

THE COMPETITIVE ADVANTAGE
OF

REGIONS



* U V T 0 6 0 0 1 *



HENK VAN HOUTUM

Voorwoord

Deze doctoraalscriptie vormt de afsluiting van mijn vierde jaars studie Regionale Economie en Economische Geografie aan de Katholieke Universiteit Brabant in Tilburg.

Gegeven mijn interesse en studiespecialisatie, die zich vooral richt op de consequenties voor de regionale concurrentiekracht van de totstandkoming van een Europa zonder grenzen, ben ik tesamen met mijn stage-en scriptiebegeleider Dr. Frans Boekema op zoek gegaan naar een interessant en goed af te bakenen afstudeeronderwerp. Het recent verschenen en veel geprezen boek van Prof. Michael E. Porter 'The competitive advantage of nations' vormde daarbij het uitgangspunt. De reden dat juist het boek van Porter uitgangspunt van de 'zoektocht' vormde, is tweërlei van aard. Allereerst omdat het boek in korte tijd veel aandacht heeft gekregen in Nederland. Dat maakt een dergelijk werk interessanter om grondig te bestuderen en te analyseren. Economische tijdschriften, weekbladen en de betere kranten hebben inmiddels recensies opgenomen van het nieuwste boek van Porter. Universiteiten nemen het boek in het curriculum op als aanbevolen danwel verplichte literatuur. Niet alleen in de wetenschappelijke en journalistieke wereld is het nieuwe geesteskind van Porter ontdekt en wordt het grondig bestudeerd, ook in beleidskringen is het een geliefkoosd object van studie. In opdracht van het Ministerie van het Economische Zaken heeft TNO geheel volgens de methodiek van Porter een analyse gemaakt van de gehele Nederlandse economie. In daaropvolgende sterkte-zwakte analyse van het Ministerie van Economische Zaken : 'Economie met open grenzen' wordt zwaar op de inzichten van Porter (en het TNO-rapport) geleund. Met recht kan derhalve van een Porterrage gesproken worden. De oorzaak van het succes ligt in de eerste plaats bij het boek van Porter zelf. Het is een indrukwekkend boek zowel qua omvang als presentatie. Bovendien is zijn invalshoek zoals nog zal blijken zonder meer interessant en verfrissend te noemen. De oorzaak van het succes kan wellicht ook mede gevonden worden in het feit dat het boek het succes verkoopt. De succesfactoren van een land als geheel zijn immers een interessant item voor velen.

De tweede reden waarom het boek het uitgangspunt van de scriptie vormt, is zo mogelijk nog van grotere importantie. Vooruitlopend op wat komen gaat, kan het volgende gezegd worden. Porter constateert dat het succes van bedrijven op de internationale markt (vooral) gelegen is in de lokale produktie-omstandigheden, in de omgevingsfactoren derhalve. Daarmee kom je op het terrein van de regionale economie. De regionale economische wetenschap is zodoende het meest geschikt zich in de discussie rond dit werk van Porter te mengen. Vreemd genoeg heeft de Porterrage in Nederland tot nu toe haar uitwerking op het regionale schaalniveau gemist. De beleidssinvloed en ook de wetenschappelijke discussie in tijdschriften en vakbladen spitste zich vooral toe op het nationale schaalniveau. Dat is eens te meer vreemd daar hij zelf aangeeft dat zijn theorie vooral ook op het regionale schaalniveau van toepassing is. Zodoende ligt er een terrein braak voor regionaal economen, om zijn benadering 'The competitive advantage of nations' te vertalen naar het regionale schaalniveau. Het is juist dat terrein dat ik wil trachten vruchtbaar te maken voor verdere discussie. Ik heb daarbij uiteraard niet de illusie zijn boek qua uitvoerigheid en diepte te overtreffen.

K.U.B. Boek

Bij zijn visie zijn een aantal kritische kanttekeningen te plaatsen. In wetenschappelijke kringen was het met name Prof. Dr. H.W. de Jong die van alle in Nederland verschenen boekbesprekingen de meest felle en fundamentele kritiek uitte op de stellingname van Porter. Deze boeiende aanval op Porter en zijn aanhangers zal daarom centraal staan in de kritiek op de Porter-benadering.

In het kader van deze afstudeerscriptie heb ik gedurende een periode van vijf maanden een stage vervuld bij de afdeling Algemeen Regionaal Beleid van de hoofddirectie Regionale Economische Politiek van het Ministerie van Economische Zaken in Den Haag. Deze stage is op meerdere manieren zeer zinvol geweest. Ten eerste betekende dit voor mij een uitstekende gelegenheid om relevante werkervaring op te doen. Maar ook vanuit een ander oogpunt is deze stage voor mij van belang geweest. Als wetenschapper (in spé) ben ik tussen beleidsmensen geplaatst. In de wetenschap blijkt men het zelden fundamenteel eens te worden over de aard en de analyse van de werkelijkheid. De reden daarvan is ongetwijfeld dat er niet zoiets als een objectieve waarneming van de werkelijkheid bestaat. Dat is eigenlijk te betreuren, want hoe je het wendt of keert het gaat in de wetenschap altijd om het achterhalen van de waarheid over die werkelijkheid. Het beleid heeft vervolgens de intentie op een zinvolle en effectieve manier de werkelijkheid te beïnvloeden of te sturen, daarbij te hulp gestaan door de 'waarheid' die de wetenschap voortbrengt. Op die manier werd mij de relevantie maar ook de discrepanties van de wetenschap voor het beleid zeer duidelijk. De validiteit van de opgedane theoretische kennis kon in de praktijk immers getoetst worden. De vervulde dubbelrol van wetenschapper en beleidsmaker heb ik in dit opzicht als zeer positief en leerzaam ervaren.

Zoals al duidelijk zal zijn geworden is deze doctoraalscriptie niet zonder hulp tot stand gekomen. Ik ben al degenen die op enigerlei wijze hebben bijgedragen aan de totstandkoming van deze afstudeerscriptie, zeer erkentelijk. Mijn dank gaat in het bijzonder uit naar de stagebegeleider en medebedenker van het onderwerp Dr. Frans Boekema, universitair hoofddocent Regionale Economie en Economische Geografie van de vakgroep Sociale Economie aan de Katholieke Universiteit Brabant in Tilburg. De laatste twee jaar van mijn studie heb ik onder zijn stimulerende leiding werkzaam mogen zijn als student-assistent. Dit heeft voor een belangrijk gedeelte mijn wetenschappelijke vorming bepaald. Ook tijdens de stage en bij het schrijven van mijn scriptie hebben zijn vakkennis, zijn enorm vakenthousiasme, zijn nimmer aflatende werklust en zijn grote suggestieve vermogen zeer aanstekelijk op mij gewerkt.

Dank gaat ook uit naar mijn begeleiders vanuit het Ministerie van Economische Zaken Drs. Willem Kleyn en Dr. Willy Bruinsma. Met Willy Bruinsma heb ik een zeer aangenaam contact gehad. De internationale invalshoek van het regionale beleid dat zij voor haar rekening nam, beschouw ik als een van mijn belangrijkste wetenschappelijke interesses. Helaas is het contact met haar slechts van korte duur geweest. Tijdens mijn stageperiode is ze getroffen door een plotselinge en hardnekkige ziekte. Het is, op het moment dat ik dit schrijf, nog onduidelijk wanneer ze zal

zijn genezen. Ik wens haar vanaf deze plaats beterschap en sterkte toe, voor nu en in de toekomst.

Willem Kleyn wil ik nog in het bijzonder danken voor de zeer dynamische en geestdriftige wijze waarmee hij de begeleiding op zich nam. Ook zijn geweldige retoriek en overtuigingskracht heb ik als zeer stimulerend ervaren. Bovendien wil ik nog Drs. Jeroen Heijs bedanken voor zijn inzet en (indirecte) begeleiding. Hij was gedurende de stageperiode mijn kamergenoot, wegwijzer in de organisatie en tevens klankbord der discussie. En natuurlijk ook een woord van dank aan de overige medewerkers van de afdeling ARB. Zij allen hebben gedurende 5 maanden een zeer vruchtbaar, leerzaam en nimmer formeel klimaat geschapen voor de ontplooiing van mijn in eerste aanleg wetenschappelijke activiteiten. Ik hoop dat ik bovengenoemden ten dienste heb kunnen zijn door het verrichten van een groot aantal operationele werkzaamheden. Bovenal hoop ik echter dat ik nuttig werk (zendingswerk?) heb kunnen verrichten voor deze regionale beleids-tak van het Ministerie van Economische Zaken, middels het schrijven van mijn scriptie, waarin ik de 'Porter-koppeling' tussen wetenschap en beleid ook op het regionale schaalniveau heb trachten te leggen.

Voorts wil ik Prof. Dr. H.W. de Jong danken voor zijn plezierige medewerking. Met hem heb ik een zeer prettig verlopen persoonlijk onderhoud gehad ten einde zijn mening uitgekristalliseerd te krijgen.

Tenslotte wil ik Drs. John Dagevos, onderzoeker bij de regionaal-economische sectie van het Economisch Instituut Tilburg (EIT) danken voor zijn getoonde interesse, medewerking en zijn zinvolle commentaar.

Rest mij nog de hoop uit te spreken dat deze scriptie van waardevolle betekenis zal blijken te zijn zowel voor anderen alsook voor mezelf.

H.J. van Houtum
Tilburg, november 1991.

Inhoud

Voorwoord

Inleiding

1

Deel 1

3

Inleiding

1 Porters' visie over concurrentiekracht van landen

3

Inleiding

1.1 Porters' 'diamond'

4

1.2 Twee additionele variabelen

7

1.3 De dynamiek in de 'diamond'

8

2 De plaatsbepaling van het boek van Porter

12

Inleiding

2.1 De ontwikkeling van het begrip concurrentiekracht

14

2.2 Een macro-economisch literatuur-overzicht van het begrip concurrentiekracht

17

3 Een kritische analyse van het boek

'The competitive advantage of nations'

van Michael E. Porter

22

Inleiding

3.1 De drie problemen van concurrentiekracht volgens Porter

22

3.2 Een kritische beschouwing van de benadering van Porter

27

4 De benadering van De Jong

39

Inleiding

4.1 Definitie van concurrentiekracht volgens De Jong

39

4.2 De verklaring van concurrentiekracht volgens De Jong

41

4.3 De indicator van concurrentiekracht volgens De Jong

44

4.4 Eindoordeel over het boek van Porter

49

Inleiding

5 Concurrentiekracht op regionaal niveau	54
Inleiding	
5.1 Ruimtelijke verscheidenheid aan concurrentiekracht	54
5.1.1 Internationalisering en 'Europa van regio's'	55
5.2 Definitie van de begrippen regio, omgeving, produktiemilieu en produktiestructuur	56
5.2.1 Het begrip regio	57
5.2.2 Het begrip omgeving	58
5.2.3 Het begrip produktiemilieu	59
5.2.4 Het begrip produktiestructuur	61
5.3 De definitie van regionale concurrentiekracht	62
5.4 De verklaring van regionaal economische 'performance'	67
5.4.1 Produktiemilieu en bedrijfssucces	68
5.4.1.1 Produktiemilieu en netto-groei van het aantal, de soort en de omvang van de bedrijven	70
5.4.2 Produktiestructuur en de te verklaren factoren	75
5.4.3 Bedrijfsinterne factoren en bedrijfssucces	80
5.4.3.1 Bedrijfsinterne factoren en de groei van aantal, soort en omvang van de bedrijven	91
5.4.4 Relaties tussen de verklaren en de te verklaren factoren	102
5.5 Innovatie en concurrentiekracht	103
5.5.1 Definiëring van het innovatiebegrip	103
5.5.2 Innovatie en omgeving	108
5.6 Indicatoren van regionaal economische 'performance'	109
5.6.1 Bestaande indicatoren van regionaal economische 'performance'	109
5.6.1.1 Indicatorenonderzoek	112
5.6.1.2 Europese Commissie	112
5.6.1.3 Input-output analyse	113
5.6.1.4 Transfer	115
5.6.1.5 Revareg	120
5.6.1.6 ERIN-indicator	136
5.6.1.7 Conclusie	145
5.6.1.8 Voorgestelde indicator van regionaal economische 'performance'	147

6 De verklaring en de indicatoren voor de Nederlandse situatie	152
Inleiding	
6.1 De Nederlandse diversiteit in produktiemilieu en produktiestructuur	152
6.2 Conclusie voor de Nederlandse situatie	159
7 Slotbeschouwing	160
Inleiding	
7.1 Samenvatting en conclusie	160
7.2 Onderzoeksaanbevelingen	163
Referenties	165
Overige geraadpleegde literatuur	171

Inleiding

Een belangrijk kenmerk van een goede operationele theorie is dat ze ook praktisch is. Dat het evenwel niet altijd mogelijk en soms zelfs vrijwel ondoenlijk is om tot een goede operationele theorie te komen, van waaruit praktisch onderzoek gedaan kan worden, zal blijken uit deze doctoraalscriptie. De aandacht zal daarbij gefixeerd zijn op de theorievorming rond het zeer complexe begrip concurrentiekracht van een regio. Reeds vele pogingen zijn ondernomen, maar nooit kwam een praktische theorie van concurrentiekracht op regionaal niveau naar voren, die alle relevante factoren en indicatoren van concurrentiekracht omvatte. De scriptie loopt dwars door vele vakgebieden heen. Allerlei aspecten van zowel bedrijfseconomie, bedrijfsgeschiedenis, regionale economie, internationale economie als ook van macro-economie komen erin impliciet dan wel expliciet aan bod. De concurrentiekracht van een bepaalde entiteit kan immers niet echt begrepen worden zonder dat deze vakgebieden worden samengevoegd tot een holistische visie op de desbetreffende entiteit. Door alle bronnen van concurrentiekracht op een dergelijke brede, geïntegreerde manier te analyseren hoop ik een nieuw perspectief te bieden dat op een zinvolle en juiste wijze inhoud kan geven aan het begrip concurrentiekracht van de regio. Het gaat er om via een kritische analyse en regionale vertaling van het recente boek van Porter en de kritiek daarop van De Jong tot een constructieve bijdrage te komen aan de discussie rond het begrip concurrentiekracht van een regio.

Het doel van deze scriptie is na te gaan in hoeverre de theorieën van Porter en van zijn belangrijkste Nederlandse criticus De Jong bruikbaar zijn, om tot een theoretische analysemethode te komen, die kan aangegeven hoe de concurrentiekracht van een regio gedefinieerd, verklaard en vastgesteld dient te worden.

In een tweetal delen wordt geprobeerd dit doel te bereiken. In het eerste deel zal de visie van Porter geanalyseerd en geëvalueerd worden. Het verschil tussen analyseren en evalueren is dat in analyseren geen subjectieve waarde-oordelen besloten zouden dienen te liggen. De analyse beslaat twee hoofdstukken. In het eerste hoofdstuk zal de visie van Porter verkort worden weergegeven. In het tweede hoofdstuk zal getracht worden de theoretische achtergronden van het begrip concurrentiekracht te doorgronden aan de hand van (inter)nationale economische en geografische literatuur, met als onderliggende doel op die manier de plaats te bepalen van het boek van Porter, 'The competitive advantage of nations'. In de evaluatie zullen de inzichten van Porter inzake de concurrentiekracht van een land kritisch bekeken worden. Dat zal in hoofdstuk 3 plaatsvinden. In hoofdstuk 4 zal de visie van De Jong als één van belangrijkste Nederlandse critici van het boek van Porter, uitgebreid worden besproken. Op basis van de analyse en van

subjectieve gewichten wordt dan een waarde-oordeel gegeven over de theoretische relevantie van het boek van Porter.

In het tweede deel tenslotte, zal de theorie van Porter op basis van de gegeven analyse en evaluatie naar het regionale niveau geherformuleerd worden. Aangetoond zal worden dat een herformulering van de definitie, verklaring en indicator van concurrentiekracht die geldend is voor het regionale schaalniveau een bruikbare en zinvolle methode zal kunnen verschaffen voor het trachten te analyseren van de concurrentiekracht van regio's. In hoofdstuk 6 zal vervolgens een concurrentiekrachtanalyse gemaakt van de regio's in Nederland. In hoofdstuk 7, zal de gecreëerde benadering teruggekoppeld worden naar de theorie van Porter om te zien in hoeverre de benadering deze theorie nog weerspiegelt en zullen de belangrijkste conclusies van de verschillende hoofdstukken nog eens samengevat worden.

Deel 1

Inleiding

In dit deel 1 zal de visie van Porter zoals geuit in het boek 'The competitive advantage of nations' worden weergegeven. Dat zal gedaan worden in hoofdstuk 1. In hoofdstuk 2 zal getracht worden de theorie van Porter te positioneren in de grote 'range' van literatuur die op het terrein van de concurrentiekracht van landen is verschenen. Vervolgens zal in hoofdstuk 3 de voor deze scriptie meest relevante kritische vragen en opmerkingen bij de theorie van Porter geplaatst worden. Daarbij zal vooral gelet worden op de adequaatheid en accuraatheid van de definitievorming, de verklaring en de indicatoren van de concurrentiekracht van landen. Tenslotte zal in hoofdstuk 4 de visie van een belangrijke Nederlandse criticus van Porter, De Jong, uiteengezet worden.



1. Porters' visie over concurrentiekracht van landen

Inleiding

Michael E. Porter, professor aan de Harvard Business School, is gespecialiseerd in de leer van de industriële organisatie en strategisch management. Zijn eerder verschenen voornaamste werken, 'Competitive Strategy' uit 1980 en 'Competitive advantage' uit 1985 hebben hem wereldfaam bezorgd. Beide boeken waren in eerste instantie op managers gericht. In 1990 verscheen 'The competitive advantage of nations'. Het boek heeft een andere focus dan de eerste twee. Het betreft namelijk een strategieformulering op nationaal niveau. Het is zodoende in de eerste plaats gericht op beleidsmakers. Dit nieuwste boek is in feite een verslag en analyse van een langdurig en uitgebreid onderzoek. Hij heeft tezamen met een team van meer dan dertig wetenschappelijke onderzoekers, onderzocht waarom landen in staat zijn een comparatief voordeel te behalen in bepaalde sectoren en wat de dienovereenkomstige implicaties voor nationaal beleid zijn. Daartoe heeft hij een tiental belangrijke handelsnaties aan een dergelijke analyse onderworpen van wie de Verenigde Staten, Japan en West-Duitsland de belangrijkste zijn.

In elk land bestond de analyse uit twee delen. In het eerste deel werd getracht alle sectoren van een land te identificeren waarin de ondernemingen van dat land internationaal succesvol waren. Een sector werd succesvol genoemd als het een comparatief voordeel bezat ten opzichte van haar beste concurrenten. Als indicator voor comparatief voordeel werd gekozen voor een meer dan gemiddeld exportaandeel van die sector op de wereldexportmarkt. In het tweede deel van het onderzoek werd getracht een antwoord te vinden waarom en hoe de internationale concurrentiekracht van de gevonden sectoren zich heeft kunnen ontwikkelen. Op basis hiervan is men tot een nieuwe theorie gekomen die kan verklaren wat de bepalende factoren zijn bij het

trachten te creëren van een comparatief voordeel door ondernemingen van een bepaalde sector. Het is juist deze theorie, bekend geworden onder de naam Porters' 'diamond', die sterk de aandacht heeft gekregen, niet alleen van ondernemers, maar ook van economische wetenschappers en economische beleidsmakers. Zijn visie wordt daarbij zowel geprezen als gehekeld. De visie van Porter zal in dit hoofdstuk worden weergegeven.

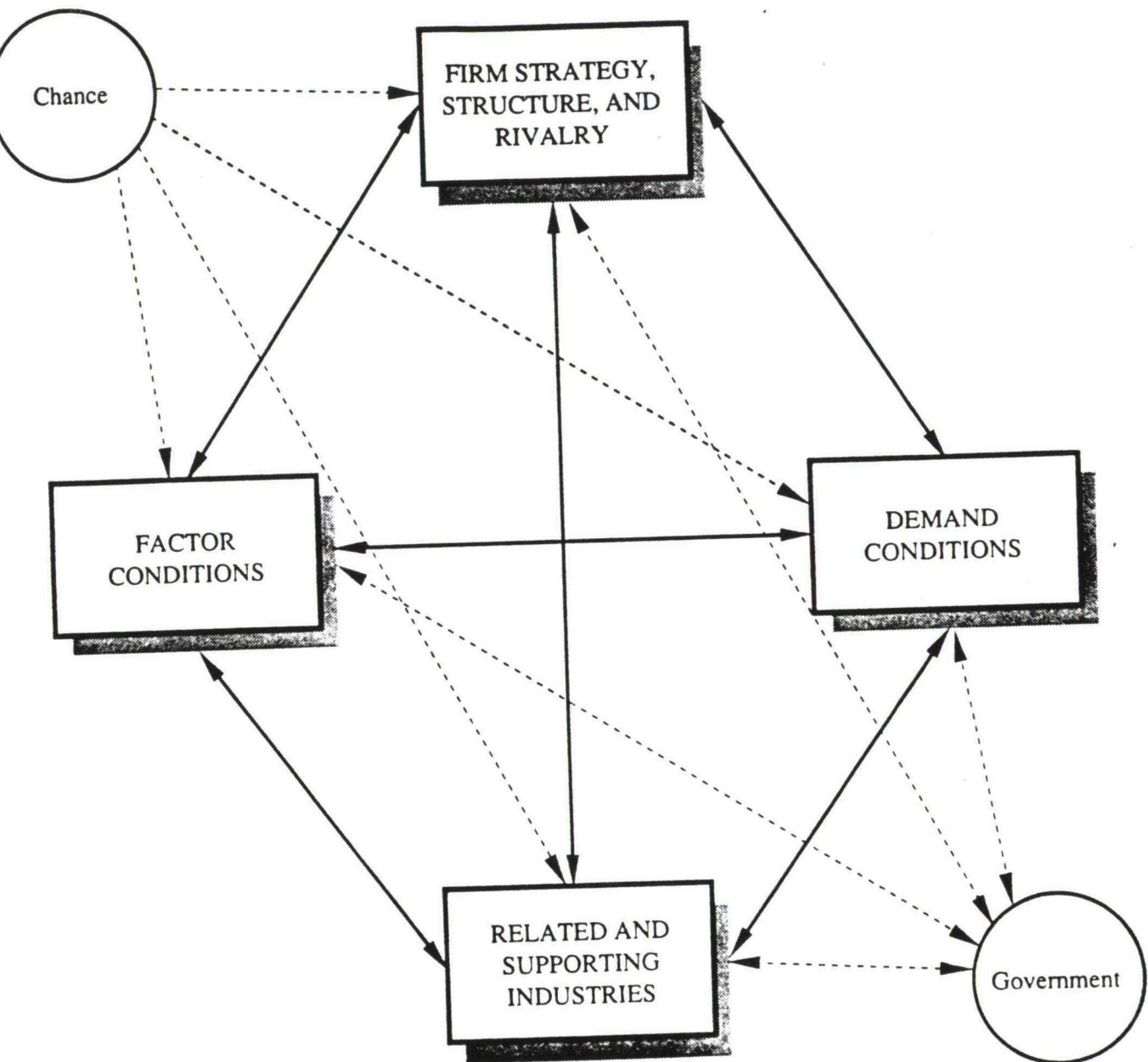
1.1 Porters' 'diamond'

Porter begint in zijn boek met het stellen van de volgende vraag : wat bepaalt de concurrentiekracht van een land? Zijn antwoord daarop betreft in eerste instantie een herformulering van de gestelde vraag. De vraag is namelijk een onjuiste vraag. Het zijn volgens hem niet landen die met elkaar concurreren in de internationale economie, maar de ondernemingen en sectoren. De internationale concurrentiekracht van landen is niet gelegen in al haar bedrijven en sectoren, maar is vaak geconcentreerd in slechts enkele daarvan. "No nation can be competitive in (and be a net exporter of) everything." (Porter 1990, p.7). En : "Seeking to explain 'competitiveness' at the national level, then, is to answer the wrong question." (Porter 1990, p.9). En voorts : To find answers, we must focus not on the economy as a whole but on specific industries and industry segments." (Porter 1990, p.9). Concurrentiekracht dient derhalve niet op nationaal niveau, maar op het niveau van bedrijfstakken en sectoren verklaard te worden. Hij vertaalt daarmee het van origine micro-economische begrip concurrentiekracht, dat nadien vertaald is naar het macro-economische niveau, naar het meso-economische niveau. Deze methode is daarmee analoog aan de ontwikkeling van het begrip concurrentiekracht, zoals nog zal blijken (Hoofdstuk 2).

Porter tracht in zijn boek een theoretisch kader te vinden voor het empirisch gevonden resultaat van concurrentiekracht van de sectoren in een land. De centrale doelstelling in zijn boek is derhalve trachten te verklaren waarom een land in staat is in bepaalde sectoren een internationaal concurrentievoordeel te creëren en te behouden. De kern van de verklaring komt er op neer dat hen een thuisbasis wordt geboden, dat de ondernemingen stimuleert te innoveren. Innovatie is volgens Porter de belangrijkste factor in het bepalen van de concurrentiekracht van een onderneming. Innovatie is daarbij breed gedefinieerd, het omvat zowel de technologische verbeteringen alsmede verbeteringen in 'ways of doing things'. Het kan zich zodoende uiten in bijvoorbeeld produktveranderingen, procesveranderingen, nieuwe marketingbenaderingen, nieuwe distributiemethoden en nieuwe afzetgebieden. De thuisbasis is het vestigings-en produktieklimaat dat elk land voor zijn ondernemingen en sectoren uitzet. Het is de voor elk land unieke configuratie van (f)actoren op die thuisbasis, die voor de ontwikkeling van een comparatief voordeel voor bepaalde ondernemingen en sectoren kunnen zorgen. Deze (f)actoren tezamen vormen wat Porter 'the diamond' noemt (figuur 1.1). Deze term zal in het navolgende onvertaald blijven. Deze term houdt op die manier iets van een metaforische dubbelzinnigheid in. Het kan zowel slaan op de

ruit die de vier elementen tezamen vormen, alsmede op een diamant, dus op iets wat de economie in een land doet schitteren.

Figuur 1.1 Porters' 'diamond'



Bron : Porter 1990, p.127.

Produktiefactoren

Volgens de klassieke economische theorie bepalen de natuurlijke hulpbronnen natuur, arbeid en kapitaal het internationale handelsverkeer. Een land zal die goederen exporteren waarin de produktiefactor die relatief overvloedig aanwezig is, intensief wordt aangewend. Dit Heckscher-Ohlin-Samuelson theorema dat gebaseerd is op de leer van Adam Smith en David Ricardo en is ingebed in de klassieke theorie, is volgens Porter onvolledig en soms zelfs onjuist. Volgens hem zou met name door de sterkere globalisering van de concurrentiestrijd en de toegenomen macht van de technologie deze visie achterhaald zijn. Het is niet zozeer de voorraad produktiefactoren op zich, maar veeleer de mate van efficiency en effectiviteit waarmee ze door een land worden ingezet die ertoe bijdragen dat een onderneming of sector een internationaal concurrentievoordeel kan behalen, aldus Porter. 'Basic factors', zoals de aanwezigheid van grondstoffen en de hoeveelheid beschikbare arbeid, zijn op zich zelf niet in staat een concurrentievoordeel (in kennisintensieve sectoren) te behalen. Om een comparatief voordeel te kunnen creëren dient een factor in hoge mate gespecialiseerd en toegespitst te zijn op de behoeften van een bepaalde onderneming of sector. Deze factoren zouden schaarser en moeilijker te imiteren zijn voor de buitenlandse concurrentie. Naast deze gespecialiseerde 'basic factors' zouden ook de 'advanced factors' voor een comparatief voordeel zorgen. Voorbeelden daarvan zijn een moderne telecommunicatie-infrastructuur, universitaire onderzoeksinstituten en hooggeschoolde arbeidskrachten. Derhalve is te zeggen dat die produktiefactoren die bij Porter een belangrijke rol spelen als het gaat om het trachten te ontwikkelen van een concurrentievoorsprong, nauwelijks kunnen worden geërfd, maar moeten worden gecreëerd. Dit geldt dan met name voor de 'advanced' produktiefactoren. Teneinde duurzaam een optimaal gebruik te kunnen maken van deze produktiefactoren, zouden ze voortdurend op het hoogste peil van kennis en produktiviteit moeten worden gehouden.

De aard van de vraag

Het lijkt logisch te veronderstellen dat als gevolg van een zekere globalisering van de mededinging de relevantie van de vraag op de thuisbasis minder groot geworden is. Niets is echter minder waar, aldus Porter. Het belang van de samenstelling en het karakter van de vraag op de thuisbasis is alleen maar toegenomen. Landen zouden een comparatief voordeel kunnen behalen in die sectoren waarbij de afnemers de bedrijven voortdurend noodzaken sneller te innoveren en creatiever te opereren dan hun buitenlandse rivalen. Het is volgens Porter niet zozeer de omvang als wel de aard van de vraag die van belang is. Hoe veeleisender de afnemers op de thuismarkt zijn, des te beter voor de mondiale concurrentiepositie. Daarnaast acht Porter het aannemelijk dat de veranderde behoeften van de afnemers op de thuismarkt als het ware een vroegtijdige indicator vormen van wereldwijde markttrends-en ontwikkelingen. Vanuit de thuismarkt zouden de ondernemingen dan kunnen proberen op de wereldwijde trends in te spelen door niet alleen

haar produkten, maar ook de smaken en waarden van de thuismarkt te exporteren. Net als met de produktiefactoren het geval was zouden de vraagcondities dus eerst concurrentievoordelen kunnen opleveren als de ondernemingen adequaat zouden inspelen op de veranderingen en ontwikkelingen daarin.

Een netwerk van sectoren

De derde determinant van sectoraal concurrentievoordeel van een land is de aanwezigheid van een netwerk van horizontaal of verticaal gerelateerde en toeleverende bedrijvigheid in de naaste omgeving. Porter noemt het 'clusters'. Het zijn met andere woorden die groepen van sectoren die hun onderlinge verwantschap ontleen aan het eindprodukt dat ze uiteindelijk voortbrengen. Dergelijke onderling verweven bedrijvigheid zou bevorderlijk zijn voor een efficiënte en snelle toegang tot de benodigde goederen en diensten, hetgeen het creëren en het behouden van een concurrentievoordeel ten goede zou komen. Daarnaast zou een dergelijk netwerk de mogelijkheid bieden tot het creëren van een vruchtbaar klimaat voor innovaties, doordat geprofiteerd zou kunnen worden van de voortdurende stroom van informatie, inzichten en ideeën ten gevolge van de korte communicatielijnen. De interactie tussen de onderneming en zijn toeleveranciers is zodoende volgens Porter wederzijds voordelig en zelfversterkend.

Economische orde

De vierde factor in de 'diamond' is de strategie en de structuur van de ondernemingen en de aard van de concurrentie op de thuismarkt. Met name deze laatste factor, de aard van de concurrentie, is volgens Porter een zeer belangrijke stimulans voor het creëren en behouden van een concurrentievoordeel. "Among the strongest empirical findings from our research is the association between vigorous domestic rivalry and the creation and persistence of competitive advantage in an industry." (Porter 1990, p.117). Een felle concurrentie op de thuismarkt zou in grote mate de kans op succes buiten de thuismarkt bepalen. Het zou de ondernemingen noodzaken voortdurend alert te zijn en voortdurend te streven naar lagere kosten, betere service, betere kwaliteit en een grote mate van differentiatie van de goederen en diensten. Bovendien geldt volgens Porter daarbij dat hoe groter de geografische concentratie van de concurrentie is, hoe feller deze zal zijn en hoe beter het resultaat zal zijn.

1.2 Twee additionele variabelen

Naast de vier centrale elementen in de 'diamond', onderscheidt Porter nog twee andere catego-

rieën variabelen die een rol spelen bij het creëren van een concurrentievoordeel voor ondernemingen.

De eerste categorie wordt daarbij gevormd door de zogenaamde toevalsfactoren. Daarmee worden zaken bedoeld als : uitvindingen, technologische doorbraken, prijsdiscontinuïteiten (bijvoorbeeld een olieprijschok), politieke beslissingen door buitenlandse overheden en oorlogen. Deze toevalsfactoren dienen volgens Porter in de beschouwing te worden opgenomen, omdat ze de concurrentiepositie van bepaalde ondernemingen kunnen benadelen en van andere juist bevoordelen. Porter merkt op dat de toevalsfactoren slechts voor een duurzaam concurrentievoordeel kunnen zorgen indien de reactie van de bedrijven die er mee geconfronteerd worden adequaat en creatief is en bovendien de 'diamond' rond dat bedrijf gunstig is.

De tweede additionele variabele die een plaats kreeg in de 'diamond', is het overheidsbeleid. Porter constateert dat het overheidsbeleid door velen gezien wordt als een zeer belangrijk zo niet het belangrijkste element in het bepalen van de concurrentiekracht van een land. Anderen zouden liever zien dat de overheid zich in het geheel niet zou bemoeien met de economie. Zij zouden met andere woorden liever zien dat de werking van de economie aan het mechanisme van de 'invisible hand' wordt overgelaten. Beide visies zijn strikt genomen onjuist volgens Porter. De rol van de overheid dient niet marktverheersend, maar ook niet geheel van de markt vervreemd te zijn. De overheid dient uitdagend en katalyserend op te treden. Ze dient een klimaat te creëren waarin de ondernemingen zich aangemoedigd (of zelfs gedwongen) voelen om beter te presteren. De rol van de overheid dient derhalve vooral indirect van aard te zijn. "Government cannot create competitive industries; only companies can do that." (Porter, Harvard Business Review, 1990, p.86). De overheid zou volgens Porter kunnen bijdragen tot het creëren of vergroten van een concurrentievoordeel van een onderneming, door een bedrijfsklimaat tot stand te brengen waarin de ontplooiing van de innovatie-activiteiten gestimuleerd en de vrijheid van de concurrentiestrijd gewaarborgd wordt. De concurrentiekracht van de thuismarkt zou echter afhangen van wat de ondernemingen doen met de door de overheid aangeboden mogelijkheden.

1.3 De dynamiek in de 'diamond'

In paragraaf 1.1 werd de 'diamond' als een vrij statisch geheel beschouwd. De 'diamond' vat Porter echter in het geheel niet als een statische entiteit op. In de vorige paragraaf werd reeds opgemerkt dat toevalsfactoren en de overheid door Porter van invloed worden geacht op de werking van de 'diamond'. Maar er zouden hierbij nog andere zaken van belang zijn. Voor de werking van de 'diamond' zouden ook de sociale en politieke waarden van de thuismarkt van belang zijn. "Social norms and values affect the nature of home demand, for example, as well as the goals of managers and the way firms are organized. Social and political history influence the

skills that have been accumulated in a nation and the institutional structure within which competition operates." (Porter 1990, p.129). Deze historisch bepaalde waarden, ook wel 'cultuur' genoemd, zouden ook van belang zijn, omdat ze de omgeving waarin de bedrijven opereren, een uniek karakter geven. "Such influences are important ones to competitive advantage, however, because they change slowly and are difficult for outsiders to tap or to emulate." (Porter 1990, p.129). De 'culturele' waarden werken door via de determinanten en niet in afzondering van de determinanten. Ze zouden niet te scheiden zijn van de economische kracht en accenten van een land. Ieder land heeft zijn eigen gewoontes, waarden en normen. Deze culturele waarden zouden via zaken als houding ten aanzien van autoriteit, afstand tussen werknemer en werkgever en een collectivistische of individualistische mentaliteit ook het ondernemersklimaat beïnvloeden. Ook kan het zijn dat bepaalde bedrijfstakken of sectoren uit culturele overwegingen een meer dan gemiddeld prestige genieten. Porter stelt dan ook dat over het algemeen een land sterk zal zijn in die sectoren die aansluiten bij haar 'culturele' waarden. Hij geeft daarvan enkele voorbeelden. Zo zouden de Zweden als gevolg van hun relatief kleine en enigszins perifeer gelegen thuismarkt sterk internationaal gericht zijn. De neutraliteit van de Zweden zou hier ook een rol in spelen. Werken in het buitenland wordt in Zweden volgens Porter dan ook als een normaal en wezenlijk onderdeel van iemands' carrière beschouwd. Gevoegd bij het feit dat veel van de internationaal succesvolle sectoren zoals staal, papier en mijnbouwuitrusting 'grondstofafhankelijk' en dus ook 'buitenlandafhankelijk' zijn, wordt in de visie van Porter een acceptabele verklaring van het succes van voornoemde sectoren geleverd. Een van de vele andere voorbeelden die Porter in dit verband noemt, is die van de Duitse culturele traditie. De Duitse nationale prestige zou gelegen zijn in sectoren zoals de werktuigen-en instrumentenbouw, de autotechniek en de chemie. Een van de meest populaire vakgebieden onder de Duitse mannelijke universitaire studenten is volgens Porter dan ook 'Maschinenbau' ofwel werktuigbouwkunde. Het zou mede om die reden zijn dat deze sectoren een succesvolle positie hebben weten te verwerven in de internationale economie. Illustratief daarvoor zou de sterke marktpositie van Duitsland op het gebied van auto's zijn (Daimler-Benz, Mercedes, BMW, Volkswagen, Audi, etc.).

Porter onderscheidt nog een tweede dynamische factor, die van invloed is op de werking van de 'diamond', namelijk de interne 'dynamiek' van de diamond zelf. Volgens Porter hebben de afzonderlijke elementen een zekere invloed op elkaar. Zo acht Porter het aannemelijk dat een groter aantal toeleverende en aanverwante bedrijvigheid in een thuisbasis ook tot meer concurrentie zal leiden en vice versa. En een grotere vraag naar een specifiek produkt in de thuisbasis zou logischerwijs tot gevolg hebben dat de produktie van dat goed en daarmee van de toeleveranciers opgevoerd zal worden. Op soortgelijke wijze beredeneert Porter voor alle factoren dat ze met elkaar verband houden. Vandaar ook dat er in de 'diamond' allerlei dwarsverbanden zijn afgebeeld (figuur 1.1).

Afst 2
De volgende zeer fundamentele vraag dringt zich dan op : Bij welke factor(en) begint eigenlijk het proces van economische ontwikkeling dat tot concurrentievoorsprong leidt? Wie of wat is de

bron van de concurrentiekracht van een sector? Hoe kan met andere woorden de concurrentiekracht van de afzonderlijke nationale sectoren in haar kern verklaard worden? Het antwoord hierop is volgens Porter niet eenduidig. Het zou namelijk voor elke sector (elke bedrijfstak, elke bedrijfsklasse en zelfs voor elk bedrijf) verschillend zijn. In moderne, hoogontwikkelde sectoren zou nauwelijks nog aan te geven zijn welke determinant nu specifiek het concurrentievoordeel heeft bepaald. De genoemde elementen van de 'diamond' zouden ieder afzonderlijk de leidende rol in het creëren van een concurrerende bedrijfstak op zich kunnen nemen, maar ook een combinatie van elementen is denkbaar, aldus Porter. Eenmaal ontstaan, zouden de talrijke wederkerige relaties de neiging hebben zichzelf te versterken en daarmee de interne dynamiek te vergroten. Daarbij beschikken volgens Porter met name de elementen 'binnenlandse concurrentie' en 'geografische concentratie' over de potentie om de interne dynamiek in de 'diamond' te versterken. Binnenlandse concurrentie omdat deze factor de 'upgrading' van de gehele 'diamond' sterk zou vergroten en geografische concentratie omdat dit de intensiviteit van de relaties tussen de determinanten zou vergroten. Het is deze interne dynamiek in de 'diamond' van Porter die het geheel tot een coherent systeem en daarmee uniek voor de betreffende thuisbasis zou maken. Een systeem derhalve waarvan de afzonderlijke elementen nog door de concurrentie zouden kunnen worden geïmiteerd, maar waarvan de speciale combinatie en cohesie tussen de verschillende elementen van de 'diamond' uniek voor de desbetreffende thuismarkt zou zijn. Bovendien zou de systematiek en daarmee het unieke karakter vergroot kunnen worden door clusterforming rond de bedrijvigheid waarin het oorspronkelijke concurrentievoordeel is behaald. Niet alleen zouden de gerelateerde en aanverwante bedrijven van belang zijn ter ondersteuning van een bepaalde bedrijvigheid, maar zouden deze bedrijven ook zelf een internationaal concurrentievoordeel kunnen opbouwen, als gevolg van de voordelen van de wisselwerking. Dat zou zelfs gewenst zijn. In Japan bijvoorbeeld zou mede daardoor een 'range' van bedrijvigheden zijn ontstaan in de consumentenelektronica.

Te concluderen valt dat landen in de visie van Porter internationaal succes kunnen behalen in bepaalde sectoren, als ze over een gunstige 'diamond' beschikken - gevoed en ontwikkeld door de interne dynamiek en/of 'culturele' waarden en/of toevalsfactoren en/of door voorwaarden-scheppend overheidsbeleid - die de juiste mogelijkheden in zich heeft om de aanwezige bedrijven in de desbetreffende sectoren in staat te stellen innovatief en creatief te opereren. Het zou om die reden zijn dat er verschillen in sterkte van sectoren tussen landen zijn te constateren. Elke 'diamond' is immers uniek, aldus Porter. Dat maakt, zoals reeds gesteld, imitatie tot een zinloze bezigheid. Het is volgens Porter veel zinniger om op de eigen thuisbasis de speciale configuratie van mogelijkheden te bestuderen en daarop in te spelen.

Teneinde van een duurzame vergroting van de concurrentiekracht te kunnen spreken, zou een eenmaal gecreëerd concurrentievoordeel door innovatie en 'upgrading' behouden kunnen worden. "A nation's competitiveness depends on the capacity to innovate and to upgrade." (Porter Harvard Business Review, 1990, p.73). Over de precieze inhoud van de term 'upgrading' blijft Porter

vrij vaag. Het betekent grofweg dat door het bedrijf voortdurend alles in het werk moet worden gesteld om het door de innovatie gecreëerde concurrentievoordeel te behouden.

De afzonderlijke determinanten van de 'diamond' dienen voortdurend verbeterd en bijgesteld te worden. Zij immers zouden de ondernemingen in staat stellen te innoveren. Zowel de overheid als de ondernemingen zouden deze activiteiten dienen te ondernemen.

2. De plaatsbepaling van het boek van Porter

Inleiding

Het begrip concurrentiekracht dat centraal staat in het boek van Porter, is reeds vanaf de jaren '60 onderwerp van onderzoek en discussie. Eerst vanaf de jaren '80 werd het een zaak van groot (beleids)belang voor veel economieën. Bezorgd als ze waren over de toenemende Japanse invloed in hun land, waren het met name de Verenigde Staten en veel Europese landen die geïnteresseerd raakten in het analyseren en versterken van de nationale concurrentiekracht. Dit betekende het begin van vele onderzoeken, studies en bijeenkomsten gericht op deze materie. Zo werd in de Verenigde Staten 1985 door een presidentiële commissie (waarin Porter ook zitting had) een verslag uitgebracht over de industriële concurrentiekracht van de Verenigde Staten. Het rapport van deze commissie begon dan ook als volgt : "The United States, which once dominated most major aspects of the worldeconomy, is now a nation that must compete...", en verder :

"An internationally competitive US economy is a prerequisite for the national goals to which we aspire - a rising standard of living for all Americans, our position as leader of the free world, and our national security." (US GPO 1985, p.5).

Nog steeds bestaat er echter geen allesomvattende en sluitende definitie van nationale concurrentiekracht. Noch in de literatuur, noch op de in grote getale georganiseerde bijeenkomsten over dit onderwerp is men tot een eensluidende definitie gekomen. Intuïtief is vaak wel aan te geven wat onder concurrentiekracht wordt verstaan. Strikt wetenschappelijk bezien is een gevoelsmatige definiëring natuurlijk volstrekt onvoldoende. Een wetenschappelijk gefundeerde en steekhoudende definitie van de concurrentiekracht is voor een goed begrip en zinvolle discussie een *conditio sine qua non*.

Teneinde een goed inzicht te verkrijgen in het begrip concurrentiekracht is het van belang om nog twee andere aspecten van de concurrentiekracht te bestuderen. Ten eerste zal namelijk het bestudeerde fenomeen, de concurrentiekracht van een land, verklaard dienen te worden. Het onbekende (de endogene variabele) dient herleid te worden tot het bekende (de exogene variabele(n)). Ook daar bestaat grote onenigheid over in de literatuur.

Vervolgens is van belang bij het trachten te analyseren van de concurrentiekracht hoe de concurrentiekracht gemeten dient te worden. Door middel van het aangeven van indicatoren van concurrentiekracht is een vergelijking mogelijk tussen entiteiten met een verschillende graad van concurrentiekracht. Ook daar bestaat echter geen eenduidigheid over.

Het zijn dus deze drie problemen (definitie, verklaring en indicator) die de voornaamste rol spelen bij het vormgeven van het begrip concurrentiekracht.

De drie problemen zijn sterk met elkaar gelieerd. Immers, als de vraag gesteld wordt wat de concurrentiekracht van een entiteit voorstelt, zal dat al gauw gekoppeld worden aan het vinden van een maatstaf ervan. Eenmaal aangegeven wat de precieze concurrentiekracht van de des-

betreffende entiteit is, zal het vervolgens voor zowel geïnteresseerde wetenschappers als beleids-makers een 'must' zijn om te weten wat daaraan ten grondslag ligt en waarom andere entiteiten een grotere of kleinere concurrentiekracht hebben. En de grote verscheidenheid aan definities van de concurrentiekracht van een land zal vaak te wijten zijn aan een verschillend inzicht over een van beide of zelfs beide genoemde elementen. Dat geldt zeker voor het geval dat er een concrete en precieze definitie van concurrentiekracht gegeven wordt en men niet in vage dubbelzinnige termen blijft hangen.

Hoewel de problemen dus sterk met elkaar verbonden zijn en uit dien hoofde een strikte scheiding niet altijd objectief mogelijk is, is voor een goed begrip en inzicht in de concurrentiekracht van een land een dergelijke onderscheidingsmethode een zinvol en bruikbaar hulpmiddel.

De drie problemen rond dit controversiële begrip concurrentiekracht van een land worden nog eens vergroot (of is het : mede veroorzaakt?) doordat het begrip concurrentiekracht niet slechts op één schaalniveau is toegepast. Het begrip heeft een ware uitzaaiing naar verschillende schaalniveaus doorgemaakt. Voorafgaande aan de kritische bespreking van de benadering van Porter in hoofdstuk 3 wordt in het onderhavige hoofdstuk getracht een globale en summiere inventarisatie en evaluatie van de ontwikkeling van het begrip concurrentiekracht op te geven aan de hand van de meer bekende internationale en nationale literatuur. Het is geenszins de bedoeling een tijdas aan de genoemde ontwikkeling te verbinden. Noch de precieze datering, noch de precieze volgorde zijn doel van onderwerp. Het is bijgevolg ook geenszins de bedoeling een volledig overzicht te geven van alle theorieën van concurrentiekracht op de verschillende schaalniveaus of om tot een diepgaande analyse te komen van de vele verschillen en nuances die er bestaan. Relevant voor het kader van de scriptie is, om middels deze globale weergave van de ontwikkeling van het begrip concurrentiekracht de plaats te bepalen van de benadering van Porter. Eerst zal kort worden ingegaan op de oorsprong van het begrip concurrentiekracht, namelijk de micro-economie. Vervolgens zal worden ingegaan op de macro-economische vertaling van dit micro-economische begrip concurrentiekracht. Daar dit niveau als een afspiegeling zou kunnen worden beschouwd van het regionale schaalniveau zullen de theorieën en ideeën omtrent concurrentiekracht op dit schaalniveau uitvoeriger worden behandeld. Vanaf hoofdstuk 5 zal nader ingegaan worden op het begrip concurrentiekracht zoals dat op het regionale niveau geldend is. De beschrijving van de ontwikkeling van het begrip concurrentiekracht zal tenslotte eindigen op het meso-economische niveau, alwaar zoals zal blijken een startpunt zal worden gevonden voor verdere discussie.

