowed size*, geldt ook voor *borrowed qualities*: het lenen van elkaars regionale factoren, anders dan agglomeratiekracht. Een voorbeeld daarvan is de Mkb-innovatiestimulering Regio en Topsectoren (MIT), wat doet doel heeft om innovatie bij het midden-en kleinbedrijf over regiogrenzen heen te stimuleren. Een praktijkvoorbeeld is de bundeling van private en publieke R&D door Sensair BV in Groningen met Relitech BV in Nijkerk en de TU Twente in Enschede (RVO, 2016). Een dergelijke samenwerking tussen bedrijven en universiteit waarbij elkaars kwaliteiten worden benut kan leiden tot een stimulans van, in dit geval, de topsector hightech.

**De contramal-strategie.** Niet alle Nederlandse regio's zijn in dezelfde mate internationaal actief; slechts enkele regio's slagen er in om veel buitenlandse bedrijven aan te trekken en/of een sterke exportpositie te hebben. Nederland kent enkele 'topcombinaties': regio's die voor sommige sectoren tot de Europese top behoren wat betreft export van producten en diensten of het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Voorbeelden zijn de logistiek, groothandel en zakelijke diensten in Noord-Holland (Raspe en van Dongen, 2013). Maar veel vaker zijn de Nederlandse regio's 'subtoppers' (Hightech in Noord-Brabant) of middenmoters (zie Raspe et al., 2013). Het laatste geldt vooral voor de regio's in de periferie van Nederland. Dit roept de vraag op of elke regio wel een strategie moet voeren om tot de top te gaan behoren en of het niet zinniger is om over een contramal-strategie na te denken. Dit is een strategie die focust op bijvoorbeeld het belang van een goede kwaliteit van de woonomgeving.<sup>14</sup> Deze omgevingskwaliteit wordt een steeds belangrijker aspect voor internationale bedrijven in hun vestigingsplaatskeuze, naast kennis- en marktmogelijkheden, zoals ook blijkt uit de econometrische analyses: landelijke en kleinstedelijke woonlocaties vertonen een positieve samenhang met concentraties van beide topsectoren. Zeker voor regio's die weinig agglomeratiekracht hebben, kan zo'n alternatieve strategie een overweging zijn. Gecombineerd met de strategie van *borrowed size* en *borrowed qualities* kan een contramal-strategie ook gebruik maken van de kracht van regio's waarmee veel interactie is en die wel uitgaan van agglomeratiekracht. Juist de combinatie van beide maakt Nederland dan een aantrekkelijke vestigingsplaats (Raspe en van Dongen, 2013).

**Vaststellen van het juiste ambitieniveau.** Wanneer ook naar andere benchmarks dan alleen de twee in deze studie behandelde regio-sector combinaties wordt gekeken (zie Thissen et al., 2011), wordt duidelijk dat niet iedere regio een winnaar is. Hoewel grote en krachtige agglomeraties vaak de meeste en belangrijkste concurrenten van de

---

<sup>14</sup> Met de woonomgeving wordt bedoeld rust, ruimte, leisure en andere 'quality of living' aspecten.

Nederlandse bedrijven huisvesten, is het niet altijd slim om ‘blind te varen’ op deze regio’s (en hun profiel na te streven). Een alternatieve strategie is dan om te proberen te ‘winnen’ van de regio’s die lager op de concurrentieladder staan, maar wel belangrijke concurrenten zijn. Met andere woorden, het definiëren van het ambitieniveau van welke regio’s je wilt beconcurreren is een belangrijke keuze. Per benchmark is bekend wat de globale positie van een regio is (per sector) op het gebied van de export of het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Indien de belangrijkste concurrenten niet de grote internationale agglomeraties zijn, maar andere regio’s die het moeten hebben van specifieke vestigingsplaatsfactoren, kan het voor een Nederlandse regio realistischer en effectiever zijn om bij het opstellen van een concurrentiestrategie juist oog voor dat tweede type regio’s te hebben (Raspe en van Dongen, 2013).