Op elk van de drie schaalniveaus zal, voor zover de te bespreken theorieën daar uitsluitel over geven, bekeken worden op welke wijze en in welke mate de drie problemen rond het begrip concurrentiekracht een rol hebben gespeeld cq. nog altijd spelen. De al dan niet geslaagde poging van de desbetreffende theorie om de concurrentiekracht van een bepaalde entiteit te definiëren zal het eerst worden weergegeven. Vervolgens zal de verklaring van de concurrentiekracht door die bepaalde theorie op die bepaalde entiteit worden weergegeven en tenslotte zal de indicator die de theorie voorschrijft aangegeven worden.

2.1 De ontwikkeling van het begrip concurrentiekracht

Het begrip concurrentiekracht is een van oorsprong micro-economisch begrip (OECD 1990). Op dit micro-economisch niveau, het niveau van de bedrijven, kan een redelijke voorstelling gemaakt worden van het begrip concurrentiekracht. Toch zijn er ook in de bedrijfseconomische literatuur weinig definities van concurrentiekracht te vinden. Blijkbaar onderkent men ook hier dat het begrip multi-interpretabel is. Willems zegt er het volgende over : "Aangezien op dit punt in de literatuur een tamelijk grote spraakverwarring heerst, is gekozen voor een eigen begripsbepaling, die voor het doel van de volgende beschouwingen doelmatig zal blijken te zijn. Van concurrentiekracht wordt gesproken ter aanduiding van dat deel van het doelrealiserend vermogen van een onderneming, dat direct voortkomt uit de actuele kwaliteit van de interne organisatie." (Willems 1981, p.231). In deze scriptie zal ook gebruik gemaakt worden van een eigen begripsbepaling die bruikbaar is voor de rest van het betoog :

Op het niveau van bedrijven, refereert de concurrentiekracht aan de capaciteit van bedrijven om wereldwijd de concurrentieslag aan te kunnen gaan met andere bedrijven in dezelfde bedrijfstak.

Waarin zit het onderscheid tussen een bedrijf dat zich voorspoedig ontwikkelt en een bij de gemiddelde groei achterblijvend bedrijf? Wat zijn met andere woorden de drijvende krachten van de concurrentiekracht van bedrijven? In de managementliteratuur wordt veel aandacht besteed aan bovengestelde vraag. Het antwoord is echter nooit eenduidig. Zo concludeert de OECD uit de vele discussie- en onderzoekspapers hieromtrent (OECD 1990) :

(1) Micro-economische concurrentiekracht is niet simpelweg een kwestie van kostenfactoren en verkoopprijzen. "Competitiveness is not a unidimensional concept. In the market-place buyers will weigh a price advantage against poor quality or lack of after-sales service and so on. The notion that competitiveness might be reduced to considerations of costs and productivity is thus a dangerous one." (OECD 1990, p.9).

(2) Er zijn een groot aantal andere niet-kosten gebonden factoren te noemen die een belangrijke rol spelen bij de vorming van de concurrentiekracht van een bedrijf. Te denken valt aan factoren zoals de kwaliteit van de geleverde goederen en/of diensten, de levertijden, de mate van differentiatie van goederen en diensten, de geboden service of het innovatieve karakter van de goederen en /of diensten.

Niet iedereen kan zich vinden in de validiteit van bovengenoemde succesfactoren (zie o.a. Peters e.a. 1983). Het zijn zo redeneren zij, de bedrijfsinterne kenmerken die het succes van een onderneming bepalen. Met name de 'zachte' criteria, zoals de bedrijfscultuur, zouden de werkne-

mers in de organisatie de voldoening geven die het leveren van excellente prestaties zou bevorderen. Anderen schrijven het succesvol functioneren van ondernemingen uitsluitend toe aan de kwaliteit van het management. Andere succesfactoren zouden daarvan slechts afgeleiden zijn.

Een Nederlandse deskundige op dit gebied is De Jong, hoogleraar aan de Universiteit van Amsterdam. Ook hij stelt dat het niet de kosten of niet-kosten factoren zijn die de concurrentiekracht van een bedrijf kunnen verklaren. Dat zijn slechts resultaten. Volgens De Jong ligt de werkelijke oorzaak van de concurrentiekracht van een bedrijf in de kracht en creativiteit van de ondernemer binnen de onderneming, in het ondernemerschap derhalve. Hij stelt dat ondanks mogelijke gunstige conjuncturele tijden of een gunstig produktieklimaat een bepaalde onderneming tegenvallende resultaten zou kunnen behalen. Ook het omgekeerde is niet ondenkbaar. De ondernemer is derhalve de bron van het succes alsmede van het mogelijke falen van een onderneming. In hoofdstuk 4 zal uitgebreid op de visie van De Jong worden teruggekomen.

Ook omtrent de indicatoren van concurrentiekracht op dit micro-economische niveau lijkt geen overeenstemming te bestaan. De concurrentiekracht zou zich volgens de OECD met name uiten in omvang van de winst en marktaandeel van de afzonderlijke bedrijven (OECD 1990). Anderen zien meer heil in de cash flow als determinant van de investeringen en daarmee als maatstaf voor de performance van bedrijven (Van der Zwan 29-4-1987). De Jong meet de concurrentiekracht van bedrijven door bepaling van het ondernemerschap van die bedrijven. En ondernemerschap zou daarbij moeten worden afgemeten door de netto-groei van het aantal, de soort en de grootte van de ondernemingen en door vaststelling van de ondernemerswinst. Het eerste drukt omvang en richting van de ondernemersactiviteiten in de loop van de tijd uit; het tweede het resultaat van de ondernemersactiviteit.

De vertaling van het begrip concurrentiekracht naar het niveau van landen kwam goed beschouwd in het begin van de jaren '80 op gang. Maar als er op het 'oorsprong-niveau', het micro-economisch niveau, al geen volledige duidelijkheid over bestaat, hoe moet dat dan op macro-economisch niveau? Deze vertaling roept zo mogelijk nog meer vragen op. De vragen zijn opnieuw te verdelen in een drietal categorieën.

Ten eerste is er ook op macro-economisch niveau geen eenduidige definitie te vinden van concurrentiekracht. Niet alleen zijn de meeste definities verre van volledig, maar gaan ze bovendien over verschillende zaken. Een bedrijf heeft immers een geheel andere identiteit dan een land. In tegenstelling tot het micro-economische niveau dient op nationaal niveau bij de definiëring van het begrip concurrentiekracht een onderscheid gemaakt te worden tussen concurrentiekracht in de zin van prestatievermogen van een land of in de zin van potentiële vestigingsplaats. Concurrentie kan bij een land derhalve betrekking hebben op twee zaken. Bij een bedrijf gaat het hoe dan ook slechts om één, het prestatievermogen. Alhoewel aannemelijk te maken is dat er

een wederzijds causaal verband bestaat tussen de aantrekkelijkheid van een land en het prestatievermogen, is een onderscheid toch noodzakelijk. De definitie van concurrentiekracht zal namelijk nooit eenduidig zijn als niet vooraf duidelijk is welke invulling wordt gegeven aan het begrip concurrentiekracht. Met nadruk wordt er hier op gewezen dat, in lijn met de micro-economische opvatting, voor elk ander schaalniveau in deze scriptie met concurrentiekracht het prestatievermogen wordt bedoeld. Maar onduidelijk blijft dan nog wat er onder de concurrentiekracht, in de zin van het prestatievermogen van een land moet worden verstaan. Dat is de eerste van de drie relevante vragen, de definitievraag. Hoe kan een zinvolle definitie gegeven worden aan het begrip concurrentiekracht op het niveau van een land?

De tweede vraag die van belang is betreft de verklarende factoren van de concurrentiekracht op nationaal niveau. Hoe kan je objectief vaststellen dat het ene land een groter prestatievermogen heeft dan een ander land? Is macro-economische concurrentiekracht simpelweg het geaggregeerde resultaat van het micro-economisch niveau? Of hebben ook andere, specifiek macro-economische factoren een bepalende invloed op de mate van concurrentiekracht van landen?

De derde vraag betreft de indicatoren van concurrentiekracht op nationaal niveau. Hoe kan vastgesteld worden wanneer en in welke mate van een sterk concurrerend land kan worden gesproken? Op micro-economisch niveau komt de concurrentiekracht, de performance van een onderneming, tot uitdrukking in de resultaten van de desbetreffende onderneming zoals de omvang van de winst en van het marktaandeel. Op macro-economisch niveau is dat veel minder duidelijk vast te stellen. Zijn indicatoren zoals het betalingsbalanssaldo, de hoogte van de rentevoet, het inflatiepeil of de hoogte van de wisselkoers maatgevend voor de mate van concurrentiekracht van een land? Of is het wellicht de hoeveelheid natuurlijke hulpbronnen of de aanwezigheid van voldoende geschoold personeel die de concurrentiekracht van een land kan aangeven? De kern van dit derde probleem is derhalve gelegen in het feit dat de indicatoren van concurrentiekracht op nationaal niveau veel meer beschrijvend als verklarend van aard zijn.

Deze laatste twee problemen hebben er mede toe geleid dat het formuleren van een allesverklarende en operationele definitie van het begrip de concurrentiekracht van een land een zeer moeilijke intellectuele uitdaging voor zowel wetenschappers als beleidmakers is geworden. Velen hebben reeds getracht het begrip vorm te geven, met veelal wisselend empirisch succes.

In de volgende paragraaf wordt een overzicht gegeven van de pogingen hieromtrent.

2.2 Een macro-economisch literatuur-overzicht van het begrip concurrentiekracht

In de loop van de tijd zijn er verscheidene theorieën ontwikkeld ter verklaring en meting van de internationale concurrentiekracht van landen. In navolging van Tetterso (1987) wordt er hier een onderscheid gemaakt tussen twee benaderingswijzen om de concurrentiekracht van een land te analyseren. De eerste benadering spitst zich toe op de formulering van een handelstheorie waarna getracht wordt de geformuleerde theorie empirisch te toetsen. Dit is wat Tetterso de 'theoretische benadering' noemt. Bij de tweede benadering tracht men vooral door het feitelijk vaststellen van de kracht van de sectoren in een land, de concurrentiekracht van dat land weer te geven. Deze tweede richting wordt de 'revealed comparative advantage' (RCA) genoemd.

Binnen de theoretische benadering vormt de theorie van comparatieve kostenvoordelen de basistheorie. Voordat deze theorie van de comparatieve voordelen geformuleerd werd, was in de klassieke visie het bestaan van wederzijds profijtelijke handel gebaseerd op absolute verschillen in produktiekosten tussen landen. Daarbij was slechts de factor arbeid bepalend voor de waarde van het produkt. Het was met name David Ricardo die heeft gewezen op de noodzakelijkheid van het bestaan van comparatieve kostenverschillen voor het creëren van wederzijds profijtelijke handel. Ook Ricardo werkte echter met arbeid als enige produktiefactor. In de 20e eeuw werd een meer realistisch model gepresenteerd door naast arbeid ook kapitaal als verklarende factor voor internationale handel op te nemen. Dit tweefactor-model, dat bekend geworden is als 'het Heckscher-Ohlin-Samuelson theorema', is de belangrijkste verklaring van de internationale handel van deze eerste stroming. In het kort luidde dit theorema als volgt : een land zal die goederen exporteren waarin de produktiefactor wordt aangewend die relatief het meest overvloedig in dat land aanwezig is en zal die goederen importeren waaromtrent dat land weinig produktiefactoren voor beschikbaar heeft. De oorzaak van verschillen in concurrentiekracht tussen landen werd derhalve gevonden in de verschillen in relatieve factorbeschikbaarheden en factorintensiteiten van de geproduceerde goederen. Vanuit deze basistheorie zijn een groot aantal varianten en verfijningen ontstaan. Kenmerkend voor al deze theorieën is dat ze voor één produktiefactor cq. verklaringsfactor een zekere mate van exclusiviteit opeisen bij de verklaring van de concurrentiekracht van een land.

De RCA-benadering, die vooral geactiveerd werd door Balassa, gaat in tegenstelling tot de theoretische benadering ervan uit dat op het niveau van bedrijfsklassen of produktgroepen een maatstaf voor het handelsresultaat wordt bepaald, die men vervolgens als een indicatie beschouwt voor het comparatieve voordeel dat men in deze bedrijfsklasse of produktgroep heeft behaald (Balassa 1965). Het begrip concurrentiekracht wordt zodoende op het niveau van bedrijfstakken en produktgroepen geanalyseerd en niet op basis van het totale export-en importpakket zoals bij de theoretische benadering. Daarnaast onderscheidt deze benadering zich van de theoretische

doordat men zich vooral concentreert op het empirisch vastleggen van samenhangen tussen concurrentiekracht en verklarende factoren, alvorens men tot een theoretisch inzicht komt. Voor het prefereren van de RCA-benadering boven de theoretische benadering noemt Tettero een viertal argumenten.

- (1) De theoretische benadering biedt empirisch gezien een onvoldoende basis voor het beoordelen van comparatieve voordelen (zie onder meer Leontief 1964 en 1969, Leamer 1980 en Bhagwati 1965). Dit wordt nog eens bekrachtigd door het feit dat de beschikbare kostengegevens van de produktiefactoren ter verificatie van de theorie volstrekt ontoereikend zijn. De RCA-benadering daarentegen gaat juist uit van de empirie, om van daaruit een theoretische verklaring te vinden voor de waargenomen concurrentiekracht in de betreffende bedrijfsklassen of produktgroepen.
- (2) De traditionele theorie doet veronderstellen alsof een land niet meer dan een abstract geheel is. Landen zouden namelijk in deze theorie niets anders zijn dan reservoirs van produktiefactoren (Michalet 1978, p.42). Op dergelijke wijze worden tal van andere factoren buiten beschouwing gelaten, die van belang zijn bij het bepalen van de concurrentiekracht van een land. In dit kader noemt Tettero met name de niet-kostenfactoren zoals levertijden, kwaliteitsverschillen, goodwill, samenstelling van aanbod- en produktieassortiment en service als zijnde belangrijke factoren. Met name in hoogontwikkelde landen kunnen dergelijke 'zachte' verklaringsfactoren van relevante invloed zijn op de internationale handel. De RCA-benadering erkent daarentegen wel dat er een veelheid aan krachten aanwezig is, die de concurrentieverhoudingen tussen landen bepalen. Immers, niet de factorbeschikbaarheden en factorintensiteiten, maar het handelsresultaat van een bepaalde bedrijfsklasse of productgroep bepaalt de mate van concurrentiekracht van dat land in die klasse of groep.
- (3) De theoretische benadering kenmerkt zich door een positieve correlatie tussen de landenkenmerken en de kenmerken van het exportpakket. Helaas echter blijkt er ook een positieve correlatie aanwezig te zijn tussen de landenkenmerken en de kenmerken van het importpakket (Hufbauer 1970). Daar zou nu juist een negatieve correlatie verwacht mogen worden. De verklaringswaarde van de theorie is derhalve onduidelijk.
- (4) Door middel van de theoretische benadering kan niet (altijd) worden vastgesteld welke industriële activiteiten binnen de totale industrie van een land relatief sterk dan wel zwak zijn. Dat zulks van belang is voor zowel wetenschap als beleid behoeft geen verdere uitleg. De RCA-benadering komt aan deze wens tegemoet. Zij is juist bedoeld voor een sterkte-zwakte analyse van sectoren van een land.

Voorvoemde argumenten leiden tot de conclusie dat de theoretische benadering onvoldoende inzicht geeft welke factoren de concurrentiekracht van een land bepalen. De RCA-benadering lijkt daarvoor beter geschikt. Deze gaat zoals gesteld ervan uit dat het handelsresultaat dat een bepaald land voor een specifiek produkt realiseert een maatstaf is voor de concurrentiekracht van dat land voor dat bepaalde produkt. De concurrentiekracht wordt als gevolg hiervan gedefinieerd in de verzameling van bedrijfsklassen of produktgroepen, waarin het sterk is. Als belangrijkste bezwaar tegen de RCA-benadering voert Tettero aan dat het geen vast theoretisch fundament heeft op basis waarvan men de oorzaken van de concurrentiekracht van de sectoren van een land kan aangeven. Dit heeft wellicht te maken met het feit dat deze theorie rekening houdt met een veelheid aan factoren die van invloed kunnen zijn op het handelsresultaat van landen. En dat is een gevolg van het feit dat de benadering vanuit de empirie naar de theorie redeneert, dus sterk inductisch van aard is.

Tettero geeft wel enkele aanwijzingen welke richting een dergelijk theoretisch kader op zou moeten gaan. Met name wijst hij erop dat het niveau waarop men de concurrentiekracht wil lokaliseren en analyseren dusdanig laag zou moeten zijn dat van een min of meer homogene produktcluster kan worden gesproken. Het niveau van (groepen van) ondernemingen zou daartoe het meest geschikt zijn. Een dergelijke benadering brengt echter grote aggregatie-problemen met zich mee. Immers, naarmate het aantal te onderzoeken bedrijven stijgt, dient ook het aantal eenheden van analyse te worden gecomprimeerd uit oogpunt van hanteerbaarheid. Daar staat tegenover dat een analyse op basis van gegevens van het allerlaagste niveau is te prefereren boven die van een geaggregeerd niveau, aangezien men op die manier het feitenmateriaal zo zuiver mogelijk houdt. Een aggregatie kan immers zodanig plaatsvinden dat het lijkt op het spreekwoordelijke 'optellen van appels en peren'. Zeker bij een hoogontwikkeld land geldt bovendien nog eens dat relatieve sterkten en zwakten juist op een laag aggregatieniveau voorkomen. Tettero diende bij zijn onderzoek dat hij uitvoerde voor de industrie van Nederland derhalve een afweging te maken tussen technische hanteerbaarheid en analytische zuiverheid.

De conclusies van zijn onderzoek naar het concurrentieprofiel van de industrie van een land zijn nog het vermelden waard :

- Het doorgronden van het concurrentieprofiel van de industrie van een land is een lastige exercitie.
- Men moet veel details van de industrie van een land kennen alvorens men tot een systematische interpretatie van de feitelijke situatie kan komen.
- Er zijn vele verschillende geldende verklaringsgronden voor de concurrentievoordelen van een land.
- Een belangrijk deel van het concurrentievermogen van een industrie van een land berust op het vermogen van ondernemingen/ondernemers om een concurrentiepositie op te bouwen. Wat

de totale ontwikkeling van de sector industrie is, is zodoende vooral afhankelijk van het aantal winners en verliezers en de daarbij behorende resultatenniveaus.

- Naast de kwaliteiten van het ondernemen zijn de macro-economische en sectorspecifieke omgeving belangrijk in de ontwikkeling van het concurrentievermogen van een land.

Naast bovengenoemde theorieën zijn er nog andere benaderingen te noemen die de concurrentiekracht van een land hebben getracht te meten en te verklaren, maar die niet echt onder één van beide stromingen zijn te scharen. In dit kader kan de benadering genoemd worden die de nationale concurrentiekracht beschouwt als een macro-economisch fenomeen, welke gestuurd wordt door factoren zoals intrestvoeten, wisselkoersen en overheidstekorten. Dat een dergelijke benadering uiterst discutabel genoemd mag worden, moge alleen blijken uit het feit dat een land als Duitsland een sterke economische groei heeft gekend, ondanks een appreciërende valuta en dat landen als Nederland, Japan en Italië een relatief hoog welvaartspeil kennen ondanks hoge overheidstekorten. Een tweede theorie die in dit kader genoemd kan worden, gaat ervan uit dat nationale concurrentiekracht wordt bepaald door overheidsbeleid. Zo zouden de protectietactiek, de importstimulering en de vele subsidies de Japanse en Koreaanse economie internationaal zo succesvol hebben gemaakt. Dat ook deze visie empirisch niet steekhoudend is moge blijken uit de talloze voorbeelden van landen die vele malen getracht hebben bepaalde bedrijven of complete industrieën te subsidiëren maar uiteindelijk toch failliet gingen, terwijl andere niet door de overheid gesubsidieerde industrieën wel internationaal succesvol zijn geworden. De overheid is niet in staat de economie succesvol te maken, het kan slechts een speelveld scheppen waarin de werkelijke bron van succes, het bedrijfsleven, dient te opereren. In hoofdstuk 5 wordt hier op teruggekomen.

De volgende opmerking is hier nog op zijn plaats. In het voorafgaande overzicht van de macro-economische interpretatie van concurrentiekracht zijn zoals reeds gesteld slechts de belangrijkste macro-economische theorieën en benaderingen weergegeven. Bovendien werden daarvan alleen de hoofdzaken weergegeven. De vele varianten en verfijningen zijn niet ter sprake gekomen. Dat valt buiten het kader van deze studie. Voor een vollediger overzicht van de macro-economische theorieën wordt verwezen naar onder meer Grubel (1981) en Krugman & Obstfeld (1988).

Rekeninghoudend met genoemde beperkingen kan niettemin uit het bovenstaande macro-economische overzicht geconcludeerd worden, dat er nog niet een echt plausibele definitie, verklaring, en indicator gevonden is voor de concurrentiekracht op nationaal niveau. Het zijn alle aardige invalshoeken die echter empirisch niet steekhoudend blijken. Elke theorie bevat in zekere zin wel een kern van waarheid, maar het blijft zoeken naar die ene allesverklarende, allesomvattende en dus meer complexe theorie van de concurrentiekracht. Desalniettemin worden er op tal van plaatsen ranglijsten gepubliceerd over de concurrentiekracht van landen. Dat lijkt zich niet te laten verenigen met de fundamentele onduidelijkheid die over dit begrip bestaat. Duidelijk is

echter wel welke uitzaaiingen het begrip concurrentiekracht heeft gekend. Het van oorsprong micro-economische begrip concurrentiekracht, dat nadien vertaald werd naar landen, belandde namelijk via de RCA-benadering op het niveau van sectoren, het meso-economische niveau. Dat is nu juist het niveau dat Michael E. Porter als uitgangspunt nam in het besproken boek : 'The competitive advantage of nations' (1990). Porter beweerde de RCA-benadering, die hij impliciet volgde, wel te kunnen voorzien van een theoretisch fundament. Hij beweerde derhalve dat hij het succes van bepaalde sectoren van een land kon verklaren en meten, dus de allesomvattende operationele theorie van concurrentiekracht te hebben waarop we hadden gewacht. Deze theorie werd in hoofdstuk 1 weergegeven. Nu eenmaal in dit hoofdstuk aangegeven is op welk lastig terrein hij zich begeven heeft en met welke theorieën hij dient af te rekenen zal in het volgende hoofdstuk zijn mening uitgebreid en kritisch geanalyseerd worden, om na te gaan of hij in zijn opzet geslaagd is.

3. Een kritische analyse van 'The competitive advantage of nations' van Michael E. Porter

Inleiding

Na de voorgaande plaatsbepaling van de theorie van Porter zal in het onderhavige hoofdstuk met een kritische blik naar zijn visie op de concurrentiekracht van landen gekeken worden. Er zijn tal van kritische vragen en opmerkingen te plaatsen bij zijn benadering. Is zijn theorie eigenlijk wel zo allesomvattend en zaligmakend als hij zelf beweert? Neemt hij alle denkbare aspecten die van belang zijn bij het bestuderen van de concurrentiekracht van een geografische entiteit in zijn theorie op? Is het eigenlijk wel een theorie? Is zijn meetmethode adequaat en accuraat? Bevat zijn werk spanningen, tegenstrijdigheden of zelfs onwaarheden? Op dit soort vragen zal in dit hoofdstuk ingegaan worden. Teneinde de discussie helder en afgebakend te krijgen, zal voorafgaande aan de kritische beschouwing in paragraaf 1, de oplossingsrichting van Porter aangaande de drie problemen rond concurrentiekracht (definitie, verklaring en indicator) uit zijn theorie gedestilleerd worden. De kritische beschouwing zal daarna gekoppeld worden aan de drie geschetste problemen rond concurrentiekracht en zal weergegeven worden in paragraaf 2.

3.1 De drie problemen van concurrentiekracht volgens Porter

Definitie

Porter constateert terecht dat er nog geen acceptabele theorie, laat staan een definitie van de concurrentiekracht van landen te vinden is. "National competitiveness has become one of the central preoccupations of government and industry in every nation. Yet for all the discussion, debate and writing on the topic, there is still no persuasive theory to explain national competitiveness. What is more, there is not even an accepted definition of the term 'competitiveness' as applied to a nation. While the notion of a competitive company is clear, the notion of a competitive nation is not." (Porter, Harvard Business Review, 1990, p.84). Porter definieert vervolgens de concurrentiekracht van een bedrijf als volgt : "To firms, competitiveness meant the ability to compete in world markets with a global strategy." (Porter 1990, p.xii). Deze micro-economische definitie van concurrentiekracht komt grofweg overeen met de eerder als richtlijn gegeven definitie alhoewel niet duidelijk wordt met welke ondernemingen het afzonderlijke bedrijf de concurrentieslag aangaat.

Het trachten te definiëren van concurrentiekracht op nationaal niveau is volgens Porter tot mislukken gedoemd. Het hele idee van een 'competitive nation' zouden we moeten laten varen. Het economische doel van een land is volgens Porter niet het verkrijgen van concurrentiekracht, maar het genereren van een hoog welvaartsniveau voor haar burgers. De mate waarin een land

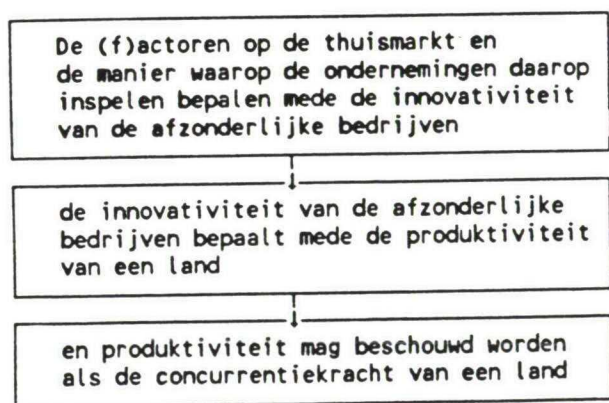
daarin slaagt is afhankelijk van de produktiviteit waarmee de produktiefactoren van een land worden benut. Produktiviteit wordt dan gedefinieerd als de waarde van de output geproduceerd door een eenheid van een produktiefactor. "The only meaningful concept of competitiveness at the national level is productivity". En : "Productivity is the prime determinant in the long run of a nation's standard of living, for it's the root cause of national per capita income." (Porter 1990, p.6). Het concept van de concurrentiekracht van een land als zodanig is volgens Porter een zinloze, maar om zijn benadering handen en voeten te kunnen geven, wordt de concurrentiekracht gelijkgesteld aan de produktiviteit van de produktiefactoren van een land. In het navolgende zal deze interpretatie als de definitie van Porter worden opgevat.

Verklaring

De verklarende factoren van de concurrentiekracht moeten gelet op het bovenstaande gezocht worden in de determinanten van produktiviteitsgroei. Daartoe dient de focus verlegd te worden van het nationale naar het meso-economische schaalniveau, het niveau van sectoren. En zoals reeds gesteld dient de concurrentiekracht van de sectoren gezocht te worden in een combinatie van de determinanten die aanwezig zijn op de thuishmarkt (de 'diamond') en de afzonderlijke strategieën van de bedrijven van de desbetreffende sectoren. Deze combinatie biedt derhalve volgens Porter de juiste elementen voor de verklaring van de produktiviteitsgroei van een land. De sleutelrol tot het genereren van bedoelde produktiviteit is daarbij weggelegd voor de innoverende activiteiten die door voornoemde combinatie worden teweeggebracht.

De concurrentiekracht van een land hangt dus of van de mate van innovativiteit van de bedrijven (sectoren) in een land. Het voorgaande zou vrij vertaald als volgt schematisch kunnen worden weergegeven :

Figuur 3.1 Schema van de verklaring van concurrentiekracht van Porter



Indicator

Als indicator van concurrentiekracht van een land neemt Porter de competitiviteit van alle sectoren van het desbetreffende land. De sectoren moeten daarbij op een zo laag mogelijk aggregatieniveau worden geanalyseerd (drie-, vier-of vijftallen). De UNO-wereldstatistieken, die informatie verschaffen over smalle produktgroepen, vormden voor Porter uitgangspunt van zijn analyse. Competitiviteit wordt afgemeten aan het aandeel dat een sector heeft op de wereldexportmarkt of het aandeel van directe buitenlandse investeringen op de buitenlandse markt gedaan door die sector. Beiden zijn een indicatie van sterkte welke is opgebouwd op de thuishmarkt.

Is het aandeel van de sector op de wereldmarkt hoger dan het gemiddelde aandeel van alle sectoren van het land, dan is de sector internationaal concurrerend en wordt het in de beschouwing meegenomen. Alle aldus gevonden competitieve sectoren van een land worden vervolgens gerangschikt naar procentueel aandeel op de wereldmarkt. Op die manier ontstaat er voor elk land een ranglijst van de meest concurrerende sectoren. Daar Porter de Nederlandse economie niet in zijn analyse had meegenomen, heeft TNO vlak na het bekend worden van de methodiek van Porter en in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, deze meetmethode op de Nederlandse situatie toegepast. Het is een interessante publicatie geworden, dat zijn opdrachtgever eer aandoet met een hoge dichtheid aan praktische beleidsadviezen, gebaseerd op de wetenschappelijke benadering van Porter.

Voor Nederland kwam TNO tot de ranglijsten zoals weergegeven in figuur 3.2 en 3.3.

Figuur 3.2 De top 50 van Nederlands meest concurrerende industriële en agrarische sectoren
(naar aandeel in % op de wereldexportmarkt in 1986)

rang	sector	sector-%
1	snijbloemen	63,9
2	vogeleieren in schaal	61,1
3	varkens	56,6
4	bollen, levende planten	56,4
5	melkroom, geen poeder	53,1
6	cacaopoeder, zonder suiker	48,6
7	verse tomaten	43,4
8	gasvormige koolwaterstoffen	40,1
9	verse aardappelen	35,5
10	cacaoboter	32,4
11	varkensvlees	31,8
12	stikstofhoudende meststoffen	31,8
13	ruwe alkyden	31,3
14	elektrische lampen en buizen	30,6
15	acyclische koolwaterstoffen	30,3
16	vogeleieren	29,9
17	bier	29,6
18	tractors voor opleggers	28,8
19	tabaksfabrikaten	27,8
20	gasolie	26,2
21	ethers, acetaten, epoxyden e.d.	26,1
22	varkensvlees, gezouten	25,2
23	synthetische rubber	24,6
24	cyclische koolwaterstoffen	24,3
25	margarine en spijsvetten	24,1
26	melkpoeder, > 1,5% gew. perc.	22,8
27	boter	21,9
28	vlees van pluimvee	21,9
29	kaas en wrongel	21,5
30	zetmeel, insuline gluten	20,8
31	rundvlees, niet uitgebeend	20,6
32	zaaigoed	19,8
33	alkyden en andere polyesters	19,7
34	(hypo)fosfieten, fosfaten	18,8
35	ammoniak, ammonia	18,7
36	tin	18,2
37	garens van kunstmatige vezels	18,4
38	groenten, vers, gekoeld, bevroren	17,7
39	gloeilampen en gloeibuizen	17,6
40	ureum	17,6
41	zonnebloemolie	17,5
42	ruwe polyamiden	17,2
43	bouwmaterialen, niet vuurvast	16,8
44	teer en teerdestillaten	16,7
45	kunstharsen en plastic stoffen	16,5
46	motorbenzine, kerosine	16,4
47	tapijten, tufted	16,3
48	ruwe polystyreen	16,0
49	sigaretten	16,0
50	produkten voor fotografie	15,5

Bron : TNO 1990, p.29

Figuur 3.3 Nederlands meest concurrerende dienstensectoren, gemeten naar het aandeel van de export in de omzet (op basis van de ERBO-gegevens 1988)

Exportaandeel meer dan vier maal het gemiddelde van de dienstensectoren die exporteren (8,65%)

SBI Bedrijfssubgroep

- 5124 Baggerbedrijven
- 6114 GH in fijne zaden en peulvruchten
- 6117 GH in bloemen, planten en andere soorten
- 6131 GH in textiel-grondstoffen en andere -halfabrikaten
- 6132 GH in huiden
- 6174 GH in machines voor de grafische industrie
- 6214 GH in antiquiteiten
- 6287 GH in speelgoed
- 6293 GH in slachtafvallen
- 7319 Grote vaart
- 7321 Kleine handelsvaart
- 7331 Laad-, los-en overslagbedrijf
- 7413 Tankvaart (binnenvaart)
- 7511 Luchtvaartbedrijven

Exportaandeel tussen twee en vier maal het gemiddelde van de dienstensectoren die exporteren (8,65%)

- 6113 GH in zaai-en pootgoed
- 6115 GH in hooi, stro en ruwvoeder
- 6146 GH in vaste brandstoffen
- 6151 GH in chemische grondstoffen en chemische industrie
- 6153 GH in dierlijke en plantaardige vetten en oliën
- 6175 GH in machines voor de voedingsindustrie
- 6183 GH in verbrandingsmotoren, pompen en compressoren
- 6192 GH in scheepsbenodigheden visserijbedrijf
- 6239 GH in lederwaren, reisartikelen
- 6243 GH in groente en fruit
- 6252 GH in eieren
- 6255 GH in vis, schaal-en weekdieren
- 6262 GH in farmaceutische artikelen
- 6263 GH in parfumerieën, cosmetische en toiletartikelen
- 6284 GH in juweliersartikelen
- 6291 GH in gewoon schroot
- 6294 GH in oud papier
- 7248 Wegvervoer-verwante bedrijven
- 7419 Binnenvaartbedrijven niet elders genoemd
- 7529 Luchtvaart-verwante bedrijven niet elders genoemd
- 7629 Expeditie, cargadoors, etc.
- 8415 Octrooibureaus

Bron : TNO 1990, p.31

3.2 Kritische beschouwing van de benadering van Porter

In het navolgende zal kritisch naar de benadering en de inzichten van Porter gekeken worden. De kritiek zal eerst vooral nog opsporend van aard zijn. In dit hoofdstuk zal er zodoende geen inhoudelijke alternatieve visie gepresenteerd worden. Dat zal eerst in hoofdstuk 5 gebeuren.

Zoals reeds gesteld wordt, geheel in lijn met het voorgaande, de kritische beschouwing van de visie van Porter in de driedeling definitie, verklaring en indicator gegoten.

Definitie

Het trachten te definiëren van concurrentiekracht is een lastige opgave. Er zijn drie voorwaarden waaraan een definitie van concurrentiekracht moet voldoen.

Ten eerste zal duidelijk moeten worden op welk entiteit bedoeld wordt, aangezien concurrentiekracht geen eenduidig begrip is. Wordt de concurrentiekracht van een land bedoeld? Van een regio? Van een sector? Of van een bedrijf?

De tweede voorwaarde bij de definitie van concurrentiekracht is een moeilijkheid die speelt bij elke definitievorming. Dat is het probleem van de concretisering. Hoe abstract mag een definitie blijven? Naarmate een definitie concreter, dus enger wordt gedefinieerd ontstaat het gevaar van een eenzijdige of zelfs onjuiste beeldvorming. Anderzijds kan een te abstracte definitie tot een nietszeggende definitie verworden en op die manier ook onvruchtbaar blijken. Dit probleem hangt samen met de mate van verbondenheid tussen de definitie, verklaring en indicator van concurrentiekracht zoals die door de auteur gekozen wordt. Immers, als de definitie zeer concreet is, is het ondenkbaar dat er niet in aangegeven wordt met welke maatstaf daarnaar gekeken wordt en/of hoe die concurrentiekracht tot stand is gekomen. Een auteur die een nieuwe theorie over het fenomeen concurrentiekracht verkondigt, zal juist voor een dergelijke, zo concreet mogelijke, definitie moeten kiezen. De lezer heeft immers het recht te weten waar de auteur staat. De definitie van het bestudeerde fenomeen dient niet alleen om een indruk te krijgen in het inzicht en kennis van de auteur, maar vooral ook als positionering van de visie van de auteur.

De derde en laatste voorwaarde bij het trachten te definiëren van een begrip, lijkt vanzelfsprekend en uit dien hoofde onnodig om aan de orde gesteld te worden. Het is echter van cruciaal belang voor een goed begrip en waardering van het verdere betoog van de auteur. De door de auteur weergegeven definitie dient juist en steekhoudend te zijn.

Houdt Porter zich hier aan het bovenstaande? Kiest hij inderdaad voor een bepaalde entiteit, is zijn definitie voldoende concreet, zijn de definitie, verklaring en indicator met elkaar verbonden en is zijn definitie eigenlijk wel juist?

Geconstateerd kan worden dat Porter heel duidelijk voor een entiteit kiest, namelijk de definitie (-en theorievorming) rond het begrip concurrentiekracht van een land. Maar hier ontstaat wel een zekere spanning in zijn werk. Op bladzijde 6 verklaart hij dat we het hele denkbeeld van 'the competitive advantage of nations' moeten laten varen, aangezien het een onjuiste benadering zou zijn. Hij noemt het begrip zelfs vormloos (Porter 1990, p.6). Een paar pagina's verder geeft hij echter de concurrentiekracht van een land wel een betekenis mee, in de zin van produktiviteit. Ook verderop blijkt dat hij van het denkbeeld van de concurrentiekracht van een land toch geen afstand kan doen. "The national system is as, or more, important than the individual parts." (Porter 1990, p.131). En : "While the basic unit of analysis in understanding national advantage is the industry and industry cluster, the nature of competitive advantage achieved by many nation's industries tend to evolve together." (Porter 1990, p.543). Ook de titel van het boek getuigt van dit enigszins paradoxale gedrag in Porters' definitievorming rond het begrip concurrentiekracht van een land.

De volgende vraag die beantwoord dient te worden betreft of hij voldoende concreet is in zijn definitie. Porters' theorie is een holistische theorie. Alle elementen die het gedrag van de ondernemingen en de economische voortgang van een land zouden kunnen beïnvloeden worden in de beschouwing opgenomen. Porter kiest daarmee impliciet voor een niet concrete definitie van concurrentiekracht. Het moge duidelijk zijn dat de definitie mede is gebaseerd op wat naar zijn persoonlijke overtuiging een wenselijke aanpak is om tot een adequate kennis te komen. Zijn definitie en verklaring van concurrentiekracht zijn zodoende (terecht) sterk aan elkaar gekoppeld. Er zij aan herinnerd dat het sleutelbegrip in zijn verklaring van concurrentiekracht innovativiteit betreft. De thuismarkt bepaalt in combinatie met de strategie van bedrijven de innovativiteit en de mate van die innovativiteit is mede bepalend voor de concurrentiekracht van een land. Zijn centrale begrip, sterker nog, zijn definitie van concurrentiekracht van een land is produktiviteit (Porter 1990, p.6). De relatie tussen beide begrippen blijft echter onderbelicht in het boek. De link tussen definitie en verklaring wordt niet geëxpliciteerd. Dat is een gemiste kans, om niet te zeggen een ommissie.

Ook de koppeling tussen de indicator van concurrentiekracht van een land en de definitie is impliciet wel aanwezig in de definitie, maar wordt eveneens niet geëxpliciteerd in het boek. Hoe deze relatie volgens Porter loopt, blijft zodoende een raadsel. Dat is opnieuw te betreuren.

Een kwestie van geheel andere aard betreft de juistheid van deze definitie van concurrentiekracht van Porter. Kan de produktiviteit van de nationale produktiefactoren inderdaad gelijk worden gesteld aan de concurrentiekracht van een land? Een dergelijke interpretatie lijkt inderdaad heel aannemelijk. De interpretatie gaat er vanuit dat landen in welvaart, in economische 'performance' kunnen verschillen. De nadruk wordt gelegd op de produktiviteit waarmee de produktiefactoren in het produktieproces kunnen worden ingezet. Daarmee verwordt het tot een belangrijke maatstaf voor de mate van technologie-ontwikkeling in een land. Immers, indien de

technologie in een land verder zal zijn voortgeschreden, zullen de produktiefactoren efficiënter worden ingezet. Voorts is produktiviteit een belangrijke maatstaf voor de innovatie-activiteiten in een economie. Ook daarin is een causale relatie aanwezig. De begrippen produktiviteit, technologie en innovatie zijn zodoende sterk met elkaar verbonden. De meest belangrijke bronnen van een produktiviteitsverbetering, technologie en innovatie zijn inderdaad van fundamenteel belang voor de nationale concurrentiekracht, het economisch presteren van een land. Toch zijn beiden niet zaligmakend als verklaring van de concurrentiekracht van een land. Er wordt onvoldoende rekening gehouden met de oorsprong van die nationale concurrentiekracht, de ondernemingen. De concurrentiekracht, het economisch presteren van een land is vooral gelegen in de concurrentiekracht van de aanwezige ondernemingen. In hoofdstuk 5 zal daaruitvoorig bij worden stilgestaan. Het zal blijken dat de factoren het produktiemilieu, de produktiestructuur en het ondernemerschap het succes van ondernemingen kunnen verklaren. Innovatie en daaraan gelieerd, produktiviteit, zijn van groot belang in die verklaring, maar verklaren niet alles. Zo kan het succes van ondernemingen, bijvoorbeeld tot uiting komend in de winst, niet alleen verklaard worden door de innovatieve activiteiten van de onderneming. Een definitie die nadrukkelijk rekening houdt met de oorsprong van het nationale succes, biedt bovendien het voordeel dat een duidelijke link kan worden gelegd met de verklaring en indicator van die concurrentiekracht van een land. Daar ontbrak het bij Porter aan, zoals reeds is uiteengezet.

Verklaring

Zoals gesteld zijn in de economische wetenschap meerdere pogingen ondernomen om de concurrentiekracht van een land te kunnen verklaren (zie hoofdstuk 2). Daarbij wenste men te bepalen wat de succesfactoren van de economie van een land als geheel zijn. Porter kiest aanvankelijk in deze verklaring een andere, betere invalshoek. Alvorens namelijk het onbekende (de exogene variabele), de concurrentiekracht van landen, te verklaren vertaalt hij dat naar het micro-economische niveau. Het zijn immers de bedrijven die internationaal met elkaar wedijveren om de economische prominentie, niet de landen. Praten over de concurrentiekracht van een land als zodanig is niet erg zinvol stelt Porter dan ook (zie ook hoofdstuk 4). De fundamentele onderzoeksopdracht is dus niet het trachten te achterhalen van de succesfactoren van een land, maar van de afzonderlijke bedrijven. In de verklaring van Porter spelen landen echter geen ondergeschikte rol. Integendeel zelfs. Landen bieden de ondernemingen een speelveld aan, de zogenaamde 'diamond', waarbinnen en waardoor ze een internationaal concurrentievoordeel kunnen opbouwen. De 'diamond' vertegenwoordigt daarmee de gedachte van Porter dat ondanks de toenemende internationalisering en de daarmee gepaard gaande vervlechting van economische activiteiten de nationale productie-omstandigheden van cruciaal belang zijn bij het determineren van de concurrentiekracht van ondernemingen. Porter gaat daarin zelfs zover dat hij er een positief verband in constateert. Het is niet ondanks de internationalisering, maar juist dankzij de internationalisering dat het belang van de thuisbasis toeneemt. "The more competition becomes global, ironically, the more important, the home base becomes." (Porter 1990, p.614). Hij wijst erop dat on-

danks (dankzij) de mondialisering van de concurrentie het specifieke eigene aan en de culturele waarden, instituties en normen van de thuisbasis, welke tot uitdrukking komen in het systeemkarakter van de diamond, niet geïmiteerd kunnen worden en derhalve overeind blijven in de concurrentiestrijd. De in elk land unieke structuur en dynamiek van de 'diamond' zorgt er in samenwerking met het bedrijfsleven voor dat er sectorspecialisaties kunnen ontstaan, die elders veel moeilijker of slechts kunstmatig opgebouwd kunnen worden. De beleidsaanbeveling die daaruit voortvloeit is duidelijk. De overheid dient de thuisbasis van de ondernemingen te verbeteren, teneinde de ondernemingen uit te dagen tot en te stimuleren in hun internationale concurrentiestrijd. Juist zij dienen een speelveld te scheppen voor de bedrijven, om op die manier ook in de toekomst eenzelfde economische groei te kunnen genereren. De overheid wordt door de theorie van Porter gestimuleerd tot het verrichten van indirecte of voorwaardenscheppende activiteiten in de nationale en regionale economie. Dit betekent derhalve deels een bevestiging en deels een nieuwe uitdaging voor zowel regionaal als nationaal economisch beleid. Dat vormt waarschijnlijk een belangrijk deel van de verklaring waarom de Nederlandse overheid zo geïnteresseerd is in het werk van Porter. De wens bestaat om baas in het eigen nationale huis te blijven, ondanks de toenemende internationale vervlechting en globalisering van de economische ontwikkelingen. De Ridder : "De Porterrage die momenteel over Nederland woedt, raakt de maatschappelijke ideologie. Steeds meer nationale en regionale overheden in de Europese gemeenschap beschouwen de kwaliteit van de thuismarkt als de nieuwe pijler van het eigen economische beleid. (...). Nationale overheden worden geïnspireerd om nationaal economische beleid te voeren ook al worden steeds meer beslissingen in Brussel genomen. Deze visie van Porter wordt gemeengoed." (De Ridder 1990, p.37). In de regionaal economische nota "Regio's zonder grenzen" (1990) en in de nationaal economische sterkte-zwakke analyse van de Nederlandse economie (1990) komt dat voorwaardenscheppende karakter sterk tot uitdrukking. In laatstgenoemde nota wordt sterk geleund op het boek van Porter. Enkele parafrases in het boek van Porter worden er zelfs in geciteerd. Dat getuigt van een grote achting voor en instemming met de theorie van Porter bij de Nederlandse overheid.

De geformuleerde onderzoeksopdracht staat centraal in de theorie van zijn boek. De theorie in het boek is bedoeld om een verklaring te vinden van de succesfactoren van sectoren (bedrijven) die met behulp van de weergegeven meetmethodiek zijn gevonden. Het antwoord daarop (het gevonden succes is voor een groot deel afhankelijk van de factoren van 'de diamond') is het nieuwe element in zijn theorie. Het is juist dit element dat in de pers, bij wetenschappers en bij beleidsmakers de meeste aandacht heeft gekregen. Hetgeen overigens niet verwonderlijk is, daar het uiterst zinvol is voor zowel wetenschappers als beleidsmakers te weten wat het succes van een land (lees : aanwezige bedrijven) bepaalt.

Gezien het bovenstaande is de volgende vraag dan ook uiterst relevant : Is de verklaring die Porter geeft van de concurrentiekracht van een land, en waar het economische overheidsbeleid van Nederland mede op is gebaseerd, eigenlijk wel steekhoudend? Welnu, het blijkt dat na gron-

dige bestudering van deze verklaring vele vragen, problemen en spanningen opduiken. De belangrijkste zullen hieronder bekeken worden.

Ten eerste ontbreekt in de benadering van Porter een eenduidig onderscheid tussen ondernemingen, bedrijfstakken, sectoren en clusters. Met cluster wordt daarbij het netwerk van onderling horizontaal of verticaal afhankelijke sectoren bedoeld, dat als vierde determinant in de 'diamond' is onderscheiden. Het is onduidelijk voor welke entiteit hij kiest als het gaat om het determineren van een internationaal concurrentievoordeel. Zijn dat groepen van bedrijven of is het de onderneming zelf dat daarbij van doorslaggevende betekenis is? De indicator is gericht op het determineren van de concurrentiekracht van de sectoren, maar de verklaring ervan richt zich vooral op de afzonderlijke bedrijven. Het is zinvoller om niet van sectoren maar van de afzonderlijke bedrijven uit gaan bij de verklaring van de concurrentiekracht van een geografische entiteit. Daar zijn twee belangrijke argumenten voor aan te voeren. Ten eerste wordt door de sectorale benadering een 'aggregative fallacy' ingebouwd (Heijs 1988). Dat wil zeggen dat aan een bedrijf een bepaald kenmerk van een aggregaat, de sector, wordt toegekend, wat niet juist hoeft te zijn. Op het individuele bedrijfsniveau zijn namelijk tal van factoren werkzaam, die het prestatievermogen bepalen, die op geaggregeerd, sectoraal niveau, niet of in een andere samenstelling spelen. De tweede reden waarom de concurrentiekracht van een geografische eenheid beter op bedrijfsniveau dan op geaggregeerd, sectoraal niveau beschouwd kan worden, is gelegen in het feit dat binnen de minst aantrekkelijke sectoren toch ondernemingen met uitstekende groei- en winstcijfers kunnen voorkomen. Daar komt bij dat zeker in hoogontwikkelde landen de verschillen tussen relatieve sterkten en zwakten vooral op laag aggregatieniveau gezocht dienen te worden (Tettero 1987). De invalshoek via de individuele bedrijven doet zo beschouwd meer recht aan de werkelijkheid. Het grote euvel met deze benadering lijkt voorshands de geringe operationaliseerbaarheid ervan. Het lijkt immers een onmogelijke opgave om alle aanwezige bedrijven binnen een geografische gebiedseenheid op haar concurrentiekracht te beoordelen. Het is derhalve een afweging tussen de zuiverheid en de hanteerbaarheid van de analyse. In hoofdstuk 5 zal hier nader op worden ingegaan.

De tweede onduidelijkheid of misschien wel onjuistheid in het boek van Porter, is de volgende. Een van de belangrijkste zo niet de belangrijkste factor die een bedrijf (sector) in staat stelt een concurrentievoordeel te behalen is volgens Porter de factor concurrentie. Preciezer geformuleerd de aard, de felheid waarmee een bedrijf (sector) tegemoet wordt getreden op de thuismarkt. Vanuit die gedachte redenerend is het dan ook te begrijpen dat Porter een volledig vrije concurrentie in de economie voorstaat. Zonder twijfel is in deze visie het typisch Amerikaanse standpunt te herkennen dat vrijheid in de economie, de beste waarborg biedt voor een gunstige welvaartsontwikkeling. Volgens Porter zou samenwerking tussen ondernemingen enkel tot monopolie leiden, wat vervolgens zou leiden tot inertie van die groter geworden onderneming. De alertheid om te reageren op nieuwe ontwikkelingen en processen in de economie, die van belang zijn om een concurrentievoordeel ook op lange termijn te behouden, zou voor een groot deel

verloren gaan. Vandaar ook dat Porter stelt dat de weg die de bedrijven in Europa volgen, door samen te werken of zich te concentreren sterker te worden met het oog op Europa 1992, een heilloze is. De conclusie die op basis van deze gedachtengang zou mogen worden getrokken, is dat waar sprake is van hoogwaardige binnenlandse concurrentie er altijd sprake zal zijn van een optimaal ontwikkelde concurrentiekracht van het betreffende bedrijf of van die betreffende sector. Deze gedachtengang is echter in haar kern onjuist. Op die manier worden twee belangrijke zaken over het hoofd gezien.

Ten eerste wordt op die manier er van uitgegaan dat vergaande samenwerking in het geheel niet bevorderlijk zou zijn voor het vergroten van het presterend vermogen van een onderneming. Dat is op zijn minst twijfelachtig te noemen. Er dient een onderscheid gemaakt te worden tussen 'sterke' en 'zwakke' vormen van samenwerking. Voorbeelden van sterke vormen zijn overnames, fusies en joint ventures. De afhankelijkheid tussen de partners is daarbij groter dan bij zwakkere vormen. Voorbeelden van zwakke vormen zijn : marketing-overeenkomsten, samenwerking in de productie ('co-makership') en gezamenlijke vormen van R&D. Het aangaan van samenwerkingsverbanden, in welke vorm dan ook, is in het nationale en internationale bedrijfsleven aan de orde van de dag. Het is één van de belangrijkste elementen in de strategische plannen van ondernemingen die de Europese eenwording in hun bedrijfsvoering integreren. Overigens is deze verhoogde activiteit niet gebonden aan de Europese schaal. Genoemde samenwerkingsverbanden hebben meer een mondiaal dan louter een Europees karakter. De beeldvorming rond alliantievorming is er één van teruglopende bedrijfsresultaten, teleurgestelde partners en botsingen tussen onderling verschillende bedrijfsculturen. Dit sombere beeld komt echter niet altijd overeen met de werkelijkheid. Diverse onderzoeken hebben inmiddels het mogelijke belang van dergelijke 'strategische allianties' aangetoond. De samenwerking zal met name een succes worden, als de actie goed voorbereid is, als het doel van het aangaan van strategische allianties is een versterking van de marktgerichte activiteiten trachten te bewerkstelligen en niet zozeer een efficiëntieverbetering of een overheadsreductie en als het activiteiten betreffen die 'dicht bij huis blijven' (De Jong 9-3-1988).

Voor de sterke vorm van samenwerking komt er als extra voorwaarde bij dat de markt(beurs)-waarde en economische waarde van de betrokken ondernemingen goed op elkaar aan dienen te sluiten. Onder deze voorwaarden kan een strategische alliantie wel degelijk een zinvolle en effectieve manier zijn om de concurrentiekracht te vergroten. Dat geldt des te meer voor de bedrijven waar het management in staat is op een adequate en doelgerichte wijze weet om te gaan met de nieuw ontstane eenheid van bedrijven.

Ten tweede is het onevenwichtig de aard van de concurrentie op de binnenlandse markt een dergelijk grote rol toe te bedelen zoals Porter doet. Wat dit betreft is er opnieuw sprake van een 'American bias' in zijn werk. In grote landen zoals de Verenigde Staten en Japan zal er ongetwijfeld een wederkerige relatie bestaan tussen de hoogwaardige binnenlandse concurrentie

en de concurrentiekracht van de ondernemingen / sectoren, maar in kleine open economieën lijkt een dergelijke relatie veel minder aannemelijk. Daar ontbreekt de bedoelde binnenlandse concurrentie vaak, waardoor volgens Porter de desbetreffende onderneming één van de belangrijkste stimulansen om een onderneming internationaal succes te laten behalen, zou ontberen. Nederlandse ondernemingen zouden derhalve per definitie minder succesvol zijn dan Amerikaanse ondernemingen, wat uiteraard een niet houdbare gedachte is. Als van de stelling wordt uitgegaan dat concurrentie een belangrijke factor is voor het creëren van een internationaal concurrentievoordeel dan dient dat op zijn minst te worden bijgesteld naar het niveau van de internationale concurrentie, wil zijn theorie niet alleen voor landen als Amerika, Japan en Duitsland valide zijn. Die benadering volgend zou echter een belangrijk deel van de basis van de theorie van Porter komen te vervallen. Volgens Porter is immers, zoals meermalen aangegeven, het ontstaan van een sterk internationale prestatievermogen van een bedrijf sterk afhankelijk van de kwaliteit van de thuisbasis, van de 'diamond'. In een zich globaliserende economie, dienen naar zijn mening de nationale en (liever nog) regionale wortels van het internationaal opererende bedrijf niet te worden doorgesneden, maar juist tot verdere wasdom te worden gebracht. De kwaliteit van de concurrentie hoort daar ook bij, sterker nog, is één van de belangrijkste elementen daarin. Blijkbaar is zijn 'diamond' op dit punt niet volledig. Verderop in het boek lijkt het erop dat hij die omissie tracht goed te maken, blijkens de volgende passage : "In modern international competition, a firm cannot rely solely on its national circumstances to sustain its competitive advantage. A firm must selectively add to its advantages or offset home-based disadvantages through activities in other nations." (Porter 1990, p.606). De elementen die op de thuisbasis aanwezig zijn, zijn zodoende (toch) voor internationaal opererende bedrijven niet (altijd) toereikend om een internationaal concurrentievoordeel te bewerkstelligen. Door een dergelijke toevoeging, wordt de indruk gewekt dat zijn theorie een samenraapsel van belangrijke elementen en inzichten is, zonder daadwerkelijke keuzes, wat uiteraard te betreuren is. Dit beeld wordt nog eens bevestigd doordat hij in een recente toespraak voor het Internationale Economische Forum in Davos liet doorschemeren inmiddels inderdaad een meer genuanceerde mening er op na te houden. Daar stelde hij namelijk dat de verschillende soorten van bedrijvigheid binnen een wereldwijd opererende onderneming niet noodzakelijkerwijs in één en hetzelfde land (lees : 'diamond') hoeft te zijn geconcentreerd (Porter 13-4-1991).

Er is voorts een derde relevant kritiekpunt op Porters' verklaring van de concurrentiekracht van landen. Dit punt raakt de kern van zijn verklaring. Er kunnen vraagtekens gezet worden bij de juistheid van de redenering dat de thuismarkt voor het internationaal presteren van de ondernemingen van immens belang is. Dat bleek reeds bij de voorgaande kanttekening bij het werk van Porter, waar het belang van de nationale aanwezigheid van de concurrentie voor een land als Nederland ter discussie werd gesteld. Daarop voortbordurend, kan de volgende vraag gesteld worden. Wat is werkelijk bepalend voor het economisch presteren van een onderneming? Is dat de eigen omgeving, de eigen thuisbasis, die het klimaat schept waarin de ondernemingen

opereren? Of zijn het de individuele bedrijven en specifiek de strategieën van de individuele bedrijven zelf die het resultaat bepalen? Of is het wellicht een combinatie van beiden, met een overheersende rol van de omgeving? Of is het een combinatie van beiden, met een overheersende rol van de onderneming cq. ondernemer? Deze cruciale vraag werpt zich op naar aanleiding van het antwoord van Porter, op de door hem zelf gestelde (en later naar het micro-economische niveau vertaalde) vraag in de eerste regel op de eerste pagina van het boek :

"Why do some nations succeed and others fail in international competition?". Het antwoord van Porter moge inmiddels duidelijk zijn. Wellicht dus ten overvloede : hij stelt dat het een combinatie is van de elementen die aanwezig zijn in de 'diamond' en van bedrijfsstrategie gericht op het benutten en het versterken van die 'diamond'. Onduidelijk is echter in welke verhouding deze twee variabelen van de concurrentiekracht tot elkaar staan. Is bij het trachten te realiseren van een concurrentievoordeel de thuisbasis van groter belang dan de bedrijven, is het omgekeerde het geval? Het wordt nergens met zoveel woorden geformuleerd. Er mag niettemin uit de context van zijn betoog worden opgemaakt dat hij het belang van de thuismarkt zelf belangrijker acht dan de ondernemingen, bij het creëren en behouden van een concurrentievoordeel. Maar zelfs als (impliciet) vastgesteld kan worden dat de ene variabele de andere overheerst zal bovendien vastgesteld moeten worden in welke mate dat gebeurt. Door aan te geven dat een bepaalde factor belangrijk is bij het trachten te creëren van een concurrentievoordeel, ben je er nog niet. Wat is immers belangrijk? Is dat een invloed van 40%, 60% of 80%? Wat ontbreekt is derhalve een objectieve maatstaf van de mate van de importantie van de endogene factoren. Dat echter beide factoren, en niet slechts één van beiden van invloed is in het bepalen van de concurrentiekracht van een land, vormt nauwelijks een discussiepunt. In welke mate ze van invloed zijn en hoe dat vorm gegeven dient te worden zal in hoofdstuk 5 van deel 2 voor het regionale niveau worden weergegeven.

Overigens is er ook binnen de voornoemde variabelen geen objectieve weging aangebracht. De eerste factor, de onderneming, wordt als een niet-splitsbare entiteit opgevat. Gesteld wordt dat ondernemingen met elkaar concurreren en niet de landen en dat uit dien hoofde de ondernemingen zeer belangrijk zijn bij het vormgeven en beslissen van die concurrentiestrijd. Onduidelijk is dan wat precies binnen die onderneming de kracht bepaalt die van beslissende invloed kan zijn. Over wat de succesfactoren zijn die de kracht van een onderneming bepalen rept Porter met geen woord. Is dat de grote mate van serviceverlening door die onderneming of is dat wellicht de allesoverheersende kwaliteit of grote mate van gedifferentieerdheid van de produkten, de personele vaardigheden van het personeel of de efficiënte en effectieve organisatiestructuur binnen de onderneming? En spelen factoren als de actiegerichtheid van de onderneming, de sfeer en cultuur binnen de onderneming nog een rol daarin? Of is het de mate van ondernemerschap en innovativiteit van de leiders van de onderneming die van beslissende invloed is in het geheel? Het blijft onduidelijk. Binnen de 'diamond' de tweede succesbepalende factor, wordt wel aangegeven welke het belangrijkste zijn bij het scheppen van een concurrentievoordeel, namelijk een

felle concurrentie en een geografische concentratie, maar ook daar geldt, dat onduidelijk is hoe belangrijk deze elementen ten opzichte van de andere elementen zijn. Porter stelt zoals reeds aangegeven : "In the most succesful national industries, it is often hard to know where to start in explaining competitive advantage : the interplay and self-reinforcement of the determinants are so complex as to obscure cause and effect." (Porter 1990, p.144).

Door al dan niet bewust in het ongewisse te blijven omtrent de invloed van de afzonderlijke elementen, wordt de wetenschappelijke diepgang van het boek in zekere mate geweld aangedaan. Alle belangrijke elementen die een rol zouden kunnen spelen bij het bepalen van de concurrentiekracht van een land worden genoemd en onder gebracht in de 'diamond'. Het geheel wordt vervolgens gepropagandeerd als zijnde de nieuwe theorie van de concurrentiekracht van landen. De vraag kan echter gesteld worden in hoeverre zijn theorie eigenlijk nieuw te noemen is. Porter beweert dat hij een nieuwe theorie van nationaal competitief voordeel heeft ontwikkeld. In feite verwoordt hij de 'common sense'-gedachte dat een hoogwaardig produktiemilieu en een diverse produktiestructuur belangrijke voorwaarden zijn voor het (internationale) succes van de bedrijven. De factorcondities, de concurrentie, de marktstructuur en de afzetmarkt zijn immers factoren die traditioneel tot het produktiemilieu worden gerekend. En het netwerk van aanverwante en toeleverende bedrijvigheid kan synoniem gesteld worden met de produktiestructuur. Waarbij onder produktiestructuur wordt verstaan de in de regio aanwezige samenstelling en onderlinge relaties van de bedrijfsklassen van de primaire, de secundaire, de tertiaire en de kwartaire sector. Het is derhalve onduidelijk waarin zijn 'diamond' verschilt van traditionele begrippen als produktiemilieu en produktiestructuur. Zaken als een goede arbeidsmarkt, hoogwaardige (kennis-)infrastructuur, onderwijsvoorzieningen, kwalitatief hoogwaardige concurrentie, goed geoutilleerde leveranciers en een aantrekkelijke afzetmarkt kunnen alle van belang zijn bij de vormgeving van een aantrekkelijk produktieklimaat voor een onderneming. Dat is geen nieuws. Het is echter nooit in deze vorm op papier gezet. Het enige, feitelijke verschil is derhalve dat Porter die begrippen met elkaar in verband heeft gebracht in een overzichtelijke en tot de verbeelding sprekende figuur. Overigens kan in dit kader tevens de vraag gesteld worden in hoeverre zijn theorie eigenlijk een theorie is te noemen. Is hier sprake van een visie, een conceptueel model, een analytisch schema een model of toch een theorie? De Jong maakt duidelijk dat de benadering van Porter niet als theorie kan worden opgevat. Bij de bespreking van zijn visie, in hoofdstuk 4, zal hierop worden teruggekomen. Werkelijk nieuw is dat Porter het belang van de thuismarkt (de 'diamond'), bij het bepalen van het concurrentievoordeel van de internationaal opererende ondernemingen zo sterk benadrukt. Hij tracht aan te geven dat in de internationale concurrentiestrijd, in tegenstelling tot wat algemeen verwacht wordt, de thuisbasis er wel degelijk toe doet. 'Nations do matter' is de centrale boodschap van Porter. In hoofdstuk 5 zal uitgebreid worden ingegaan op de begrippen produktiemilieu en produktiestructuur en op hun mogelijke belang op het functioneren en presteren van de onderneming. De nieuwwaarde van zijn theorie is nochtans zeer beperkt. Dat geldt eens te meer als in ogen-schouw wordt genomen dat er een groot aantal theoretische concepten ten grondslag gelegen aan

dit werk van Porter. Zo is reeds geconstateerd dat de methode en theorie van Porter als een afgeleide beschouwd mag worden van de RCA-benadering. Voorts zou, alhoewel hij dat zelf ontkent, gesteld kunnen worden dat Porter zich bij de verklaring van de gevonden resultaten sterk heeft gebaseerd op het neoklassieke 'structure-conduct-performance'-theorema. De structuur van een sector, in de vorm van de 'diamond' bepaalt in grote mate het gedrag en het presteren van de internationaal concurrerende ondernemingen. Daarnaast heeft Porter zich bij deze verklaring nog handig bediend van een aantal andere benaderingen. Zo constateren Jacobs en anderen in het TNO-rapport dat binnen de zogenaamde evolutionaire school, een neo-Schumpeteriaanse richting, reeds sinds enkele jaren met het concept van nationale innovatiesystemen wordt gewerkt. Tot nu toe resulteerde dat echter nog niet in een systematische benadering. Porter brengt daar dus verandering in. Voorts speelt Porter goed in op de toenemende interesse en relevantie van netwerken in de economie (zie o.a. Boekema en Kamann, 1989). De theorie van Porter is bijgevolg een samensmelting van verschillende management- en handelstheorieën. Het is de verdienste van Porter dat hij voor de nationale overheden en het bedrijfsmanagement verfrissende en eenvoudige oplossingen tracht te geven van voornoemde, vaak moeilijk toegankbare theorieën op dit terrein.

Op grond van bovenstaande overwegingen kan geconcludeerd worden dat de vraag of zijn 'theorie' als werkelijk nieuw beschouwd mag worden, ontkennend beantwoord dient te worden. In plaats van 'een nieuwe theorie', zoals hij zelf zijn benadering aankondigde, lijkt het begrip 'verfrissende (of vernieuwende) theorie' beter op zijn plaats.

In het voorgaande werden tal van fundamentele vragen en onduidelijkheden aan de orde gesteld, die bij bestudering van de verklaring van de concurrentiekracht van landen aan het licht kwamen. In het volgende hoofdstuk zal de mening van Porters' belangrijkste criticus in de economische literatuur, De Jong worden weergegeven en geanalyseerd.

Indicator

Het vaststellen van de concurrentiekracht van een geografische eenheid is geen objectieve bezigheid. Beslissend is namelijk welke indicatoren je neemt. En voorts zijn de uitkomsten afhankelijk van welke gewichten je de verschillende indicatoren toekent. Dat impliceert dat de indicatoren op zorgvuldige wijze moeten worden geselecteerd. De indicator die Porter gebruikt is, meer dan hij zelf toegeeft, gebaseerd op de RCA-benadering zoals die in hoofdstuk 2 is besproken. Daar werd er reeds op gewezen dat de RCA-benadering een theoretisch fundament ontbeert. Wat Porter in dit opzicht verweten kan worden is dat de samenhangende onderliggende theorie geen duidelijk onderscheid maakt in de afzonderlijke invloed van de elementen van de 'diamond' op het eindresultaat. Bovendien en dat is fundamenteel, wordt uit de meetmethode nergens duidelijk dat het de bedrijven zijn die met elkaar concurreren en niet de sectoren. Of het zou moeten blijken uit het feit dat de sectoren zoals ze in figuur 3.2 en 3.3 zijn geselecteerd, geen sectoren maar produkten en produktgroepen zijn. In dat geval is de benaming 'sector' echter onjuist. Dat

neemt nog steeds niet weg dat de aandacht voor de werkelijke bron van het succes, de ondernemingen, onderbelicht blijft in de indicator. Ook de rol van de omgeving als vestigings-en produktieklimaat voor de internationaal opererende bedrijven komt op geen enkele wijze in de indicator tot uiting. De elementen en de verbanden tussen de verschillende elementen die Porter in de omgeving (de 'diamond') onderscheidt zouden empirisch op hun relevantie moeten worden getoetst. Daarmee zou tevens de link tussen de indicator en de verklaring van concurrentiekracht kunnen worden gelegd, wat bovendien de eenheid in de presentatie van beiden ten goede zou komen. Verder wordt er in tegenstelling tot de verklaring van concurrentiekracht geen onderscheid gemaakt tussen de huidige en de toekomstige economische situatie. Een sterke economische situatie, garandeert nog geen succes in de toekomst. Porter achtte het daarom van groot belang de 'diamond' voortdurend te verbeteren, beter af te stemmen op de sterke kanten van de economie. De overheid en het bedrijfsleven tesamen zouden daarvoor verantwoordelijk zijn. Hoe dat dient te gebeuren komt zeer uitgebreid in het boek naar voren. Daarentegen wordt bij de bespreking van de indicator niet geëxpliciteerd hoe de economische potenties van een geografische entiteit dienen te worden gemeten. Dat is vreemd.

TNO noemt de ranglijsten van de huidige Nederlandse economische concurrentiekracht ontuchtend. Buiten aardgas komen de eerste tien exportproductgroepen uit de agrarische sfeer. De electrotechniek is duidelijk slecht vertegenwoordigd onder de Nederlandse exportsectoren. Het eerste elektronische high-tech-product (röntgenapparatuur) bevindt zich op de 71ste plaats (niet in figuur 3.2 afgebeeld). De conclusie lijkt zodoende gerechtvaardigd dat Nederland zich moet richten op de productie van agrarische producten, om zich internationaal te manifesteren en de Nederlandse economie te stimuleren. Een dergelijke conclusie kan nooit de bedoeling zijn van een Nederlands economisch beleid. Ongetwijfeld is het aannemelijk dat de Nederlandse agrarische sector goed presteert in internationaal opzicht. De vraag is echter hoeveel producenten van de agrarische producten, waar Nederland zo goed in scoort, er feitelijk over de hele wereld zijn. Immers, een aandeel van 63,9% in de wereldexportmarkt van snijbloemen zegt niets over het totaal aantal aanbieders van snijbloemen. Bovendien zegt een dergelijk cijfer niets over de vraag naar snijbloemen in de wereld. Het is met andere woorden van belang om te weten wat de totale omzet in de snijbloemenmarkt is. Een aandeel van 10% in de 'chip-market' kan veel waardevoller zijn voor de nationale economie, in termen van werkgelegenheid en welvaart, dan een aandeel van ruim 60% in de snijbloemenmarkt! Tenslotte is het voor een goed begrip van de tabel ook wenselijk te weten wat het aandeel is van de snijbloemenhandel in de totale export van Nederland. Op die manier wordt het belang voor de Nederlandse economie pas echt duidelijk.

Een kwestie van geheel andere aard, betreft de discussie in hoeverre de export als de relevante maatstaf voor de nationale concurrentiekracht gezien kan worden. Zoals hierboven reeds is opgemerkt wordt de concurrentiekracht van een land bepaald door het presteren van de bedrijven. Wat lijkt dan logischer dan de winst maatstaf van het presteren van een bedrijf te nemen als uitgangspunt voor het bepalen van de concurrentiekracht van een land? De winst is immers een

veel betere graadmeter voor het succes van bedrijven dan de export. De exportprestatie komt tot uitdrukking in de winst. De winst van een bedrijf beslaat de gehele produktie, de export maar een deel. Op die manier wordt ook de binnenlandse afzet meegenomen in de meting van de concurrentiekracht van een land. Met export als maatstaf wordt er niet gekeken naar de concurrentiekracht van een land, maar slechts naar de exportprestatie van dat land in bepaalde sectoren. Het is dan niet verbazingwekkend dat er voor Nederland dergelijke vreemde cijfers resulteren. Indien de winst als maatstaf wordt genomen, wordt een dergelijke vertekening voorkomen. In hoofdstuk 5 zal uitvoerig worden stilgestaan bij een dergelijke alternatieve indicator. Er kan zodoende geconcludeerd worden dat de op de Porter-meetmethode gebaseerde gepresenteerde ranglijsten een onvolledig en vertekend beeld van de werkelijkheid geven.

4. De benadering van De Jong

Inleiding

Naar aanleiding van de sterkte/zwakte analyse van de Nederlandse economie die in september 1990 verscheen, werd door het weekblad Economische Statistische Berichten (ESB) in december 1990 een nummer uitgegeven met als centrale thema de concurrentiekracht van Nederland. Een opzienbare en boeiende bijdrage daarin werd geleverd door De Jong, die felle kritiek uitte op het boek van Porter. Tot dan toe bleef de Nederlandse kritiek op het boek van Porter, zo die er al was, beperkt tot de presentatie en vormgeving van het werk van Porter. In het onderhavige hoofdstuk zal de visie van De Jong, zoals die in de betreffende ESB-bijdrage was weergegeven, uitgebreid en kritisch worden geanalyseerd. De ontrafeling van de visie van De Jong blijft daarbij niet beperkt tot het voornoemde ESB-artikel. Ook op andere plaatsen in de literatuur heeft De Jong zich verweerd tegen een benadering zoals die van Porter. Teneinde een volledige en uitgebalanceerde mening over de inzichten en zienswijze van De Jong te verkrijgen, heb ik hem ook persoonlijk geconsulteerd. Beide aanvullingen zullen in de bespreking worden opgenomen.

Zoals aangegeven zal de visie van De Jong niet alleen worden weergegeven, maar tegelijkertijd ook tegen het licht gehouden worden. Zowel de bespreking als de gelijktijdige kritische analyse van de benadering van De Jong zal opnieuw in de driedeling definitie, verklaring en indicator vorm gegeven worden. Deze driedeling vormt dan de inhoud van de eerste drie paragrafen. In paragraaf 4 van dit hoofdstuk zal tenslotte een samenvattend oordeel over het boek van Porter worden weergegeven.

4.1 Definitie van concurrentiekracht volgens De Jong

De Jong ontkent het nut en de mogelijkheid om een definitie te vormen van de concurrentiekracht van een land. De concurrentiekracht van een land is volgens De Jong een overdrachtelijk concept. "Er zijn concurrentieposities van ondernemingen, maar toch niet van landen in de hier bedoelde zin? De concurrentiepositie van Nederland bestaat niet, want er is geen BV Nederland die op markten optreedt." (19/26-12-1990, p.1214). Deze kritiek van De Jong is niet zozeer gericht op de visie van Porter, die immers hetzelfde stelde, maar is vooral gericht op het TNO-rapport en de sterkte/zwakte-analyse van het Ministerie van Economische Zaken. Enige uitleg, alsmede nuancering van deze ferme taal van De Jong lijkt op zijn plaats.

Het lijkt inderdaad slechts zinvol te spreken van de concurrentiekracht van een bedrijf en niet van een geografische eenheid. De term concurrentiekracht zou moeten worden voorbehouden voor het micro-economische niveau. Het zijn immers de ondernemingen die met elkaar concurreren en

niet de regio's of de landen. De Jong : "...economische concurrentie voltrekt zich tussen ondernemingen op markten en de aggregatie daarvan levert geen verantwoorde conclusies op." (23-1-1991, p.107). Toch worden we in de dagelijks praktijk geconfronteerd met grote verschillen in welvaart en economische kracht tussen landen en regio's. Daar kan niet aan voorbij worden gegaan door de stelling in te nemen dat het begrip concurrentiekracht niet op een geografische eenheid van toepassing kan zijn. Dat zou geen recht doen aan de economische werkelijkheid van alledag. Het concept concurrentiekracht van een geografische entiteit zou kunnen worden ontleed in twee deelbegrippen. Dat is een reeds eerder gevoerde discussie (zie p.15). De eerste interpretatie van het begrip concurrentiekracht van een geografische entiteit kan gevonden worden in het 'presteren' van het produktieklimaat van het land of van de regio, dus exclusief het presteren van de aanwezige bedrijven. Het is immers denkbaar dat louter en alleen de objectieve factoren van het produktiemilieu zoals die in de geografische eenheid aanwezig zijn, gedefinieerd en gemeten worden. Zo is het mogelijk landelijk dan wel regionaal aan te geven of er een kwalitatief hoge arbeidsmarkt is, of er sprake is van een hoogwaardige kennis-infrastructuur, of het sociale en politieke klimaat stabiel en betrouwbaar is, of de regelgeving voldoende ruimte biedt voor een vrij en flexibel functioneren van ondernemingen en haar werknemers en of de infrastructuur en geografische ligging voldoende (handels-)kansen biedt. Opgemerkt zij dat de scheiding tussen de concurrentiekracht van het produktiemilieu en het presteren van ondernemingen niet strikt aan te brengen is. Bij het produktieklimaat van een geografische eenheid hoort ook (het presterend vermogen van) het aanwezige bedrijfsleven. Dat bepaalt ook haar concurrentiekracht. De inderdaad voor dit concept metaforische termen als concurrentiekracht en presterend vermogen zouden dan vervangen kunnen worden door aantrekkelijkheid, zoals reeds eerder gedaan. Aantrekkelijkheid in de zin van attractie voor investeerders. De aantrekkelijkheid van een geografische entiteit kan zodoende zonder veel problemen vastgesteld worden. Dat wordt dan ook op tal van plaatsen gedaan (zie o.a. Buck 1988, Loeve 1989). Dat is echter noch de interpretatie waar De Jong, noch de interpretatie waar Porter op doelt. Reeds eerder werd de conclusie getrokken dat met concurrentiekracht van een geografische entiteit niet de aantrekkelijkheid van het produktieklimaat maar de integrale interpretatie van concurrentiekracht wordt beoogd. Dat is de tweede en enig juiste uitleg van het begrip concurrentiekracht. Een dergelijke uitleg blijft het dichtst bij de oorsprong van het begrip, het micro-economische niveau (zie hoofdstuk 2). Met de tweede interpretatie van het begrip concurrentiekracht wordt derhalve gedoeld op het presterend vermogen van een geografische entiteit als geheel. Uitgaande van de micro-economische invalshoek zou het presterend vermogen van de afzonderlijke bedrijven in de geografische entiteit moeten worden vastgesteld. Er dient dan tevens te worden vastgesteld in hoeverre het produktieklimaat in het land of in de regio van invloed is in het bepalen van het succes van een onderneming. Dat lijkt geen eenvoudige opgave, maar hoeft niet onmogelijk te worden geacht. Dat is iets waar De Jong dus niet in lijkt te geloven, blijkens zijn definitie van concurrentiekracht van een land of regio ("geen definitie mogelijk"). In hoofdstuk 5 zal getracht worden een

dergelijke interpretatie vorm te geven. Ook voor een precieze definiëring van het begrip productieklimaat wordt daarnaar verwezen.

4.2 De verklaring van concurrentiekracht volgens De Jong

De verklaring van de concurrentiekracht van de bedrijven in een regio of in een land ligt volgens De Jong bij de ondernemer. Het ondernemerschap is de cruciale factor, de factor die het succes (en falen) van een onderneming bepaalt. Dat is ook de kritiek van De Jong op Porter. Waar in het voorgaande de nieuwwaarde van zijn theorie ter discussie werd gesteld gaat De Jong derhalve nog een stap verder. De Jong ziet de benadering van Porter niet eens als een theorie. Dient een theorie, zo vraagt hij zich af, niet een in elkaar grijpend proces van actoren, factoren en ontwikkelingen te zijn, waarbij een sleutelement aanwezig is die de andere in beweging zet? En waar de verschillende elementen op hun beurt het centrale element kunnen beïnvloeden? Ontbreekt er met andere woorden niet de ondernemer, of zoals Schumpeter het noemt de 'modus operandi', in het boek van Porter? Het is volgens De Jong de ondernemer die op de objectieve factoren van de diamond inspeelt en er gebruik van maakt en daarmee de vernieuwing mogelijk maakt. De ondernemer is toch de actor die het succes bepaalt en niet de objectieve factoren zelf. Dat is slechts passief materiaal. Ondanks het feit dat Porter op pagina 144 constateert dat een dergelijk centrale actor niet kan worden aangegeven, heeft hij volgens De Jong toch in zekere zin wel degelijk sleutelementen aangewezen, namelijk de reeds genoemde felheid waarmee de concurrentie te werk gaat gecombineerd met geografische concentratie van de overige elementen van de 'diamond'. Maar verdienen zij de term 'modus operandi', zijn zij met andere woorden de motoren van het proces dat tot concurrentievoordeel kan leiden? Dat de genoemde factoren belangrijk zijn, is volgens De Jong onmiskenbaar waar. Maar zij zijn geen op zichzelf staande factoren. Het is de onderneming die de weg inslaat die tot succes kan leiden. Het initiatief ligt bij de onderneming en volgens De Jong zelfs bij de ondernemer van de onderneming. De genoemde factoren zijn slechts factoren die het proces, dat naar een concurrentievoordeel leidt, kunnen stimuleren. De Jong tracht zijn benadering voortdurend door middel van voorbeelden kracht bij te zetten. Zo verklaart hij de kracht van een onderneming als Philips met het gegeven dat Anton Philips bijtijds (reeds in 1912!) het belang van elektronische research zou hebben ingezien. En het succes van de Van Leer-bedrijven zou met name verklaard kunnen worden door de risico-bereidheid van Bernard van Leer. In beide gevallen bestaan of bestonden in de ons omringende landen soortgelijke ondernemingen, die qua technische en organisatorische competentie zeker niet onderdoen of onderdeden voor de genoemde Nederlandse ondernemingen. Het succes zou derhalve aan ondernemerschap te danken te zijn. De objectieve factoren van de thuismarkt zouden daar niets mee van doen hebben. Economische vernieuwing en economische vooruitgang worden volgens De Jong slechts gegenereerd door de mens.

De Jong volgt in dit opzicht in grote mate de visie van Schumpeter. In de theorieën van de Oostenrijkse-Amerikaanse econoom en socioloog Schumpeter speelt het innovatief en afwijkend gedrag van het individu de centrale rol in het creëren van economische groei. Begin jaren '80 wonnen met name in de Verenigde Staten de gedachten van Schumpeter sterk aan populariteit. De jaren '80 gaan dan ook voor de Verenigde Staten de geschiedenis in als 'The age of the entrepreneurship'. Ondernemen was in zwang. Deze trend is gedurende de jaren '80 overgewaaid naar Europa. Die kruisbestuiving leverde in Nederland echter nog geen directe vrucht op. Hier kwam eerst in de begin jaren '90 deze Schumpeteriaanse renaissance tot uiting. Met name De Jong kan daarbij als een van de eerste pleitbezorgers worden gezien. En als recent voorbeeld van de vele publikaties die de laatste jaren over het gedachtengoed van Schumpeter zijn verschenen, kan het proefschrift van Brouwer worden genoemd. Daarin constateerde ze terecht de toegenomen belangstelling van het werk van Schumpeter. Bovenal concludeerde ze dat in de huidige tijd Schumpeters' theorieën van groot actueel belang zijn (Brouwer 1990). Ook de politiek heeft haar deel in deze renaissance. De doorgevoerde accentverlegging in het overheidsbeleid van vraagstimulering (Keynes) naar innovatiestimulering is illustratief voor de ook bij haar toegenomen belangstelling voor het werk van Schumpeter. In plaats van de kansloze bedrijven en industrieën te blijven subsidiëren worden nu juist de nieuwe, hoopgevende, innovatieve industrieën gestimuleerd. Ook het zelfstandig ondernemerschap, conform de ideeën van Schumpeter, wordt sterk gestimuleerd (b.v. middels de actie 'Onderneem 't maar'). Verdergaande ontwikkelingen in deze richting mogen worden verwacht.

A priori kan gesteld worden dat de ideeën van Porter niet overeenkomen met de theorieën van Schumpeter. Waar Schumpeter de mens centraal stelt als het gaat om het genereren van economische groei, wordt door Porter het belang van de factoren op de thuismarkt en de samenhang tussen de factoren op die thuismarkt, sterk benadrukt. Schumpeter volgt in feite de omgekeerde weg van het neo-klassieke 'structure-conduct-performance theorema'. De structuur in een economie bepaalt niet het gedrag en het presteren van de ondernemingen, zoals bij Porter grofweg gesteld mag worden, maar het gedrag en de vaardigheden van de ondernemers, het ondernemerschap derhalve, bepaalt de economische structuur en daarmee de welvaartseffecten. De weg waarlangs dat proces zich afspeelt is in de visie van Schumpeter, de innovatie. En een innovatie wordt door de ondernemer doorgevoerd. Het zijn daarbij slechts die ondernemers die meer dan normale economische begaafdheid bezitten, die de innovaties kunnen laten doorwerken in grotere economische (winst)groei voor het bedrijf. Evenals er gradaties zijn in piano spelen, tennis, schaken of andere bezigheden zouden er gradaties in ondernemerschap te vinden zijn. Ondernemerschap zou zodoende volgens een normale frequentieverdeling in de samenleving verspreid zijn. Het zijn juist deze ideeën die ook door De Jong worden gepredikt. Er lijken derhalve grote tegenstellingen te bestaan tussen beide visies. Toch bedriegt de schijn hier. Onduidelijk blijft namelijk waardoor bij Schumpeter en De Jong het ondernemerschap gevoed en ontwikkeld worden. De stelling van hen dat talent de determinerende factor is voor het bepalen van het succes van een onderneming is immers niet houdbaar. Daarmee kan niet verklaard worden waarom er

economische groei-en welvaartsverschillen tussen landen en regio's optreden. In sommige gebieden krijgt het ondernemerstalent zelfs niet eens de kans zich verder te ontwikkelen. En in andere gebieden wordt het niet erg gestimuleerd om te innoveren. Of zoals Porter zelf, in overigens één van de weinige keren dat hij Schumpeter aanhaalt, constateert : "As Joseph Schumpeter recognized many decades ago, however, there is no 'equilibrium' in competition. Competition is a constantly changing landscape in which new products, new ways of marketing, new production processes and whole new markets emerge. Static efficiency at a point in time is rapidly overcome by a faster rate of progress. But Schumpeter, like the others researchers I have noted, stopped short of answering the central question that concerns us here. Why do some firms, based in some nations, innovate more than others." (Porter 1990, p.20). Dat is de kritiek van Porter op Schumpeter en tevens zijn centrale probleemstelling. Porter erkent wel het belang van ondernemerschap in het creëren van een concurrentievoordeel in tegenstelling tot wat De Jong beweert. Porter gaat zelfs een stap verder. Hij constateert grote welvaartsverschillen tussen landen en wenst daar, terecht, de dieperliggende oorzaak van te weten. De kritiek van De Jong op Porter is dan ook in dit opzicht enigszins ongenueanceerd te noemen. Wat Porter echter wel verweten kan worden is dat hij het zo belangrijke aspect van ondernemerschap niet genoeg heeft benadrukt en niet verder heeft uitgewerkt. De link tussen het ontstaan en de ontwikkeling van het ondernemerschap enerzijds en de factoren van het nationale en regionale produktieklimaat wordt niet als zodanig gelegd. Dat is betreurenswaardig, omdat daar juist een krachtige en treffende verklaring voor de concurrentiekracht van een geografische entiteit in gevonden kan worden. Vanuit dit vertrekpunt kan het volgende gesteld worden. Als de economische structuur in een land of regio, voorgesteld door bijvoorbeeld de 'diamond' niet of in geringe mate is ontwikkeld, zal het ondernemerschapspotentieel ook niet de kans krijgen zich volwaardig te ontwikkelen. Of om bij het voorbeeld van De Jong te blijven : een talentvolle tennisser komt immers ook nooit echt de verf als hij of zij niet uitgedaagd, gestimuleerd wordt zijn talent te cultiveren en te verbreden. Allereerst dienen daartoe zogenaamde objectieve factoren aanwezig te zijn, zoals voldoende tennisgelegenheden en -materiaal, een voldoende aantal wedstrijden tegen goede tegenstanders, voldoende mogelijkheden om het produkt tennis voor een breed publiek toegankelijk en aantrekkelijk te maken, zodat er een hecht netwerk van meerdere tennisers ontstaat, waaruit hij of zij van de nieuwste snufjes en ideeën op tennisgebied voortdurend op de hoogte wordt gehouden en uiteraard een tennisclub die al deze mogelijkheden biedt, waardoor hij of zij zich vrijelijk op het tennis kan storten. Eenzelfde analyse zou opgesteld kunnen worden met behulp van de 'diamond' voor het geval van de ondernemer. Een talentvolle ondernemer kan pas dan een internationaal succesvol bedrijf opbouwen, als er gunstige factorcondities aanwezig zijn, er grote en felle binnenlandse en/of buitenlandse concurrentie aanwezig is, er voldoende en kritische afnemers van het produkt zijn, er een innovatie-en ideeënstimulerend netwerk van aanverwante en toeleverende bedrijvigheid is ontwikkeld, en een overheid de ondernemers in staat stelt op een flexibele en efficiënte manier om te gaan met het mede door haar geschapen produktieklimaat. De analogie met de tennisser is groot. Het is evident dat het talent van de

tennisser, gegeven de objectieve factoren van doorslaggevende betekenis is in het genereren van succes. Dat is bij de ondernemers niet anders. En met behulp van de 'diamond' is te verklaren waarom sommige talentvolle tennissers in sommige landen of regio's wel succesvol worden en andere ook talentvolle tennissers niet. Waarom heeft een land als Duitsland over het algemeen betere tennissers dan Nederland? En waarom zijn de Japanners over het algemeen geen succesvolle tennisspelers? Het tennissen is daar blijkbaar geen cultuurgoed. Bovendien zijn er geen objectieve factoren van het land die het tennisspelen stimuleren. De 'diamond' is er blijkbaar niet in die richting ontwikkeld. Met het ondernemerschap is het wat dit betreft niet anders als met het tennissen. Ook dat is in bepaalde regio's of bepaalde landen sterker ontwikkeld dan in andere. Op die manier kan aannemelijk worden gemaakt dat de nationale en vooral de regionale omgeving van de bedrijven, evenals het geval is met de tennisser, van belang is voor de cultivering en verbreding van het talent van ondernemers. De omgeving zou dan echter niet beperkt moeten blijven tot de eigen thuisbasis. Het is immers zaak voor de ondernemer (onderneming), evenals voor de tennisspeler het geval is, internationaal succesvol te worden. Een internationale 'diamond' is daarbij van belang. De kritiek van Porter is derhalve terecht. Het is echter te betreuren dat Porter het cruciale element van innovatie, het ondernemerschap, niet verder heeft uitgewerkt. De link tussen ondernemerschap en de aanwezige objectieve factoren wordt niet benadrukt. Beide aspecten zouden in één visie geïntegreerd moeten (kunnen) worden. Een dergelijke synthese biedt een meer acceptabele verklaring van de concurrentiekracht van een geografische entiteit dan de visie van Porter en van De Jong afzonderlijk. In hoofdstuk 5 zal verder ingegaan worden op deze synthese tussen beide benaderingen. Daarbij zal ook aandacht worden besteed aan nog niet vermelde aspecten van en resterende onduidelijkheden over ondernemerschap, zoals de vraag wie in een onderneming het ondernemerschap toegekend mag worden.

4.3 De indicator van concurrentiekracht volgens De Jong

Volgens De Jong, is het de kracht en de creativiteit van de ondernemer binnen de onderneming, het zogenaamde ondernemerschap, dat bepalend is voor de concurrentiekracht van bedrijven. De concurrentiekracht op nationale of regionale schaal zou gemeten worden aan de hand van een tweetal criteria, te weten de netto-groei van aantal, soort en grootte van de ondernemingen in een economie en haar sectoren en door het vaststellen van de ondernemingswinst. "Het eerste drukt omvang en richting van de ondernemersinitiatieven in de loop van de tijd uit; het tweede is het resultaat van ondernemersactiviteiten." (28-5-1986, p.3). Onder netto-aanwas verstaat de Jong het aantal ondernemingen dat opgericht wordt minus het aantal ondernemingen dat daarvan na verloop van tijd wordt opgeheven. Belangrijk is derhalve niet de aanwas per jaar, maar de aanwas over een serie van jaren. Het gaat om de trend in de netto-groei.

Voor Nederland verschijnen de volgende cijfers (figuren 4.1 tot en met 4.3). Allereerst geeft figuur 4.1 een indruk van het zelfstandige ondernemerschap in verschillende EG-landen. De figuren 4.2 en 4.3 tonen de ontwikkeling van het aantal ondernemingen in Nederland vanaf 1968.

Figuur 4.1 Procentueel aandeel van zelfstandigen in de totale werkgelegenheid in enkele EG-landen, 1987.

	Totale economie	Excl. landbouw
België	15,3	13,7
BRD	9,0	7,7
Denemarken	9,2	6,7
VK	12,5	11,6
Frankrijk	12,7	9,1
Nederland	10,1	8,2

Bron : Ministerie van Economische Zaken, Economie met open grenzen, 1990, p.61

Figuur 4.2 Aantal ondernemingen in Nederland 1968-1985

Jaar	totaal (incl. primaire sector ¹)	waarvan		middel-		Totaal (excl. primaire sector)
		zeer klein 1-10	klein 10-100	groot 100-500	groot 500	
1968	448.000	183.504	35.564	3.478	597	223.143
1973	386.000	173.730	37.792	3.659	624	215.084
1980	357.000	170.254	37.511	3.336	632	214.733
1982	356.000	172.915	39.007	3.359	626	215.578
1984	354.000	174.821	36.855		3.902 ²	215.038
1985		180.810	35.837		3.812 ²	220.459

Gebaseerd op : CBS Zakboeken, sectie 1.

1 : Primaire sector = Landbouw, tuinbouw, visserij en mijnbouw

2 : Totaal van de ondernemingen met 100 of meer werknemers

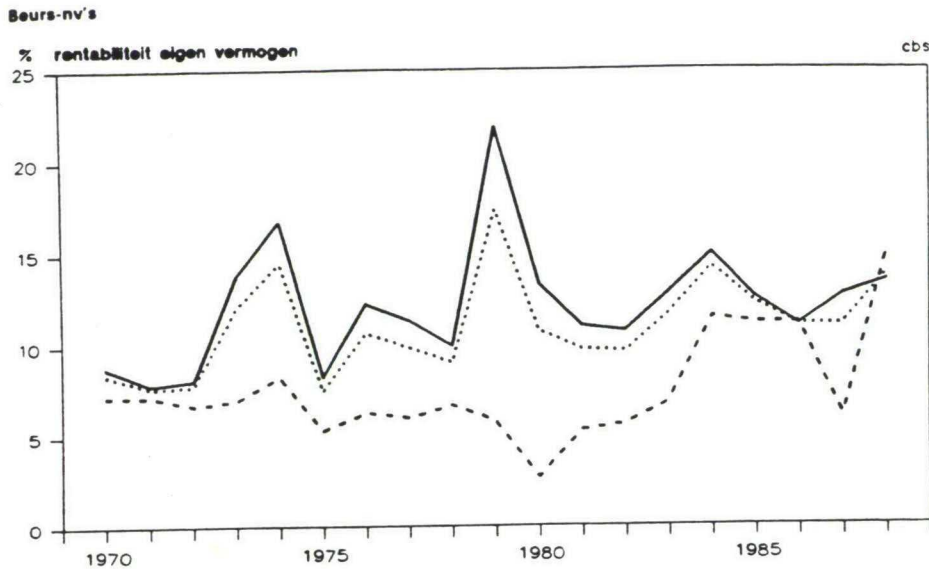
Figuur 4.3 Ontwikkeling van het aantal ondernemingen, 1985-1987

	1985	1986	1987
Oprichtingen	+15200	+14500	+15900
Faillissementen	-4000	-3400	-2900
Overige factoren	-7300	-4500	-800
Totaalsaldo	+3900	+6600	+12200

Bron : Ministerie van Economische Zaken, Economie met open grenzen, 1990, p.62

De tweede indicator die De Jong onderscheidt om het ondernemerschap te meten, is de ondernemingswinst. Toch is hier volgens De Jong enige voorzichtigheid geboden. Ondernemerswinst ontstaat niet alleen door goed ondernemerschap. "Er zijn immers oorlogs-, conjuncturele en toevallige winsten. Anderzijds zal een kundige ondernemer soms door een verbreding of verlegging van de activiteiten van zijn onderneming met aanloopverliezen te maken krijgen, die weliswaar tijdelijk de totale winst drukken, maar zijn toekomstige conversieratio verbeteren of veilig stellen. Hij anticipeert daarop bij de toekomstige ontwikkeling van de markt : hij is 'organisator voor de markt'." (De Jong 1988, p.62). De ondernemerswinst mag echter wel als maatstaf voor concurrentiekracht gezien worden. Dit impliceert dat innovaties (Schumpeter) alleen onvoldoende zijn om de concurrentiekracht van een onderneming te bepalen. Het waardeconverserend gedrag van de ondernemer is de centrale factor in het bepalen van de concurrentiekracht van de onderneming. "De kern van het ondernemershandelen ligt in het waardeverschil dat hij schept, ontdekt, organiseert en waarvan hij profijt trekt." (De Jong 30 april 1986, p.3). De kern van de ondernemersfunctie is volgens De Jong derhalve gelegen in het converseren van laagwaardige in hoogwaardige toepassingen van economische middelen. Met andere woorden, de 'inputs', de productiefactoren, converseert de ondernemer in de 'outputs', de op de markt te verkopen produkten. Geslaagd ondernemerschap berust dan op het vinden van de kansen, die de conversies mogelijk maken. Het resultaat van de conversies is zodoende de ondernemerswinst. De meting van ondernemerswinst is doenlijk op een directe wijze, namelijk via de rentabiliteit van het eigen vermogen. Voordat met nieuwe strategische activiteiten kan worden gestart moet de leiding zicht hebben in de financiële draagkracht van de onderneming. Dit kengetal vormt in de visie van De Jong een degelijke indicator om de bedoelde financiële draagkracht van een onderneming te meten. De empirische legitimiteit van deze maatstaf wordt onder meer door Keus geleverd. Keus constateerde namelijk niet alleen dat bij 88 aan de beurs genoteerde NV's de overwinst, die De Jong ondernemerswinst noemt, sterk uiteenloopt, maar ook dat er een duidelijk positief verband tussen de rentabiliteit van het eigen vermogen, de netto-groei van de investeringen en de groei van het aantal werknemers aanwezig is (Keus 1985). Ook Webbink constateerde datzelfde positieve verband (Webbink 1985). Deze empirische resultaten bevestigen volgens De Jong ook de samenhang tussen de indicatoren waarmee ondernemerschap kan worden gemeten. Voor een gedetailleerde bedrijfseconomische uiteenzetting over de relatie tussen winst, investeringen en werkgelegenheid wordt verwezen naar de bijdrage van Bouma (Bouma 1985). Voor Nederland verschijnt het volgende beeld (figuur 4.4).