**Rijk of regio?** Een laatste vraag die moet worden gesteld is wie er aan zet is om regionaal-economisch beleid te formuleren voor de topsectoren: het Rijk of de regio’s? Het lijkt in eerste instantie misschien voordelig om dit beleid primair door de regio te laten uitvoeren. Regionale overheden en marktpartijen kennen de lokale omstandigheden, welke sterk kunnen verschillen van regio tot regio, immers beter dan de nationale overheid. Regio’s kijken traditioneel echter niet ver over de eigen regiogrenzen heen en stemmen hun beleidsacties soms niet af met de grotere context waarbinnen ze opereren. Een dergelijke coördinatie is soms echter wel gewenst, bijvoorbeeld wanneer de baten van een investering in een regio ook in omliggende regio’s neerslaan. Ook kan met een bovenregionale kijk worden voorkomen dat een regio zelf besluit om te investeren in kwaliteiten die achter zijn gebleven terwijl die specifieke kwaliteiten kunnen worden geleend van nabijgelegen regio’s. Een goed voorbeeld van gezamenlijk optrekken voor een versterking van de concurrentiekracht is de intentieverklaring ‘Ruimtelijk Economische Ontwikkel Strategie (REOS) Noordelijke Randstad, Zuidelijke Randstad en Brainport Eindhoven’ die onlangs is ondertekend door Rijk en regio’s (REOS, 2016).

Het Rijk heeft de regio’s dus nodig voor het welslagen van het topsectorenbeleid en andersom hebben de regio’s het Rijk nodig voor de regio-overstijgende visie die soms nodig is.<sup>15</sup> Ze zullen samen moeten bekijken hoe ze regionaal gedifferentieerde concurrentiestrategieën kunnen uitwerken, gebaseerd op de in de PBL studies opgedane kennis over het regionale belang van vestigingsplaatsfactoren.

## 6 Conclusie

Het PBL heeft in de afgelopen jaren een reeks van studies uitgebracht in het kader van het topsectorenbeleid. De kern van deze studies is besproken in dit artikel. Met het topsectorenbeleid is een begin gemaakt met het vormgeven van regionale concurrentiestrategieën. Het blijkt dat het ontwikkelen van dergelijke strategieën maatwerk is: ze zijn regio én sectorspecifiek. Dit hebben we geïllustreerd met de cases

---

<sup>15</sup> Ook bijvoorbeeld (Albrechts et al. 2003) stelt bij een territoriale focus een multilevel governance benadering voor.

Zuid-Holland/Chemie en Noord-Brabant/Hightech. In het algemeen kan worden gesteld dat wat goed is voor het vestigingsklimaat van bedrijven in de ene sector in een regio (aantrekkelijke woonmilieus bijvoorbeeld) relatief onbelangrijk kan zijn voor een andere sector in diezelfde regio. Vestigingsplaatsfactoren welke over het algemeen belangrijk blijken te zijn voor de in dit artikel uitgelichte, maar ook veel andere topsectoren in Nederlandse regio's zijn agglomeratiekracht, nationale en internationale bereikbaarheid, de nabijheid van publieke en private kennis en de kwaliteit van de woonomgeving (van Dongen et al., 2014).

Daarnaast hebben we in de vorige sectie enkele tips gegeven ten aanzien van het vormgeven van regionale concurrentiestrategieën. Daaruit blijkt dat het niet altijd slim is om de sterkste regio's te beconcurreren maar juist regio's waarvan makkelijker marktaandeel kan worden gewonnen. Hetzelfde geldt voor de vraag op welke regionale kwaliteiten ingezet moet worden. Regio's met weinig agglomeratiekracht kunnen beter uitgaan van andere factoren waarmee ze zich kunnen onderscheiden (goede recreatiemogelijkheden of nabijheid tot buitenlandse markten bijvoorbeeld). Daarnaast kunnen regio's meeprofiteren van kwaliteiten van naastgelegen regio's zoals kennisinstellingen en agglomeratiekracht. Tenslotte kan het samen optrekken van Rijk en regio een meerwaarde leveren.