Figuur 4.4 Rentabiliteit van het eigen vermogen van beursnv's



Bron : CBS, Statistisch zakboek 1990, p.231

Hoe moeten deze twee indicatoren nu beoordeeld worden als maatstaven voor de concurrentiekracht van een geografische entiteit?

Vooropgesteld moet worden dat er sprake is van een contradictie in de benadering van De Jong. Een zinvolle definitie van de concurrentiekracht van een geografische entiteit is volgens hem niet mogelijk. Vervolgens geeft hij echter wel een verklaring van de concurrentiekracht en ook twee maatstaven om de concurrentiekracht, in de integrale betekenis van het woord, in een geografische eenheid te meten. De Jong tracht daarbij de terminologische moeilijkheden rondom het begrip concurrentiekracht te omzeilen door het te vervangen door het woord dynamiek (19/26-12-1990, p.1214). Onduidelijk is dan echter waarin dynamiek verschilt van concurrentiekracht in de hier bedoelde zin. Voorts kan gesteld worden dat De Jong in zijn indicator geen rekening houdt met de huidige en de toekomstige economische mogelijkheden van een geografische entiteit. Het ondernemerschap is dé verklarende factor voor de concurrentiekracht van de entiteit, zowel wat betreft de huidige als de toekomstige situatie. Onduidelijk blijft welke indicatoren worden gebruikt om de ontwikkeling van het ondernemerschap in de toekomst te voorspellen. Het is immers van belang de bereikte economische situatie ook in de toekomst te handhaven, cq. in de toekomst nog verder uit te bouwen. Zoals reeds uiteengezet is, kon ook Porter hetzelfde verwijt gemaakt worden.

De twee indicatoren die de huidige concurrentiekracht van een geografische entiteit dienen te meten zijn in beginsel acceptabel. Er wordt volkomen recht gedaan aan de micro-economische geaardheid van het begrip concurrentiekracht. Bovendien wordt door middel van deze indicatoren het belang van de ondernemingen voor het bepalen van de concurrentiekracht van een land of regio onderkend. Toch zijn er enkele nadelen en beperkingen aan het gebruik van deze grootheden op regionale of landelijke schaal. Allereerst wat betreft de netto-aanwas van

ondernemingen. De laatste jaren is er ook in Nederland vrij veel onderzoek gedaan naar startende, innovatieve ondernemingen. Daarbij is er met name aandacht voor de verklaring van de regionale verschillen daarin. Het is juist dat aspect dat in de benadering van De Jong ontbreekt. Niet duidelijk wordt in hoeverre het nationale dan wel regionale produktiemilieu van belang is voor het starten van ondernemingen. Daarmee ontbreekt ook de relatie tussen het produktiemilieu en het succesvol functioneren van ondernemingen. Dat is een omissie. De integrale interpretatie van concurrentiekracht wordt op die manier geen recht aangedaan.

Ook wat betreft het tweede aspect van de meting van ondernemerschap in een geografische entiteit ontstaan er enkele problemen. De indicator rentabiliteit van het eigen vermogen krijgt als bedrijfskengetal uiteraard pas werkelijke betekenis door het te hanteren als onderzoeksmethode bij (inter)nationale bedrijfsvergelijking over meerdere perioden. De bedrijfsvergelijking brengt echter tal van problemen met zich mee. Allereerst zullen de bedrijven van dezelfde bedrijfstak afkomstig moeten zijn. Op die manier kunnen de gemiddelde waarden (de standaardkengetallen) worden berekend uit het totaal van het verzamelde cijfermateriaal van alle bedrijven die aan een onderzoek hebben deelgenomen. De kwantitatieve gegevens die nodig zijn voor het vergelijken van de bedrijfskengetallen, kunnen met name uit de afzonderlijke jaarverslagen en dan meer in het bijzonder uit de jaarrekeningen (de balansen, de exploitatierekeningen en de toelichtingen daarop), worden verkregen. Dat maakt deze methode, gericht op bedrijfsniveau, in vergelijking met een sectorale methode tot een erg arbeidsintensieve.

De rentabiliteit van het eigen vermogen wordt gedefinieerd als de verhouding tussen netto-winst en het eigen vermogen van de onderneming. Deze maatstaf kan daarmee als een variabele van hogere orde worden beschouwd dan de winst van een onderneming op zich (Krijnen 1986). Een open vraag is echter hoe de netto-winst bepaald dient te worden. Daarover lopen de meningen sterk uiteen. Het grootste probleem daarbij wordt gevormd door de toepassing van ongelijksoortige methoden voor de waardering van de activa. Bovendien komen er vaak stelselwijzigingen voor die de winstcijfers een geheel ander beeld kunnen geven, waarbij stelselwijzigingen gedefinieerd worden als een verandering in de grondslagen en regels bij het opstellen van een jaarrekening (zie o.a. Hoogendoorn 1991). Deze stelselwijzigingen vallen onder de categorie 'creatief boekhouden'. Daarnaast is onduidelijk wanneer van een acceptabele financiële draagkracht gesproken kan worden. De resultaten van de berekende ratio's kunnen worden vergeleken met bepaalde grenswaarden. Voor ondernemingen met ratio's die de grenswaarden hebben overschreden, wordt dan insolventie voorspeld (Krijnen 1986). De grenswaarden kunnen echter niet absoluut gezien worden. Het zijn slechts richtsnoeren. Er wordt bijvoorbeeld geen rekening gehouden met seizoens- en conjuncturele invloeden. Voorts is de bruikbaarheid ook enigszins discutabel, ten gevolge van mogelijke protectionistische of subsidiaire maatregelen van de overheid. Dat maakt een dergelijke maatstaf minder bruikbaar voor (inter)nationale vergelijking. Daar komt nog bij dat ten gevolge van het reeds genoemde verschijnsel 'creatief boekhouden', dat vaak optreedt wanneer de onderneming in een kritieke fase dreigt te komen, het gehanteerde cijfermateriaal onbetrouwbaar en daardoor nog minder bruikbaar wordt. Tenslotte lijkt de

indicator slechts beperkt geografisch bruikbaar te zijn. De nationale cijfers van de rentabiliteit van het eigen vermogen van de verschillende bedrijven in een land zijn veelal regionaal niet uit te splitsen. Grote ondernemingen hebben vaak meerdere (onzelfstandige) vestigingen over verschillende regio's verspreid. Nationale regio's, maar ook internationale. Dit bezwaar geldt overigens niet of veel minder voor nieuwe, startende ondernemingen. Kortom, de internationale en zelfs nationale vergelijkbaarheid van de ondernemerswinst als maatstaf voor de concurrentiekracht van bedrijven in een geografische entiteit is sterk onderhevig aan discussie. Er kleven zoals geconstateerd tal van bezwaren aan. Het is derhalve de vraag of de indicator winst een voldoende en juiste maatstaf is voor het meten van de concurrentiekracht van de bedrijven in een geografische entiteit. Het antwoord daarop is, ondanks de genoemde beperkingen, toch bevestigend. De maatstaf zal bij gebrek aan strengere internationale wetgeving en bij gebrek aan een andere indicator die de financiële draagkracht kan meten en niet onderhevig is aan vergelijkbare toepassingsproblemen en vanwege de aantrekkelijkheid ervan, in het navolgende gebruikt gaan worden. De precieze uitwerking en bijbehorende verklaring van deze gecombineerde indicator zal in hoofdstuk 5 aan de orde komen. Met name de geografische invalshoek is tot dusver sterk onderbelicht gebleven. Ten onrechte zoals nog zal blijken.

4.4 Eindoordeel van het boek van Porter

Het boek van Porter is een zeer boeiende en lezenswaardige studie van nationale concurrentiekracht. In onderhavige scriptie is slechts volstaan met het weergeven van de hoofdlijnen van het boek. Feitelijk kan het boek niet in delen worden gezien. De visie van Porter wordt weliswaar niet op een bondige maar wel op een coherente wijze gepresenteerd. Het omvat een analyse van de economische situatie van de verschillende economische grootmachten in de wereld. De voor de nationale overheden heuristische analyse kan op simpele wijze op landen en regio's worden toegepast. Daarmee wordt ieder land door Porter uitgedaagd na te gaan in welke sectoren haar nationale concurrentiekracht schuilgaat en hoe dat kan worden verklaard. Zoals weergegeven heeft TNO de Porter-theorie en-methodiek op Nederland toegepast.

Bij de samenstelling van zijn theorie speelt hij handig en schijnbaar moeiteloos in op de vele organisatie- en geografische economische theorieën. Voor de verschillende landen wordt met behulp van een groot aantal voorbeelden de praktische relevantie van zijn theorie aangetoond. Het boek van Porter tracht zodoende een brug te slaan tussen de theorie en de praktijk. Dat gebeurt op eenvoudige en tot de verbeelding sprekende wijze. De bestaande benaderingen van nationale concurrentiekracht, zoals ze in hoofdstuk 2 gepresenteerd werden, schoten tekort. Een meer diepgaande en integrale benadering van concurrentiekracht was noodzakelijk. Porter heeft gepoogd een benadering met deze eigenschappen samen te stellen. Zijn benadering verheft zich in deze opzichten zonder meer ver boven de theorieën zoals die in hoofdstuk 2 zijn weergegeven. Het werkelijke nieuwe in vergelijking met de bestaande theorieën en tevens de kern in zijn

theorie, is dat de omgeving van een bedrijf in de vorm van een netwerkmachtige thuismarkt ('diamond') van groot belang moet worden geacht voor de vorming en instandhouding van nationale concurrentiekracht. Dat is een aannemelijke visie, die op een interessante en verfrissende wijze wordt weergegeven. Ook de gebruikte methodiek voor het meten van concurrentiekracht, de RCA-benadering, is een interessante insteek. De benadering van Porter is echter geenszins zaligmakend. Er kleven tal van ernstige bezwaren aan de theorie en methodiek van Porter.

Porter tracht, overigens zonder dat hij dat zelf te kennen geeft, de RCA-benadering te voorzien van een theoretisch fundament. Zoals Tettero (1987) ook al aangaf, dient een dergelijk theoretisch fundament gericht te zijn op het micro-economische niveau. Dat zulks niet gebeurt kan als een gemiste kans worden beschouwd. De aandacht voor de ondernemingen (ondernemers) als de werkelijke bron van economisch succes van een land blijft structureel onderbelicht. Teveel wordt de nadruk op de omgeving als stimulerende invloed op het bedrijfsfunctioneren gericht, waardoor de indruk ontstaat dat niet de bedrijven, maar de omgeving ('diamond') verantwoordelijk is voor het succes van de bedrijven. Op dit punt is de visie van De Jong veel consistent. Hij legt er consequent de nadruk op dat het de ondernemers zijn die de concurrentiekracht van de bedrijven bepalen. Het zijn de mensen in het bedrijf en specifiek is het top van de onderneming die het gezicht, het karakter en het succes van een bedrijf bepalen.

Ook bij de meetmethodiek van Porter blijft de aandacht voor het micro-economische niveau volstrekt onderbelicht. Hij neemt daar het meso-economische niveau (sectoren). De samenhang tussen theorie (relatie omgeving-bedrijven) en de meetmethodiek (sectoren) raakt daarmee zoek. De onderbelichting van het micro-economische niveau wordt eens te meer navrant daar Porter in eerste aanleg stelt dat het noch de landen, noch de sectoren, maar de bedrijven zijn die met elkaar concurreren.

Verder blijft ook onduidelijk op welke wijze de toekomstige economische mogelijkheden van een geografische entiteit dienen te worden gemeten. Dat lijkt vreemd, daar Porter bij de verklaring van geografische concurrentiekracht benadrukte de economische situatie voortdurend te verbeteren. Stilstand zou achteruitgang betekenen. Dan lijkt het heel aannemelijk te veronderstellen dat ook bij de indicator van concurrentiekracht expliciet rekening wordt gehouden met de economische potenties van de geografische entiteit.

Voorts blijft in het boek van Porter een empirische toetsing van de veronderstelde relaties in de 'diamond' volstrekt achterwege. De relaties worden alle op een eenvoudige en een tot de verbeelding sprekende wijze uitgelegd, maar alle elementen en relaties tussen de elementen worden belangrijk geacht voor het creëren en behouden van een concurrentievoordeel. De werkelijke relevantie van de verschillende elementen en de verschillende relaties kunnen evenwel slechts empirisch worden getoetst (zie 5.6). Zelfs van een expliciete theoretische onderbouwing is in de studie nauwelijks sprake. De verschillende theorieën kunnen veelal slechts impliciet worden herkend. Indien bovendien bedacht wordt dat de theorie feitelijk gebaseerd is op reeds bestaande theorieën, is de vaak voorkomende kritiek op het boek van Porter, dat het niets nieuws zou bieden en te abstract zou zijn, zeker voorstelbaar, alhoewel enigszins overdreven. De volgende

kritiek, van de zijde van De Ridder, is illustratief in dit verband. "Het boek van Porter is net een bijbel. Het is boeiend en wie gelooft vindt er veel van zijn gading. Iedere lezer zoekt of zijn visie op de economie door Porter wordt onderschreven. En dat is zo. Oude wijn gaat zonder moeite in Porters nieuwe zakken. De schrijver schetst een ideaalplaatje voor de nationale economische politiek." (De Ridder november 1990, p.37). Het pragmatische en tegelijkertijd holistische karakter van het boek houdt zodoende zowel de sterkte alsook de zwakte ervan in. Zoals reeds meermalen is opgemerkt, zal in deel 2 getracht worden een alternatieve visie en meetmethodiek te verschaffen, sterk leunend op de inzichten van Porter en De Jong. Er zal met andere woorden getracht worden een synthese-benadering te creëren. Dit mede naar aanleiding van een bijdrage van Boekema in het weekblad Economische Statistische Berichten, waarin hij de reactie van De Jong op de theorie van Porter, nuanceerde. "Zo beschouwd zou de analyse van de concurrentiekracht van een land wel eens beter geoperationaliseerd kunnen worden, indien er een synthese tussen de TNO-studie en de benadering van De Jong tot stand zou kunnen worden gebracht." (Boekema 1991).

Deel 2

Inleiding

In deel 1 zijn de inzichten van Porter en de belangrijkste kritische kanttekeningen zo volledig mogelijk weergegeven. In het nu volgende deel 2 zal de theorie van Porter kritisch vertaald worden naar het regionale niveau. De ratio daarvan wordt door Porter zelf al aangegeven : "This book is about why nations succeed in particular industries, and the implications for firms and for national economies. Its concepts, however, can be readily applied to political or geographic units smaller than a nation. Successful firms are frequently concentrated in particular cities or states within a nation." (Porter 1990, p.29) en : "Geographic proximity of rivals raises the interesting question about whether a city or region instead of the nation is the proper unit of analysis." (Porter 1990, p.790, n.22). Bovendien doet de vertaling van zijn theorie naar het regionale niveau recht aan zijn (eigenlijk nationale) theorie, daar volgens Porter één van de belangrijkste elementen die de economische vooruitgang in een economie stimuleren, geografische concentratie is. Algemeen kan gesteld worden dat universiteiten, concurrenten, afnemers, leveranciers, consumenten, distributeurs en spin-off activiteiten alle op eigen wijze een bijdrage leveren tot de creatie van een aantrekkelijk en stimulerend vestigings-en produktiemilieu voor de internationaal opererende bedrijvigheid. Wanneer nu al deze actoren van het relationele netwerk niet alleen landelijk maar ook regionaal of zelfs stedelijk zijn geconcentreerd worden de relaties alleen maar sterker, aldus Porter. De voor de innovatieve activiteiten van een economie bijzondere nuttige zaken als snelle informatie-uitwisseling, efficiency-behoefte en specialisatie-drang worden door de geografische nabijheid van de afzonderlijke elementen sterk bevorderd. Het is voor Porter dan ook niet verbazingwekkend dat veel internationaal succesvolle bedrijfstakken en zelfs complete clusters van bedrijfstakken in een enkele stad of regio zijn gevestigd. Zowel door Porter zelf als in zijn theorie wordt derhalve impliciet aangegeven dat bemoeienis van regionaal economen met en de regionaal economische vertaling van zijn theorie gerechtvaardigd is. Maar niet alleen is de regionaal economische wetenschappelijke- en beleidshoek gerechtvaardigd zich in de discussie te mengen, ze wordt daartoe zelfs uitgedaagd, daar Porter stelt dat het internationale succes van bedrijven vooral te danken is aan de kracht en werking van de lokale productie-omstandigheden, aan de lokale 'diamond' derhalve. Voorts stelt hij dat ook de kracht, het succes van de regio's zelf kan worden ontleend aan de aanwezige 'diamond'. De regio rond München bijvoorbeeld, zou een krachtige regio geworden zijn doordat daar de 'diamond' zo sterk is ontwikkeld. Zo is er een netwerk van ondersteunende bedrijvigheid is ontwikkeld, zijn de (veelal welvarende) afnemers er veeleisend, heerst er een grote onderlinge concurrentie ten aanzien van de verschillende typen van bedrijvigheden, worden er tal van R&D activiteiten ontplooid en heerst een gunstig leef-en woonklimaat. Al deze en tal van andere factoren en de coherentie daartussen zijn ervoor verantwoordelijk dat de regio München een

succesvolle regio is geworden. Op dezelfde wijze kunnen de succesfactoren van andere regio's achterhaald worden. Volgens Porter bepalen derhalve de elementen van de lokale 'diamond' voor een groot gedeelte het succes van een regio. Maar landen blijven evenzeer belangrijk. Overheidspolitiek, wettelijke regelingen, kapitaalmarktcondities, factorkosten en vele andere nationale kenmerken die van invloed zijn op het functioneren van de ondernemingen, maken de nationale grenzen van belang als het gaat om het creëren van een competitief voordeel. Het is volgens Porter de combinatie van nationale en regionale (f)actoren die een competitief voordeel van de bedrijven kunnen helpen creëren. Beide zaken zijn wellicht van een nog groter belang als het gaat om het behouden van een eenmaal gecreëerd competitief voordeel van een bedrijf(stak).

Het is, volgens Porter, niet precies aan te geven waar het proces, dat tot een concurrentievoordeel van een bedrijf(stak) leidt, in de regio begint. Het is het samenspel van factoren en actoren in de regio dat daarvoor zorgdraagt. De visie van Porter is zodoende naast nationaal ook regionaal-economisch van aard, dat moge duidelijk zijn. Het is kortom gerechtvaardigd, een uitdaging en uiterst zinvol dat regionaal economen zich met deze 'nieuwe theorie' van Porter bemoeien. Dat zal in dit deel zijn beslag krijgen.

Getracht zal worden in dit deel 2 de doelstelling, zoals geformuleerd in de inleiding, te realiseren. In het eerste hoofdstuk zal gepoogd worden een definitie, verklaring en indicator van regionale concurrentiekracht te vinden die aansluit bij de benaderingen van Porter en De Jong. In het tweede hoofdstuk, hoofdstuk 6 zal de Nederlandse regionale economische situatie worden geanalyseerd. In het bijzonder zal er op gelet worden in hoeverre er in het Nederlandse productie-milieu nog aanknopingspunten te vinden die noodzakelijk leiden tot regionale verschillen in concurrentiekracht. De slotbeschouwing van de scriptie zal gegeven worden in hoofdstuk 7.

5. Concurrentiekracht op regionaal niveau

Inleiding

In dit eerste hoofdstuk van het tweede en laatste deel van deze studie wordt het begrip concurrentiekracht op het regionale niveau gedefinieerd, verklaard en van indicatoren voorzien. In paragraaf 1 zal allereerst een beeld gegeven worden van de ruimtelijke verscheidenheid in regionale concurrentiekracht, waarna in paragraaf 2 een aantal definities van een aantal veelgebruikte regionaal economische begrippen worden gegeven om mogelijke misverstanden of onduidelijkheden daaromtrent te vermijden. In de derde paragraaf wordt een start gemaakt met de doorlichting van het begrip regionale concurrentiekracht, middels het formuleren van een adequate en accurate definitie. In de uitgebreide paragrafen vier en zes zullen achtereenvolgens de bestaande interpretaties van de verklaring en indicator van regionale concurrentiekracht worden doorgelicht, geëvalueerd en geherformuleerd. Tussen beide fundamentele paragrafen zal in paragraaf 5 een wezenlijk onderdeel van duurzame concurrentiekracht worden belicht, namelijk de innovatie-activiteit. Met name de relatie tussen innovatie en de omgeving komt daarbij aan de orde.

5.1 Ruimtelijke verscheidenheid aan concurrentiekracht

De economische ontwikkeling is ruimtelijk sterk gedifferentieerd. Sommige gebieden hebben zich zeer sterk ontwikkeld en zijn zeer welvarend, andere hebben een wat minder voortvarende ontwikkeling gekend en weer andere zijn zelfs onderontwikkeld. Dit fenomeen kan op elke schaal-grootte geconstateerd worden. Op mondiaal niveau zijn er grote verschillen tussen werelddelen te constateren. Noord-Amerika is economisch sterker ontwikkeld dan Zuid-Amerika. En West-Europa is economischer welvarender dan Oost-Europa. Maar ook tussen de landen van de verschillende werelddelen komen grote welvaartsverschillen voor. En zelfs tussen de verschillende landen van een en hetzelfde werelddeel zijn vaak grote welvaartsverschillen te constateren, zich onder meer uitend in werkgelegenheidsniveau en nationaal produktgrootte. Het boek van Porter moge als voorbeeld dienen voor de verschillen in 'concurrentiekracht' tussen landen. Maar zoals Porter ook al terecht liet doorschemeren, ook binnen de verschillende landen zelf komen vaak zeer grote verschillen voor. Zowel in ontwikkelde als in onderontwikkelde landen kunnen deze regionale verschillen van doorslaggevende betekenis zijn voor de economie van een land als geheel. Het begrip 'onderontwikkeld land' betekent defacto niets anders dan dat het land geen regio's in zich heeft die het land voldoende welvaart kan bezorgen. Het omgekeerde geldt voor hoog-ontwikkelde landen. Regionale economische ontwikkeling kan van cruciaal belang zijn voor de economie van het land. Anders geformuleerd : het nationale economische niveau is een gemiddelde

van de groei en neergang van de verschillende delen van dat land. De regionale economie wordt feitelijk bepaald door het bedrijfsleven en de omgeving. Beide zaken staan niet los van elkaar, zoals nog zal worden uiteengezet (hoofdstuk 5). Met andere woorden, de wisselwerking tussen het bedrijfsleven en de omgeving die de regio biedt is verantwoordelijk voor het economische presteren van die regio en indien geaggregeerd, van het land. Het is derhalve die wisselwerking die bestudeerd dient te worden bij het trachten te achterhalen van de resultaten van een land of regio.

5.1.1 Internationalisering en 'Europa der regio's'

De laatste paar decennia zijn er, naast de reeds genoemde, extra argumenten te vinden, die het bestuderen van economische ontwikkelingen op het regionale schaalniveau rechtvaardigen. Het eerste argument daarvoor kan gevonden worden in het ruimtelijk ontwikkelingsmodel van Håkanson (1979). In deze op de industriële ondernemingen gerichte theorie starten de bedrijven op de regionale, lokale markt om van daaruit eventueel de nationale schaal en misschien zelfs de internationale schaal te penetreren. In het laatste geval geschiedt de export allereerst met behulp van agenten, vervolgens worden er verkoopkantoren gestationeerd en tenslotte de produktievestigingen. Tegen een groeipad met een dergelijk hoog abstractieniveau kunnen bezwaren gemaakt worden (zie o.a. De Smidt 1991, Hannah 1983, Taylor en Thrift 1982). De theorie maakt evenwel onmiskenbaar duidelijk dat het regionale schaalniveau niet alleen van belang zal zijn bij het opstarten van later internationaal succesvolle bedrijven, maar ook van belang zal blijven. Het centrale management en belangrijke onderdelen zoals de R&D-en de marketingactiviteiten zullen namelijk zelfs bij een internationale uitbreiding van de activiteiten in de desbetreffende regio gevestigd blijven.

Het tweede argument dat in dit kader vermeld kan worden betreft niet zozeer een toenemend belang van de economische 'performance' van de regio's, als wel van de aantrekkelijkheid van het produktiemilieu van de verschillende regio's. Een van de belangrijkste ontwikkelingen die in dit kader genoemd kan worden, is de toenemende internationalisering van economische activiteiten. De landsgrenzen vervagen. Economische activiteiten, zowel als kapitaal-en informatievoorzieningen, recreatie-activiteiten en sport-en culturele activiteiten trekken zich steeds minder van de nationale grenzen aan. De wereld wordt 'kleiner'. Deze ontwikkeling is vooral mogelijk gemaakt door de sterke ontwikkeling die de technologie heeft doorgemaakt. Afstanden kunnen door de moderne technologie sneller overbrugd worden. De ondernemingen worden 'transnationaler', ze gaan met andere woorden steeds meer concurreren op een mondiale schaal. "Wij worden in snel tempo één wereld waarin slechts telt dat IBM concurreert met DEC en Fujitsu." (Ohmae 13-4-1991).

In het verlengde van deze mondiale ontwikkeling, kan de Europese eenwording gezien worden. In Europa heeft men immers ten doel gesteld de sociale en economische netwerken over de nation-

ale landsgrenzen uit te breiden en te intensiveren, waarbij men bovendien een geleidelijke ontmanteling van nationale beschermingsconstructies nastreeft. De verschillende landen van Europa worden derhalve omgesmeed tot één grote markt, waar economische activiteiten vrijelijk op kunnen opereren. In dat opzicht zullen de landsgrenzen tussen de verschillende economieën van Europa verder vervagen zijn dan mondiaal nu het geval is. Het is dientengevolge interessant de ruimtelijke ontwikkelingen binnen Europa te spiegelen aan de mondiale schaal. In Europa is te constateren dat het niet zozeer de landen, als wel de regio's zijn die van groter belang worden. En niet zozeer in de internationale concurrentiestrijd tussen de bedrijven in Europa, maar vooral als trekpleisters van economische activiteiten. Bij de vestigingsplaatskeuze in Europa zullen de ondernemingen steeds meer een selectie maken uit de verschillende regio's in Europa, binnen een bepaalde locationale tolerantieruimte (De Smidt 1991). De Europese eenwording brengt immers een convergentie van nationale vestigingsfactoren met zich mee. Nationale verschillen in wet-en regelgeving, macro-economisch, begrotings-en fiscaal beleid zullen steeds verder afnemen. Dit leidt tot een toenemend belang van regio-specifieke vestigingsfactoren, zoals bereikbaarheid, kwaliteit van leef-en werkomgeving, kwaliteit en nabijheid van voorzieningen en de kwaliteit van de telecommunicatie-en transportinfrastructuur. De verschillende regio's in Europa proberen meer dan ooit hun eigen regio aan te prijzen als zijnde de ideale vestigingsplaats om in Europa een rol van betekenis te willen spelen. Nationale en regionale overheden zijn de verschillende regio's binnen de landsgrenzen daarbij hulpvol door een passend beleid uit te stippelen. In Nederland is het accent in het regionale beleid verlegd van steun aan de zwakke regio's naar steun aan de sterkere regio's. Met name het beleid gericht op de bedrijfsomgeving krijgt daarbij de aandacht. Dit beleid beoogt daarmee bij te dragen aan het versterken van het internationaal concurrerend productie-en vestigingsmilieu in economische concentraties in het gehele land. Er wordt met name financiële ondersteuning verleend aan de (snellere) totstandkoming van projecten die in de sfeer liggen van de fysieke omgevingsfactoren. Ook in andere Europese landen zijn de nationale en regionale overheden zich bewust geworden van de geschetste economische ontwikkelingen. Deze beleidsaandacht versterkt daarmee de trend dat de landen als economische, en sociale eenheden (verder) aan betekenis verliezen, terwijl regio's in deze zin belangrijker worden. Europa wordt een 'Europa van de regio's'.

5.2 Definitie van de begrippen regio, omgeving, produktiemilieu en produktiestructuur.

In het voorafgaande is met grote regelmaat gesproken over regio's, produktiemilieu en omgeving. Daarbij werden de begrippen met opzet omzichtig en abstract aangeduid, zodat slechts uit de context kon worden opgemaakt wat er bedoeld werd. Dat is om redenen van overzichtelijkheid gebeurd. Op die manier kan namelijk in een en hetzelfde deel inzichtelijk gemaakt worden hoe de regionale concurrentiekracht bezien dient te worden en welke rol de regio, de omgeving en het produktiemilieu daarin geacht worden te spelen. In onderhavige subparagrafen zal duidelijk

gemaakt worden wat er precies bedoeld wordt met voornoemde termen en hoe de onderlinge samenhang daartussen is.

5.2.1 Het begrip regio

Er zijn verschillende opvattingen over het begrip regio. Het is een begrip dat erg gemakkelijk te variëren en manipuleren is. Zo is er een onderscheid te maken tussen regio's op mondiaal niveau en op nationaal niveau. Op mondiaal niveau is een regio een gebied dat kleiner is dan een werelddeel, maar meer dan een land omvat. Het niveau waarop in onderhavige analyse bedoeld wordt is het nationale. Zelfs op het nationale niveau biedt het begrip regio ruimte aan talrijke interpretaties. Zo veronderstelde Porter in zijn boek dat zijn theorie ook op het regionale schaalniveau toepasbaar is. Maar onduidelijk is welk schaalniveau hij hanteert voor het begrip regio. In de Verenigde Staten kan de regio een gebied omvatten dat vergelijkbaar is met dat van geheel West-Europa. Lambooy maakt op basis van spreiding en samenhang van economische activiteiten een onderscheid tussen vier typen regio's op nationaal niveau : zonale regio's, nodale of gepolariseerde regio's, plan-of programregio's en administratieve regio's (Lambooy 1980). Klaassen maakt een onderscheid tussen typen regio's op basis van de mate van economische groei : welvarende regio's, onderontwikkelde regio's in expansie, potentieel onderontwikkelde regio's en onderontwikkelde regio's (Klaassen e.a. 1975). Een andere denkbare indeling is een indeling op basis van de ligging in een gemeenschap, zoals perifere regio's, centrale regio's en grensregio's. Een soortgelijke indeling van Molle was de indeling van Nederland in de Randstad, Intermediaire zone en Periferie (Molle 1983). Ook een onderscheid op basis van de sectoren is denkbaar. Deze zou dan bijvoorbeeld als volgt kunnen luiden : industriële regio's, agrarische regio's en regio's waar de dienstverlening overheerst. Een andere indeling betreft de COROP-indeling. Deze door de Coördinatie Commissie Regionaal Onderzoeks-Programma vervaardigde indeling wordt door het Centraal Bureau van de Statistiek veelvuldig gebruikt. De laatste regio-indeling die hier genoemd wordt, betreft de indeling in de zogenaamde administratieve regio's. Administratieve regio's zijn eenheden van bestuurlijke organisatie zoals gemeenten, gewesten en provincies. Dit type regio is voor regionaal onderzoek vaak van groot belang, niet alleen omdat ze veelal de teldistricten vormen voor allerlei soorten registratie, maar ook omdat het regionale beleid juist wordt uitgevoerd door de genoemde regionale lichamen, waarbij ze zich ruimtelijk gezien beperken tot het gebied waar ze de jurisdictie over hebben.

Het blijkt aldus dat het aantal typeringe n flink is uit te breiden. Dé regionale indeling bestaat niet. Het is afhankelijk op basis waarvan de indeling gemaakt wordt en dat op zijn beurt is weer afhankelijk van het doel waarvoor de indeling gebruikt wordt. Het begrip regio is zodoende een naar behoefte rekbaar begrip. (In onderhavige theoretische studie wordt een regio beschouwd als een bepaald gebied binnen een nationale eenheid met duidelijk samenhangende kenmerken op economisch, cultureel, sociaal en bestuurlijk terrein.)

5.2.2. Het begrip omgeving

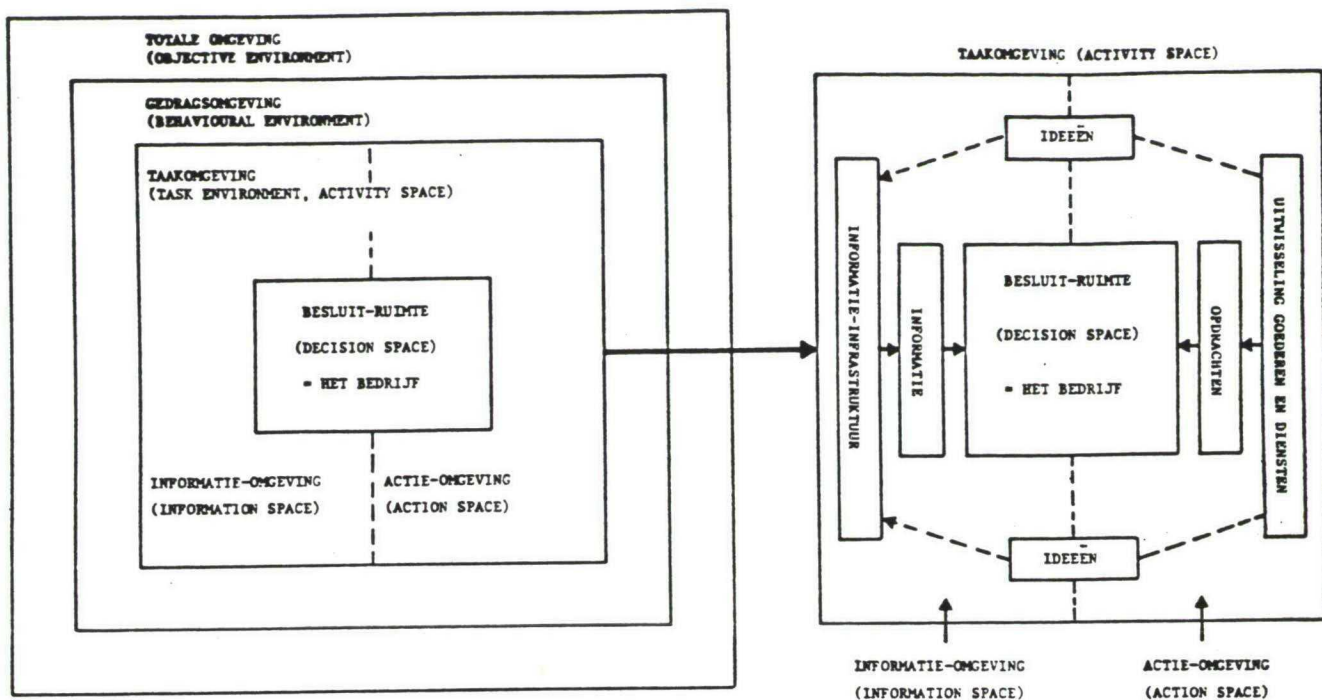
Theoretisch kunnen verschillende typen omgevingen worden onderscheiden (Kok, Offerman en Pellenburg 1985). Allereerst wordt de 'totale omgeving' onderscheiden. De meeste auteurs volstaan met slechts korte en vage omschrijvingen van dit begrip. De reden daarvan is dat het in feite om 'alles' gaat wat zich niet binnen de onderneming afspeelt. Niet alles is echter waarneembaar voor de individuele ondernemer. Daarom wordt binnen die 'totale omgeving' de zogenaamde 'gedragsomgeving' onderscheiden. Dit is de omgeving waarvan de ondernemer zich het bestaan bewust is. Reeds daarin kunnen verschillen per onderneming te ontdekken zijn. Het is immers aannemelijk, dat niet alle ondernemers over een even volledig en waarheidsgetrouw beeld van de economische werkelijkheid van alledag beschikken. Deze 'gedragsomgeving' is voor de meeste ondernemers vaak niet meer dan achtergrondinformatie. Slechts de omgeving die werkelijk van invloed kan zijn op het ondernemersfunctioneren, waarvan men derhalve afhankelijk is, is immers relevant. Dit wordt de 'taakomgeving' genoemd. Hierin worden doorgaans de volgende aspecten onderscheiden (Vaessen 1990) :

- klanten of afnemers (consumenten, bedrijven en handelaren)
- leveranciers van bedrijfsruimte, geld, arbeid, kennis, grondstoffen en halffabrikaten
- concurrenten op de afzetmarkten, arbeidsmarkt, grondstoffenmarkt en bedrijfsruimtemarkt
- regelende instellingen, zoals overheden, vakbonden, politieke partijen en branche-organisaties

Hierin komt duidelijk naar voren dat de omgeving voor ondernemers geen eenduidig begrip is. Elke onderneming heeft immers een geheel andere concretisering van de 'taakomgeving'. De grenzen tussen de 'gedragsomgeving' en de 'taakomgeving' dienen bovendien niet te absoluut gezien te worden. De fluctuaties in de dollar bijvoorbeeld is voor een onderneming als Philips van een heel andere betekenis dan voor de winkelier op de hoek. Wat voor de één achtergrondinformatie is, is voor de ander van wezenlijk belang voor haar strategisch plannings- en beslissingsproces. De grenzen tussen beide typen omgevingen zijn nauwelijks aan te geven. Dat het toch gedaan wordt heeft dan ook voornamelijk een oriënterende en inleidende functie. De onderscheiding 'taakomgeving' geldt immers zowel voor de onderneming Philips als voor die winkelier op de hoek. Zo opgevat, is de indeling als een gemiddelde te beschouwen. De precieze relevanties van de aspecten van de typen omgevingen kunnen verschillen, de samenstelling niet.

Een 'taakomgeving' valt uiteen in twee elementen, de 'informatie-omgeving' en de 'actie-omgeving'. Vanuit de eerste omgeving ontvangt het bedrijf informatie en vanuit de tweede ontvangt het bedrijf opdrachten, beiden worden ontvangen van de verschillende actoren van de 'taakomgeving'. Vooral deze laatste twee aspecten zijn belangrijke impulsen om te komen tot innovatie. Dit zal in paragraaf 5 uitvoeriger aan de orde komen. Figuur 5.1 vat de verschillende onderscheidingen binnen de totale omgeving schematisch samen.

Figuur 5.1 De omgeving van een bedrijf



Bron : Kok, Offerman en Pellenburg 1985, p.26

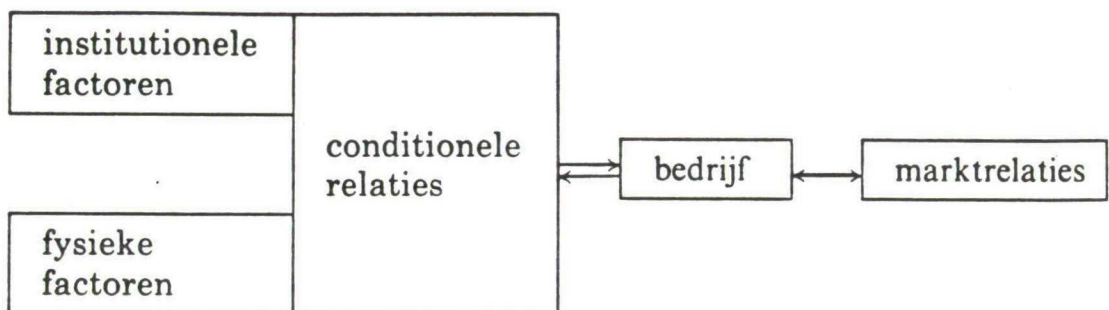
5.2.3 Het begrip produktiemilieu

De voorgaande onderscheidingen van de omgeving maken duidelijk dat er niet gesproken kan worden van dé omgeving. Voor elke ondernemer is immers een andere 'gedrags'-en dus 'taakomgeving' relevant. Hetzelfde geldt voor het produktiemilieu. Het produktiemilieu kan worden gedefinieerd als het geheel van externe condities (factoren buiten de bedrijfshuishouding), die zowel op de vestiging als het functioneren van een bedrijfsvestiging van invloed zijn (De Smidt 1975). Het begrip produktiemilieu is een verbijzondering van de totale omgeving van het bedrijf en wel naar de 'taakomgeving'. Het is echter ruimer dan het begrip 'taakomgeving'. Het zit feitelijk tussen 'gedrags'-en 'taakomgeving' in. Het omvat namelijk niet alleen de markt-relaties van het bedrijf met de afnemers, de leveranciers en de concurrenten en de institutionele relaties met regelende instanties, maar ook de zogenaamde fysieke relaties (Lambooy 1988). Dit zijn de relaties die niet onder de eerste twee zijn te verdelen. Daarbij kan gedacht worden aan factoren als klimaat, infrastructuur, geografische ligging, bodem, (tele)communicatievoorzieningen, gebouwen en vegetatie. Kortom, de bebouwde en natuurlijke omgeving van het bedrijf. Deze factoren kunnen van invloed zijn op het ondernemersfunctioneren, maar zullen vooral meespelen in de waardering van de omgeving. Het bepaalt mede de aantrekkelijkheid van de omgeving in de zin van produktieklimaat, maar ook in de zin van werk-en woonomgeving. Het is daarmee een vast on-

derdeel van de locatie-theorie van regionaal economische leerboeken. In de bedrijfseconomische literatuur wordt doorgaans het begrip omgeving opgevat als de 'taakomgeving'. Daarbij wordt geen rekening gehouden met de fysieke relaties van de omgeving. Zou dat uit angst voor discipline-vermenging zijn dat dit typisch regionaal economische aspect vrijwel nooit in bedrijfseconomische literatuur te vinden is of (en dat lijkt waarschijnlijker) zou dat een maatstaf voor het belang van deze relaties op het presteren van een onderneming zijn?

In figuur 5.2 wordt het de relatie tussen het produktiemilieu en het bedrijf schematisch weergegeven.

Figuur 5.2 Het produktiemilieu van het bedrijf



Bron : Lambooy 1988, p.26

Binnen een regio zijn meerdere produktiemilieus aanwezig. Voor elke onderneming binnen die regio zal namelijk een ander produktiemilieu van toepassing zijn. Zo is het aannemelijk dat een transportonderneming het van groot belang acht dat er voldoende infrastructurele voorzieningen aanwezig zijn. En dat de afstand tot de afzetmarkt niet te groot is. Daarentegen zal het voor een high-tech bedrijf vooral belangrijk zijn dat er voldoende hooggeschoolde arbeidskrachten in de omgeving aanwezig zijn. Zo heeft iedere onderneming zijn eigen wensen ten aanzien van het produktiemilieu.

Het begrip produktiemilieu is overigens niet aan regionale grenzen gebonden. Met uitzondering van de fysieke relaties behoeven de genoemde relaties van het produktiemilieu niet noodzakelijkerwijs binnen de regio te zijn gevestigd. De institutionele relaties (lees : maatschappelijke en politieke relaties) zullen vooral ook nationaal van aard zijn. De marktrelaties zijn aan geen enkele grenzen gebonden. Markten zijn per definitie niet aan regionale grenzen gebonden. Dat geldt met name voor de marktrelaties van de grotere ondernemingen. Voor kleine en middelgrote bedrijven geldt dat in veel mindere mate. Het zijn immers vooral de marktrelaties van de grote ondernemingen die onderhevig zijn aan toenemende internationale verwevenheid. Daar doelde De Jong ook al op bij de definiëring van concurrentiekracht op regionale schaal. Het zijn zodoende

vooral de marktrelaties die het begrip produktiemilieu tot een lastig regionaal af te bakenen en te operationaliseren begrip maken. In het navolgende zal daarom de term *intern produktiemilieu* worden voorbehouden tot de regionale relaties. Dat omvat dan al de fysieke relaties en die delen van de institutionele relaties en marktrelaties die zich binnen de regio bevinden. Gaan de relaties daarbuiten, dan zal dat worden opgevat als zijnde het *externe produktiemilieu*. Wordt over het produktiemilieu gesproken dan worden zowel het interne als het externe bedoeld.

Tot slot nog een opmerking omtrent de operationalisering van het begrip produktiemilieu. Zoals nog zal blijken in 5.6 bij de bespreking van de verschillende onderzoeksmethoden, is het begrip produktiemilieu zeer lastig te operationaliseren. Er blijken nauwelijks goede indicatoren voorhanden te zijn die de aantrekkelijkheid en de kansrijkheid van een gebied weergeven. Dit heeft te maken met het feit dat onder het begrip produktiemilieu vele ongelijksoortige grootheden kunnen vallen. Het is met andere woorden geen concrete en eenduidige entiteit.

5.2.4 Het begrip produktiestructuur

De regionale produktiestructuur is in 3.2 gedefinieerd als de verdeling van de aanwezige bedrijven over de verschillende sectoren en bedrijfsklassen en het aanwezige netwerk tussen die verschillende sectoren en bedrijfsklassen. Daarbij werd een onderscheid gemaakt tussen primaire sector (landbouw, visserij en delfstoffenwinning), secundaire sector (industrie, openbare nutsbedrijven, bouwnijverheid en bouwinstallatiebedrijven), tertiaire sector (commerciële dienstverlening) en kwartaire sector (niet-commerciële dienstverlening). Algemeen wordt aangenomen dat een regio economisch sterker is naarmate het een meer divers beeld vertoont aan sectoren. Binnen die diverse structuur kan doorgaans enige vorm van specialisatie worden aangetroffen. Die specialisatie kan dan het best gericht zijn op de secundaire of tertiaire sector. Dat zijn immers sectoren die in de hedendaagse economie voor de grootste welvaart en het hoogste inkomen kunnen zorgen. Echter, een al te eenzijdige specialisatie kan funest zijn voor de regionale economie. Dat was bijvoorbeeld het geval met de regio Helmond in Zuidoost-Brabant, alwaar de textielindustrie dominant in de economische structuur aanwezig was. Met name door technologische ontwikkelingen, een veranderende wereldmarkt kwam er in de jaren zestig een sterke terugval in de Helmondse textielindustrie. De gevolgen van die terugval en de herstructurering van de economische structuur die daarop volgde, zijn nu nog altijd in de economische structuur (weinig hoogwaardige industrie en dienstverlening, hoge werkloosheid) en de sociaal-maatschappelijke verhoudingen (veel lage inkomensgroepen) te merken. De regio Helmond blijft duidelijk achter bij de nationale en zeker bij de Brabantse economische ontwikkeling. Het is om die reden dat de regio Helmond als enige in geheel Brabant nog lange tijd regionale overheidssteun heeft gekregen. Voor de periode 1991-1994 is voor de regio Helmond nog een steun voor een periode van twee jaren toegezegd. Zo zijn er meerdere regio's te noemen die als gevolg van een te

eenzijdige specialisatiepatroon kwetsbaar zijn geworden. Wat te denken van de regio Zuid-Limburg, waar de kolenmijnbouw zelfs lange tijd na de terugval van die sector het economisch gezicht en karakter van de regio heeft bepaald, of van de relatief arme regio Mezzogiorno in Zuid-Italië, alwaar de agrarische sector nog altijd de economische structuur bepaald. De zeer succesvolle regio 'Silicon Valley', ten zuiden van San Francisco, is sterk gericht op het ontwerpen en ontwikkelen van 'chips'. Ondanks het huidige succes, waarvan verwacht mag worden dat dat zeker nog enige tijd zal voortduren, kent de regio een eenzijdige en dus kwetsbare economische structuur. Er kan zodoende gesteld worden dat het de regionale economie ten goede komt als de produktiestructuur een divers beeld vertoont met daarin enige vorm van specialisatie. Voorbeelden daarvan zijn legio. Er kan met name gedacht worden aan de grootstedelijke agglomeraties in Europa, zoals Parijs, Milaan, Brussel, Antwerpen en de Randstad. De regio de Randstad kent een zeer diverse produktiestructuur. Alle sectoren zijn er vertegenwoordigd; de primaire sector middels de tuinbouw, de secundaire sector is vertegenwoordigd middels o.a. chemie en scheepsbouw, de tertiaire sector middels de in overvloed aanwezige commerciële dienstverlening en ook de kwartaire sector is goed vertegenwoordigd.

5.3 De definitie van regionale concurrentiekracht

Na voorgaande uiteenzetting over het (toenemend) belang van regio's bij de bestudering van economische ontwikkelingen en de definities van de begrippen regio, omgeving, produktiemilieu en produktiestructuur zal in de resterende paragrafen worden ingegaan op de analyse van de concurrentiekracht op regionaal niveau. Achtereenvolgens zal worden gezien hoe dat begrip dient te worden gedefinieerd, welke verklaring er van kan worden gegeven en tenslotte hoe het vastgesteld kan worden. Bij deze analyse van de concurrentiekracht van een regio, zal blijken dat het conceptueel van belang kan zijn om een onderscheid te maken tussen de verschillende typen omgevingen enerzijds en het produktiemilieu in een regio anderzijds. Bij de analyse over de definitie, de verklaring en de indicator zal telkens aangegeven worden wat de opvattingen van Porter en van De Jong op dit regionale schaalniveau zijn. Vervolgens zullen daar enkele gedachten en benaderingen die binnen de wetenschappelijke-en beleidswereld leven, tegenover geplaatst worden. Tenslotte zal mijn benadering cq. denkwijze weergegeven worden. In deze paragraaf wordt gestart met de definitievorming van het begrip regionale concurrentiekracht.

Reeds vele malen is getracht het concept regionale concurrentiekracht in een definitie te vangen. Wat dat betreft verschilt het niet met de nationale equivalent. Een bevredigende definitie, die alle mogelijke aspecten op een juiste wijze integreert, is echter nog niet in de literatuur aangetroffen. Porter en De Jong stelden beiden, zoals aangegeven, dat het begrip concurrentiekracht van een geografische entiteit een overdrachtelijke term is. Regio's concurreren niet met elkaar. Het zijn de ondernemingen die met elkaar concurreren. En die concurrentie speelt zich af

op markten. Te denken valt aan de afzetmarkt, de grondstoffenmarkt, de arbeidsmarkt, de vastgoedmarkt, de leveranciersmarkt, de 'beleidsinvloedsmarkt' en de 'vestigingsplaatsmarkt'. De Jong, sterk vasthoudend aan die opvatting, achtte vervolgens zelfs geen enkele definitie mogelijk. Porter daarentegen trachtte het begrip alsnog vorm en inhoud te geven door het te vereenzelvigen met het begrip produktiviteit. Die invulling is, zoals gesteld, heel acceptabel, maar legt te weinig op de oorsprong van een geografische economische 'performance'. Bovendien komt er de relatie met de verklaring en de indicator niet nadrukkelijk genoeg in tot uiting. Ook op andere plaatsen is gepoogd het begrip regionale concurrentiekracht te definiëren. Het begrip regionale concurrentiekracht is daarbij van meerdere variaties voorzien. In dit verband kunnen de termen regionale economische potentie, ² regionaal ontwikkelingspotentieel, ³ regionaal economisch profiel, ⁴ regionaal innovatieprofiel, ⁵ regionale structuur, ⁶ aantrekkelijk productie- en vestigingsmilieu en regionaal economische gezondheid als belangrijkste variaties genoemd worden. Geen van de genoemde termen dekt de lading volledig, noch qua term, noch qua inhoud. De eerste twee termen geven het vermogen weer om in de toekomst economische groei te realiseren. De huidige sociaal-economische situatie in vergelijking met andere regio's wordt daarbij onvermeld gelaten. De volgende drie termen ⁷ geven daarentegen veel meer een beschrijving van de economische structuur weer dan dat er een daadwerkelijke indicatie wordt gegeven over de verklaring en indicator van de kracht van de regio in vergelijking met andere regio's. De voorlaatste term ⁶ ziet de concurrentiekracht van een regio alleen als weerspiegeling van het produktiemilieu. De laatstgenoemde term, regionaal economische gezondheid, is de term die het beste de hier bedoelde interpretatie van regionale concurrentiekracht benadert. De inhoud van de term zoals weergegeven door Van der Knaap en Louter blijft nochtans, alhoewel juist, redelijk abstract : "De economische gezondheid van een regio moet naar twee aspecten worden beoordeeld, te weten de huidige sociaal-economische situatie en de economische ontwikkelingsmogelijkheden." (Van der Knaap en Louter 1988, p.i). De precieze inhoud van deze definitie blijft zodoende onduidelijk. In 5.6, bij de bespreking van de belangrijkste indicatoren van concurrentiekracht, zal de visie van Knaap en Louter nader worden gezien.

De term en de inhoud van het begrip concurrentiekracht zou vooral aan dienen te geven dat het om welvaart gaat. Het doel van een economie is immers de welvaart te verhogen. In de economische wetenschap wordt met welvaart bedoeld de mate waarin de behoeften zijn bevredigd. Het begrip welvaart is daarmee breder dan produktiegroei. Het geeft weer dat niet alleen de kwantiteit maar ook de kwaliteit van de produktie van belang is. Zo opgevat wordt onder een grotere welvaart verstaan : meer werkgelegenheid, meer bedrijvigheid, meer inkomen, meer produktie, meer en betere onderwijsvoorzieningen, betere gezondheidsvoorzieningen, meer infrastructuur en grotere bestuurlijke slagvaardigheid. Maar ook een leefbaarder milieu, meer recreatiemogelijkheden en meer vrije tijd behoren tot een welvaartstoename. Een dergelijke benadering van de regionale concurrentiekracht komt derhalve overeen met die van regionale ontwikkeling. Het verschil tussen beiden is dat regionale ontwikkeling een zekere tijdspanne impliceert en dat de concurrentiekracht veel meer als het resultaat, een moment uit die ontwikkeling, gezien moet

worden met als doel de eigen ontwikkeling te vergelijken met die van andere regio's. Hetgeen overigens geenszins impliceert dat de concurrentiekracht niet de economische toekomstmogelijkheden van de regio dient te incorporeren. Integendeel zelfs. Zoals de definitie van economische gezondheid al aangaf, dient duidelijk te worden gemaakt dat het zowel de huidige als de toekomstige economische mogelijkheden van de regio betreft.

Hetzelfde gaat op voor het onderscheid tussen nationale ontwikkeling en nationale concurrentiekracht. Ondanks het feit dat met welvaart zowel het economische als het ecologische maar ook het bestuurlijke, het sociale, het verzorgings- en het onderwijssysteem worden bedoeld, wordt in tal van ontwikkelingstheorieën uitsluitend de nadruk gelegd op de economische ontwikkeling binnen de geografische entiteit. Van een 'ceteris paribus conditie' kan geen sprake zijn, indien men tenminste een welvaartstoename in de ruimste zin van het woord nastreeft. Blijkbaar wordt ervan uitgegaan dat als de economie (nog) sterker is ontwikkeld, in de 'rest' kan worden voorzien door de rijkdom die uit de ontwikkeling voortvloeit. De economische wetenschap volgt daarmee de economische werkelijkheid. In tal van economieën wordt immers de economische ontwikkeling als het primaat van de samenleving beschouwt. Met name op het terrein van het milieu zijn de soms catastrofale gevolgen van een dergelijke houding, die ervan uitgaat dat de natuur geen beperkingen kent en naar de hand gezet kan worden, zicht- en merkbaar. Een dergelijke visie is in dit opzicht kortzichtig en onjuist. Het lijkt derhalve wenselijk het begrip regionale concurrentiekracht mondiaal van een meer brede interpretatie te voorzien. Rekeninghoudend met het kader waarin deze studie is opgesteld, zal echter ook in onderhavige analyse de werkelijkheid gevolgd worden. In navolging van Porter en De Jong zal het primaat zodoende toch bij de economische groei komen te liggen. Uitgaande van die invalshoek zou de definitie van concurrentiekracht van een regio als volgt weergegeven kunnen worden :

De concurrentiekracht van een regio is de som van de concurrentiekracht van de aanwezige bedrijven in de regio.

Een dergelijke definitie legt heel duidelijk de nadruk op de oorsprong van de concurrentiekracht van een regio, het bedrijfsleven. Het gaat er terecht vanuit dat alleen het bedrijfsleven in staat is economische groei te genereren. Niettemin kent een dergelijke definitie een groot aantal tekortkomingen. Allereerst komt het onderscheid tussen de huidige en de toekomstige economische mogelijkheden niet genoeg in bovenstaande definitie tot uiting. In feite wordt slechts gelet op de huidige economische situatie. Maar zelfs indien slechts gelet zou worden op die huidige situatie, dan nog is de definitie verre van volledig. Het is voor een regio -en dus voor een land- namelijk niet alleen van belang sterke bedrijven te hebben. Het gaat er ook om véél sterke bedrijven binnen haar grenzen te hebben. Slechts enkele sterke bedrijven in een regio maken nog geen sterke regio. Naast kwaliteit telt derhalve ook *kwantiteit*. Bovendien gaat het er niet alleen om veel sterke maar ook grote bedrijven in haar gelederen te hebben. Ook de *omvang* van de bedrijven is van belang. Grote bedrijven genereren immers veel werkgelegenheid.

Daarnaast zijn grote ondernemingen kapitaalkrachtiger, wat de economische ontwikkeling in de regio verder zal stimuleren (meer investeringen, meer onderzoek en ontwikkeling e.d.). Voorts is er een positief verband aanwezig tussen de omvang van de bedrijven en het aantal nieuw op te richten bedrijven (zie 5.4.1.1). Bovendien is de omvang van de bedrijven van belang omdat het een indicator vormt van het succes van die onderneming en daarmee van de regio. Een grote onderneming is vaak gezichts- en structuurbepalend in de regio. Zo is de aanwezigheid van Philips in Eindhoven van grote invloed op het gehele economische leven in de regio Zuidoost-Brabant. Daarnaast ontbreekt in bovenstaande definitie welke *soort bedrijvigheid* in de regio dominant is. Dit aspect, dat Porter vooral intrigeerde, bepaalt immers ook het succes van een regio. Een regio bijvoorbeeld die sterk gericht is op de landbouw zal in economisch opzicht niet zo sterk floreren als een regio die gericht is op hoogwaardige technologie. De aanwezigheid van bepaalde soorten activiteiten vormt zodoende een belangrijke indicator voor de sterkte of zwakte van een regio. Duidelijk moge zijn dat de definitie zoals hierboven weergegeven als ontoereikend beschouwd mag worden. Het succes van het bedrijfsleven dient nader gespecificeerd te worden in de omvang, de soort en het aantal van de bedrijven in de desbetreffende regio. Middels het incorporeren van die laatste drie factoren wordt tevens de wisselwerking tussen het bedrijfsleven, het produktiemilieu en de produktiestructuur, die het presteren van een regio bepalen, aangegeven (zie 5.4). Het is de wisselwerking tussen beide factoren die gunstig of ongunstig afsteken ten opzichte van andere regio's, voorzover het de economische ontwikkeling betreft. In de weergegeven definitie wordt slechts gelet op de kwaliteit van het bedrijfsleven, bijvoorbeeld te meten aan de hand van de winst. Bedacht zij wel dat het primaat van de verklaring en derhalve indicator van regionale concurrentiekracht op het bedrijfsleven zou moeten liggen. De bedrijfsresultaten zijn immers bepalend voor het totale regio-resultaat (zie 5.4).

De netto-aanwas in aantal, in soort en in de omvang van de bedrijven drukt overigens niet alleen de bijdrage van de regio in het presteren van de regio uit, maar ook de aantrekkelijkheid van de regio. Waarbij aantrekkelijkheid niet alleen dient te worden opgevat in de zin van vestigingsplaats voor nieuwe (toeleverende en/of aanverwante) activiteiten van buiten de regio', maar ook als 'broedplaats' van nieuwe (toeleverende en/of aanverwante) bedrijvigheid. Aantrekkelijkheid heeft daarbij een wederzijds positief verband met het economisch 'presteren' van de regio. Een regio met een attractief produktiemilieu zal meer bedrijven kunnen aantrekken of zelf kunnen genereren, wat een positieve werking kan hebben op de concurrentiekracht van de desbetreffende regio. Omgekeerd heeft een toename van de concurrentiekracht van de regio een positieve invloed op de aantrekkelijkheid van het produktiemilieu. Het mag derhalve niet onderschat worden; er is immers doorgaans geen sprake van een gesloten economie, de economische groei en werkgelegenheid kunnen zowel direct als indirect (via het aantrekken van aanverwante en toeleverende bedrijvigheid) sterk profiteren van het aantrekken van multinationale ondernemingen. Het creëren van gunstige vestigingsvoorwaarden in een regio is voor vele regionale en nationale overheden dan ook een belangrijk beleidselement. Aldus wordt inderdaad een integrale

interpretatie van het begrip concurrentiekracht verkregen. De definitie, verklaring en indicator van het succes, de soort de omvang en het aantal van de bedrijven in de regio dienen zodoende de bijdrage van de regiokenmerken in het presteren van de regio, de autonome groeicapaciteiten van de regio alsook de mogelijkheden tot economische groei middels het aantrekken van bedrijfseconomische activiteiten te incorporeren. Anders geformuleerd, als het gaat om de toekomstige mogelijkheden van een regio zouden zowel de *exogene* als de *endogene* ontwikkelingspotenties in de definitie, verklaring en indicator naar voren dienen te komen.

De huidige situatie, tot uitdrukking komend in aggregatie van de omvang en de richting van de bedrijfsresultaten, kan als een momentopname worden gezien van het endogene en exogene ontwikkelingsproces van de regio.

Voorts dient nadrukkelijk in de definitie te worden aangegeven of het gaat om de concurrentiekracht van de zelfstandige ondernemingen of dat het om het totale aantal vestigingen gaat ongeacht de zeggenschap.

Tenslotte is de term regionale concurrentiekracht op zichzelf overdrachtelijk. Voorgesteld wordt deze term voortaan uitsluitend te gebruiken in micro-economische zin, of als indicatie van de aantrekkelijkheid van een produktiemilieu. Wanneer op de integrale interpretatie gedoeld wordt lijkt de reeds in de scriptie gebezigde term economische 'performance' dan wel de Nederlandse vertalingen ervan, economisch presteren of prestatievermogen, een veel inzichtelijker en veel minder overdrachtelijk beeld te geven.

De definitie dient met genoemde aspecten rekening te houden. De aangepaste definitie, mede gebaseerd op de benadering van De Jong luidt derhalve als volgt :

De regionaal economische 'performance' is de aggregatie van de bedrijfsresultaten en de nettogroei van aantal, soort en grootte van de gevestigde bedrijven in een regio, gecombineerd met de endogene en exogene ontwikkelingspotenties van de regio om in de toekomst gelijkwaardige of betere prestaties te leveren.

Het eerste drukt het resultaat, de omvang en de richting van de ondernemingsactiviteiten uit (De Jong 19/26-12-1990), het tweede geeft de toekomstige mogelijkheden van de regio weer. Hoe een en ander geconcretiseerd dient te worden, onderling gerelateerd is en gemeten dient te worden zal in de paragrafen 5.4 en 5.6 bij de bespreking van de verklaring, resp. van de indicator van regionaal economische 'performance' duidelijk worden gemaakt.

5.4 De verklaring van regionaal economische 'performance'

In de loop van de tijd zijn verschillende theorieën en benaderingen ontwikkeld die de regionaal economische 'performance' van gebieden trachten te verklaren. De verklaring blijkt enorm complex te zijn. Porter legt zoals geconstateerd de nadruk op het belang van de thuismarkt. Daarmee tracht hij vooral te verklaren waarom bepaalde sectoren zo succesvol blijken te zijn in bepaalde landen. De Jong stelt daarentegen dat het niet de thuisbasis maar de ondernemers zelf zijn die de 'performance' van een geografische entiteit bepalen. De verschillen per land of regio per sector, dienen in zijn visie verklaard te worden door de verschillen in ondernemerscapaciteiten. Andere theorieën en benaderingen om de verschillen in regionaal economische 'performance' te verklaren zijn volop voorradig. Daarvoor kan geput worden uit het rijke arsenaal van de regionale ontwikkelingstheorieën. De regionale economische 'performance' van een bepaald moment is immers het resultaat van de regionale ontwikkeling tot dat moment. Ze kennen derhalve eenzelfde verklaring. Het zou echter te ver voeren om deze alle op hun merites en hun tekortkomingen te beoordelen. Voor een redelijk compleet overzicht en kritische bespreking van de ontwikkelingstheorieën wordt verwezen naar Roelofs en Wever (1985) en Lambooy (1988). Daaruit blijkt dat, zoals mocht worden verwacht, de regionale economische ontwikkelingstheorie niet bestaat. De regionale specialisaties en regionale ongelijkheid zijn het gevolg van een complex samenspel van onderling afhankelijke factoren die in de loop van de geschiedenis steeds gezamenlijk het economisch presteren bepaald hebben. De door hen bestudeerde benaderingen en theorieën nemen veelal slechts óf bedrijfskenmerken óf gebiedskenmerken als uitgangspunt van analyse. Geen van beiden levert echter een volledig beeld op van de ontwikkelingsmogelijkheden van een regio. Roelofs en Wever stellen dan ook dat de door hen bestudeerde benaderingen en theorieën tesamen wel een aardig inzicht verschaffen in de factoren die de economische ontwikkeling van een gebied kunnen beïnvloeden, maar dat een omvattend kader waarin deze factoren met elkaar in verband kunnen worden gebracht nog ontbreekt. Ook op andere plaatsen wordt gesteld dat de wisselwerking tussen het bedrijfsleven en de produktiestructuur en het produktiemilieu nader aandacht verdient (zie onder meer Wever 23-10-1991 en Lambooy 1990). Bedeelde analyse is onontbeerlijk om een beter inzicht te verkrijgen in de interactie tussen situationele variabelen en bedrijfs- cq. ondernemersgebonden kenmerken. Op die manier zou het in de regionale economische theorieën vaak veronderstelde belang tussen het regionale produktiemilieu en produktiestructuur en de prestaties van ondernemingen op haar werkelijke merites beoordeeld kunnen worden.

Doelstelling van deze paragraaf is te komen tot een alleszins acceptabele verklaring van de regionale economische 'performance'. De regionaal economische 'performance' is zodoende de te verklaren of endogene factor. Deze factor valt, zoals gesteld, in twee deelvraagstukken uiteen. Allereerst dient vastgesteld te worden welke (constellatie van) factor(en) het succes van ondernemingen uit een regio bepaalt. Voorts dienen de verklarende factoren van de netto-groei van aantal, omvang en soort van de ondernemingen vastgesteld te worden. De verklarende of exogene

factoren zullen gezocht worden in het geheel van factoren dat voor het functioneren en presteren van ondernemingen op het regionale schaalniveau relevant is, te weten het produktiemilieu, de produktiestructuur en de bedrijfsinterne factoren. Het zijn uiteraard ook deze factoren die verantwoordelijk zijn voor de endogene en exogene ontwikkelingspotenties van de regio. Vandaar dat ervoor gekozen wordt het samenspel van de factoren die het eindresultaat bepalen, te belichten, waardoor impliciet het ontwikkelingsproces weergegeven wordt.

5.4.1. Produktiemilieu en bedrijfssucces

Ondernemingen opereren niet in een vacuüm. Ze opereren in een omgeving. In 5.2.3 is reeds geconstateerd dat de omgeving in regionaal economische termen vertaald kan worden naar het produktiemilieu. Er werden drie soorten relaties onderscheiden, markt-, institutionele en fysieke relaties. Een bedrijf dat zich een bepaald doel heeft gesteld krijgt met elk van deze relaties te maken. Zaken als internationale en nationale bereikbaarheid (luchthavens, zeehavens, grote dichtheid van goede infrastructuur), de aanwezigheid van kenniscentra, een aantrekkelijk leef-en werkmilieu, de beschikbaarheid van grondstoffen, de concurrentie op de afzetmarkt, de wensen van de afnemers, de sociale en gezondheidsvoorzieningen en goed geschoold personeel of juist voldoende ongeschoold en dus goedkope arbeidskrachten zijn factoren die van invloed kunnen zijn op het functioneren en presteren van een bedrijf. Voor elk bedrijf zullen dat andere relaties zijn. Voor elk bedrijf zal ook het relatieve belang van die relaties anders liggen. Dit geldt uiteraard niet alleen voor het interne produktiemilieu, maar ook voor het externe produktiemilieu. De relaties impliceren een afhankelijkheidsrelatie en brengen derhalve een zekere mate van onzekerheid met zich mee. De grotere ondernemingen zijn daarbij, gezien het feit dat zij een groter extern produktiemilieu hebben, aan meer onzekerheid onderhevig dan de kleinere en middelgrote ondernemingen. Een bedrijf lijkt niet of nauwelijks in staat de elementen in het produktiemilieu te beïnvloeden, om daarmee de afhankelijkheid en onzekerheid te verkleinen. Dat is echter slechts ten dele waar. Een individueel bedrijf is inderdaad niet in staat zaken als het vergrijzingsproces, de ontwikkeling van de wisselkoers en de rentestand in haar voordeel te beïnvloeden terwijl die wel een invloed kan hebben op haar functioneren en presteren. Dat zijn echter onderdelen van wat in 5.2.2 de 'gedragsomgeving' is genoemd. Ook de meeste elementen van de 'taakomgeving' en het produktiemilieu zijn nauwelijks of niet door het bedrijf beïnvloedbaar. Zo zijn de fysieke relaties voor een bedrijf veelal een gegeven. Het bedrijf kan zaken als het klimaat, de bodem, het reliëf, de gebouwen en de wegen niet in haar voordeel wijzigen. Alleen door zeer grote investeringen en op lange termijn zouden deze elementen door een bedrijf kunnen worden beïnvloed. Veelal zal die invloed evenwel negatief van aard zijn. Gedacht kan worden aan milieuverontreiniging, afgravingen van de bodem en het omhakken van bomen. Ook de invloed op de regelende en bestuurlijke instanties in de omgeving is vrij gering. Deze instanties zijn door een bedrijf bijvoorbeeld te beïnvloeden door het belang van het bedrijf voor de

omgeving aan te tonen, door acquirierend bezig te zijn of door met wegtrekken te dreigen. De invloed wat betreft deze institutionele relaties is wellicht dus iets groter, maar is nog altijd redelijk beperkt. Het zijn de voor een bedrijf zo belangrijke marktrelaties die door een bedrijf het best zijn te beïnvloeden. De voorbeelden van de invloed op de marktrelaties zijn legio. Zo kunnen de consumenten worden beïnvloed door middel van reclame en voorlichting, de leveranciers door te besluiten het onderdeel zelf te gaan maken en de concurrenten door de prijzen, de service en de kwaliteit van de produkten. In dit kader geldt ook dat de inventiviteit en het reactieve en organiserende vermogen van de ondernemers een tekortkoming van het produktiemilieu kan opheffen. Of zoals Vaessen het stelt : "Veelal zit in de bijdrage vanuit de externe omgeving, ook vanuit de regio, een belangrijke interne bedrijfscomponent verborgen." (1989, p.623). Afstanden zouden bijvoorbeeld kunnen worden overbrugd door het oprichten van lokale vestigingen of regionale steunpunten. En een bedrijf dat geen geschikte werknemers voor een specifieke functie kan verkrijgen, zou deze zelf op kunnen leiden.

De invloed van de onderneming of individuele ondernemer kan ook passief van aard zijn bijvoorbeeld door een positieve uitstraling op de buurtbewoners, arbeidsmarkt of financiers. Ook in deze relatie komen uiteraard nuances voor wat betreft de invloedssfeer, maar de teneur moge duidelijk zijn : de marktrelaties zijn van alle relaties in het produktiemilieu het best te beïnvloeden door het bedrijfsleven. Juist door deze invloed van het bedrijf op de marktrelaties aan te wenden zijn bedrijven in staat de onzekerheid in de omgeving te reduceren en daarmee de overlevingskans te vergroten. Bovendien kan ze zich door deze invloed een bepaalde functie en status in een bepaalde omgeving verwerven.

Al met al kan geconcludeerd worden dat het produktiemilieu een zekere invloed op het functioneren van een bedrijf heeft en omgekeerd zijn het met name de marktrelaties die een bedrijf in haar gunst kan wijzigen. Daarentegen is het weinig aannemelijk dat het produktiemilieu ook het succes van een bedrijf verklaart. Daartoe moeten de objectieve factoren van het produktiemilieu onvoldoende worden geacht. Het is immers het management, volgens De Jong de ondernemer, die het succes van een bedrijf bepaalt. Zij maken daarbij gebruik van de factoren in het produktiemilieu en spelen er op in. Zij trachten zoals gesteld de onzekerheden te vermijden of te verminderen. De mate waarin hen dat lukt, wordt door De Jong het ondernemerschap genoemd. Dit ondernemerschap kan ervoor zorgen dat bedrijven van dezelfde bedrijfsklasse en gevestigd in een vergelijkbare regio een verschillende ontwikkeling vertonen. Deze vruchtbare gedachte lijkt nog eens versterkt te worden door de 'stories' van succesvolle bedrijven in de leerboeken van de bedrijfseconomische geschiedenis. In bijna geen enkele 'successtory' wordt er gesproken over het belang van de produktiemilieufactoren in het verworven succes. De rol van de ondernemer wordt daarentegen breed uitgemeten. Is dat inderdaad illustratief voor het geringe belang van het produktiemilieu op het presteren van een onderneming?

Is de managementfactor dan werkelijk allesbepalend? Volgens Mc Dermott en Taylor (1982) moet de factor zeker belangrijk geacht moet worden, maar zou ook niet overschat mogen worden. Ze

stellen dat zelfs volstrekt passieve ondernemingen, ondernemingen die derhalve niet de onzekerheden in het produktiemilieu trachten te vermijden of verminderen, toch nog enige tijd in een dynamisch produktiemilieu kunnen overleven. Ook het omgekeerde gaat echter op. De bedrijven die in een relatief minder goed ontwikkelde regio zijn gevestigd, hoeven niet noodzakelijkerwijs slechter te presteren dan bedrijven in een florerende regio (Wever 23-10-1991). In 5.6 zullen enkele onderzoeken aan de orde komen die de invloed van het produktiemilieu op het succes van bedrijven in een regio empirisch hebben trachten vast te stellen.

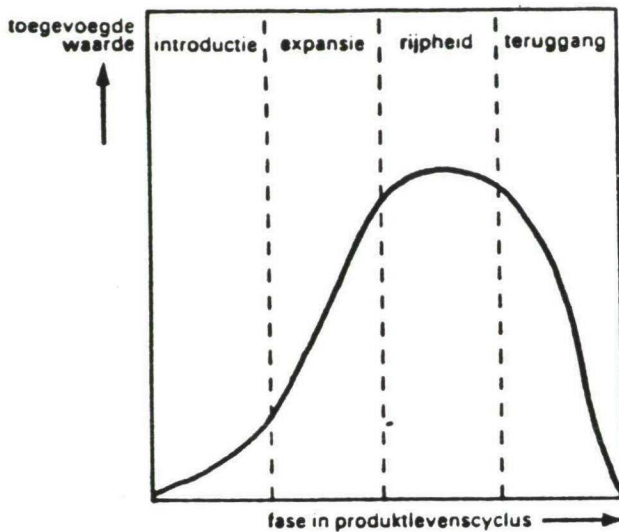
Het produktiemilieu en het bedrijfsleven zijn natuurlijk geen constante grootheden. In een bedrijf vinden immers allerlei wijzigingen plaats in de organisatie en het beleids- en beslissingsproces. Een nieuwe produktmanager kan een totaal ander beleid uitstippelen dan zijn of haar voorganger wat een directe invloed op de leveranciers of concurrenten tot gevolg kan hebben. Ook het produktiemilieu wijzigt zichzelf voortdurend. Te denken valt bijvoorbeeld aan de institutionele component van het produktiemilieu die geacht moet worden wezenlijke wijzigingen in het produktiemilieu door te kunnen voeren.

5.4.1.1 Produktiemilieu en netto-groei van het aantal, de soort en de omvang van de bedrijven

De invloed van het produktiemilieu op de netto-groei van het aantal, de soort en de omvang van de bedrijven is redelijk goed inzichtelijk te maken. Dat geldt in het bijzonder voor het aantal en de soort van de bedrijven in de regio. Het aantal nieuwe bedrijven in een regio is per definitie een functie van twee variabelen; ofwel de bedrijven zijn afkomstig uit de eigen regio (endogene ontwikkelingspotentie), ofwel uit een andere regio cq. een ander land (exogene ontwikkelingspotentie). Een belangrijke factor wat betreft de groei van het aantal bedrijven uit de eigen regio is dat de regio, en dan met name de steden in de regio, broedplaatsen kunnen zijn voor nieuwe activiteiten. De graad van verstedelijking is daarbij belangrijk. Voor het ontstaan van het begrip broedplaats- of incubatiemilieu wordt meestal verwezen naar het werk van Hoover en Vernon (1959) en Vernon (1960). Er kan gedacht worden aan factoren als nabijheid van mogelijke afzetmarkt, lage vervoers- en communicatiekosten, het gezamenlijk delen van bepaalde kosten, snelle informatie-uitwisseling, het op de hoogte blijven van de ontwikkelingen in de vraag, ruimtelijke concentratie van gelijksoortige en ongelijksoortige bedrijven en de nabijheid van voorzieningen en zakelijke dienstverlening die een sterk verstedelijkt gebied tot een vruchtbaar incubatiemilieu kunnen kenmerken (Davelaar en Nijkamp 1986). In 5.5 zal er op gewezen worden dat zich momenteel een accentverlegging voordoet in de broedplaats-idee. Het accent is vrijwel geheel verlegd naar de start van innovatieve bedrijven, dus naar nieuwe bedrijven met nieuwe goederen en/of diensten. Bepaalde, met name sterk verstedelijkte gebieden worden vruchtbaarder geacht voor innovatieve bedrijven dan andere. De graad van de verstedelijking is ook van belang voor de ruimtelijke uitwerking van de levenscyclus-theorie (Roelofs en

Wever 1985). Deze theorie, die opvallend veel overeenkomsten vertoont met het ontwikkelingsmodel van Håkanson, onderscheidt vier fasen in de levenscyclus van een produkt (figuur 5.3).

Figuur 5.3 De produktlevenscyclus



Bron : Franke en Whitlau, 1979.

Voor elk van deze fasen geldt dat de produktie het best in een ander produktmilieu kan plaatsvinden. In de introductiefase en eerste groeifase is de producent sterk aangewezen op het grootstedelijk milieu. Tijdens de introductie van het nieuwe produkt is immers veelvuldig contact met afnemers (informatie) gewenst. Daarnaast dient er voor een snelle acceptatie van het produkt en het terugverdienen van de ontwikkelingskosten een grote koopkrachtige afzetmarkt in de directe omgeving te zijn. Bovendien dienen er als gevolg van voortdurende wijzigingen in produkt en productieproces gekwalificeerde arbeidskrachten en kwalitatief hoogwaardige toeleveringsbedrijven in de directe nabijheid aanwezig te zijn. In de eerste groeifase als de kinderziekten zijn overwonnen en de produktie wordt uitgebreid, wordt het mogelijk dat de produktie over meerdere gebieden verspreid wordt. De ondernemer zal dan vaak uitwijken naar de suburbane gebieden, waar de grondprijzen lager en het ruimte-aanbod groter zal zijn. In deze fase krijgt men ook te maken met de eerste concurrenten. In de rijpheidsfase zal de ondernemer zich genoopt zien de produktie te verplaatsen naar de periferie van de rijke landen en mogelijk zelfs lage lonen landen. De concurrentie wordt immers alsmaar groter. Het inmiddels gestandaardiseerde productieproces maakt die verplaatsing mogelijk. Dit kan gepaard gaan met ruimtelijke scheiding van de ondernemingsfuncties (De Smidt en Wever 1987). In zo'n geval blijft het centrale management van de onderneming op de oorspronkelijke locatie. Dit proces zet zich vaak voort in de teruggangsfase, waarin zowel de omzet als de winst daalt.

Het moge duidelijk zijn dat het produktmilieu voor een bedrijf met name in de eerste twee fasen van de produktlevenscyclus van belang is. Die kunnen immers sterke impulsen geven aan de concurrentiekracht van het bedrijf. Beide theorieën, de incubatie-hypothese en de levenscyclus-

theorie, komen er zodoende op neer dat het grootstedelijk milieu een belangrijk bron kan zijn in de eerste fase van economische groei en vernieuwing. Op deze theorieën, zoals hierboven weergegeven, zijn tal van variaties bedacht. Voorts zijn de theorieën niet geheel zonder kritiek gebleven (zie o.a. Taylor 1987, Kamann 1985). De belangrijkste kritiek is evenwel dat de rol van de ondernemer geheel onderbelicht is gebleven. In 5.4.3 zal uiteengezet worden dat de broedplaatsgedachte feitelijk vooral op het niveau van de individuele ondernemers toegepast zou dienen te worden. Het is dan ook de vraag in hoeverre de theorie (nog) van toepassing is op de Nederlandse situatie. In hoofdstuk 6 zal daar op teruggekeken worden.

in de
memorandum

Wat betreft de tweede categorie, nieuwe bedrijven van buiten de eigen regio of de exogene ontwikkelingspotenties van de regio, is het van belang te weten hoe aantrekkelijk het vestigingsklimaat van de regio gevonden wordt in vergelijking met andere regio's. Dat is al eerder aan de orde geweest. Het economische presteren van een regio is gebaat bij het vestigen van multinationale bedrijvigheid in de regio. Het produktiemilieu van een regio is een factor die van groot belang kan zijn bij de vestigingsplaatskeuze van bedrijven. Het is bekend dat sommige regio's door ondernemers aantrekkelijker worden gevonden dan andere regio's. Aan de uiteindelijke keuze van het bedrijf kunnen tal van redenen ten grondslag liggen. Er kan een onderscheid gemaakt worden naar rendements- en omgevingsfactoren. De rendementsfactoren zijn factoren die een directe invloed hebben op het financiële wel en wee van een bedrijf. Voorbeelden daarvan zijn arbeidskosten, rendement op investeringen, grondprijzen, belastingen, subsidies en grootte van de markt. De omgevingsfactoren, zoals infrastructuur, aanbod hooggeschoold personeel, woon- en leefmilieu, bedrijfsklimaat en geografische ligging, zijn veel minder direct gericht op de kosten en opbrengsten. Ze bepalen veel meer de kwaliteit van de regionale en nationale omgeving. In een onderzoek van Mc Kinsey (1978!) werd gesteld dat bij de vestigingsplaatskeuze van een bedrijf de omgevingsfactoren sterk aan belang winnen. Deze trend heeft zich doorgezet, vooral in Europa. Immers, in Europa is er als gevolg van het versnelde integratieproces sprake van een toenemende convergentie tussen de algemene vestigingsvoorwaarden van de verschillende landen. De verschillen tussen de rendementsfactoren zullen door de Europese eenwording steeds kleiner worden. De omgevingsfactoren zullen dan in gewicht toenemen. De vestigingsplaatskeuze van een bedrijf zal zodoende steeds minder bepaald worden door geografische prijs- en kostenverschillen. Overigens spelen bij de vestigingsplaatskeuze van een bedrijf niet alleen de produktiemilieu-factoren een rol. Ook factoren als toeval en het imago van de regio zijn daarbij van belang (zie ook 5.4.2 en 5.4.3.1). In hoofdstuk 6 zal betoogd worden dat deze zogenaamde 'zachte' factoren voor de Nederlandse regionale ontwikkelingskansen van steeds grotere differentiërende betekenis dienen te worden geacht.

Voorts kan gesteld worden dat de keuze van het bedrijf voor een groot deel zal samenhangen met de aard van het bedrijf. De soort van de bedrijvigheid die in een bepaalde regio is gevestigd hangt samen met het produktiemilieu van die regio. Een olieverwerkend bedrijf zal doorgaans aan

de haven gelokaliseerd zijn. En een frisdrankenindustrie is aangewezen op de nabijheid van water. En voor een high-tech is het van belang hooggeschoold personeel in de regio te hebben. Zo heeft ieder bedrijf zijn specifieke wensen ten aanzien van het produktiemilieu. In figuur 5.4 worden beide zaken, de aard van het bedrijf en de rendements-en omgevingsfactoren, in een matrix gecombineerd. Nagegaan is wat de concurrentiekracht van de Randstad in internationaal perspectief is, ten aanzien van de factor infrastructuur. Tevens is aangegeven welk belang de factor infrastructuur toegekend dient te worden voor de onderscheiden soorten bedrijvigheid.

Figuur 5.4 Resultaten voor de locatiefactor infrastructuur voor de diverse typen vestigingen

Infrastr.	rang- orde belang (1= hoogst)	Concurrentiepositie per regio						
		Brus. +		Pa- rijs		Düss. +		Hamb
		Randst.	Antw.	Londen	Keulen	Frankf		
Hoogwaard. productie	2	2	3	6	1	4/5	4/5	7
Overige traditio- nele prod.	2	1/2/3	1/2/3	6/7	1/2/ 3	4/5	6/7	4/5
R&D-vesti- gingen	2	2	3	6	1	4/5	4/5	7
Zeehaven- distributie	1	1/2	1/2	6	3	4/5	7	4/5
Luchthaven distributie	1	3/4/5/6	2	3/4/ 5/6	1	3/4/ 5/6	3/4/ 5/6	7
Internat. hoofdkant.	2	2	3/4/5	3/4/5	1	6	3/4/5	7
Overige internat. dienstverl.	2	2	3/4/5	3/4/5	1	6	3/4/5	7

Gebaseerd op : Buck Consultants International, 1991, p.99

Het blijkt dat qua infrastructuur Parijs de topregio voor veel typen bedrijven is. Randstad scoort een tweede plaats en de regio's Brussel/Antwerpen een derde plaats. Per vestigingstype zijn verschillende indicatoren gebruikt om de locatiefactor infrastructuur te operationaliseren. Op soortgelijke wijze kan voor elke te onderscheiden locatiefactor een rangordening samengesteld

worden van de onderscheiden grootstedelijke gebieden in Europa. Het eindresultaat van die exercitie, zoals uitgevoerd door Buck Consultants International voor de periode 1987 tot en met 1990, wordt weergegeven in figuur 5.5.

Figuur 5.5 Samenvatting van de rangordes voor de verschillende typen bedrijven

	Hoogw. prod.	trad. prod.	R&D-vestig.	Zeehaven distr.	luchthaven distr.	internat. hoofd kant.	overige int.dienst verlen.
Randstad	4/5	7	4/5	1/2	4	2/3	5/6/7
Brussel/Antwerpen	6/7	3	6	1/2	2/3	4/5/6	1/2
Londen	6/7	5/6	7	5/6	2/3	1	1/2
Parijs	1/2/3	1/2	2/3	3/4	1	4/5/6	5/6/7
Düsseld./Keulen	4/5	1/2	2/3	5/6	5/6	7	4
Frankfurt	1/2/3	4	4/5	7	5/6	4/5/6	3
Hamburg	1/2/3	5/6	1	3/4	7	2/3	5/6/7

Bron : Buck Consultants International 1991, p.23

Uit het samenvattende schema blijkt dat de Randstad een zeer aantrekkelijke regio is voor de vestiging van zeehavengeoriënteerde distributie-activiteiten en van internationale hoofdkantoren. Voorts is de Randstad ook redelijk aantrekkelijk voor hoogwaardige productie-, luchthavengeoriënteerde distributie- en R&D activiteiten. Parijs blijkt dé toplocatie te zijn in Europa, met voor vijf vestigingstypen een plaats bij de eerste drie. Brussel/Antwerpen en Londen volgen op de tweede plaats. De Duitse steden vertonen sterk wisselende aantrekkelijkheden. Voor een nadere uiteenzetting van de gevolgde methode en de zin en onzin van dergelijke ranglijsten wordt verwezen naar de publicatie 'toplocaties in Europees perspectief' (Boekema en Van Houtum augustus 1990).

Tenslotte dient nagegaan te worden of de groei van de grootte van de bedrijven in een regio met behulp van het produktiemilieu verklaard kan worden. Feitelijk wordt daarmee wordt de vraag gesteld of het produktiemilieu in staat mag worden geacht een bedrijf te laten groeien. Groeien in termen van marktaandeel en/of aantal werkzame personen. Goed beschouwd spelen daarbij dezelfde verklarende factoren een rol als bij het bedrijfssucces. Immers, de oorzaak van de groei van een bedrijf zal veelal gelegen zijn in het succes. De invloed van het produktie-

milieu in het bepalen van het succes van een bedrijf is zoals gesteld redelijk beperkt. Het management is daarvoor verantwoordelijk. Slechts in de beginfase van een bedrijf mag het produktiemilieu in staat worden geacht werkelijke invloed uit te kunnen oefenen op de groei van het bedrijf. Met name kan daarbij gedacht worden aan de nabijheid van een aantal ondersteunende diensten zoals die verkregen kunnen worden van onder meer financiers en accountants (Vaessen 1990).

In het verlengde van het voorgaande kan het volgende opgemerkt worden. Groter wordende ondernemingen zullen met een steeds groter (extern) produktiemilieu te maken krijgen en uit dien hoofde met steeds grotere en steeds moeilijker te beïnvloeden onzekerheden. Als het bedrijf groter groeit, wordt het voor een bedrijf zodoende steeds belangrijker om met de ontwikkelingen in de totale voor haar relevante omgeving rekening te houden en er op in te spelen. Daarentegen zijn voor kleinere bedrijven vooral de ontwikkelingen in het interne produktiemilieu van belang. Let wel, het interne produktiemilieu is daarmee echter nog niet geheel zonder betekenis voor de groter wordende ondernemingen. Zo zou de tot multinational uitgegroeide Philips zich best zorgen maken als de nabijgelegen technische universiteit opgeheven zou worden.

5.4.2 Produktiestructuur en de te verklaren factoren

Het produktiemilieu heeft een zekere invloed op het functioneren en een beperkte invloed op het succes van een bedrijf. Geldt hetzelfde ook voor de produktiestructuur? De produktiestructuur is omschreven als de sectorverdeling van de in de regio gevestigde economische activiteiten. Het is aannemelijk te maken dat de produktiestructuur van invloed is op het functioneren van de bedrijven in een regio. Het is echter niet of nauwelijks los te zien van de groei van aantal, soort en omvang van de bedrijven. Daarom zal in deze paragraaf van het gebruikelijke patroon worden afgeweken. Alle endogene factoren zullen integraal behandeld worden. Vervolgens zal aangegeven worden in hoeverre de produktiestructuur in staat geacht mag worden ook het succes van een bedrijf te bepalen.

De ingang die het meest geschikt lijkt om de invloed van de produktiestructuur op de bedoelde endogene factoren te verklaren is het produktiemilieu. De produktiestructuur is vaak een uiting van het produktiemilieu in een regio. Dat is hierboven reeds uiteengezet. Dat uit zich reeds op elementair niveau : een van oudsher agrarisch gebied zal geen of slechts na lange en kostbare herstructureringen (Noord-Brabant) groot-industriële complexen te zien geven en in bijvoorbeeld de Rotterdamse haven zullen zich voornamelijk havengebonden-en aanverwante industrieën vestigen. Maar ook andere minder voor de hand liggende voorbeelden zijn aanwijsbaar. Zo kon de dominante aanwezigheid van de textielindustrie in Tilburg enige decennia geleden verklaard worden door de grote aanwezigheid van de zandgronden die geschikt waren voor schapenteelt. Men kon niet van de landbouwproductie alleen leven. Er moest iets in de huisindustrie worden bij gedaan.

Daardoor ontstond er, reeds in de middeleeuwen, een grote mate van huisnijverheid in verschillende woonkernen van Tilburg. Daarmee werd de basis gelegd voor die latere bloei in de textielindustrie in Tilburg. Ook nu nog is het meerpolege karakter van de stad, dat in die tijd zijn oorsprong vond, in het stedelijk profiel herkenbaar. Een ander voorbeeld is de oververtegenwoordiging van de bloembollenteelt in en rondom Aalsmeer. De combinatie van de juiste grondsoort, de nabijheid van grote en groeiende steden en van de sterk internationaal georiënteerde zeehaven van Amsterdam zijn belangrijke factoren in de verklaring van die oververtegenwoordiging (SMO 1991).

De reeds genoemde broedplaatshypothese die de relatie tussen produktiemilieu en groei van het aantal bedrijven tracht te analyseren, is ook op de produktiestructuur van toepassing. Daaruit blijkt eveneens de relatie tussen produktiestructuur en produktiemilieu. In een regio die door oude industrie werd gedomineerd (Limburg voorheen), is het aannemelijk dat het verval van deze industrie ook lagere geboortepercentages met zich mee heeft gebracht. Anderzijds heeft een regio met een overwegend florerend bedrijfsleven (Randstad) zich in het verleden relatief 'vruchtbaarder' getoond voor het ontstaan van nieuwe activiteiten dan andere duidelijk minder verstedelijkte gebieden. Er zijn kortom legio voorbeelden te geven die het verband tussen produktiemilieu en produktiestructuur uitdrukken en daarmee dus de aanwezigheid en soort van de bedrijven in de regio. De produktiestructuur kan zodoende impliciet een deel van de afzetperspectieven van de bedrijven en bedrijfstakken in de regio bepalen en daarmee een deel van het succes van de bedrijven en bedrijfstakken.

De produktiestructuur heeft een zekere invloed op het functioneren van een bedrijf. Maar geldt dat ook vice versa? Heeft een bedrijf ook invloed op de produktiestructuur? A priori lijkt een dergelijke relatie onmogelijk. Een bedrijf maakt immers deel uit van de produktiestructuur. Het lijkt geen invloed te kunnen uitoefenen op de samenstelling van de sectoren in de regio. Toch bedriegt hier de schijn enigszins. Een bedrijf is namelijk wel degelijk in staat die samenstelling naar haar goeddunken te veranderen. Dat gebeurt echter veelal op indirecte wijze. Wanneer een bedrijf besloten heeft zich elders te gaan vestigen, of als een bedrijf in een regio opgericht wordt, mag aangenomen worden dat er condities in het produktiemilieu en in de produktiestructuur aanwezig zijn geweest die het bedrijf tot de verhuizing cq. tot de oprichting heeft doen besluiten. Wat betreft de produktiestructuurcondities kan gedacht worden aan de aanwezigheid of nabijheid van toeleverende of aanverwante bedrijvigheid. Maar ook de aanwezigheid van bedrijven van dezelfde bedrijfstak in die regio, kan aanleiding zijn geweest om zich in de desbetreffende regio te gaan vestigen cq. om in de desbetreffende regio een bedrijf op te starten. Illustratief daarvoor zijn de vele 'meubel-pleinen', waar vele meubelzaken in één complex zijn gevestigd. De ruimtelijke samenklontering van toeleverende, aanverwante of gemeenschappelijke economische activiteiten is overigens zelden terug te voeren op één verklarende factor (Lambooy 1980). Er bestaan diverse regionaal economische theorieën over dergelijke samenklontering, die

er op neer komen dat een stuwend element (bedrijf) andere activiteiten aantrekt, waardoor een cumulatief groeiproces kan ontstaan. Een bedrijf kan, in deze optiek bezien, wel degelijk invloed uitoefenen op de produktiestructuur van de desbetreffende regio, ook al is die invloed slechts indirect van aard.