De uitkomsten van de hier samengevatte PBL studies zijn verkennend van aard. Zo zijn geen causale verbanden, maar enkel relaties onderzocht. Daarnaast hebben de onderzochte relaties betrekking op de stand van economische grootheden en regionale factoren, en niet op groei. Een logische stap voor vervolgonderzoek is het oppakken van deze twee aandachtspunten. Immers, indien kan worden aangetoond dat marktaandelen op buitenlandse markten en concentraties van bedrijvigheid groeien door de aanwezigheid van bepaalde vestigingsplaatsfactoren, voorziet dit het topsectorenbeleid van waardevolle aanvullende informatie waarop dit beleid kan worden gestoeld.

### **Auteurs**

Olaf Jonkeren (e-mail: olaf.jonkeren@minienm.nl) was ten tijde van het schrijven van dit artikel werkzaam bij het Planbureau voor de Leefomgeving en is nu wetenschappelijk medewerker bij het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid. De overige auteurs zijn allen werkzaam bij het Planbureau voor de Leefomgeving.

### **Literatuur**

- Albrechts, L., P. Healy, K.R. Kunzmann, 2003, Strategic Spatial Planning and Regional Governance in Europe, *Journal of the American Planning Association*, vol. 69 (2): 113-129.
- Barca, F., 2009, *An agenda for a reformed cohesion policy: a place-based approach to meeting European Union challenges and expectations*, Report for the European Commission, Brussels.

- Barca, F., P. McCann, A. Rodriguez-Pose, 2012, The case for regional development intervention: place-based versus place-neutral approaches, *Journal of Regional Science*, vol. 52: 134-152.
- Brezzi, M., P. Veneri, 2015, Assessing Polycentric Urban Systems in the OECD: Country, Regional and Metropolitan Perspectives, *European Planning Studies*, vol. 23 (6): 1128-1145.
- CBS, 2014, *Internationale handel in de schijnwerper*. Beschikbaar op: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/internationale-handel/nieuws/default.htm>, bekeken 21/05/2014.
- Cheshire PC, Gordon IR. (1998) Territorial competition: Some lessons for policy, *The annals of regional science*, 32, 321-346.
- Frenken, K., F. van Oort, T. Verburg, 2007, Related variety, unrelated variety and regional economic growth, *Regional Studies*, vol. 41 (5): 685-697.
- Isard, W., 1956, *Location and space-economy: A general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade, and urban structure*, Cambridge, MA, MIT.
- Jacobs, J., 1969, *The economy of cities*, New York, Vintage Books.
- Kitson M, Martin R, Tyler P. (2004) Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept, *Regional Studies*, 38, 9, 991-999.
- Marshall, A., 1890, *Principles of economics*, New York, Prometheus.