De produktiestructuur, het produktiemilieu en het bedrijfsleven in een regionale economie zullen veelal de vorm van een netwerk vertonen. "Een netwerk is een cluster van interdependente organisaties, die zich op enigerlei wijze gebundeld hebben, om als collectiviteit een bepaald doel te bereiken." (Van Gils 1978, p.10). Boekema en Kamann (1989) gaan verder in op het toenemende belang van de netwerken voor de economie. Zo stellen zij dat, indien de regionaal economische actoren zoals de verschillende kennisinstellingen, lokale overheden, afnemers, kapitaalverschaffers, dienstverleners en ondernemingen en de verschillende bedrijfstakken en zelfs sectoren in een regio sterk met elkaar verbonden zullen zijn, inderdaad middels de interdependentie, het contact en de coördinatie tussen de actoren een krachtig netwerk in een regio zou kunnen ontstaan welke het economische presteren van de regio kan opstuwten. Ook binnen de verschillende actoren zelf kan een sterke samenwerking bevorderlijk zijn voor het economisch presteren van de regio als totaal. Zo kunnen binnen de actor onderneming verschillende typen samenwerking worden onderscheiden, zoals horizontale samenwerking, verticale samenwerking en gezamenlijke afzet- en researchprojecten. Middels een groeiende interdependentie en een toenemende coördinatie tussen en binnen de verschillende actoren van het regionale economische proces zou een vruchtbaar klimaat kunnen ontstaan waarin nieuwe ondernemingen via een zelfversterkend mechanisme tot ware volwassenheid zouden kunnen uitgroeien. Zoals reeds weergegeven hechte ook Porter sterk aan het belang van netwerkvorming in de (regionale) economie. Ondanks de onduidelijkheid van de term 'clusters', waarmee hij de netwerken aanduidde, is zijn boodschap duidelijk : "Nations succeed not in isolated industries, however, but in clusters of industries connected through vertical and horizontal relationships. A nation contains a mix of clusters, whose makeup and sources of competitive advantage (or disadvantage) reflect the state of the economy's development." (Porter 1990, p.73). Vandaar dat Porter concludeerde dat het nationale systeem, het complete netwerk in een land, belangrijker is dan de individuele elementen in dat systeem.

Het is over het algemeen van wederzijds belang dat toeleverende en aanverwante bedrijvigheid van een bepaald bedrijf in de nabijheid van een bepaald bedrijf gevestigd is. Zij zullen zich niet alleen door bepaalde produktiemilieukenmerken tot de regio aangetrokken kunnen voelen, maar ook door hun verwantschap met of afhankelijkheid van bepaalde reeds gevestigde bedrijven. Door de specifiek gunstige kenmerken van een produktiemilieu en het mogelijke vestigen van toeleverende en aanverwante bedrijvigheid kunnen netwerken ontstaan die het produktiemilieu aantrekkelijker maken. Er kan langs die weg een bepaalde specialisatie ontstaan die het karakter van een regio kan gaan bepalen. Een goed en vaak genoemd voorbeeld daarvan is de 'Silicon Valley' ten zuiden van San Francisco, waar vele honderden bedrijven zijn gevestigd, die te maken hebben met het ontwerpen en ontwikkelen van 'chips'. De groeifactoren zijn evident : de bedrijven

zitten in elkaars nabijheid, de toetredingsdrempel is laag en door veel informele contacten (informatie!) verspreidt een vinding of idee zich snel over de ondernemerspopulatie. Heel belangrijk voor de groei van de bedrijvigheid aldaar was voorts de 'spin-off' van de onderzoekscentra van de gevestigde bedrijven en universiteiten. Daarnaast speelde ook de komst van allerlei toeleverende en aanverwante bedrijvigheid in de regio een rol van betekenis. Soort trekt soort aan. Daarnaast hebben ook produktiemilieufactoren als het prettige leefklimaat en de nabijheid van universitair geschoold personeel zeker een rol van betekenis gespeeld in de verklaring bij de vestiging van deze kennis-intensieve bedrijvigheid. Overigens zij eraan herinnerd dat een dergelijke eenzijdige produktiestructuur de regionale economie kwetsbaar maakt. Enige mate van regionale specialisatie is wenselijk (liefst in de secundaire en/of tertiaire sector), maar overdaad schaadt. De regionale economie dient derhalve een specialisatiepatroon te herbergen binnen een overigens diverse produktiestructuur. Ook Nederland herbergt dergelijke netwerkvormingen. De sierteeltindustrie rond Aalsmeer ('Flower Valley') is daar een goed voorbeeld van (figuur 3.2). De bedrijven in deze sector realiseren voortdurend nieuwe proces-en produktinnovaties. De unieke samenwerking tussen tuinders onderling en met de onderzoeksinstituten, de veredelaars en het onderwijs zorgen er bovendien voor een zeer snelle diffusie van deze innovaties en daarmee voor een constant stijgende produktiviteit.

Middels de netwerkvorming van produktiemilieu-elementen, maar vooral van produktiestructuur-elementen wordt feitelijk een nieuwe theorie in de economie ontwikkeld welke berust op een combinatie van inzichten uit de 'Industrial Organization' of 'Leer van de Externe Organisatie' en de Regionale Economie (Lambooy 1988). De netwerkvorming in een regionale economie, zowel binnen als buiten de marktstructuur, zou een zeer belangrijke stimulans zijn voor het economisch presteren van een regio. Met name wordt daarbij de aandacht gericht op het belang van de netwerkvorming voor de mate van innovatie in de regionale economie. In 5.5 zal daar verder op ingegaan worden.

De volgende twee opmerkingen die het grote geachte belang van netwerken op de regionale economie kunnen relativeren, zijn hier op zijn plaats. Op de eerste plaats komen binnen de bedrijfstakken en sectoren variaties tussen de concurrentiekracht van bedrijven voor. Het wil derhalve niet zeggen dat als een bedrijf gevestigd is in een regio waar een als minder kansrijke beschouwde bedrijfsklasse oververtegenwoordigd is (stel akkerbouw) en geen groot netwerk heeft opgebouwd, minder succesvol is dan een bedrijf in een regio waar een meer kansrijke sector (stel soft-ware sector) dominant aanwezig is en bovendien een sterk netwerk van aanverwante en toeleverende bedrijvigheid zich heeft ontwikkeld. Het bepaalt wel de uitgangspositie van het bedrijf, maar niet noodzakelijk het resultaat. Dat is namelijk afhankelijk van de kwaliteiten van de bedrijven (ondernemers) zelf. Dat is de fundamentele relativering van het belang van produktiestructurele netwerken in een economie. De ondernemers bepalen in hoeverre het bedrijf een succes wordt. En het zijn dezelfde ondernemers die bepalen of een netwerk een succes wordt. Zij zijn het immers die de relaties met andere bedrijven, bedrijfstakken of zelfs sectoren en andere aanwezige markt-en institutionele actoren uit het produktiemilieu van het desbetreffende

bedrijf aangaan en kunnen laten uitgroeien tot een succesvol netwerk. De ondernemer staat niet alleen aan de basis van het mogelijke latere succes van dat netwerk, dat zelfs zou kunnen uitgroeien tot een regionale specialisatie, hij probeert het bovendien naar zijn wens te modificeren. De tweede factor die het belang van de produktiestructuur en het mogelijke daaraan verbonden netwerk voor het succes van een bedrijf kan relativeren, is dat de dominante produktiestructuur in een regio niet in alle gevallen verklaard kan worden door de factoren van het produktiemilieu. Een groot deel van de industriële bedrijven kan immers redelijk 'footloose' genoemd worden. Ze zijn bij de vestiging van hun bedrijf niet gebonden aan een specifiek produktiemilieu. Niet voor alle bedrijven immers geldt dat de aanwezigheid van een haven of landbouwgrond van belang is voor de bedrijfsuitvoering. De vestiging van Philips in Eindhoven bijvoorbeeld kan niet of nauwelijks verklaard worden door de elementen uit het produktiemilieu. Bij de vestiging van activiteiten spelen meer factoren mee dan alleen de attractiviteit van het produktiemilieu. Dat geldt eens te meer in een land waar de regionale differentiërende kenmerken sterk zijn geconvergeerd. Factoren als toeval maar vooral (hardnekkige) imago's spelen in zo'n geval ook een rol. Het imago van een regio hoeft zeker niet altijd gelijk te zijn aan de identiteit ervan (Pellenbarg 1991). In onderstaande figuur wordt de vestigingsvoorkeur van de Nederlandse ondernemers gezien.

Figuur 5.6 Vestigingsvoorkeur van Nederlandse ondernemers in 1989, gemiddelde waarde voor zeventig locaties



Bron : Kemper N.J. en P.H. Pellenbarg 1991, p.252.

De figuur toont de perceptie van de ondernemers over de mate van geschiktheid van de verschillende produktiemilieus om er een nieuw bedrijf te vestigen (Wever 23-10-1991). Het imago, de reputatie van de verschillende produktiemilieus speelt in die perceptievorming een grote rol. Het beeld stemt dan ook niet overeen met de werkelijkheid. Er lijkt hier vooral sprake van een 'mental distance' ten opzichte van bepaalde gebieden (Pellenbarg 1991). In hoofdstuk 6 zal betoogd worden dat de geschiktheid om in Nederland een bedrijf op te starten nagenoeg geen interregionale verschillen meer oplevert. Ondanks het feit dat de perceptie van de Nederlandse ondernemers anders is, moet het derhalve zeer waarschijnlijk worden geacht dat een groot deel van de later succesvol geworden industriële activiteiten dat ook op andere plaatsen zouden zijn geworden (zie onder meer Vaessen 1991). Het zijn de kwaliteiten van de onderneming die een doorslaggevende rol in het succes van die onderneming spelen. In de volgende paragraaf zal uitgebreid worden stilgestaan bij de zo belangrijk blijkende rol van de kwaliteiten van de onderneming.

5.4.3 Bedrijfsinterne factoren en bedrijfssucces

Hierboven is gesteld dat het produktiemilieu en de produktiestructuur een zekere invloed op het functioneren en presteren van de bedrijven kunnen hebben. De stelling werd echter van een aantal relativeringen voorzien. Daarbij kwam heel duidelijk de belangrijke rol van de kwaliteit van de onderneming naar voren. Die rol werd voor de verklaring van het succes van een onderneming zelfs cruciaal geacht. In deze paragraaf zal deze rol van de onderneming nader worden toegelicht. Daarbij zal met name getracht worden zicht te krijgen op de factor(en) binnen de onderneming die voor het succes kan (kunnen) zorgen en in hoeverre die factor(en) beïnvloedbaar is (zijn), hetzij door de omgeving, hetzij door de overheid, hetzij door de onderneming zelf.

Het is noch het produktiemilieu, noch de produktiestructuur die het succes van een individueel bedrijf kan garanderen. Zelfs in de meest aantrekkelijke produktiemilieus en/of bedrijfstakken komen ondernemingen voor met zeer slechte groei- en winstcijfers. Het gaat om de kwaliteiten van de onderneming zelf. Volgens De Jong is het succes van een onderneming zelfs herleidbaar tot het niveau van de individuele ondernemer. Hij gaat er in navolging van Schumpeter vanuit dat de oorsprong van het succes van een onderneming toe te schrijven is aan één enkel individu, doorgaans de oprichter en eigenaar, en altijd de ondernemer, die zijn onderneming kent als geen ander en daar persoonlijk leiding en richting aan geeft. De ondernemer is de bron van economische vernieuwing en vooruitgang en niet het produkt, de service of de organisatie. Dat zijn slechts afgeleiden van het werkelijk cruciale element, het ondernemerschap. In termen van de relatie met het produktiemilieu en de omgeving (5.2.2 en 5.2.3) kan het ondernemerschap worden opgevat als de mate waarin het bedrijf erin slaagt de marktrelaties te beïnvloeden, naar haar hand te zetten. De Jong verstaat onder het ondernemerschap dat de ondernemer efficiënt dient

te organiseren, risico's durft aan te gaan en innoveert (De Jong 30 april 1986). Allereerst dient de ondernemer het geheel van de produktiefactoren tot een efficiënt lopend geheel te organiseren. Dat is feitelijk de neo-klassieke visie van ondernemerschap. Daarnaast wordt door De Jong de innovatie als ondernemerschapskenmerk aangegeven. Dat is feitelijk de visie van Schumpeter. Een efficiënte organisatie alleen is immers onvoldoende om duurzame winst te genereren. Daartoe zullen telkens vernieuwende activiteiten moeten worden opgezet. De innovatie als activiteit zal in 5.6 aan de orde komen. Het derde en laatste element van ondernemerschap is het durven aangaan van risico's, onzekerheden. Dat is feitelijk de theorie van Cantillon (1697-1734) en later van Frank Knight. Hedentendage is deze theorie weer opgepakt door de Neo-Oostenrijkse school (Hayek en Kirzner). Er wordt mee bedoeld dat de ondernemer zich op tijdstip $t=0$ contracteert qua prijs en/of hoeveelheden van de produktiemiddelen. De prijzen en/of hoeveelheden van arbeid, grond en kapitaal, transport en andere middelen worden middels contracten ex ante vastgelegd. Vervolgens start het productieproces waarna een verkoopbare hoeveelheid producten op tijdstip $t=1$ wordt verkregen. Deze dient de ondernemer echter af te zetten tegen ongewisse prijzen en/of hoeveelheden. Factoren als conjunctuur en concurrentie zijn daarbij de voornaamste onzekerheidsbrengende factoren. Dat verschil tussen opbrengst en kosten is de onzekerheid en dat maakt de winst of het verlies uit. De ondernemer is degene die dat risico draagt, internaliseert. De kern van het ondernemershandelen ligt zodoende in het waardeverschil, de meerwaarde die hij schept, ontdekt, organiseert en waarvan hij uiteindelijk profijt trekt (De Jong 30 april 1986). De winst wordt daarbij bepaald door een viertal factoren. Ten eerste is de tijdsdimensie van belang. Deze omvat de tijdsduur van de concurrentievoorsprong verkregen door een innovatie. De tweede winstbepalende factor is de omvang van het marktaandeel. Winstvoet en marktaandeel zijn sterk met elkaar gecorreleerd. "...een groot marktaandeel kan samengaan met kostenvoordelen, verschaft mogelijkheden tot prijsdiscriminatie en geeft weerstandsvermogen tegen agressieve concurrenten." (De Jong 30 april 1986, p.3). Ten derde is de groei of teruggang van de markt van belang. Ook marktexpansie en winst zijn namelijk gecorreleerd, evenals teruggang en verlies. De laatste waardeconversie- en dus winstbepalende factor wordt gevormd door de marktstructurele ingrepen. Gedoeld wordt op de vervanging of vermindering van de intensiteit van de concurrentie door samenwerking, concentratie of de verhoging van toetredingsbarrières.

Deze visie van De Jong over ondernemerschap is alleszins acceptabel. Het is inderdaad aannemelijk dat de kwaliteiten van de onderneming het presteren van een onderneming bepalen. Het produktiemilieu en de produktiestructuur zijn daarvoor onvoldoende verklaringsfactoren. Het zijn immers objectieve factoren die van invloed kunnen zijn op het functioneren van een onderneming, maar niet of nauwelijks het resultaat bepalen. Ook is aannemelijk dat het zoals De Jong stelt dat het niet de onderneming die het succes en falen determineert, het zijn de mensen binnen die onderneming. In de uitleg van De Jong wordt echter ten onrechte geen onderscheid gemaakt in de grootte van de onderneming. Kleine ondernemingen worden inderdaad veelal geleid door individualisten, grote ondernemingen worden echter veelal institutioneel geleid. In grote ondernemingen zijn de macht en kennis doorgaans gespreid over de hele organisatie en niet of

slechts zelden geconcentreerd in één persoon. Het gaat er uiteraard wel om het vroegere succes te continueren. Daartoe moet de grote groep mensen met zeer uiteenlopende persoonlijkheden, die vaak ook nog op verschillende locaties werken, op een produktieve en winstgevende manier door het centrale management samen worden gesmeed. Waar De Jong zich derhalve beperkt tot het niveau van de individuele ondernemer lijkt het niveau van het centrale management een zinnellere invulling van het begrip ondernemerschap. Op die manier wordt immers het probleem van grootteverschillen tussen ondernemingen ondervangen. In het navolgende zal derhalve het centrale management onderwerp van studie zijn. Het uitgangspunt blijft hetzelfde : het is het decisiecentrum dat de kwaliteit van de onderneming bepaalt. De termen ondernemer(s) en ondernemerschap die De Jong gebruikt zullen daarvoor wel gehandhaafd blijven.

De kracht, creativiteit en flexibiliteit van de ondernemer zijn de determinerende factoren van bedrijfssucces. Zeker in deze tijd waarin markten voortdurend in beweging zijn en de (internationale) omgeving sterk aan verandering onderhevig is neemt het belang van ondernemerschap sterk toe. Daardoor neemt ook het belang van intuïtie toe. In een steeds onzekerder en complexer wordende wereld kan immers steeds minder uitsluitend een beroep worden gedaan op een strikt analytische, wetenschappelijk gefundeerde benadering. Intuïtie is zodoende een belangrijk differentiërend element van ondernemerschap. Het kenmerkt de ware ondernemer. Bij belangrijke besluiten geven zodoende instinctieve gevoelens nogal eens de doorslag in plaats van zakelijke, rationele argumenten. De stelregel 'eerst zien, dan geloven' wordt bij een intuïtieve benadering omgekeerd. Het vraagt vertrouwen zonder dat er zekerheid wordt geboden." (Kalter, 17 mei 1991). Het is juist om die reden dat ondernemerschap aangeboren is.

Er zijn met name in de beginjaren tachtig in de Verenigde Staten, maar later ook daarbuiten, tal van publicaties verschenen op het terrein van bedrijfssucces. Een voorbeeld daarvan is het onderzoek van Clifford en Cavanagh (1985). Ze onderscheiden zes factoren voor succesvolle organisaties. De ondernemingen dienen volgens hen :

1. te zorgen voor een heel sterk richtingsgevoel en gemeenschappelijke waarden in de onderneming
2. voortdurend de ondernemingsprincipes te benadrukken
3. bureaucratie als hun aartsvijand te beschouwen
4. het experimenteren te bevorderen
5. een sterke klantgerichtheid te vertonen
6. de streng geselecteerde werknemers te stimuleren in hun persoonlijke motivatie en ontwikkeling

Een redelijk vergelijkbare opsomming wordt gegeven door Peters en Waterman in hun zeer bekend geworden onderzoek : 'in search of excellence' (1982). Zij onderscheiden acht kenmerken van succesvol management.

1. De onderneming dient actiegericht te zijn en te durven experimenteren ('do it, fix it, try it').
2. Alle aspecten van het bedrijf dienen afgestemd te zijn op de afnemers.

3. De organisatie dient er op gericht te zijn de creativiteit en innovatie niet alleen de volledige vrijheid te geven, maar ook te stimuleren.
4. Het enthousiasme, de motivatie en de inzet van de mensen binnen de onderneming dient via allerlei aanmoedigingen te worden bevorderd.
5. Binnen de onderneming dienen fundamentele waarden aanwezig te zijn, die voortdurend door de leiders dienen te worden benadrukt en uitgedragen.
6. De onderneming dient niet (te ver) van hun specifieke terrein af te dwalen ('stick to the core-business').
7. De organisatiestructuur dient zo eenvoudig en flexibel mogelijk te zijn. De staf dient voorts klein te zijn.
8. De interne bevoegdheden en handelingsvrijheid dienen zoveel mogelijk te worden gedecentraliseerd, maar de fundamentele waarden dienen op centraal niveau streng te worden bewaakt ('vrijheid in gebondenheid').

Zoals uit de opgesomde criteria blijkt wordt de aandacht de laatste jaren met name gefixeerd op de 'zachte criteria' zoals ondernemingscultuur en ondernemingsprincipes. Ze vormen een soort sociaal-psychologische infrastructuur die de medewerkers al of niet inspireert tot produktieve en creatieve activiteiten en hen richting geeft. De genoemde criteria zijn goed beschouwd afgeleiden van het ondernemerschap. De ondernemingscultuur en ondernemingsprincipes zijn immers bij uitstek de factoren die door de ondernemer vorm gegeven worden. Dat gebeurt zoals gesteld niet alleen rationeel, maar ook op basis van intuïtie.

De Jong trachtte de nationale en regionale verschillen en specialisaties te verklaren door het talent van de ondernemer. Er zouden net zoals er verschillen in tennis- en schaaktalent te constateren zijn, ook verschillen in ondernemerschapstalent te ontdekken zijn. Ondanks het grote belang van het ondernemerschapstalent in het bepalen van het succes van een bedrijf kan gesteld worden dat het talent alleen onvoldoende is om de regionale specialisaties en regionale verschillen in de economische werkelijkheid van alledag te verklaren. De aanvullende verklarende factor is namelijk dat ondernemerschap wel in alle landen en regio's voorkomt, maar nooit op dezelfde manier beleefd wordt. Er zijn culturele en sociaal-economische verschillen tussen de landen en regio's die het fundament vormen voor een andere beleving en uiting van het ondernemerschap. Leiderschaps- en ondernemerstalent zijn dan wel grotendeels aangeboren, maar het talent dient de kans te krijgen gevoed en ontwikkeld te worden.

Zo is de opmars van de Japanse economie in veel opzichten opmerkelijk te noemen. Reeds vele malen is getracht 'het geheim' van het Japanse succes te doorgronden. Over de directe oorzaak van het succes is men het over het algemeen wel eens; het zou te danken zijn aan de kwaliteit van het Japanse ondernemerschap. Maar zoals hierboven gesteld, dient vervolgens gezocht te worden naar de onderliggende oorzaak, met andere woorden de reden waarom het Japanse management zo succesvol is. Daar worden zeer uiteenlopende verklaringen voor gegeven. De Japanse

bureaucratie zou het bedrijfsleven op een adequate en effectieve manier begeleiden, het protectionisme van de Japanners zou hen een oneerlijk concurrentievoordeel verschaffen of de institutionele structuur (geen overname's) zou de Japanse economie tot een zeer vruchtbaar en dynamisch ondernemersklimaat maken. Ook het hoge niveau van het onderwijs en de opleidingen is een veelgenoemde verklaringsfactor van het succes van de Japanse managers (bedrijven). Anderen trachten door het grote doorzettingsvermogen ('gambatte') van de Japanners het succes te verklaren. De Japanners zelf wijzen veelal op de afwezigheid van natuurlijke hulpbronnen en de uni-racialiteit van het Japanse volk. Deze beide elementen zouden van hen een gedisciplineerd volk gemaakt hebben. Hoe het ook zij, de verklaring van het succes van Japanse ondernemingen kan in elk geval niet beperkt blijven tot verschil in talent. Gezocht dient te worden naar de Japanse sociaal-economische en culturele condities waardoor Japanse ondernemers tot hun goede prestaties komen.

Algemeen kan gesteld worden dat het sociaal-economische draagvlak en de culturele context van de omgeving de twee voedende elementen van ondernemerschap zijn. De eerder weergegeven broedplaats-of incubatietheorie zou bijgevolg niet zozeer op het niveau van de ondernemingen als wel op het niveau van de ondernemers gelegd dienen te worden. Het accent zou dan dienen te liggen op de ontwikkeling van het ondernemerschapspotentieel dat in een regio aanwezig is. Wat betreft de eerste factor, de culturele context van het ondernemen, moet vooral gedacht worden aan de maatschappelijke beeldvorming rond ondernemerschap. Het gaat daarbij derhalve om historisch gegroeide waarden en houdingen. De verschillen in kwaliteit van ondernemerschap zijn het meest illustratief op het nationale niveau. Zo staan de Angelsaksische landen vooral bekend om hun grote aandacht voor het succes van individuele ondernemers (Geeraerts en Ten Have 1986). De ondernemersfiguur wordt er bewonderd. Grootgeworden ondernemers ('rags to riches') worden er in allerlei publicaties als lichtend voorbeeld aangehaald. De determinanten van succes en falen, van investeringsgedrag en van innovatie worden voortdurend op het niveau van de individuele ondernemer gezocht. Daarentegen is er in de Japanse en Germaanse cultuur vooral sprake van een arbeidsmoraal. Met name organisatie en bedrijfscultuur worden daar belangrijke determinanten van het succes en het falen van bedrijven geacht. De Italianen staan internationaal onder meer bekend om hun sterke familietradities. De sterke sociale samenhang in de familie wordt de Italianen met de paplepel ingegoten. Dit beeld is te herkennen in het ondernemersgedrag. Het merendeel van de Italiaanse particuliere bedrijven worden door de gehele familie beheerd. Men wenst geen inmenging van aandeelhouders van buitenaf. Voorts worden in Italië risiconemende ondernemers bewonderd. Italianen zijn risicozoekers. Ze wensen allen onafhankelijk te zijn, een eigen bedrijf te starten, om vervolgens de familie en bekenden als werknemers en/of aandeelhouders er bij te betrekken. Het is mede daarom dat het merendeel van de bedrijven tot het midden-en kleinbedrijf behoort. Veel van de grote ondernemingen, met name in de kapitaal-intensieve bedrijfsklassen, worden beheerd door de overheid. Het laatste voorbeeld dat in dit kader genoemd zal worden, is dat van de Zwitsers. De Zwitsers zijn met name erg gesteld op perfectie, fatsoen en intellect vernuft. Voorts zijn ze redelijk conservatief (risico-

mijders). De Zwitsers gaan dan ook over het algemeen goed gekleed, kiezen voortdurend voor kwaliteit ondanks hoge prijzen, spreken meerdere talen en zijn zeer proper. De door de culturele context beïnvloedde potentiële ondernemers zijn dientengevolge voortdurend op zoek naar de perfectie, daarbij te hulp gestaan door hun veelal technische achtergrond. De bedrijven die internationaal succesvol zijn, passen grofweg in dit beeld. Te denken valt bijvoorbeeld aan de sterke banksector, medische bedrijven en de horlogebedrijven. Een bekend voorbeeld van een horloge dat internationaal succesvol is geworden door de mentaliteit van de Zwitserse ondernemers is de 'Swatch' (Lambooy 1988). Jarenlang was het gros van de horloge-industriemarkt in de wereld in handen van de Zwitsers. De horloges werden gekenmerkt door een hoge kwaliteit, een hoge prijs en mechanische uurwerken. De Aziatische landen (met name Japan) dreven de Zwitsers echter uit de markt. De Zwitsers speelden namelijk te laat op de nieuwe technologische ontwikkelingen in die door de Japanners succesvol werd toegepast. De horloges zoals die door de Japanners werden verkocht kenmerkten zich door zowel analoge als digitale elektronische 'vulling'. Het gevolg was dat veel Zwitserse horloge-bedrijven failliet gingen. Feitelijk bleven alleen de exclusieve en zeer kostbare Zwitserse horloges dominant op de wereld-horlogemarkt. Het Zwitserse conservatisme en de voorkeur voor kwaliteit waren derhalve mede debet aan de val van de Zwitserse marktdominantie. Enkele doorzettende Zwitserse ondernemers gooiden het roer radicaal om. De nieuwe technologische ontwikkelingen werden gecombineerd met een aantrekkelijk nieuw marketing-concept dat aansloot bij de hedendaagse consumentenvoorkeuren. Voor de fabricage van het nieuwe product was evenwel ook een ingrijpende omzetting van het productie-apparaat noodzakelijk, wat echter glansrijke gelukte. De introductie van 'Swatch' was een feit en werd een succes.

Zo zijn er nog tal van andere voorbeelden te geven die illustreren dat de culturele context het economische gedrag en de ontwikkeling van het talent van potentiële ondernemers beïnvloedt, dat met andere woorden de ondernemers-en bedrijfscultuur afgeleide zijn van de nationale en regionale cultuur. Alle de door De Jong onderscheiden elementen van ondernemerschap, te weten organisatietalent, innovatiedrang en risicobereidheid kunnen aan de hand van de culturele context van het ondernemen in een land of regio duidelijk worden gemaakt. De maatschappelijke beeldvorming brengt met zich mee dat de ondernemer door zijn omgeving sterk gestimuleerd kan worden om het individuele ondernemerschap op te pakken. Dat beeld wordt in onderstaande figuur nog eens bevestigd.

Figuur 5.7 Het verband tussen ondernemersvriendelijkheid van de omgeving en risico-geneig-
heid van ondernemersgedrag, voor elf landen

	risicozoekend	risicomijdend
Ondernemersvriendelijke omgeving		
USA	38%	21%
Canada	35%	21%
Indonesië	48%	11%
Colombia	39%	19%
Engeland	35%	19%
Brazilië	49%	13%
Japan	6%	50%
Nederland	22%	44%
Duitsland	13%	48%
Kenia	15%	60%
Cameroen	17%	44%
Ondernemerskritische omgeving		

Bron : Geeraerts, Ten Have 1986, p.24

De figuur toont aan dat er een sterk verband aanwezig is tussen de mate waarin de omgeving als ondernemersvriendelijk bestempeld kan worden en de mate waarin de ondernemers risicozoekend gedrag vertonen. Er blijkt dat zich in landen met een relatief ondernemersvriendelijke omgeving een relatief hoog percentage bevindt dat risicozoekend gedrag vertoont. Dat zijn met name de Angelsaksische landen. De maatschappelijke beeldvorming aldaar brengt met zich mee dat er veel risiconemende ondernemers aanwezig zijn die nieuwe activiteiten opstarten in nieuwe bedrijfsjes. Dat garandeert echter nog geenszins een hoge economische groei. De prestaties van landen als Japan en Duitsland zijn immers zeker niet minderwaardig aan die van de Angelsaksische landen. Blijkbaar spelen nog meerdere factoren een rol. Deze zullen hieronder worden besproken.

Op grond van bovenstaande overwegingen kan in elk geval geconcludeerd worden dat de culturele context een belangrijk voedend element kan zijn voor ondernemerschap. De doorgaans publiekelijk bekende verschillen tussen de mentaliteiten van de mensen uit verschillende landen en regio's binnen landen, blijken wel degelijk van belang voor de wijze van ondernemen van de verschillende landen. Ook anderen wezen reeds op het ten onrechte onderschatte belang van de culturele context op de werking en de groei van een economie (zie o.a. Illeris 1986, Geuns 1990 en Molle 6-11-1991). Het is overigens geenszins duidelijk hoe de culturele context van een regio of land gevormd dan wel veranderd kan worden. Nader onderzoek daarnaar is gewenst. Wellicht dat ook aangetoond kan worden dat de culturele context sterk samenhangt met de (historische) sociaal-maatschappelijke en sociaal-economische situatie(s) van de desbetreffende regio of het

desbetreffende land. De culturele waarden en normen van een gebied lijken immers geworteld te zijn in de sociaal-economische geschiedenis van het desbetreffende gebied.

Het tweede belangrijke omgevingselement dat het ondernemerschap sterk kan stimuleren, is de structuur van het sociaal-economische draagvlak en zijn toegankelijkheid voor ondernemers. Huisman en De Ridder splitsen het klimaat waarin de ontwikkeling van ondernemerschap plaats vindt in een aantal determinerende elementen uit (1984). Met name conjuncturele omstandigheden, geboorte-aanwas, marktimpulsen (b.v. 'gat-in-de-markt mogelijkheden'), waardeverschillen en het ondernemersklimaat (verzorgingsstaat, individualistisch klimaat, overheidsinvloed e.d.) zouden de stimulerende factoren van ondernemerschap zijn in een economie. Voor de kenmerken van het sociaal-economisch draagvlak voor de ondernemers zouden ook de tien onderscheiden punten uit het jaarlijks verschijnend onderzoek 'World Competitiveness Report' kunnen worden gebruikt. In dit onderzoek wordt met behulp van 292 indicatoren, die gegroepeerd zijn tot tien indicatoren, de concurrentiekracht van 33 landen gemeten. Een dergelijk indicatorenonderzoek schiet tekort als het gaat om het formuleren van een integrale en diepgaande onderzoeksmethode (zie ook 5.6.1.1), maar de indicatoren kunnen wel zinvol zijn om de sociaal-economische context van een economie te typeren. De tien indicatoren zijn : dynamiek van de economie, mate van efficiëntie, dynamiek van de markt, financiële dynamiek, human resources, overheidsingrijpen, natuurlijke hulpbronnen, internationale oriëntatie, innovatie-oriëntatie en sociaal-politieke stabiliteit.

Niet alleen nationaal zijn er grote verschillen in ondernemerschap, maar ook regionaal. Zelfs in landen of werelddelen waar de regionale economische verschillen miniem zijn, kunnen er verschillen in kwaliteit van de ondernemers voorkomen. Ook daar zal de kwaliteit van de ondernemers en de ondernemingscultuur een afgeleide zijn van het regionale culturele en sociaal-economische draagvlak (zie ook Wever 1991). Aangetoond is dat de soort startende bedrijven veelal een weerspiegeling van het soort bedrijven dat reeds in de regio aanwezig is (Wever 1984). De opgedane werkervaring speelt hierin een rol. Ondernemers starten veelal een activiteit die ze beheersen en geleerd hebben in een bestaand bedrijf. Maar ook factoren als de financieringsmogelijkheden, de aanwezigheid van bedrijfsruimte, de mate van reeds aanwezige concurrentie, de aanwezigheid van voldoende gekwalificeerd personeel, de marktpotentie en de hoogte van de belastingen mogen van belang geacht worden bij het startersgedrag. Met andere woorden het sociaal-economische draagvlak voor ondernemerschap dat in een regio bestaat moge daarvoor verantwoordelijk voor worden geacht. Tenslotte is het aannemelijk dat de karaktertrekken en de mentaliteit van de ondernemer zelf ook een rol speelt bij het opstarten van een bedrijf. De ondernemersmentaliteit lijkt nationaal te verschillen. Dat is in het voorafgaande getracht duidelijk te maken. Maar ook regionaal lijkt de stelling verdedigbaar dat de maatschappelijke beeldvorming van het ondernemerschap een rol speelt bij het regionaal differentiërende startersgedrag. De waardering voor het ondernemerschap verschilt immers van gebied tot gebied en van bevolkingsgroep tot bevolkingsgroep. Zo is het aannemelijk dat in een overwegend agrarische regio een geheel andere ondernemers- en startersmentaliteit heerst dan in een sterk

verstedelijkte regio met vele hoogwaardige industrie. Ook Pellenburg wijst op de betekenis van de verschillen in maatschappelijke beeldvorming in de economische ontwikkeling van regio's: "Kennelijk biedt het vertalen van economische ontwikkelingsmogelijkheden of "potenties" van een regio in een set van uitsluitend economisch getinte kenmerken toch onvoldoende verklaringsgrond voor wat er werkelijk gebeurt of kan gebeuren." En voorts : Voor Nederland zou gewezen kunnen worden op een carrière-gerichte mentaliteit in delen van de Randstad, een meer serviele mentaliteit in Limburg, een hang naar zelfstandigheid in Twente, en juist weer gebrek aan ondernemerstraditie in de Groninger Veenkoloniën." (Pellenburg 1991, p.5). Gebieden met een rijk geschakeerd bedrijfsleven lijken in het voordeel. Dat impliceert dat gebieden met een te eenzijdige bedrijvigheidsstructuur veelal moeilijk van binnenuit tot diversificatie zijn te bewegen. De sociaal-economische en culturele context van een regio bepaalt immers het startersgedrag. Uit meerdere onderzoeken is inderdaad gebleken dat sommige gebieden meer starters voortbrengen dan andere (Keeble en Wever 1986). Uiteraard biedt het starten van een bedrijf als zodanig nog geen garantie op succes. Jaarlijks worden in Nederland gemiddeld 16000 bedrijven opgestart. Na 5 jaar is hiervan echter al meer dan 50% verdwenen. Na 15 jaar is er nog slechts zo'n 25% van over (De Smidt en Wever 1987). Zelfs in een sterk stimulerende omgeving, zowel qua waardering voor ondernemerschap als de aanwezige economische condities en zelfs bij een grote marktpotentie van het geproduceerde goed of de geleverde dienst wordt nog geen succes gegarandeerd. Het is uiteindelijk het ondernemerschap, de kunde om de juiste en verantwoorde risico's te nemen, te innoveren en te organiseren dat van doorslaggevend belang is bij het determineren van het succes van de bedrijven.

Ook Porter erkende het belang van de culturele en sociaal-economische context voor de nationale en regionale economie. Porter trachtte immers met behulp van 'de diamond', het cultureel en sociaal-economische systeem in een economie, het succes van ondernemingen te verklaren op het niveau van de sectoren. Een micro-economische benadering gericht op het verklaren van de verschillen in ondernemerschapskwaliteiten tussen regio's en landen ligt echter meer voor de hand. Op die manier ontstaat een synthese-benadering tussen de benadering van Porter en van De Jong (Schumpeter) die een juiste verklaring kan bieden voor het succes van onderneming in een regio en van de regio als geheel. De 'diamond' heeft alle factoren in zich die het sociaal-economische draagvlak van een regio of land typeert (figuur 1.1). De 'diamond' incorporeert tevens de culturele context van het ondernemen (zie 1.3). De nationale en/of regionale traditionele waarden en houdingen beïnvloeden het nationale en regionale economische proces via de determinanten. Hierboven werden reeds een aantal voorbeelden gegeven hoe dat in zijn werking gaat. Er werd getracht aan te tonen dat de mate waarin een (potentiële) ondernemer gebruik maakt van en op welke manier hij inspeelt op ontwikkelingen binnen het sociaal-economische draagvlak, in grote mate afhankelijk is van de 'culturele context'. Het onderscheid tussen beide voedende elementen van ondernemerschap is dientengevolge slechts kunstmatig. Elk van in de 'diamond' genoemde factoren moet in staat worden geacht het ondernemerschap te cultiveren en

verbreden. Daarbij geldt dezelfde analyse als aangegeven is door Porter en verkort is weergegeven in hoofdstuk 1. Uiteraard met dien verstande dat niet de onderneming centraal dient te staan, maar veeleer de ondernemer, het centrale management die immers het gezicht en karakter van de onderneming bepaalt. Voor een regio waar een zwakke economische structuur aanwezig is, is het aannemelijk dat er ook relatief minder oprichtingen van nieuwe ondernemingen geconstateerd zullen worden. En voor een regio waar een onderneming een grote mate van concurrentie heeft te verduren zal zich genoodzaakt zien meer risico te nemen, sneller een produktinnovatie door te voeren, de organisatie van bedrijf nog efficiënter in te richten. De felle concurrentie heeft in die zin een positieve invloed op de verbreding van het ondernemerschapstalent. Ook de aanwezige factorcondities, het netwerk van toeleverende en aanverwante bedrijvigheid en de veeleisendheid van de afnemers zijn elementen die de ondernemers noodzaakt tot het nemen van snelle en creatieve besluiten om het productieproces efficiënt in te richten, om risico's durven aan te gaan en om nieuwe paden te betreden middels het opzetten van innovatieve activiteiten, kortom om zich in een snel tempo te ontwikkelen tot een krachtig en flexibel ondernemer. Elke regio heeft zijn eigen 'diamond', dat dient als voedingsbodem voor het ondernemerstalent. De afzonderlijke elementen daarin zouden geïmiteerd kunnen worden, het systeem niet. Iedere regio heeft immers zijn (historisch gegroeide) gewoonten, waarden en normen. De consument in Noord-Italië is een geheel andere dan die in Zuid-Italië. Dat weerspiegelt zich bijvoorbeeld in de verschillen tussen het kleding-en sieradenassortiment. Evenzo verschilt de Noord-Italiaanse aard van de vraag met die van de Tilburgse. De concurrentieverhoudingen in Japan zijn geheel anders dan die in Nederland, met bijgevolg een geheel andere uitwerking op het ondernemerschap van beide landen. Zo zijn er tal van voorbeelden te geven die aantonen dat elke 'diamond' op unieke wijze het aanwezige ondernemerschapspotentieel kan beïnvloeden. Aan de vier voornoemde factoren van de 'diamond' kunnen naar analogie van Porter nog de factoren toeval en overheidsinvloed worden toegevoegd. Tot de factor toeval kunnen dan, naast de door Porter reeds genoemde elementen zoals uitvindingen en technologische ontwikkelingen, ook elementen zoals geboorte-aanwas en conjuncturele toestand van de economie worden toegevoegd. De toevalsfactoren moeten in staat worden geacht het ondernemerschap positief of negatief te beïnvloeden. Ook de overheid moet daartoe in staat worden geacht. De overheid dient er zoveel mogelijk voor te zorgen dat er een ondernemersklimaat wordt geschapen waarin vrije concurrentie mogelijk is en waar het ondernemerschap de ruimte gegeven wordt zich te ontplooien. De omgeving dient daartoe stimulerend te zijn en mag in geen geval een remmende invloed op het ondernemerschap hebben. Sociaal-economische randvoorwaarden van het economische proces zoals het functioneren van de arbeids-en kapitaalmarkt, de infrastructuur, de onderwijsomstandigheden, de leef-en woonomgeving, de bedrijfslocaties en het fiscale klimaat kunnen van belang zijn om het ondernemersklimaat en het ondernemerschap te stimuleren, te cultiveren en te verbreden. Het zijn immers deze condities die de welvaart van een land mede kunnen bepalen. In het 'World Development Report' 1991 dat onlangs door de Wereldbank is uitgebracht, wordt getracht enig inzicht te bieden in de processen die ten grondslag liggen aan de economische ontwikkeling van

gebieden. Er wordt met andere woorden in gepoogd het relatieve belang vast te stellen van factoren die het succes van ontwikkeling bepalen. Verschillen in groeitempi tussen verschillende perioden en verschillende gebieden worden verklaard door middel van de volgende factoren (Van Kuyvenhoven, 4-9-1991) :

- investeringen in 'human capital';
- ondernemingsklimaat (waaronder ook fiscaal klimaat);
- 'openness' van de economie;
- evenwichtig, geloofwaardig en stabiel macro-economische beleid.

Het rapport onderstreept hiermee dat de overheid zeker in staat moet worden geacht een succesvolle werking en afloop van het economische proces te beïnvloeden. Maar de overheid dient niet de illusie te koesteren dat door haar het economische proces gestuurd kan worden. De overheid dient ervoor te waken dat ze de vrije marktwerking belemmert. Ze dient slechts randvoorwaarden te creëren, de condities waarbinnen het economische proces zich afspeelt. De overheid dient met andere woorden het fundament te leggen waarop en waarbinnen op vrijelijke wijze de ondernemingen, de ondernemers de werkelijke succesfactoren van een economische ontwikkeling kunnen determineren. Ondernemingen, ondernemers dienen uitgedaagd te worden tot de concurrentiestrijd, en niet ertegen beschermd te worden. Middels een voorwaardenscheppend regionaal en een stabiel, geloofwaardig en open macro-economisch beleid kunnen dergelijke condities vormgegeven worden. Wat dat betreft is de Nederlandse overheid dan ook, al dan niet door bezuinigingen gedwongen, op de goede weg. Ze voert een beleid richting het bedrijfsleven waarbij ze vijf B's als uitgangspunt heeft : betrouwbaarheid, betrokkenheid, benaderbaarheid, berekenbaarheid en bescheidenheid. Ook middels cursussen, ondernemingshuizen, landelijke voorlichtingscampagnes (b.v. 'onderneem 't maar') en andere soortgelijke acties wordt getracht het ondernemerschap te stimuleren. Middels dergelijke activiteiten kunnen vooral de operationele, technische en juridische aspecten van ondernemerschap gevormd worden. Voorts bestaat een belangrijke taak van de leiding van de bedrijven er uit het juiste klimaat te scheppen om de ondernemingsgeest van het jonge kader (het 'intrapreneurship') te stimuleren en zich te laten ontplooiën. Daartoe moet met hen voldoende vrijheidsgraden geven, waaronder het toestaan fouten te maken. Geconcludeerd kan worden dat zowel de overheid als de onderneming in staat moeten worden geacht het ondernemerschap in de hier bedoelde zin te stimuleren en aan te moedigen. De overheid dient middels het scheppen van een attractief en vruchtbaar vestigings- en produktiemilieu en ondernemingsklimaat en de ondernemingen door (jonge) talentvolle medewerkers de vrijheid te geven zich (verder) te ontplooiën. Daarbij kan het van belang zijn dat er door de overheden een verschillend beleid gevoerd wordt voor de verschillende regio's. De regio's zullen immers in welvaartsontwikkeling en produktiemilieu verschillen (Lambooy 1990). Dat impliceert dat ook de fase waarin het ondernemerschap zich bevindt kan verschillen. Zo stelt Roobeek dat voor de fase van inventie een andere omgeving nodig zijn dan voor de fase van de innovatie en voor die van diffusie (1988).

Gesteld is dat de gehele 'diamond' kan bestaan uit ondernemerschapstimulerende elementen. Daarbij geldt opnieuw dat het samenspel van de elementen meer oplevert dan de som van de afzonderlijke elementen. Het belang van netwerken voor de regionale economie komt hierin opnieuw tot uitdrukking. Indien er namelijk sprake is van een hechte samenwerking tussen de onderscheiden delen van de 'diamond' zou dat de regionale specialisatie en het regionaal economische presteren sterk kunnen bevorderen (zie 5.4.2).

Benadrukt zij dat, de markt-en in mindere mate de institutionele relaties van een regio niet zijn af te bakenen, waardoor er in tegenstelling tot de analyse van Porter ook rekening moet worden gehouden met deze factoren buiten het interne produktiemilieu. Factoren als buitenregionale arbeidskrachten, concurrenten en leveranciers en afnemers dienen zodoende ook in staat te worden geacht het regionale ondernemerschap in de regionale bedrijven te ontwikkelen. Markten en overheidsbeleid beperken zich immers niet tot de regionale grenzen.

Voorts nog een opmerking over de keuze van de 'diamond' als voedingsbodem voor het ondernemingstalent. In plaats daarvan zouden ook de elementen produktiemilieu en produktiestructuur gekozen mogen worden. De 'diamond' representeert immers de twee laatstgenoemde begrippen. Dat er toch voor gekozen is om het begrip 'diamond' te nemen is niet alleen om stilistische redenen gebeurd, maar ook vanwege het feit dat de elementen van het produktiemilieu en de produktiestructuur die door de 'diamond' worden weergegeven reeds op hun relevantie zijn geselecteerd en onderzocht.

Voor het verklaren van de regionaal economische 'performance' van een regio is de mate van succes van de bedrijven in die regio een onvoldoende verklaringsfactor, zoals reeds aangegeven. Daartoe dient ook de soort, de omvang en het aantal van de succesvolle bedrijven in de analyse te worden opgenomen. In onderstaande paragraaf zal nagegaan worden in hoeverre er sprake is van een causaal verband tussen ondernemerschap en de drie genoemde factoren.