- McCann, P., Z. Acs, 2011, Globalization: countries, cities and multinationals, *Regional Studies*, vol. 45: 17-32.
- OECD, 2009, *Regions matter: economic recovery, innovation and sustainable growth*. Paris: OECD.
- OECD, 2012, *Regions at a glance 2011*. Paris: OECD.
- OECD, 2014, *OECD Territorial Reviews: Netherlands 2014*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264209527-en>.
- Phelps, N.A., R.J. Fallon, C.L. Williams, 2001, Small Firms, Borrowed Size and the Urban-Rural Shift, *Regional Studies*, vol. 35 (7): 613-624.
- Raspe, O., A. Weterings, M. Thissen, 2012a, *De internationale concurrentiepositie van de topsectoren*, Den Haag, Planbureau voor de Leefomgeving.
- Raspe, O., A. Weterings, M. Geurden-Slis, G. van Gessel, 2012b, *De ratio van ruimtelijk-economisch topsectorenbeleid*, Den Haag, Planbureau voor de Leefomgeving.
- Raspe, O., F. van Dongen, 2013, *Werken aan de internationale concurrentiekracht van de Nederlandse regio's*, Planbureau voor de Leefomgeving, PBL publicatienummer: 1055.
- Raspe, O., A. Weterings, M. Thissen, F. van Dongen, 2013, *Werken aan de internationale concurrentiekracht van de Nederlandse regio's. Symposium Ministerie van Infrastructuur en Milieu*, Den Haag, 4 maart 2013 (presentatie hier beschikbaar: [http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/presentaties/PBL\\_2013-De-internationale-concurrentiepositie-van-de-topsectoren-in-de-regio-Plenaire-presentatie-4-maart%202013-Otto%20Raspe.pdf](http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/presentaties/PBL_2013-De-internationale-concurrentiepositie-van-de-topsectoren-in-de-regio-Plenaire-presentatie-4-maart%202013-Otto%20Raspe.pdf)).
- REOS (2016) *Ruimtelijk Economische Ontwikkel Strategie (REOS) Noordelijke Randstad, Zuidelijke Randstad en Brainport Eindhoven*, Bestuurlijke intentieverklaring: visie, ambities, opgaven en aanpak, Rotterdam, 9 juni 2016.
- Richardson HW. (1995) Economies and Diseconomies of Agglomeration, In *Urban Agglomeration and Economic Growth*, Giersch H. (Ed.), Springer Berlin Heidelberg, pp 123-155.
- RVO (2016) *Medicijn met moleculen voor zonnecellen*, Rijksdienst voor ondernemend Nederland. Beschikbaar op: <http://www.rvo.nl/actueel/praktijkverhalen/medicijn-met-moleculen-voor-zonnecellen>, bekeken 24/06/2016.
- Thissen, M., A. Ruijs, F. van Oort, D. Diodato, 2011, *De concurrentiepositie van Nederlandse regio's. Regionaal-economische samenhang in Europa*, Den Haag, Planbureau voor de Leefomgeving.
- Thissen, M., D. Diodato, F. van Oort, 2013a, *Integrated Regional Europe: European Regional Trade Flows in 2000*, Den Haag/ Bilthoven, PBL Netherlands Environmental Assessment Agency.