5.4.3.1 Bedrijfsinterne factoren en de groei van aantal, soort en omvang van de bedrijven

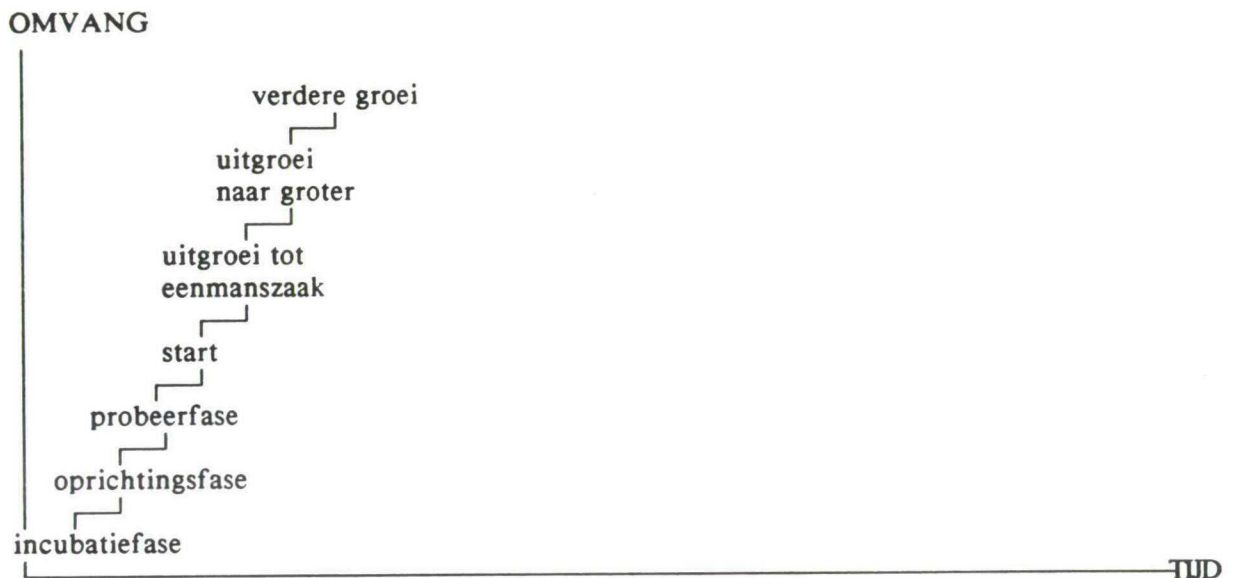
Hierboven is gesteld dat de kwaliteiten van de onderneming (ondernemer) cruciaal zijn bij het bepalen van het succes van een onderneming. Geldt dat eveneens voor de andere te verklaren variabelen?

Het is inderdaad aannemelijk te maken dat de kwaliteiten van de ondernemingen (het ondernemerschap) de belangrijkste factor is bij de verklaring van de groei van aantal, soort en omvang van de bedrijven. Het zijn de mensen die de groei van een bedrijf, het aantal bedrijven en de soort ervan bepalen. De ondernemers zijn de stuwende krachten. De produktiestructuur en het produktiemilieu zijn daarbij, alhoewel belangrijk, slechts objectieve factoren. Deze laatste

twee factoren scheppen het kader waardoor het ondernemerschap verbreed en gecultiveerd kan worden. Hoe kan nu het causale verband tussen het ondernemerschap en de groei van het aantal, de soort, de omvang van de ondernemingen gelegd worden?

De omvang van een bedrijf op een bepaald tijdstip zal vaak het gevolg zijn van een voorafgaand groeiproces. Bij dat proces van bedrijfsgroei kunnen verschillende ontwikkelingsfasen worden onderscheiden. Figuur 5.8 toont de verschillende mogelijkheden.

Figuur 5.8 De ontwikkelingsfasen van een bedrijf in de tijd



Gebaseerd op Van der Meer en Van Tilburg, 1983 en Van Westerlaak, 1982.

De figuur dient als volgt te worden geïnterpreteerd. In de incubatiefase wordt het idee opgevat een eigen bedrijf te beginnen. In de oprichtingsfase wordt het idee concreet voorbereid. In de probeerfase wordt het idee in de praktijk getoetst. Er wordt met andere woorden ervaring opgedaan met ondernemerschap. In de startfase is het proberen voorbij. Er wordt een productieproces opgezet om het idee full-time tot uitvoer te brengen. De zaak wordt zodoende een eenmanszaak. Er wordt daadwerkelijk geld verdiend. Het eerste groeiproces dient in een hoog tempo te worden afgelegd. De groei van het bedrijf is namelijk noodzakelijk voor het waarborgen van de bedrijfscontinuïteit. De kleine onderneming heeft immers nog geen 'economies of scale', waardoor de kosten relatief hoog zullen zijn. Daarnaast is er sprake van een kritische omzetgrootte, waar beneden geen redelijk winstinkomen kan worden gerealiseerd (Nootenboom 1980). Indien

groei niet langer absolute noodzaak is voor de levensvatbaarheid van het bedrijf, zou overwogen kunnen worden verder uit te groeien met als doel marktaandeel en winst te vergroten. De eenmanszaak zou dan zelfs bij succesvolle bedrijfsvoering kunnen uitgroeien tot een multinational (b.v. Philips).

Uiteraard geeft een dergelijk groeischema een gesimplificeerd beeld van de werkelijkheid. Niet elke ondernemer start vanuit een pionierssituatie. Veel ondernemers starten immers door een meer of minder goed lopend bedrijf over te nemen. Bovendien is de overgang van de ene naar de andere fase niet zo resoluut als hierboven weergegeven. Er is sprake van overgangperioden waarin de onderneming duidelijk kenmerken heeft van twee opeenvolgende fasen. Ook de tijdsduur zoals hierboven afgebeeld hoeft niet in overeenstemming te zijn met de praktijk. Zo hoeft de overgang van de ene naar de andere fase niet evenveel tijd in beslag te nemen als bij een volgende overgang. Tenslotte geeft de figuur slechts de groeifasen weer. In de praktijk zal een bedrijf niet alleen maar groeien, ook consolidatie en inkrimping behoren dan tot de mogelijkheden. Hoe het ook zij, gesteld kan worden dat bij het opzetten of overnemen van een nieuwe activiteit en de overgang van de ene groeifase naar de andere het ondernemerschap centraal staat. In het groeiproces worden steeds andere aspecten van het ondernemerschap benadrukt (Ministerie van Economische Zaken, *Ondernemen met perspectief*, 1991). Bij de overgang van het idee naar een klein bedrijf zijn een grote mate van risicobereidheid en een goede inschatting van de marktmogelijkheden absolute noodzakelijk. Naarmate het bedrijf groter groeit wordt het belang van het beheersen en stroomlijnen van de werkorganisatie steeds groter. De groter wordende omvang van produktiemiddelen als personeel en produktie-apparaat dienen immers op een adequate en efficiënte wijze georganiseerd te worden. Bovendien dienen de grote lijnen van het bedrijfsbeleid uitgezet te worden. De nadruk ligt derhalve op het management van de onderneming. In elke groeifase, maar met name in de latere groeifasen, is bovendien van belang dat de onderneming niet de platgetreden paden blijft betreden, dat de onderneming dient te innoveren. De drie kenmerken van ondernemerschap, te weten risicobereidheid, organisatietalent en innovatiegerichtheid, zijn zodoende in het groeischema herkenbaar. In elke fase is de ondernemer overigens afhankelijk van de produktiestructuur en het produktiemilieu waarin hij zich bevindt (zie 5.4.1.1 en 5.4.2). Zo dient de ondernemer in elke fase rekening te houden met en in te spelen op de ontwikkelingen in de (eigen) omgeving. De omgeving en specifiek het produktiemilieu is met name van belang voor het opstarten van een onderneming, de ontwikkelingen erin worden met name van belang als het bedrijf groter groeit cq. is geworden. Ook in het reeds weergegeven groeimodel van Håkanson kwam dit naar voren.

De invloed van het ondernemerschap op de netto-groei van het aantal bedrijven, de tweede onderscheiden factor, mag eveneens groot worden geacht. De netto-groei van het aantal bedrijven omvat zowel de stichting van geheel nieuwe bedrijven, de vestiging van dochterondernemingen, de uittrekking van niet geslaagde ondernemingen, alsook fusies en overnames voor zover die tenminste leiden tot sluiting van de overgenomen onderneming of incorporatie van de

overnemende onderneming (De Jong 30 april 1986). Kortom, het omvat het aantal nieuwe vestigingen in een regio (hetzij van buiten, hetzij vanuit de eigen regio) minus het aantal uittredingen van niet geslaagde of uit de regio vertrekkende ondernemingen. Aangenomen mag worden dat bij het opzetten van een nieuwe onderneming of een uitbreiding van de productie, waardoor er meerdere (productie)vestigingen worden opgericht, eenzelfde samenspel van factoren ten grondslag liggen als bij de mate het succes en de groei van het bedrijf. In het voorgaande is daar reeds op gewezen. Opnieuw ligt het primaat van de verklaring derhalve op de kwaliteit van het ondernemerschap.

Overigens komt er bij de groei van het netto-aantal bedrijven in een regio, een ander probleem om de hoek kijken, te weten het probleem van de optimale vestigingsplaatskeuze. Geldt bij de keuze van de vestigingsplaats ook dat de kwaliteit van het ondernemerschap de belangrijkste bepalende factor is? De vestigingsplaatskeuze is een onderwerp dat van oudsher sterk in de belangstelling staat van de regionale economische theorie, daar de regionaal economische 'performance' verbeterd kan worden door de vestiging van een sterk (nieuw) bedrijf. Uit bedrijfseconomisch oogpunt is de problematiek veel minder interessant, daar de vestigingsplaatskeuze van het bedrijf slechts een beperkt en vaak eenmalig onderdeel is van het totale bedrijfsfunctioneren en bovendien de invloed op het interne bedrijfsfunctioneren over het algemeen vrij gering wordt geacht. Dat brengt met zich mee dat de problematiek vanuit bedrijfseconomische zijde veel minder is bestudeerd dan vanuit de regionaal economische invalshoek. Vanuit regionaal economisch oogpunt geredeneerd, kan gesteld worden dat bij de vestiging van nieuwe bedrijven in een regio de aantrekkelijkheid en het imago van het produktiemilieu en de aard van de produktiestructuur een grote rol spelen. De rationele keuze zal zodoende een weging inhouden van nationale en regionale produktiemilieus (zie onder meer Buck Consultants International 1991 en Wever 23-10-1991). De rol van het produktiemilieu mag echter niet gegeneraliseerd worden. Het is de ondernemer die de vestigingsplaatskeuze maakt. Vandaar dat een bedrijfseconomische benadering, een benadering derhalve vanuit de ondernemer zelf, voor regionaal economen en de overheden veel interessanter zou zijn. Maar vanuit bedrijfseconomische oogpunt is, zoals reeds gesteld, weinig onderzoek verricht naar de relatie tussen vestigingsplaatskeuze en bedrijfspresteren. Ook Lambooy onderkent dit : "De relatie bedrijf/omgeving is zeer complex en eigenlijk verrassend slecht geanalyseerd." (Lambooy 1990, p.121). Hij doet een eerste poging om aan de genoemde leemte in de regionaal economische theorie tegemoet te komen. Daartoe onderscheidt hij drie soorten kosten die een ondernemer moet maken teneinde in een bepaalde omgeving te kunnen opereren, te weten transactiekosten, informatiekosten en distributiekosten. Transactiekosten zijn de kosten die een bedrijf maakt bij het opstellen van contracten teneinde zich te verzekeren van de inzet van bepaalde produktiemiddelen. De onderneming dient zich immers ervan te verzekeren dat hij de beschikking heeft over de benodigde hoeveelheid arbeid, grond(stoffen) en kapitaal om de productie van de goederen en/of diensten voort te kunnen brengen. Bij informatiekosten gaat het om kosten van de informatie die een marktpartij nodig heeft om de

produktie en verkoop van de produkten te kunnen realiseren. De onderneming dient immers voldoende informatie te hebben over de wensen van de afnemers en leveranciers en de ontwikkelingen daarin. Distributiekosten zijn alle kosten die verbonden zijn aan vervoer, opslag en overslag. Het gaat daarbij om de kosten van de totale logistieke keten van het bedrijf. Het zijn deze drie kosten die voor de locatiekeuze van een bedrijf veelal richtinggevend zijn. Uitgaande van een rationeel vestigingsplaatskeuzeproces zal de ondernemer deze drie kosten, die elkaar gedeeltelijk overlappen, centraal stellen bij de keuze van een nieuwe vestigingsplaats, om op die manier een optimale vestigingsplaats te vinden. De keuze is echter beslist niet altijd gebaseerd op een uitgebreide en diepgaande analyse. Het is immers ten gevolge van de complexiteit van de relatie tussen bedrijf en omgeving en de vaak kostbare tijd onmogelijk alle informatie over een bepaald gebied te verwerven. Dat brengt een bepaalde mate van onzekerheid met zich mee voor de ondernemers. Om daaraan tegemoet te komen en om zichzelf een dienst te bewijzen, trachten de verschillende regio's op allerlei manieren het informatievoordeel uit te buiten. Vandaar dat ook factoren als vestigingspremie, imago en overtuigingskracht (b.v. 'city-marketing') van lokale overheden en lokale bestuurders een rol van betekenis in het keuzeproces kunnen spelen (zie onder meer Pellenburg 1991). "Verwacht kan worden dat ondernemers cq. beleggers lang niet alle omgevingsvariabelen doorzien, zodat ze beïnvloedbaar zijn door selectieve informatieverschaffing." (Lambooy 1990, p.128). Het was Allan Pred (1969) die voor het eerst het belang van informatie in de vestigingsplaatskeuze van een bedrijf aan de orde stelde. De ondernemers zouden moeten worden gezien als 'satisfiers', economische subjecten die noodgedwongen handelen op basis van beperkte en niet noodzakelijk correcte informatie. Hij ageerde daarmee tegen de neoklassieke visie die de ondernemers als volledig geïnformeerde, rationeel handelende economische subjecten en dus 'optimizers' beschouwden. Hij ontwierp daartoe de zogenaamde gedragsmatrix (figuur 5.9).

Figuur 5.9 De gedragsmatrix van Pred

		Het vermogen om de informatie te gebruiken					
kwaliteit en kwantiteit van de beschikbare informatie		B11	B12	B13	B1n	
		B21	B22	B23	B2n	
		B31	B32	B33	B3n	
		B41	B42	B43	B4n	
						
						
		Bn1	Bn2	Bn3	Bnn	

Bron : Lambooy 1980, p.157

De ondernemer uit de neo-klassieke theorie bevindt zich in cel 'Bnn', een ideale maar irrealistische situatie. Daar ook volledige irrationaliteit (B11) uitgesloten mag worden, zal de uitkomst, afhankelijk van het vermogen om informatie te verzamelen en de beschikbaarheid van de informatie, tussen de extremen in liggen.

Op deze manier bezien, sluit de problematiek van de vestigingsplaatskeuze aan bij de hedendaagse trend in economie : *'the economics of information'*. Feitelijk komt zodoende bij de vestigingsplaatskeuze van een bedrijf *de speltheorie* naar voren. De nationale en regionale overheden enerzijds en de potentiële investeerders anderzijds zouden als de spelers opgevat kunnen worden. Sleutelwoorden in de populaire speltheorie zijn informatie, reputatie, geloofwaardigheid, verwachtingen en *'time-(in)consistency'*. In figuur 5.6 kwam reeds naar voren dat het imago van een vestigingslocatie bepalend kan zijn voor de uiteindelijke keuze. Het is juist aan de regionale (en nationale) overheid om, waar sprake is van een onterecht imago, deze middels een acquirerend beleid teniet te doen. Het imago van de regio dient daarbij uiteraard wel aan te sluiten bij de identiteit. De mogelijkheden de identiteit te veranderen zijn beperkt, waardoor ook de mogelijkheden om het imago te veranderen beperkt zijn (Pellenbarg 1991). Dat versterkt de noodzaak van een geloofwaardig (*'credibility'*!) acquirerend beleid. Er is nader onderzoek gewenst om na te gaan in hoeverre de speltheorie inderdaad de relatie tussen regionale overheid en de naar een vestigingsplaats zoekende bedrijfsleven kan verklaren cq. een bijdrage kan leveren in de verklaring. Overigens speelt ook de factor toeval een niet te onderschatten rol in de verklaring. Die rol moet zeker in een land waar de regionale diversiteit aan produktiemilieus en de geografische afstand zeer gering is (b.v. Nederland) van belang worden geacht.

In elk geval moge duidelijk zijn dat in de relatie tussen de vestigingsplaats en bedrijf de ondernemer centraal dient te staan. De bedrijfseconomische invalshoek is daarmee de meest interessante om naar de locatiekeuze van een bedrijf te kijken. Het is de ondernemer die de keuze maakt, rationeel en/of intuïtief. En het maken van de juiste keuze mag kenmerkend voor goed ondernemerschap genoemd worden.

Over de derde onderscheiden relatie, de relatie tussen het ondernemerschap en de soort van de onderneming kan kort worden gesproken. Er is reeds gesteld dat de soort van de bedrijvigheid die in een regio wordt aangetroffen, afhankelijk is van het produktiemilieu in die regio. Maar het is de ondernemer die bepaalt in welke branche hij wenst te gaan opereren, net zoals hij bepaalt welke regio als nieuwe productieplaats gekozen wordt. De uiteindelijke branche-keuze kan daarbij ingegeven zijn door een groot aantal factoren. Gedacht kan worden aan bijvoorbeeld de gat-in-de-markt-mogelijkheden, de opleiding en ervaring, de sociaal-economische achtergrond, de economische relaties in de familie (b.v. een bedrijf dat van vader op zoon overgaat), een gedane uitvinding en eventuele vroegere werkgevers (spin-off). Het is zodoende aannemelijk dat de ondernemer ook bij de branche-keuze beïnvloed wordt door zijn directe omgeving. Opnieuw spelen hierbij de culturele en de sociaal-economische context een belangrijke rol. Met andere woorden, de 'diamond' kan in grote mate verantwoordelijk worden geacht de keuze van de aard van het bedrijf te beïnvloeden. Men denke alleen al aan de fysieke omstandigheden in de omgeving die de keuze beïnvloeden, zoals de nabijheid van zee, de aanwezigheid van bergen en het klimaat in een regio.

5.4.4 Relaties tussen de verklarende en de te verklaren factoren

In de voorgaande paragraaf werd naar voren gebracht dat de exogene factoren, het produktiemilieu, de produktiestructuur en het ondernemerschap in staat zijn de endogene factoren, te weten de aard, omvang, het aantal en het presteren van de bedrijven in een regio, te verklaren. Daarmee is het doel van de analyse bereikt. Toch dient hier de nodige voorzichtigheid betracht te worden. Allereerst werd duidelijk dat de exogene factoren niet zo exogeen zijn als ze op het eerste gezicht leken te zijn. Zoals reeds is aangegeven, worden de factoren ondernemerschap, produktiemilieu en produktiestructuur immers zelf ook endogeen bepaald door tal van factoren. Men denke alleen al aan de overheid die in staat is alle drie de factoren negatief of positief te beïnvloeden. Het onderscheid tussen exogeen en endogeen is derhalve strikt genomen onjuist. Dat wordt eens te meer navrant als bedacht wordt dat ook de 'exogene' factoren onderling een sterke afhankelijkheid, een positieve correlatie vertonen. Zo is reeds aangegeven dat het bedrijf in staat is en als belangrijke doelstelling heeft het produktiemilieu in een regio in haar gunst te beïnvloeden. Daarnaast is ook reeds gesteld dat de produktiestructuur veelal haar oorsprong vindt in het produktiemilieu. Maar bovenal is gesteld dat de produktiestructuur en het produk-

tiemilieu (lees : 'de diamond') in staat moet worden geacht het ondernemerschapstalent te verbreden en te cultiveren. Die onderlinge positieve relaties maken de verklaring zeer complex.

Overigens kunnen ook de te verklaren factoren elkaar beïnvloeden. Zo mag verwacht worden dat het succes van een bedrijf ook de omvang en het aantal vestigingen van dat bedrijf positief beïnvloedt. Bovendien zal als een bepaald bedrijf succes heeft dat andere bedrijven van dezelfde soort lokken om ook op dezelfde plaats te gaan produceren. Ook de soort bedrijvigheid wordt zodoende beïnvloed. Zelfs de drie factoren aantal, omvang en soort van de bedrijven kunnen elkaar beïnvloeden. Nieuwe bedrijven kunnen op meerdere manieren ontstaan. De meest gebruikelijke manier is het oprichten van een nieuw bedrijf door een beginnend ondernemer, die gebruik maakt van de kennis en ervaring die hij of zij heeft opgedaan bij zijn of haar vorige werkgever(s). Het ontstaan van dergelijke ondernemingen werd aangeduid met 'spin-off'. Nieuwe bedrijven kunnen eveneens ontstaan doordat een onderneming een deel van de activiteiten worden ondergebracht of volledig worden afgestoten en aan derden ter beschikking worden gesteld. Dit wordt veelal aangeduid met 'hive-off'. Beide manieren maken duidelijk dat de omvang en aantal bedrijven positief met elkaar gecorreleerd zullen zijn. Hoe groter de omvang van een bedrijf is, hoe groter de kans op 'spin-en hive-off' is. In de theorie van Håkanson kwam nog naar voren dat een groeiende onderneming, over zal gaan tot meerdere vestigingen in, maar vaker nog buiten, de eigen regio. Ook op die manier mag verwacht worden dat omvang en aantal positief gecorreleerd zijn. Ook de relatie tussen soort en aantal is reeds aangegeven. Een regio die gedomineerd wordt door oude en in verval rakende industrieën zal lagere geboortecijfers te zien geven, dan een voornamelijk hoogwaardige industriële regio, zoals bijvoorbeeld de 'Silicon Valley'. Een uitzondering vormt de relatie tussen de factoren omvang en soort. Een verband tussen deze factoren is minder voor de hand liggend en lijkt veelal afhankelijk van de conjuncturele omstandigheden en de geldende consumentenvoorkeur. De enige manier waarop het de factor ondernemerschap in staat lijkt het verband tussen beide elementen te verklaren is de volgende. De ondernemer zou gevoed door een zekere risico-bereidheid, innovatiedrang en intuïtie, die branche kunnen kiezen, waarin een grote mate van groei mogelijk is. In elk geval kan gesteld worden dat zowel de verklarende en de te verklaren factoren niet alleen een sterke wederzijdse invloed op elkaar kunnen uitoefenen, maar dat bovendien de twee groepen onderling ook een sterke interdependentie kunnen vertonen. Ook dit maakt de relatie tussen bedrijf en omgeving uiterst complex. Lambooy hierover : "De relatie tussen bedrijf/omgeving is dusdanig complex dat algemene theorievorming haast onmogelijk lijkt." en verder : "In feite is de opgave om de aard en het effect van een Black Box te ontwarren : een aardig, maar moeilijk karwei." (1990, p.128).

Ondanks voornoemde beperkingen en de verontrustende woorden van Lambooy is in het voorgaande getracht via deductie een acceptabele en eenduidige weg te banen in die complexiteit. Op gevaar van te vergaande algemenering af wordt in figuur 5.10 een samenvattend overzicht gegeven van de tot nu toe geanalyseerde verklaring van het succes en de netto-groei van aantal,

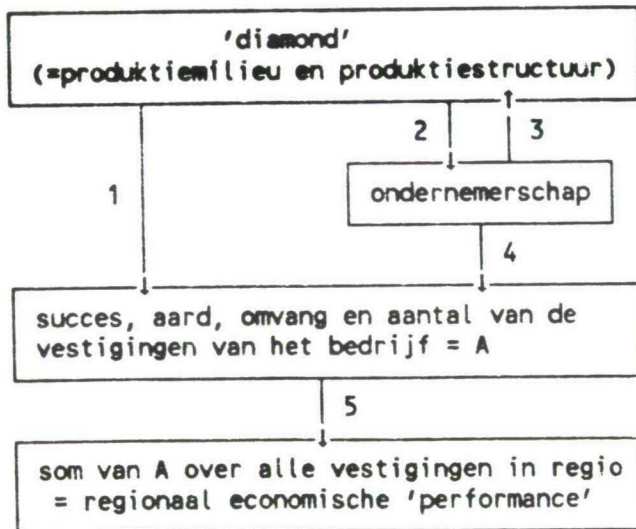
soort en omvang van de bedrijven met behulp van produktiemilieu, produktiestructuur en bedrijfsinterne factoren. Daarbij worden vier gewichten onderscheiden, te weten geen, beperkte, redelijke en grote invloed. Er kan gesteld worden dat de drie verklarende elementen met elk een ander gewicht, maar in elk geval in onderlinge samenhang bepalend zijn voor het succes, de omvang en de richting van de bedrijven in een regio. Wellicht ten overvloede zij benadrukt dat het schema slechts een eerste aanzet is naar verdere differentiëring. De gebruikte begrippen zijn allesomvattende begrippen. Het begrip produktiemilieu bijvoorbeeld kan uiteengesplitst worden in een groot aantal elementen. Elk van die elementen heeft een andere invloed op de vier onderscheiden te verklaren variabelen. Dat wordt in het schema niet aangegeven. Het gaat slechts om de algemene tendenties. De precieze invulling ervan per regio en per type bedrijf kan verschillen. In een vervolgonderzoek zou de nadere specificering moeten worden aangebracht.

Figuur 5.10 Samenvatting van de verklaring van regionaal economische 'performance'.

invloed van/op	succes	aantal	omvang	soort
.produktiemilieu	beperkt	redelijk	redelijk	redelijk
.produktiestructuur	beperkt	redelijk	redelijk	redelijk
.bedrijfsinterne factoren	groot	groot	groot	groot

Bovenstaand schema kan ook in een pijlenschema worden weergegeven, waarbij de richting van de pijlen de richting van de causale verbanden aangeven (figuur 5.11).

Figuur 5.11 Samenvattend pijlenschema van de verklaring van regionaal economische 'performance'.



Toelichting :

1 = Geeft het verband weer tussen de 'diamond' die, zoals reeds is uiteengezet (1.2 en 5.4.3), mag worden opgevat als de produktiestructuur en het produktiemilieu, en de vier onderscheiden te verklaren factoren die de concurrentiekracht van een bedrijf aangeven. Zoals in figuur 5.10 aangegeven moet die invloed vrij gering worden geacht en zal met name beperkt blijven tot de eerste levensjaren van het bedrijf (zie 5.4.1.1). Hoe groter de omvang van het bedrijf, hoe kleiner de invloed van het interne produktiemilieu en de regionale produktie-

structuur. De inventiviteit en het reactieve en organiserende vermogen van de ondernemer speelt dan de belangrijkste rol bij de positionering van het bedrijf in de (inter)nationale omgeving. Overigens speelt de (aantrekkelijkheid van de) 'diamond' wel een grote rol bij de exogene ontwikkelingspotenties van een regio.

- 2 = Geeft de invloed van de 'diamond' op het ondernemerschap weer. Deze invloed verloopt middels het verbreden en cultiveren van het ondernemerstalent dat grotendeels aangeboren is. De 'diamond' dient in dit verband gezien te worden als cultureel en sociaal-economisch draagvlak voor de ondernemers. Dit draagvlak kan door (potentiële) ondernemers juist als stimulerend dan wel als remmend ervaren worden (zie 5.4.3). De 'diamond' is zodoende van grote betekenis voor de endogene ontwikkelingspotenties van (het ondernemerschap van) een regio.
- 3 = Deze relatie geeft aan dat er een wisselwerking bestaat tussen de ondernemers, het produktiemilieu en de produktiestructuur. Een ondernemer mag in staat worden geacht met name de marktrelaties in haar directe omgeving in haar gunst te beïnvloeden. In hoeverre hij daar slaagt bepaalt ook mede zijn succes (zie 5.4.1).
- 4 = Deze causale relatie moet als de meest krachtigste van alle beschouwd worden. Het is de ondernemer zelf die in grote mate het succes, de aard, de omvang en het aantal vestigingen van zijn bedrijf bepaald (zie o.a. 5.4.3 en 5.4.3.1). Het is dan voor de ontwikkelingspotenties van een regio dan ook van belang niet alleen de endogene en exogene potenties vast te stellen, maar ook de kwaliteit, aard en omvang van het (reeds) aanwezige ondernemerschapspotentieel.
- 5 = De optelling van de bedrijfseconomische resultaten van de vestigingen van economische activiteiten geeft een indicatie wat de (dominante) aard van de bedrijven is in de regio, hoeveel bedrijven er zijn, hoe groot de bedrijven zijn en wat hun prestaties zijn.

Uiteraard heeft het bovenstaande pijlschema, evenals figuur 5.10, een hoog abstractieniveau. Indien de verbanden getoetst en het regio-resultaat gemeten wenst te worden, zal een nadere detaillering vereist zijn. Een dergelijke detaillering zal afhankelijk zijn van wat men precies wenst te onderzoeken en te meten.

Geconcludeerd kan worden dat over het algemeen de kwaliteiten van de onderneming (lees : het ondernemerschap) zowel het resultaat als de omvang en de richting van de ondernemersactiviteit bepalen en daarmee de economische 'performance' van de regio. Het produktiemilieu en de produktiestructuur in de regio zijn met name als cultureel en sociaal-economisch draagvlak van belang voor de cultivering en verbreding van het talent van het ondernemerschap. Als zodanig zijn ze redelijk van invloed op de richting en omvang van de ondernemingsactiviteiten. Ze bepalen echter niet of nauwelijks het directe succes van een onderneming.

Indien de economische toekomst-mogelijkheden voor een regio bepaald dienen te worden, zou

bijgevolg gekeken moeten worden naar de exogene en endogene ontwikkelingspotenties van de regio en naar de kwaliteit, de aard en de omvang van het ondernemerschapspotentieel zelf.

Op die manier wordt immers niet alleen duidelijk of het aanwezige ondernemerschapspotentieel ook daadwerkelijk tot (volle) ontplooiing zal kunnen komen, maar ook of de ondernemers in combinatie met die context (lees : 'diamond') in staat zijn het regio-resultaat in de toekomst te verbeteren. Het is derhalve de wisselwerking van het bedrijfsleven met de omgeving, tot uiting komend in de regio als vestigingsplaats, produktiemilieu en broedplaats van het ondernemerschap, die de economische 'performance' van een regio determineert. In paragraaf 5.6.2 wordt hier verder op ingegaan.

5.5 Innovatie en concurrentiekracht

In het voorgaande is regelmatig naar voren gekomen dat innovatie van fundamenteel belang kan zijn voor het genereren van de concurrentiekracht van een bedrijf. Voor een duurzaam concurrentievoordeel werd het noodzakelijk geacht voortdurend te streven naar vernieuwing. Innovatie werd zodoende als een belangrijk onderdeel van duurzame economische 'performance' van het bedrijf en (dus) van de regio opgevat. Onduidelijk was echter hoe een innovatie tot stand wordt gebracht. Het kan met name van belang worden geacht te achterhalen in hoeverre de omgeving een rol speelt bij het innovatieproces. Voor de regionaal economische 'performance' van een regio is het immers van groot belang na te gaan in hoeverre zij bij kan dragen aan het in stand houden en uitbouwen van het concurrentievoordeel van de in de regio gevestigde bedrijven. In deze paragraaf zal getracht worden die bijdrage inzichtelijk te maken. Daartoe zal eerst, in de eerste subparagraaf, een definitie van innovatie gegeven worden.

5.5.1 Definiëring van het innovatiebegrip

Schumpeter was de eerste die het begrip innovatie hanteerde. Hij vatte het begrip ruim op : "We include the introduction of new commodities which may even serve as the standard case. Technological change in the production of commodities already in use, the opening up of new markets or of new sources of supply, taylorization of work, improved handling of material, the setting up of new business organizations such as department stores - in short any 'doing things differently' in the realm of economic life - all these are instances of what we shall refer to by the term of innovation." (Schumpeter 1939, p.84). Ook De Jong en Porter volgen wat dit betreft de visie van Schumpeter. Interessante inzichten over de regionale interpretatie van het begrip innovatie kunnen worden ontleend aan het onderzoek van Kok, Offerman en Pellenburg (1984). Ze maken een onderscheid tussen produkt-, proces-, organisatie-, en marktinnovaties. Binnen elk van deze typen onderscheiden ze voorts vier niveaus van innovatie. Allereerst de basisinnovaties,

waarbij een basisinnovatie wordt gedefinieerd als iets geheel nieuws (uitvinding, idee) dat economisch verwezenlijkt is. De onderzoekers achten alleen de grote ondernemingen met een uitgebreid R&D-apparaat daartoe in staat. Voorts worden de primaire innovaties onderscheiden. Een primaire innovatie wordt daarbij opgevat als een vernieuwing die een afgeleide is van de basisinnovatie of een geheel nieuwe ontwikkeling van het bedrijf zelf betreft, maar in elk geval nog niet in andere bedrijven plaatsvond. Een secundaire innovatie daarentegen is een vernieuwing die al wel in bedrijven van buiten het eigen land, maar nog niet in eigen land plaatsvond. Onder een tertiaire innovatie tenslotte wordt een aanpassing of verbetering verstaan die overal kan voorkomen.

Belangrijker dan de definitie van innovatie is de vraag hoe een innovatie tot stand wordt gebracht. Deze vraag zal in de volgende subparagraaf worden behandeld.

5.5.2 Innovatie en omgeving

Dankzij Schumpeter wordt het begrip innovatie vrijwel steeds geassocieerd met het begrip ondernemerschap. In zijn ogen is de ondernemer de inspirator en organisator van economische vernieuwing. De alertheid van de individuele ondernemer, de durf om niet de reeds betreden paden in te slaan, zijn 'openness' en zijn inventiviteit voor de markttrends en -ontwikkelingen en zijn toegankelijkheid tot en ontvankelijkheid voor nieuwe ideeën en informatie maken dat het de ondernemer is die het economisch potentieel van nieuwe mogelijkheden aanvoelt en in economische activiteit omzet. Breder geformuleerd, de kwaliteiten van de onderneming bepalen het innovatiepotentieel van die onderneming en daarmee in zeer grote mate de richting, de omvang van de onderneming, het bedrijfsfunctioneren en -presteren. Deze benadering lijkt zeer aannemelijk. Toch worden we in de economische werkelijkheid niet alleen geconfronteerd met verschillen in ondernemerscapaciteiten maar ook met regionale economische verschillen. Het is derhalve de vraag of het uitsluiten van enige omgevingsinvloed op het ontstaan van innovatie geen afbreuk doet aan de economische werkelijkheid.

In het innovatieproces kunnen een aantal fasen worden onderscheiden, namelijk de uitvinding, de innovatie zelf en de ontwikkelingsfase (Molle 1985). De uitvinding die op basis van onderzoek of een toevalligheid tot stand wordt gebracht wordt bij de eigenlijke innovatie verwerkt in een produkt of produktieproces. In de ontwikkelingsfase wordt het produkt of produktieproces verbeterd en aangepast aan de behoeften van de markt. In het ideale geval zullen de drie fasen door hetzelfde bedrijf en door dezelfde persoon uitgevoerd worden. Vaker nog zal er sprake zijn van diffusie van innovatie. Hiermee wordt bedoeld dat er ingespeeld wordt op de mogelijkheden van innovatie die door derden wordt aangereikt. De uitvinder is dan niet de innovator. Voorts kan er ook mee bedoeld worden dat een adoptie-of imitatiestrategie gevolgd wordt. Hierbij worden produkten of produktieprocessen verbeterd naar het voorbeeld van reeds bestaande produkten of produktieprocessen.

In elke fase van het innovatieproces, inventie, innovatie, uitwerking en eventueel diffusie, is het verkrijgen van en het ontvankelijk zijn voor relevante informatie van cruciaal belang. Men dient immers op de hoogte te zijn van factoren als de technologische ontwikkelingen, de marktontwikkelingen, afnemerswensen en financieringsmogelijkheden teneinde tot een succesvolle innovatie te komen. Het is deze rol van de informatie die het innovatieproces niet alleen een bedrijfsorganisatorische kant maar ook een ruimtelijke kant doet toekomen.

In 5.2.2 werd reeds aangegeven dat de taakomgeving te splitsen is in een actie-omgeving en een informatie-omgeving (figuur 5.1). Het zijn juist deze twee typen omgevingen die voor een bedrijf (ondernemer) van belang zijn om voldoende relevante informatie te verwerven. Uit beide typen ontvangt de onderneming (ondernemer) namelijk informatie die voor innovatie van belang kan zijn, vanuit de informatie-omgeving wordt de informatie verkregen door de 'informatiestructuur' van het bedrijf en vanuit de actie-omgeving door de uitwisseling van goederen en diensten met andere bedrijven, de zogenaamde opdrachten (Kok, Offerman, Pellenbarg 1985). De onderneming wordt derhalve opgevat als een open systeem. Er is een wederzijdse relatie tussen de onderneming met een bepaalde doelstelling en de omgeving als leverancier van materiële en immateriële goederen. De onderneming (ondernemer) gebruikt de informatie uit de informatie-omgeving en actie-omgeving als input voor haar R&D-proces, voor haar inventie-activiteiten, maar ook voor haar innovatie-, uitwerking- en diffusie-activiteiten. Een centrale rol binnen deze benadering is zodoende weggelegd voor de rol van de omgeving als leverancier van relevante informatie. Het is vervolgens de bekwaamheid van de ondernemer om deze informatie op efficiënte wijze te verkrijgen en adequaat te verwerken (Pred 1967). De ondernemer bepaalt de samenstelling en de diepgang van de informatiestructuur. Het hoeft overigens niet zo te zijn dat de onderneming gericht op zoek is naar nieuwe informatie. Verwacht mag worden dat bij het verkrijgen van relevante informatie ook de factor toeval een grote rol speelt.

Nagegaan moet worden welke factoren zich in de beide typen omgeving bevinden, die voor de onderneming (ondernemer) van belang zijn om vernieuwend te kunnen zijn in het produkt of produktieproces. Alhoewel een strikte scheiding niet geheel mogelijk is, kan gesteld worden dat in de actie-omgeving zich de toeleverende en afnemende bedrijven bevinden en dat in de informatie-omgeving zich alle overige contacten, formeel en informeel, voordoen. Gedacht kan worden aan (kennis)instellingen, leveranciers, klanten, concurrenten, arbeidsmarkt, financiële markten, overheid en de meer informele contacten en ontmoetingen, zoals congressen en beurzen. Met name de informele contacten worden van een steeds groter belang geacht om te komen tot interessante en relevante informatie. Wat dat betreft lijkt de stelling 'formele afspraken worden informeel gemaakt' zeker hout te snijden. Het is van belang dat een onderneming (ondernemer) een groot informatie-netwerk opbouwt, niet alleen om gericht te kunnen zoeken naar innovatiemogelijkheden, maar ook om de factor toeval zo veel mogelijk af te dwingen. Alleen door voortdurend te vernieuwen kan een onderneming de behaalde concurrentievoorsprong in stand houden en uitbouwen. Informatie vanuit de omgeving is daarvoor een conditio sine qua non. Sweeney durft zelfs de stelling aan dat economische ontwikkeling meer als een sociaal fenomeen dan als

een technologisch, beleidsmatig of financieel probleem beschouwd mag worden (Sweeney 1984). Hoe het ook zij, het belang van informatie blijkt ook in dit verband in de hedendaagse economie naar voren te komen (*'economics of information'*).

Het belang van informatie en kennis voor het presteren van een onderneming geldt zowel voor grote als voor kleine ondernemingen. Het zijn echter met name de kleine en middelgrote ondernemingen die erg gevoelig zijn voor de kwaliteit en kwantiteit van de informatie in de eigen omgeving. Hun afhankelijkheid van, maar ook flexibiliteit jegens ontwikkelingen in die omgeving is per definitie groter dan die van een grote onderneming (zie 5.4.1.1). Het wekt dan ook geen verbazing dat er tal van innovatie-onderzoeken met name in het midden-en kleinbedrijf zijn verricht, daar zou immers het belang van de informatie-omgeving het grootst en het best meetbaar moeten zijn. Bovendien zou daar ook de stempel die de ondernemer/eigenaar op de onderneming drukt het grootst en best meetbaar moeten zijn. Hierin komt de reeds gestelde accentverlegging in de broedplaatstheorie duidelijk naar voren. Het accent is verlegd naar bestudering van de relatie tussen stedelijke agglomeraties en het ontstaan van kleine tot middelgrote nieuwe, innovatieve bedrijven en innovatie-activiteiten door reeds gevestigde kleine en middelgrote bedrijven. De stedelijke agglomeratie zou als kennis-, informatie-en technologiecentrum een belangrijke stimulerende rol spelen bij de totstandkoming van dergelijke innovatieve activiteiten. Een dergelijk verband lijkt inderdaad heel aannemelijk. De relatie vertoont veel overeenkomsten met de eerder gestelde relatie tussen de omgeving als ontwikkelingsplaats voor ondernemerschap. Het talent om op adequate wijze te ondernemen en te innoveren ontstaat exogeen. De omgeving (*'diamond'*) zou echter in staat moeten worden geacht dit talent te verbreden en uit te diepen. Informatie vanuit die omgeving lijkt daarbij cruciaal. In een volledig van de wereldse informatie afgesloten situatie kan de ondernemer immers niet tot volle ontplooiing komen. Sterker nog, zijn bedrijf zou een vroege dood sterven. Indien de ondernemer daarentegen in een dynamische, informatierijke en vrije omgeving werkzaam is, zal dat zijn ondernemerstalent voortdurend aanscherpen. Op die manier zal hem duidelijk worden dat wil van een structureel hoge concurrentiekracht van zijn bedrijf sprake zijn, innovatie in zijn producten en productieprocessen voortdurend noodzakelijk is. Empirisch is meerdere malen op de verschillen in innovatiepotentie tussen steden gewezen (Ellwein en Bruder 1982, Van den Berg 1986 en Davelaar en Nijkamp 1986 en 1987). Ze geven aan dat het geringere aandeel van de innovaties in de perifere regio's voornamelijk het gevolg is van geringere informatiedichtheid in deze gebieden. Het belang van de stedelijke agglomeratie als overkoepelende informatiebron wordt door hen als zodanig onderkend. Met name de formele en informele contacten met banken, accountants, leveranciers, afnemers, werkgevers-en werknemersorganisaties en nabijgelegen kennisinstellingen worden daarbij van belang geacht. Helaas ontbreekt het aan empirische onderzoeken die direct het verband tussen de informatierijkheid van een omgeving en de kwaliteit van het ondernemerschap meten.

Uitgaande van vorenstaande gedachtengang zou voor de Nederlandse situatie verondersteld mogen worden dat de perifere gebieden, voor zover die nog werkelijk aanwezig zijn, minder goed

scoren qua innovatie-activiteit dan de meer centraal gelegen regio's. Figuren 5.12 en 5.13 maken een en ander duidelijk. Met name de goede positie van de zogenaamde halfwegzone valt daarbij op (zie figuur 6.1 voor indeling van Nederland in Randstad, Halfwegzone en Periferie). Alleen bij de innovaties die nieuw voor de bedrijfstak zijn (primaire innovaties) is de Randstad koploper van de drie onderscheiden regio's. Voorts laten beide figuren zien dat er in Nederland inderdaad geen werkelijk perifere regio's meer aanwezig zijn. Met name ten aanzien van de primaire innovaties blijken de perifere regio's relatief goed te scoren.

Figuur 5.12 Regionale verdeling van gerealiseerde innovaties per onderneming in het traditionele en nieuwe industriële Midden-en Kleinbedrijf.

TRADITIONELE INDUSTRIE				
	produkt	proces	combinaties	totaal
Randstad	0,94	0,41	0,38	1,74
Halfwegzone	1,12	0,44	0,28	1,84
Periferie	0,44	0,37	0,19	1,00
Totaal	0,92	0,42	0,29	1,63

NIEUWE INDUSTRIE				
	produkt	proces	combinaties	totaal
Randstad	1,07	0,42	0,20	1,69
Halfwegzone	1,29	0,49	0,29	2,07
Periferie	0,89	0,52	0,19	1,60
Totaal	1,12	0,48	0,23	1,83

Bron : Stokman 1986

Figuur 5.13 Aandeel van de innovaties nieuw voor de bedrijfstak in het totaal aantal innovaties in het industriële Midden-en Kleinbedrijf per regio en per type

	produkt	proces	combinaties	totaal
Randstad	73,2	40,7	41,5	60,7
Halfwegzone	52,3	33,7	26,7	44,1
Periferie	70,1	36,7	47,5	55,1
Totaal	61,3	36,4	34,4	50,9

Bron : Stokman 1986

Vaak wordt innovatie voorts nog een specifiek sectorale kant toegekend (zie onder meer OECD 1982 en Van der Meer en Brand 1987). Dat lijkt inderdaad aannemelijk. Zo zal in nieuwe, technologisch hoog ontwikkelde bedrijfsklassen waar de markt nog volop in beweging is en in om-

vang toeneemt, meer produktinnovaties voorkomen dan in meer traditionele bedrijfsklassen. Blijkbaar hebben bepaalde sectoren een hogere informatiedichtheid en dus een hoger innovatiepotentieel dan andere sectoren. Bedacht zij wel dat als maatstaf voor innovatie-activiteiten vaak de R&D inzet wordt genomen, terwijl mag worden aangenomen dat deze ook sectoraal gebonden is. Een textielonderneming zal naar alle waarschijnlijkheid geen aparte R&D-afdeling hebben, terwijl bedrijven als Océ van der Grinten, DSM of Philips niet zonder kunnen. Dat hoeft echter geenszins te betekenen dat de textielonderneming relatief gezien minder innoveert. Het betekent slechts dat de innovatie-activiteiten slechts impliciet, kleinschaliger of anders van aard zullen zijn. Bovendien garandeert een grote R&D-afdeling, die als maatstaf wordt genomen, nog niet een continue stroom van innovaties. Beide aspecten stellen vraagtekens aan de zuiverheid en dus bruikbaarheid van de grootte van de R&D-afdeling als indicator van de innovatie-activiteiten. Gezocht dient te worden naar een andere, betere indicator. Voorts kan, zoals reeds is gesteld, de sectorstructuur in een bepaalde regio vaak als een afgeleide beschouwd worden van het produktiemilieu in die regio. Vandaar dat moderne bedrijfstakken zich vaak in metropolitane gebieden bevinden (Davelaar en Nijkamp 1987). De belangrijkste conclusie uit deze paragraaf is dan ook dat de (informatiepotentie van de) omgeving een zekere invloed heeft op de innovatiepotentie van met name de nieuwe, kleine en middelgrote ondernemingen. In overeenstemming met de eerder bereikte conclusie over de samenstelling van de verklarende factoren van regionaal economische 'performance' lijkt zodoende ook bij een wezenlijk onderdeel van het regionaal economische presteren, de innovatiepotentie van de gevestigde bedrijven, de conclusie gerechtvaardigd dat een synthese tussen de benadering, die uitsluitend de kwaliteiten van de onderneming (ondernemer) als invalshoek neemt en die de omgeving centraal stelt, tot de beste verklaaringsresultaten leidt. Ook nu lijkt het derhalve aannemelijk te stellen dat het ondernemerschapstalent het best in een krachtige (informatie-rijke) omgeving tot ontplooiing kan komen. De regionale verschillen in economische performance lijken daarmee het best te kunnen worden verklaard door regionale verschillen in ondernemerschap. In hoeverre een dergelijke synthesebenadering ook een aanzet kan vormen tot het leveren van goede empirische resultaten, zal in de volgende paragraaf worden gezien.

5.6 Indicatoren van regionaal economische 'performance'

Reeds vele malen is getracht de economische 'performance' van een regio van indicatoren te voorzien en te meten. De ratio daarvan moge duidelijk zijn; eerst als objectief vastgesteld kan worden wat de regionaal economische performance van een regio is, kan met passende maatregelen gereageerd worden de situatie te verbeteren of verder uit te bouwen. Er bestaat nochtans geen eenduidigheid over de precieze invulling van de indicatoren van regionaal economische 'performance'. In de eerste subparagraaf zullen enkele belangrijke onderzoeken die op dit terrein zijn verschenen, beschreven worden, niet alleen om inzicht in deze problematiek te verschaffen,

maar ook als inleidend kader voor de door mij te presenteren indicatoren die de economische 'performance' van een regio op een meer adequate en accurate manier zouden kunnen vaststellen. Dat zal in de tweede subparagraaf aan de orde komen.