Thissen, M., F. van Oort, D. Diodato, A. Ruijs, 2013b, *Regional Competitiveness and Smart Specialization in Europe. Place-based Development in International Economic Networks*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

Van Dongen, F., O. Jonkeren, O. Raspe, 2014, *Topsectoren en Regio's*, Den Haag, Planbureau voor de Leefomgeving.

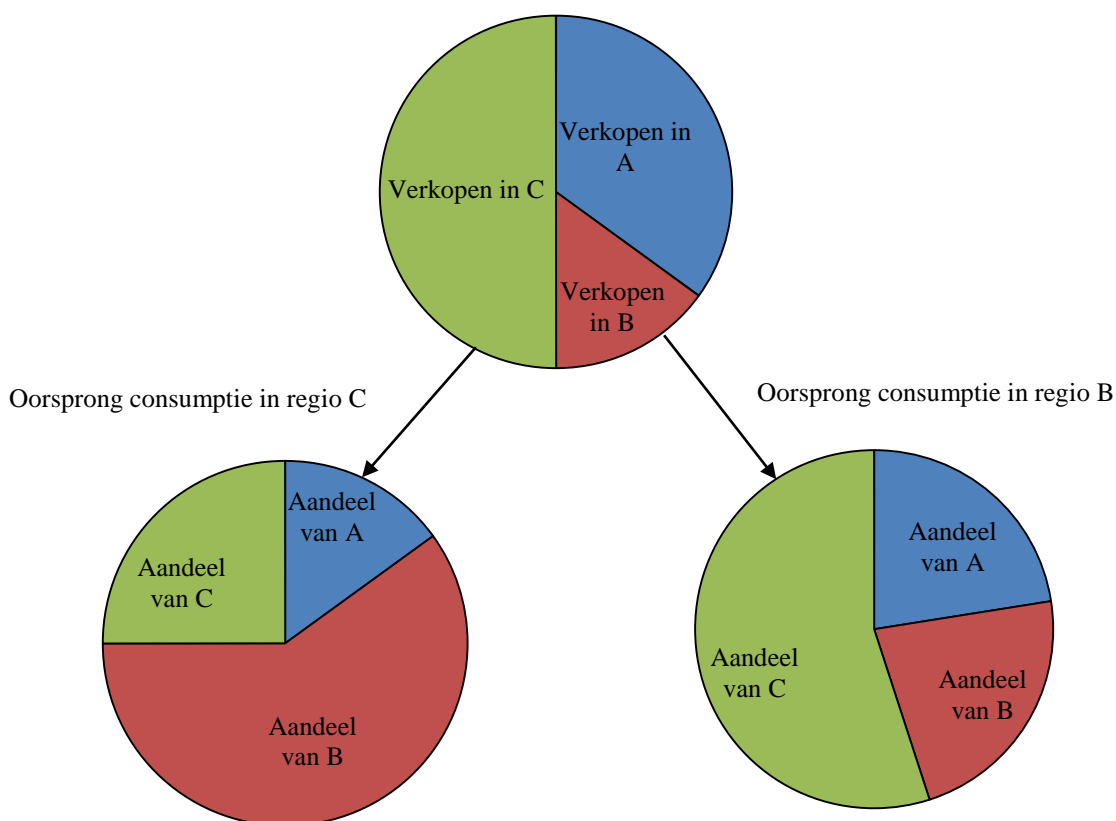
World Bank, 2009, *World Development Report 2009: reshaping economic geography*, Washington DC, World Bank.



**Appendix A: waargenomen concurrentie op basis van export**

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

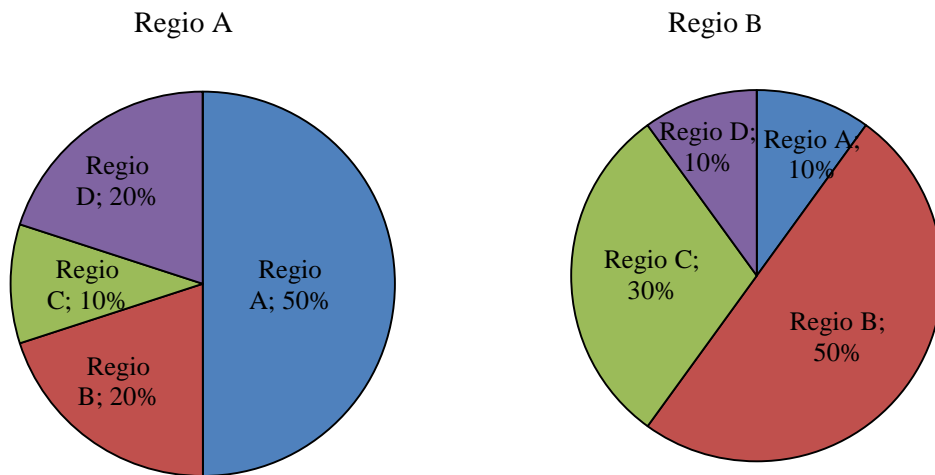
Bestemming productie uit regio A



Bron: Thissen et al. (2011)

## Appendix B: waargenomen concurrentie op basis van aandeel bedrijven uit andere regio's

Te zien is dat in beide regio's 50% van het totaal aantal bedrijven in handen is van bedrijven in diezelfde regio. In regio A is 20% van het totaal aantal bedrijven (voor meer dan 50%) in handen van bedrijven in regio D. Gemeten op deze manier is regio A succesvoller dan regio B in het aantrekken van bedrijvigheid uit herkomstregio D, maar regio B doet het beter dan regio A op markt C.



Bron: eigen visualisatie.