5.6.1 Bestaande indicatoren van regionaal economische 'performance'

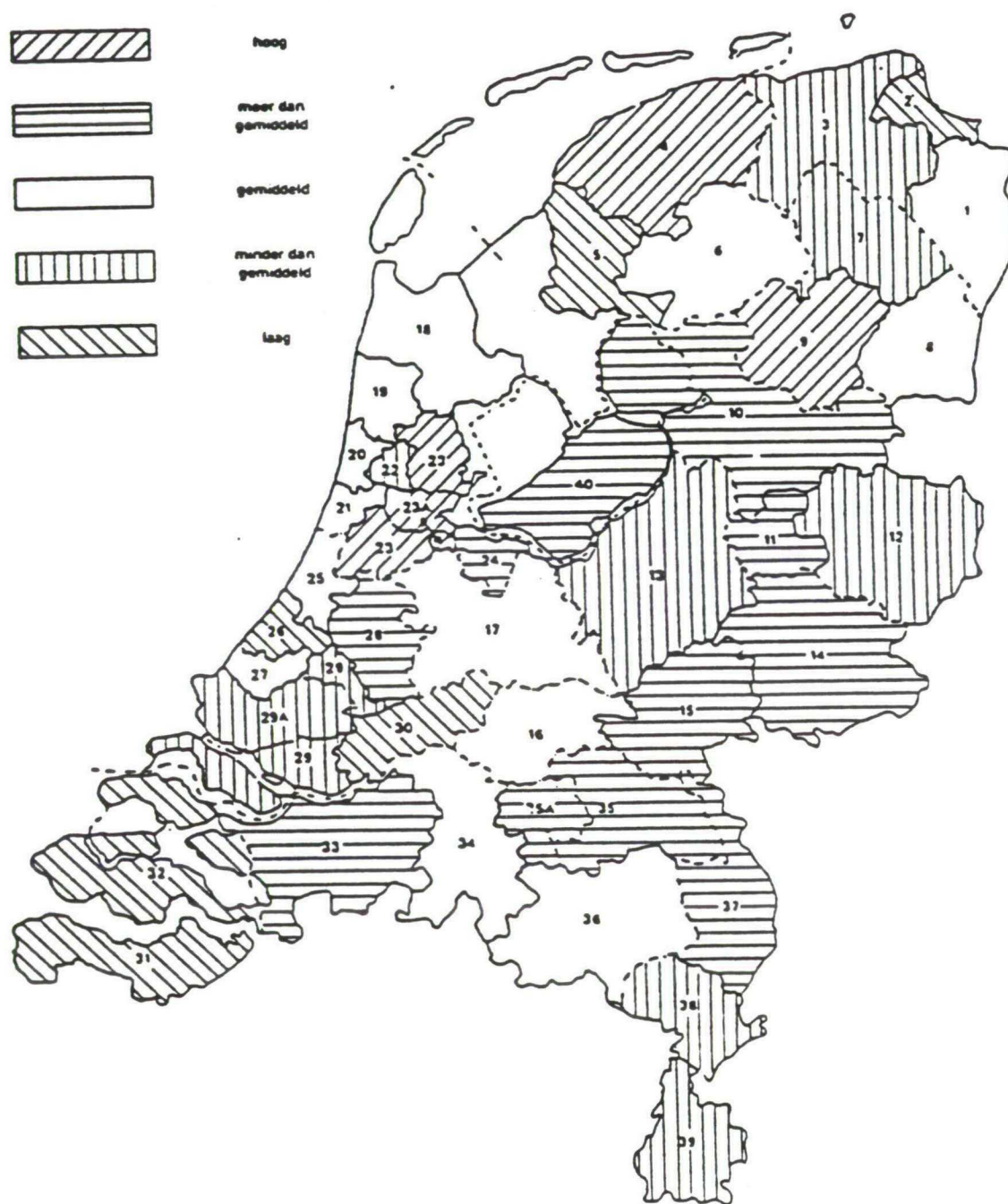
Er zijn meerdere onderzoeken en meetmethoden ontwikkeld om de regionale economische 'performance' te kunnen vaststellen. In onderhavige paragraaf zullen de belangrijkste onderzoeken en analyses die in dit kader zijn ontwikkeld kort worden weergegeven, geanalyseerd en geëvalueerd.

5.6.1.1 Indicatorenonderzoek

De eerste onderzoeksmethode die in het bovengenoemde kader te noemen is, is het indicatorenonderzoek. Het indicatorenonderzoek is een veelgebruikte methode om de sociaal-economische situatie van een regio te beschrijven. Een dergelijk onderzoek wordt met name ter ondersteuning van het regionaal sociaal-economische beleid ontwikkeld. Middels een indicatorenonderzoek zouden gegevens over zaken als de arbeidsmarkt, de productie, het inkomen, de inkomensverdeling, de infrastructuur en de bevolkingsgroei van de desbetreffende regio kunnen worden verstrekt. Figuur 5.14 geeft twee voorbeelden van de mogelijke indicatoren die deel uit kunnen maken van een dergelijk onderzoek.

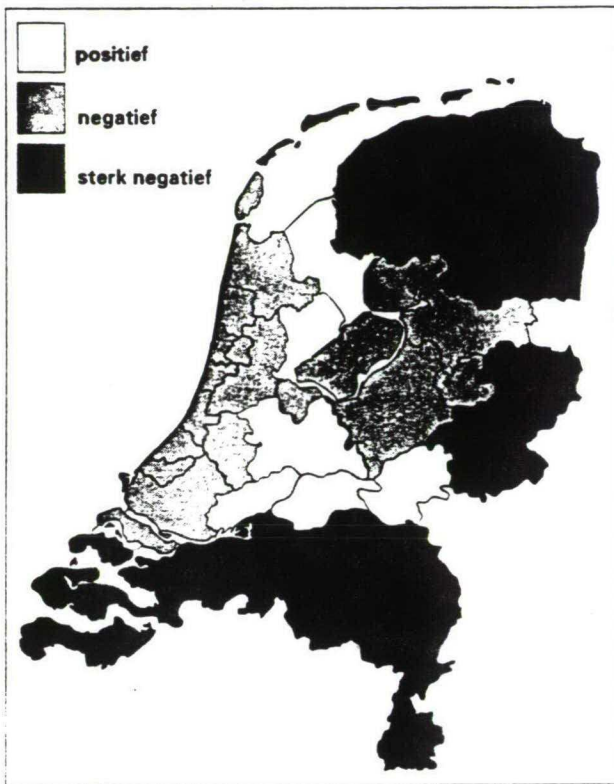
Figuur 5.14 Voorbeelden van indicatoren die bij een indicatorenonderzoek geselecteerd kunnen worden

Classificatie van de COROP-regio's naar de ontwikkeling van het reële regionale produkt over de periode 1987-1989



Bron : Buck Consultants International 1990

Absolute toe-en afname van het procentuele aandeel in het totale aantal werkzame personen in industrie en diensten 1980-1986 per COROP-regio



Bron : Vaessen en Wever 1991.

Een niet onbelangrijk voordeel van een indicatorenonderzoek is dat de gegevens veelal op een relatief eenvoudige wijze kunnen worden verkregen. Als bijkomend voordeel geldt dat de cijfers snel een globaal inzicht in de sociaal-economische situatie van een regio geven kunnen. Meer pretenties dient de benadering echter niet te koesteren. Daarvoor kent ze teveel nadelen. Het ontbreekt veelal aan iedere vorm van theoretische onderbouwing van de indicatoren. De indicatoren beschrijven slechts de sociaal-economische situatie van de regio en geven geen oorzaken aan van die beschreven situatie. De beschrijving zelf is overigens ook geenszins accuraat. De indicatoren omvatten veelal niet de totale economische werkelijkheid van een regio. Doorgaans blijft de beschrijving beperkt tot één of twee indicatoren. Met name werkloosheidscijfers zijn veelgebruikt. De reden daarvan is ongetwijfeld in het feit gelegen dat het met name overheidsorganen zijn die gebruik maken van het indicatorenonderzoek. Werkloosheidscijfers zijn voor de overheid het meest adequaat om te gebruiken, aangezien dan direct duidelijk kan worden gemaakt in hoeverre het beleid succesvol is geweest. Voorts is de beschrijving doorgaans geheel gericht op het meso-economische niveau, het niveau van de sectoren of erger nog het niveau van de gehele regio. Een dergelijk hoog aggregatie-niveau is volstrekt onvoldoende te noemen. Op die manier wordt de kracht en groei van het aanwezige bedrijfsleven immers niet gespeci-

ficeerd. Er wordt geen onderscheid gemaakt naar de verschillende typen van bedrijvigheid. Tenslotte ontbreekt het bij een indicatorenonderzoek aan iedere samenhang tussen bedrijfskenmerken en regiokenmerken (Roelofs en Wever 1985). Op die manier wordt er ook geen onderscheid gemaakt tussen de huidige en de toekomstige situatie van de economische 'performance'. Op grond van bovenstaande overwegingen kan geconcludeerd worden dat het indicatorenonderzoek geschikt is om een snel en globaal inzicht te verkrijgen in de sociaal-economische situatie, maar onbevredigend te noemen is als het doel van onderzoek is een diepgaand inzicht te verkrijgen in de economische 'performance' van een regio.

5.6.1.2 Europese commissie

Als belangrijkste Europese bestuursorgaan zou van de Europese Commissie verwacht mogen worden dat het een duidelijk en eenduidig beeld kan verschaffen van de indicatoren van regionale economische 'performance'. Vandaar dat haar visie hier behandeld wordt. De Europese commissie beschouwt de infrastructuur, de innovatie-activiteiten en 'human resources' als de differentiërende elementen van regionale economische 'performance', als 'the foundations for the regional economic competitiveness' (European Commission 1990, p.13). Teneinde de regionale economische 'performance' in de Europese Gemeenschap vast te kunnen stellen heeft ze recentelijk een aantal bedrijven in elke regio een vragenlijst opgestuurd. Hoe de verdeling ervan over de verschillende regio's is, wat de overeenkomst is tussen de bedrijven en wat de hoogte van de respons is blijft evenwel onduidelijk. Dat kan als een omissie opgevat worden. Bovendien kunnen bij een dergelijke 'meetmethode' verscheidene kanttekeningen worden geplaatst. De methode is feitelijk een afgeleide van het indicatorenonderzoek. Er gelden zodoende dezelfde bezwaren voor. Daarnaast is een niet onbelangrijk bezwaar erin gelegen dat de relevantie van de samenhang tussen de drie indicatoren van de economische 'performance' niet eenduidig is vast te stellen. Er mag inderdaad verwacht worden dat de onderscheiden factoren een belangrijke rol spelen bij het bepalen van de economische 'performance' (zie o.a. Melville 1988). De drie factoren worden echter niet door een geïntegreerde visie ondersteund. Tenslotte kan het principiële bezwaar geuit worden dat het methodisch onvolkomen is bij het verzamelen van empirische gegevens slechts uit te gaan van een enquête. Een vragenlijst kan een belangrijke aanvulling zijn in het verkrijgen van empirische gegevens. Zeker als in de vragenlijst niet alleen kwalitatieve gegevens gevraagd worden. In de vragenlijst van de Europese commissie spelen de kwalitatieve gegevens echter wel een dominante rol. Dat is bezwaarlijk, een objectieve vaststelling van de gegevens, zoals het succes, de kracht van de bedrijven en de innovatie-activiteiten van de bedrijven, wordt hierdoor haast onmogelijk gemaakt. De bedrijven kunnen voorts vaak zelf zeer moeilijk aangeven wat werkelijk van cruciaal belang voor hen is om succesvol te zijn in de specifieke bedrijfstak. Zo zal op de vraag of de aanwezigheid van een goede infrastructuur woon-en leefomgeving een belangrijke productievoorwaarde is voor het desbetreffende bedrijf, een zeer groot percentage bevestigend beantwoord

worden. In hoeverre de infrastructuur cruciaal is bij het presteren van de onderneming en hoe het in verhouding staat tot een factor als ondernemerschap (dat overigens onderbelicht blijft in de enquête) blijft daarbij evenwel onduidelijk. Gevoegd bij het feit dat de functionaris die de enquête invult vaak niet de gehele onderneming kan overzien, kan geconcludeerd worden dat de methode die de Europese Commissie in het bestudeerde rapport heeft gevolgd onvolledig en dus onvoldoende is.

5.6.1.3 Input-output analyse

De input-output analyse in de regionale economie is bedoeld om de onderlinge afhankelijkheid van sectoren en/of regio's vast te stellen. Het is een statistische en statische beschrijving van de economische structuur van een regio in de vorm van een matrix. Naast de economische sectoren kunnen ook andere categorieën erin worden opgenomen, zoals bijvoorbeeld de in- en uitvoer, de overheid, de gezinshuishoudingen, de bedrijven en de factor arbeid. Figuur 5.15 toont het schema van een input-output analyse. In het schema wordt weergegeven wat de omvang en de verdeling is van de onderlinge leveranties tussen de onderscheiden bedrijfsklassen, hoe, met andere woorden, de sectoren hun aankopen verdelen over de diverse bedrijfstakken. Zo geeft X_{ij} aan welke hoeveelheid de sector j koopt van de sector i . Het schema geeft daarmee inzicht in de regionale economische structuur en kan al dan niet vergeleken worden met andere regio's (zie figuur 5.16).

Figuur 5.15 Schema van een input-output model

		kopende sektor				Som inter-mediaire vraag	Finale Vraag	Totale vraag
		1,	2,...	j,...	n			
producerende sektor	1	X_{11}	X_{12} ...	X_{1j} ...	X_{1n}	W_i	V_i	Z_i
	2	X_{21}						
	i	X_{i1}	X_{ij} ..	X_{in}			
	n	X_{n1}	X_{nj} ...	X_{nn}			
Tot.		X_1	X_j ...	X_n	Tot.	Tot.	Tot.

Bron : Lambooy, 1980, p.197

Figuur 5.16 Voorbeeld van een input-output tabel voor twee regio's en twee bedrijfsklassen (fictieve gegevens)

	Intermediaire en primaire kosten van:						Finale bestedingen				Totaal
	Regio A		Regio B		Regio C		Van Regio A	Van Regio B	Van Regio C	Uitvoer van goederen en diensten ¹	
	Bedr. kl. 1	Bedr. kl. 2	Bedr. kl. 1	Bedr. kl. 2	Bedr. kl. 1	Bedr. kl. 2					
1. Levering van goederen en diensten door:											
Regio A											
Bedrijfsklasse 1	20	30	40	40	20	10	20	30	50	40	300
" 2	10	10	20	40	10	20	10	30	30	70	250
Regio B											
Bedrijfsklasse 1	50	20	10	10	30	50	80	20	50	80	400
" 2	10	20	20	20	30	20	40	10	50	80	300
Regio C											
Bedrijfsklasse 1	20	30	10	40	20	10	10	10	40	60	250
" 2	-	10	10	10	40	20	20	20	40	30	200
2. Invoer uit het buitenland	90	50	100	40	20	30	-	-	-	-	330
3. Primaire kosten	100	80	190	100	80	40	-	-	-	-	590
Totaal	300	250	400	300	250	200	180	120	250	360	*

¹ Van de desbetreffende regio's.

Gebaseerd op Lambooy 1980, p.200-202

De input-output analyse wordt vooral gebruikt om het uitstralings-effect van een bepaalde verandering in de regionale economie op de onderscheiden sectoren en/of regio's te kunnen bepalen, nu of in de toekomst. De methode is daarmee zeer geschikt om informatie te leveren over de aard, de omvang en de verbondenheid van de talrijke relaties in de regionale economische structuur. Ook de onderlinge afhankelijkheid tussen sectoren en/of regio's kan ermee vastgesteld worden. Om de economische 'performance' van een regio te kunnen meten kent de methode echter teveel beperkingen. Ten eerste wordt als gevolg van het statische karakter van de methode gewerkt met constante verhoudingsgetallen tussen de sectoren. Dat behoeft geenszins realistisch te zijn. Bovendien is voor het opstellen van de input-output analyse veel informatie vereist. Ze is daarmee erg arbeidsintensief. Voorts is de informatie veelal alleen op geaggregeerd ruimtelijk niveau verkrijgbaar. Verder wordt er van uitgegaan dat de producenten altijd aan de vraag kunnen voldoen (vraagmodel), hetgeen een verwaarlozing van de aanbodzijde van de economie impliceert. Dat getuigt van weinig realiteitszin. Als meetmethode van regionale economische 'performance' heeft de input-output methode echter als meest fundamentele bezwaar dat de onderlinge verwevenheid tussen sectoren en/of regio's slechts een onderdeel zijn van de economische ontwikkeling van een regio. De methode laat feitelijk alleen de relaties binnen de produktiestructuur zien. De economische performance van een regio komt zoals reeds eerder is uiteengezet voort uit de combinatie en wisselwerking van het gevestigde bedrijfsleven, het produktiemilieu en de produktiestructuur. Hoe de relatie tussen deze factoren verloopt wordt niet vermeld, sterker nog, het bedrijfsleven en het produktiemilieu krijgen zelfs geen aparte vermelding. Er wordt namelijk bij het bedrijfsleven geen onderscheid gemaakt tussen de bijdragen van de verschillende bedrijven in een sector of bedrijfsklasse. Dat is het reeds genoemde probleem

van de 'aggregative fallacy': bedrijven kunnen lang niet altijd dezelfde kenmerken worden toegedicht als de sectoren waartoe ze behoren. Zo kunnen zelfs binnen de meest zwakke sectoren bedrijven met uitstekende groei-en winstcijfers voorkomen. Daarnaast zijn het uiteraard niet de sectoren die besluiten aan te kopen en te verkopen van anderen, het zijn de bedrijven en specifiek de centrale managers (ondernemerschap) van de bedrijven die daartoe besluiten. Sectoren leveren niet aan elkaar, dat wordt gedaan door de bedrijven binnen die sectoren. Een tabel slechts bestaande uit sectoren is zodoende veel minder interessant en relevant dan dezelfde tabel met bedrijven, waarin bovendien de wisselwerking met de omgevingsfactoren zou zijn aangegeven. De methode zou zodoende slechts als een onderdeel van een meer omvattende en diepgaande analyse moeten worden beschouwd, een analyse die wel de nadruk op de drie bovengenoemde factoren legt.

5.6.1.4 Transfer

Het volgende rapport dat in het vermelde kader het bespreken waard is, betreft een studie van het Nederlands Economisch Instituut (NEI) uit 1984. Doel van het onderzoek was om aan de hand van verschillende indicatoren vast te stellen wat de sterke en zwakke punten van de Nederlandse regio's waren om tot economische en technologische vernieuwing te komen. Centraal stond zodoende het innovatieprofiel van de verschillende regio's. Daarmee wordt bijgevolg expliciet rekening gehouden met zowel de huidige economische 'performance' als met de toekomstige mogelijkheden van de verschillende regio's. In 5.3 is opgemerkt dat het innovatieprofiel van een regio niet als hetzelfde mag worden opgevat als de regionale economische 'performance'. Aangezien echter bij beide termen dezelfde verklarende factoren gelden en omdat innovatie een zeer wezenlijk onderdeel vormt van de economische 'performance', zou de methode om tot het opstellen van een innovatieprofiel of van een regionaal economisch 'performance'-profiel van een regio te meten dezelfde mogen worden geacht. Het NEI is middels een vooronderzoek nagegaan welke indicatoren dienen te worden opgesteld teneinde inzicht te verkrijgen in het innovatieprofiel van de regio's. Ze heeft daarbij gekozen voor de ingang via het produktiestructuur en de produktiemilieu. In figuur 5.17 zijn de geselecteerde indicatoren weergegeven.

Figuur 5.17 Geselecteerde indicatoren innovatieprofiel regionale produktiestructuur en regionaal produktiemilieu

Produktiestructuur	Produktiemilieu
Bedrijfsklassestructuur	Kenniscentra
Grootteklasse	Opleidingsniveau beroepsbevolking

Technologisch kansrijke bedrijvigheid	Bereikbaarheid
- werkzame personen	- nationaal zwaartepunt (weg, vliegtuig)
- vestigingen	- internationale zwaartepunten (weg)
Kansrijke bedrijvigheid	- water
- werkzame personen	- communicatie
- vestigingen	Bedrijfsruimte
Nieuwe ondernemingen	- bedrijfsterrein
Locatie grote ondernemingen met R&D activiteiten	- bedrijfsgebouw
	- bedrijfsverzamelgebouwen (innovatie-activiteiten)
	- kantoren
Locatie KMO-ondernemingen met R&D activiteiten	Agglomeratievoordelen
- werkzame personen	Woonmilieu
- vestigingen	Institutioneel en beleidskader
Octrooiaanvragen	
Gebruik overheidsinstrumenten innovatie	

Bron : NEI-Transfer 1984, p.6

Met betrekking tot bepaalde van de in figuur 5.17 weergegeven indicatoren werd het mogelijk geacht tot kwantificering over te gaan; voor andere indicatoren moest worden volstaan met een kwalitatieve aanduiding van de omvang ervan. Teneinde aan deze multidimensionaliteit van de indicatoren tegemoet te komen, worden de innovatieprofielen van de verschillende regio's samengesteld door middel van de door het NEI ontwikkelde multicriteria-methode, de zogenaamde Qualifex-methode. Daarbij worden aan de gekozen indicatoren gewichten toegekend die de mate van relevantie aangeven. De regio's worden vervolgens beoordeeld op de aanwezigheid van de gekozen indicatoren. Rekeninghoudend met de verschillende gewichten van de indicatoren ontstond een rangordening van de verschillende regio's. Aangezien het belang van verschillende indicatoren per type bedrijf nogal uiteenloopt, werd voor zowel de produktiestructuur als het produktiemilieu van een bepaalde regio tien verschillende combinaties van gewichtensets het innovatieprofiel bepaald. Op basis van de gevonden combinaties werd vastgesteld in hoeverre een innovatieprofiel als hoog, gemiddeld dan wel als laag diende te worden beschouwd in vergelijking met de andere regio's. Als toedelingscriterium gold daarbij dat een regio een hoog innovatieprofiel had als het in minimaal 7 van de 10 varianten bij de eerste 13 regio's zat, een gemiddeld innovatieprofiel als het een plaats innam bij de middelste 14 regio's en een laag innovatieprofiel als de desbetreffende regio een plaats innam bij de laatste 13 regio's in de rangordening. Figuren 5.18 en 5.19 tonen een en ander voor de Nederlandse regio's.

Figuur 5.18 Rangordening van COROP-regio's qua innovatieprofiel van het regionale productiemilieu op basis van alternatieve sets van gewichten

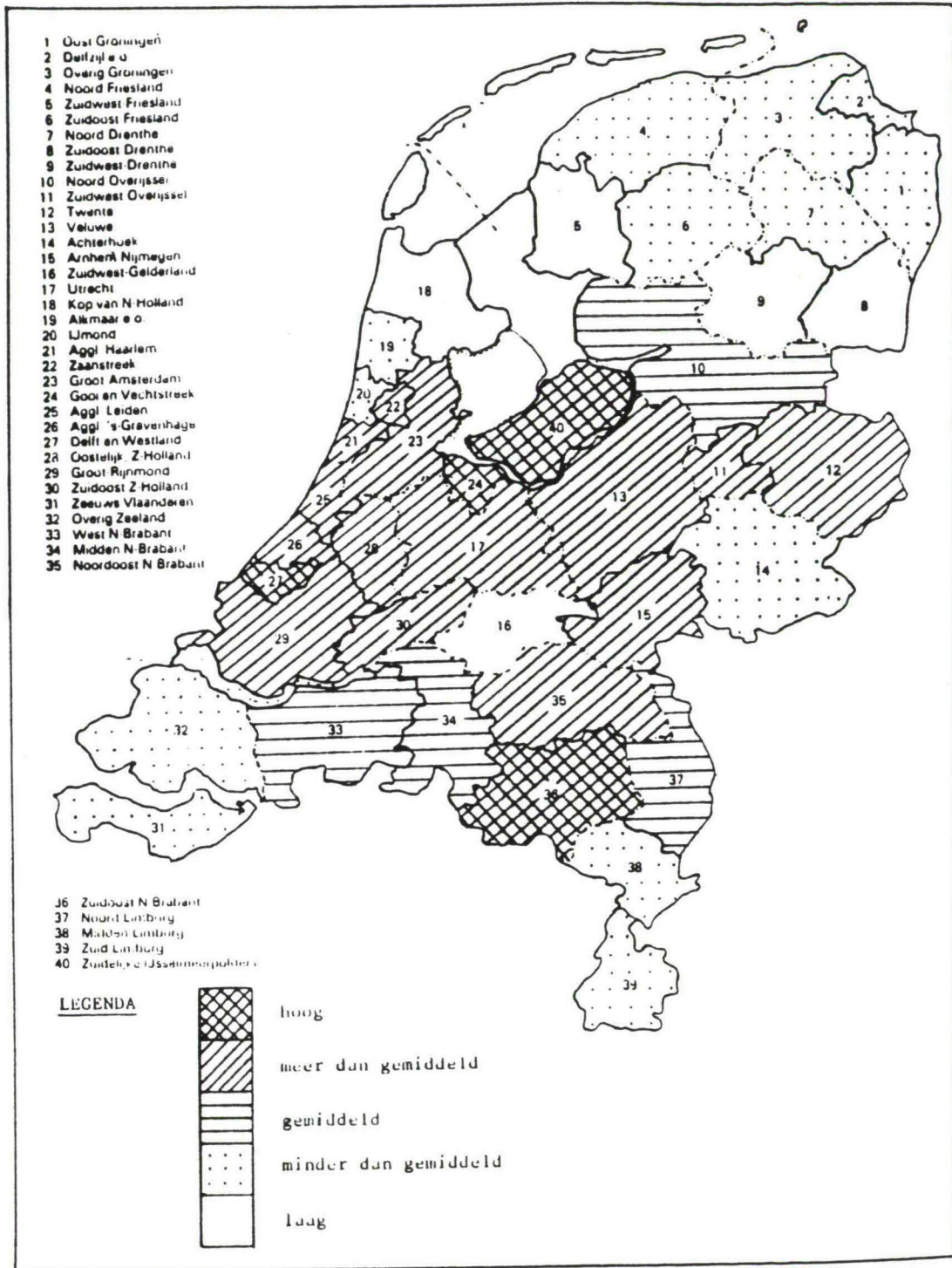
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Aantal malen		
											hoog	gem.	laag
1. Oost Groningen	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	-	-	10
2. Delfzijl	30	24	16	25	24	34	32	33	34	28	-	4	6
3. Overig Groningen	19	16	18	23	23	14	11	10	2	7	4	6	-
4. Noord Friesland	31	33	32	33	34	31	30	32	28	36	-	-	10
5. Zuidwest Friesland	34	34	33	36	36	33	35	35	29	37	-	-	10
6. Zuidoost Friesland	38	38	39	38	38	38	37	38	35	38	-	-	10
7. Noord Drente	20	17	28	27	30	20	20	19	14	20	-	8	2
8. Zuidoost Drente	39	39	38	39	39	39	39	39	38	39	-	-	10
9. Zuidwest Drente	37	37	37	37	37	32	36	34	30	33	-	-	10
10. Noord Overijssel	29	32	34	34	35	25	25	25	17	25	-	5	5
11. Zuidwest Overijssel	26	28	30	28	27	26	26	23	19	26	-	7	3
12. Twente	23	27	31	31	32	18	15	14	4	10	2	5	3
13. Veluwe	7	19	20	21	25	2	8	5	5	12	6	4	-
14. Achterhoek	36	36	35	32	33	36	33	30	31	29	-	-	10
15. Arnhem/Nijmegen	14	15	13	15	17	12	13	13	9	16	5	5	-
16. Zuidwest Gelderland	35	35	25	26	26	37	38	37	39	35	-	3	7
17. Utrecht	8	9	10	7	7	3	2	2	7	3	10	-	-
18. Kop van Noord-Holland	32	29	36	35	31	29	23	29	23	24	-	3	7
19. Alkmaar	15	13	22	19	19	17	17	16	18	19	1	9	-
20. IJmond	13	10	21	12	9	15	14	15	15	15	4	6	-
21. Agglomeratie Haarlem	2	2	7	5	6	4	4	9	11	11	10	-	-
22. Zaanstreek	16	14	12	9	10	19	19	20	36	18	3	6	1
23. Groot Amsterdam	1	1	1	4	3	1	1	1	6	1	10	-	-
24. Gooi en Vechtstreek	3	3	17	13	13	7	10	11	13	14	8	2	-
25. Leiden en Bollenstreek	9	6	11	3	4	10	9	8	12	4	10	-	-
26. Aggl. 's-Gravenhage	4	5	6	6	5	5	5	6	10	8	10	-	-
27. Delft en Westland	17	20	29	17	14	6	7	7	8	5	6	3	1
28. Oost Zuid-Holland	6	8	5	1	2	13	12	12	16	13	9	1	-
29. Groot Rijmond	11	11	3	2	1	16	18	17	33	17	5	4	1
30. Zuidoost Zuid-Holland	22	22	23	18	18	24	21	26	37	21	-	9	1
31. Zeeuws-Vlaanderen	33	31	27	30	29	35	34	36	32	34	-	1	9
32. Overig Zeeland	28	25	26	29	28	30	29	31	25	31	-	3	7
33. West Noord-Brabant	18	18	9	14	16	21	24	22	22	23	1	9	-
34. Midden Noord-Brabant	25	26	24	24	22	27	27	27	26	27	-	10	-
35. Noordoost Noord-Brabant	21	21	15	16	20	22	22	21	21	22	-	10	-
36. Zuidoost Noord-Brabant	10	12	8	11	12	9	6	4	1	6	10	-	-
37. Noord Limburg	27	30	19	22	21	28	31	28	27	32	-	5	5
38. Midden Limburg	24	23	14	20	15	23	28	24	24	30	-	8	2
39. Zuid Limburg	5	4	2	10	8	8	16	18	20	2	7	3	-
40. Z.I.J.P.	12	7	4	8	11	11	3	3	3	9	10	-	-

Figuur 5.19 Rangordening van COROP-regio's qua innovatieprofiel van de regionale produktiestructuur op basis van alternatieve sets van gewichten

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	Aantal malen		
											Hoog	Gemiddeld	Laag
1. Oost Groningen	39	37	37	38	32	32	19	11	14	24	1	3	6
2. Delfzijl	40	40	40	40	36	38	12	13	12	22	3	1	6
3. Overig Groningen	23	32	33	34	25	21	32	31	33	35	-	3	7
4. Noord Friesland	22	19	23	29	10	29	14	6	13	25	3	6	1
5. Zuidwest Friesland	37	38	39	39	39	37	38	38	38	40	-	-	10
6. Zuidoost Friesland	35	35	36	35	20	19	22	18	27	32	-	5	5
7. Noord Drente	34	33	31	32	16	15	23	12	18	18	1	5	4
8. Zuidoost Drente	33	36	35	33	33	28	18	20	15	14	-	4	6
9. Zuidwest Drente	38	39	38	36	40	39	40	40	40	39	-	-	10
10. Noord Overijssel	12	17	13	12	9	8	35	25	35	36	5	2	3
11. Zuidwest Overijssel	7	4	8	3	1	1	9	4	7	10	10	-	-
12. Twente	15	12	16	16	5	5	5	5	5	3	7	3	-
13. Veluwe	28	28	25	30	22	20	17	10	19	23	1	6	3
14. Achterhoek	29	25	26	24	15	18	27	17	26	28	-	8	2
15. Arnhem/Nijmegen	26	14	19	13	8	13	2	2	2	2	6	4	-
16. Zuidwest Gelderland	10	13	11	18	18	23	36	37	37	34	3	3	4
17. Utrecht	13	18	9	8	35	33	24	23	23	27	3	5	2
18. Kop van N-Holland	24	27	21	22	28	31	25	28	30	21	-	6	4
19. Alkmaar	25	26	27	31	27	30	31	30	34	29	-	4	6
20. IJmond	36	34	34	37	38	40	34	32	32	33	-	-	10
21. Agglomeratie Haarlem	27	29	28	28	30	29	20	21	17	19	-	5	5
22. Zaanstreek	9	6	10	11	3	3	4	3	4	9	10	-	-
23. Groot Amsterdam	21	23	18	21	37	36	28	34	31	31	-	4	6
24. Gooi en Vechtstreek	8	9	6	4	23	22	3	8	3	6	8	2	-
25. Leiden en Bollenstr.	1	2	2	7	6	6	39	39	39	38	6	-	4
26. Aggl. 's-Gravenhage	31	21	29	23	31	35	7	16	10	5	3	3	4
27. Delft en Westland	2	1	1	1	4	4	1	1	1	1	10	-	-
28. Oostelijk Z-Holland	3	8	3	5	13	10	37	35	36	37	6	-	4
29. Groot Rijnmond	14	11	12	9	21	24	21	26	21	13	4	6	-
30. ZO Zuid-Holland	5	5	5	6	7	7	6	7	6	8	10	-	-
31. Zeeuws-Vlaanderen	18	24	30	25	17	16	33	36	28	16	-	6	4
32. Overig Zeeland	16	15	17	17	14	14	29	29	25	17	-	8	2
33. West Noord-Brabant	11	10	14	14	12	12	11	14	16	12	6	4	-
34. Midden Noord-Brabant	19	22	22	26	26	25	26	27	24	20	-	10	-
35. NO Noord-Brabant	6	3	4	2	2	2	10	9	9	4	10	-	-
36. ZO Noord-Brabant	20	16	15	10	24	27	16	22	20	15	1	9	-
37. Noord Limburg	17	20	20	19	19	17	13	19	8	11	3	7	-
38. Midden Limburg	30	30	24	20	34	34	30	33	29	26	-	3	7
39. Zuid Limburg	32	31	32	27	29	26	15	24	11	7	2	4	4
40. Z.L.J.P.	4	7	7	15	11	11	8	15	22	30	6	3	1

Figuur 5.20 toont het samenvattende beeld van de innovatieprofielen van de regionale productiestructuur en het regionale produktiemilieu voor de Nederlandse COROP-regio's.

Figuur 5.20 Innovatieprofiel van COROP-regio's



Bron : Molle, 1985, p.240

De figuren laten zien dat de toepassing van deze methode op Nederland een zeer gunstig beeld op voor het Westen van het land (behalve IJmond, Alkmaar en de Kop van Noord-Holland) opleverde. Ook is te zien dat Noord-Brabant gemiddeld een hoog innovatieprofiel scoorde, terwijl de regio's Zuidoost-en Zuidwest-Drente, Zuidwest Gelderland en Zuidwest-Friesland gemiddeld zeer laag scoorden.

Bij deze methode kunnen een aantal kanttekeningen geplaatst worden. De meest fundamentele kritiek richt zich op de beperkingen van de gebruikte indicatoren. De benadering geeft een overzicht van de innovatiemogelijkheden van regio's op basis van hun produktiestructuur en hun produktiemilieu. Maar het produktiemilieu en de produktiestructuur mogen niet alleen verantwoordelijk worden gesteld voor het bepalen van het totale innovatieprofiel van een regio. Zoals reeds meermalen is uiteengezet is de kwaliteit van de onderneming, vertegenwoordigd door het ondernemerschap, de derde factor die daarbij vernoemd dient te worden. Het op geen enkele wijze verwerken van deze factor in de indicator mag beschouwd worden als een ernstige omissie, zeker als gelet wordt op het grote belang van deze factor. Ook wordt niet duidelijk welke van de onderscheiden elementen verantwoordelijk zijn voor de ontplooiing van het zo belangrijk geachte ondernemerstalent. Ook wordt niet duidelijk welke samenhang er bestaat tussen de elementen produktiemilieu en produktiestructuur, een samenhang die onmiskenbaar aanwezig is (zie o.a. 5.4.4). Ook aan de samenhang tussen de onderscheiden indicatoren binnen de twee genoemde elementen wordt geen aandacht besteed. Daarnaast zijn de verkregen uitkomsten zeer sterk afhankelijk van de gekozen indicatoren en de daaraan toegekende gewichten. De onderzoekers wijzen daar zelf ook al op. De ordinale rangordening die uit de weging van de verschillende regio's tevoorschijn komt dient kortom met de nodige voorzichtigheid betracht te worden. Horvers en Wever stellen in hun bespreking van de NEI-methode voorts nog, dat bij de verklaring van het ruimtelijk patroon van economische activiteiten niet zelden theorieën gehanteerd worden die voor Nederland niet of niet meer adequaat zijn (Horvers en Wever 26-08-1987). De invloed van de traditionele produktiemilieu-en produktiestructuurelementen op het presteren van regio's mag volgens hen niet overschat worden. De door het NEI verkregen uitkomst dat het Westen een sterker innovatieprofiel heeft dan de rest van het land vinden zij dan ook hoogst twijfelachtig. Bij de bespreking van het ERIN-rapport in 5.6.1.6 zal hier op worden teruggekomen. In elke geval moge duidelijk zijn dat aan de NEI-methode allerlei bezwaren kleven, die het noodzakelijk maken dat verder gezocht wordt naar een analyse die een meer diepgaand en omvattend inzicht kan verschaffen in de economische 'performance' van een regio.

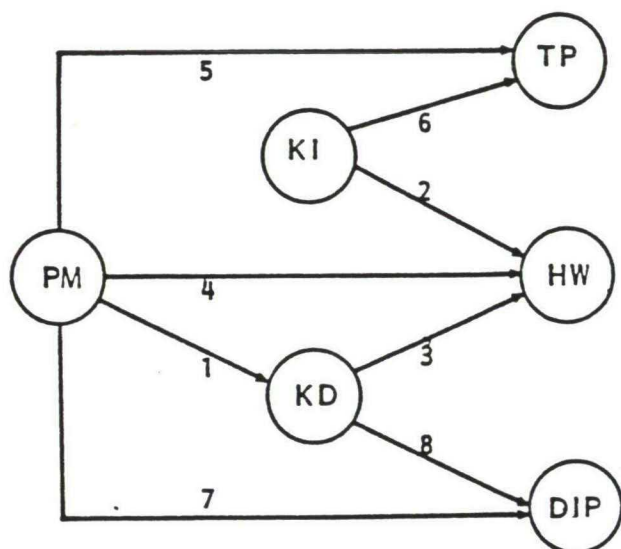
5.6.1.5 Revareg

Het vijfde rapport dat het vermelden waard is, is een onderzoek uit 1988 van Van der Knaap en Louter, genaamd REgionale VARIaties in Economische Gezondheid (REVAREG). Bij het formuleren

van een alternatieve definitie van regionale concurrentiekracht (zie 5.3) is reeds gesteld dat de term economische gezondheid dezelfde betekenis toegedicht zou mogen worden als de term economische 'performance'. Dit impliceert dat met bijzondere aandacht gekeken dient te worden op welke wijze het begrip door de onderzoekers middels indicatoren vertaald werd.

Als de te verklaren indicatoren van economische gezondheid werden de huidige welvaart (HW), het technologisch potentieel (TP) en het distributie-en informatiepotentieel (DIP) in de beschouwing genomen. Als verklarende indicatoren namen ze de produktiemilieukenmerken (PM) en de produktiestructuurkenmerken, uit te splitsen in kenmerken industrie (KI) en kenmerken diensten (KD). Hoe door hen de causale verbanden tussen de onderscheiden indicatoren gezien werd, is weergegeven in figuur 5.21.

Figuur 5.21 Pijlenschema van de verbanden tussen de indicatoren



Bron : Van der Knaap en Louter, 1988, p.6

PM en KI zijn in het schema de exogene variabelen. Ze dienen de endogene variabelen te verklaren. De endogene variabelen zijn HW, TP en DIP. Voorts bevat het schema nog de variabele (KD) die verklaard wordt door een exogene variabele, maar zelf ook een endogene variabele dient te verklaren. Deze variabele wordt intermediaire variabele genoemd.

In het onderstaande worden de causale verbanden weergegeven, zoals ze door de onderzoekers verondersteld werden.

1. PM - KD : Verondersteld werd dat een hoogwaardig (stedelijk) produktiemilieu een positieve invloed heeft op de kenmerken van de hoogwaardige dienstverlening. Daarentegen werd er geen causaal verband verondersteld tussen het produktiemilieu en de kenmerken van de industrie (geen : PM - KI)

2. KI - HW : De (hoogwaardige) industrie werd verondersteld een positieve relatie te hebben met de regionale welvaart.
3. KD - HW : Ook de (hoogwaardige) dienstverlening werd verondersteld een positieve relatie te hebben met de regionale welvaart.
4. PM - HW : De invloed van het produktiemilieu op de huidige welvaart verliep indirect via de invloed van het produktiemilieu op de kenmerken van de stuwende dienstverlening (PM-KD) en de invloed van de kenmerken van de dienstverlening op de huidige welvaart (KD-HW). Er werd ook een direct effect van het produktiemilieu op de huidige welvaart in het schema opgenomen. Er werd namelijk verondersteld dat zonder een goed produktiemilieu geen florerende industrie en dienstverlening in die regio mogelijk zou zijn. Voorts werd er ter verklaring van het directe causale verband tussen PM en HW de invloed van de interregionale 'spill-over effecten' in het produktiemilieu op de huidige welvaart in beschouwing genomen.
5. PM - TP : Er werd een causaal verband verondersteld tussen een hoogwaardig produktiemilieu op het ontwikkelen van nieuwe technologieën in een regio. Dat verband zou dan vooral in de voorwaardenscheppende sfeer gezocht dienen te worden.
6. KI - TP : Verondersteld werd dat een hoogwaardig karakter van de huidige industriële sector in een regio positief samenhangt met het technologisch potentieel van de desbetreffende regio.
7. PM - DIP : Aangenomen werd dat er binnen regio's met een hoogwaardig produktiemilieu een hoog regionaal distributie-en informatiepotentieel sprake zal zijn.
8. KD - DIP : Aangenomen werd dat de huidige kenmerken van de dienstverlenende bedrijvigheid in een regio aansluiten bij specifieke onderdelen van het distributie-en informatiepotentieel van die regio.

De onderzoekers maakten, teneinde de relaties tussen de indicatoren kwantitatief te meten, gebruik van de 'Partial Least Squares'-methode (PLS-methode). De niet direct meetbare indicatoren zoals 'welvaart', 'produktiemilieu' of 'produktiestructuur', worden in het PLS-jargon aangeduid met de term 'latente variabelen'. Met behulp van de wel direct meetbare of 'manifeste variabelen' wordt getracht de latente variabelen te meten. Welke manifeste variabelen door hen indicatief werden geacht om het sociaal-economische kenmerk dat men met behulp van de latente variabelen wilde meten, wordt aangegeven in figuur 5.22.

Figuur 5.22 Overzicht van de manifeste variabelen

Code	Manifeste variabelen
PM1	Opleiding
PM2	Verstedelijking
PM3	Regionale positie
KI1	Grootte industrie
KI2	Lonen industrie
KI3	Structuur industrie
KI4	Kleine industrie
KI5	Europese potentiaal
KD1	Grootte diensten
KD2	Lonen diensten
KD3	Structuur diensten
KD4	Werkgelegenheid diensten
KD5	Distributiefunctie
TP1	Tech klein
TP2	Tech groot
TP3	Tech aantal
TP4	Research
DIP1	Kwartair klein
DIP2	Kwartair groot
DIP3	Groothandel klein
DIP4	Groothandel groot
HW1	Inkomen
HW2	Productie
HW3	Werkloosheid
HW4	Participatie

Bron : Van der Knaap en Louter, 1988, p.14

De exogene of inwaarts gerichte variabelen (van manifeste naar latente variabelen) worden verondersteld te zijn opgebouwd uit hun manifeste variabelen.

In formulevorm :

$$\beta_i = \hat{\epsilon} \sum_j W_{ij} X_{ij} + \ddot{E}_i \quad (5.1) \quad \text{waarbij :}$$

- β = latente variabele
- $\hat{\epsilon}$ = sigma
- X = manifeste variabele
- i = nummer latente variabele
- j = nummer manifeste variabele
- W = gewicht
- \ddot{E} = storingsterm

De endogene of uitwaarts gerichte variabelen (latente naar manifeste variabelen) genereren de bijbehorende manifeste variabelen.

In formulevorm :

$$X_{ij} = P_{ij}\beta_i + \tilde{E}_{ij} \quad (5.2) \quad \text{waarbij :}$$

P = lading

Voor PM, KI en KD waren derhalve vooral de gewichten interessant als modelparameters; voor TP, DIP en HW de ladingen. De gewichten meten het relatieve belang van de manifeste variabelen bij het berekenen van de waarde van de bijbehorende latente variabele. De gewichten zijn zodanig geschaald dat de resulterende variabelen een gemiddelde van nul en een variantie van één hebben. De lading geeft de mate van weerspiegeling van de manifeste variabele voor een latente variabele weer.

De resultaten van het geschatte PLS-model werden aan de hand van drie aspecten beoordeeld, namelijk :

1. Het verband tussen een latente variabele en de daarbij behorende manifeste variabelen aan de hand van de gewichten en de ladingen;
2. de verbanden tussen de latente variabelen;
3. de mate waarin de variantie van de intermediaire en de endogene latente variabelen wordt verklaard door het model. Deze wordt bepaald aan de hand van de R^2 . De waarde ervan ligt per definitie tussen nul (geen enkele verklaring door het model) en één (de variantie wordt volledig door het model verklaard).

Er diende voorts een onderscheid gemaakt te worden tussen de eerste en de tweede dimensie van het model. In de eerste dimensie kwamen de belangrijkste sociaal-economische kenmerken van de regio's tot uiting. In de tweede dimensie werden andere sociaal-economische kenmerken van de regio's benadrukt. Met andere woorden : waar in de eerste dimensie de grote lijnen werden gemeten wat betreft de verbanden tussen de variabelen, werden in de tweede dimensie de samenhangen gezocht tussen de 'residuen' die overbleven. De tweede dimensie verklaarde de resterende residuele variantie. Ze konden derhalve als een aanvulling op de eerste dimensie van het model gezien worden. Het voorgaande bracht met zich mee dat in de eerste dimensie de resultaten konden worden geïnterpreteerd in de zin van 'gunstig' of 'ongunstig'. Dat was in de tweede dimensie niet het geval. De scores daar representeerden veelal een bepaald type specialisatie.

De resultaten van het PLS-model wat betreft het eerste beoordelingscriterium zijn in figuur 5.23 weergegeven.

Figuur 5.23 De gevonden verbanden tussen de latente en bijbehorende manifeste variabelen

	eerste dimensie		tweede dimensie	
	<u>gewicht</u>	<u>lading</u>	<u>gewicht</u>	<u>lading</u>
* Produktiemilieukenmerken				
PM1 (opleiding)	+0,21	+0,66	-0,04	+0,04
PM2 (verstedelijking)	+0,26	+0,87	+1,52	+0,48
PM3 (reg. positie)	+0,66	+0,96	-1,34	-0,20
* Kenmerken industrie				
KI1 (grootte ind.)	+0,38	+0,61	+0,52	+0,63
KI2 (lonen ind.)	+0,17	+0,50	-0,09	+0,20
KI3 (structuur ind.)	+0,25	+0,43	+0,43	+0,40
KI4 (kleine ind.)	+0,61	+0,72	-0,75	-0,67
KI5 (Eur. potentiaal)	+0,32	+0,42	+0,18	+0,11
* Kenmerken diensten				
KD1 (grootte diensten)	-0,16	+0,71	+0,25	+0,17
KD2 (lonen diensten)	+0,15	+0,61	-0,21	-0,22
KD3 (struct. diensten)	+0,25	+0,23	+0,92	+0,95
KD4 (werk. diensten)	+0,61	+0,97	+0,03	+0,08
KD5 (distributiefunctie)	+0,32	+0,97	-0,30	-0,11
* Technologisch potentieel				
TP1 (tech klein)		+0,34		-0,86
TP2 (tech groot)		+0,80		+0,40
TP3 (tech aantal)		+0,62		-0,75
TP4 (research)		+0,75		+0,21
* Distributie-en informatiepotentieel				
DIP1 (kwartair klein)		+0,92		+0,06
DIP2 (kwartair groot)		+0,74		+0,64
DIP3 (groothandel)		+0,86		-0,27
DIP4 (groothandel)		+0,83		-0,44
* Huidige welvaart				
HW1 (inkomen)		+0,89		+0,15
HW2 (produktie)		+0,74		+0,58
HW3 (werkloosheid)		-0,78		+0,49
HW4 (participatie)		+0,82		+0,40

Bron : Van der Knaap en Louter 1988, p.37-53

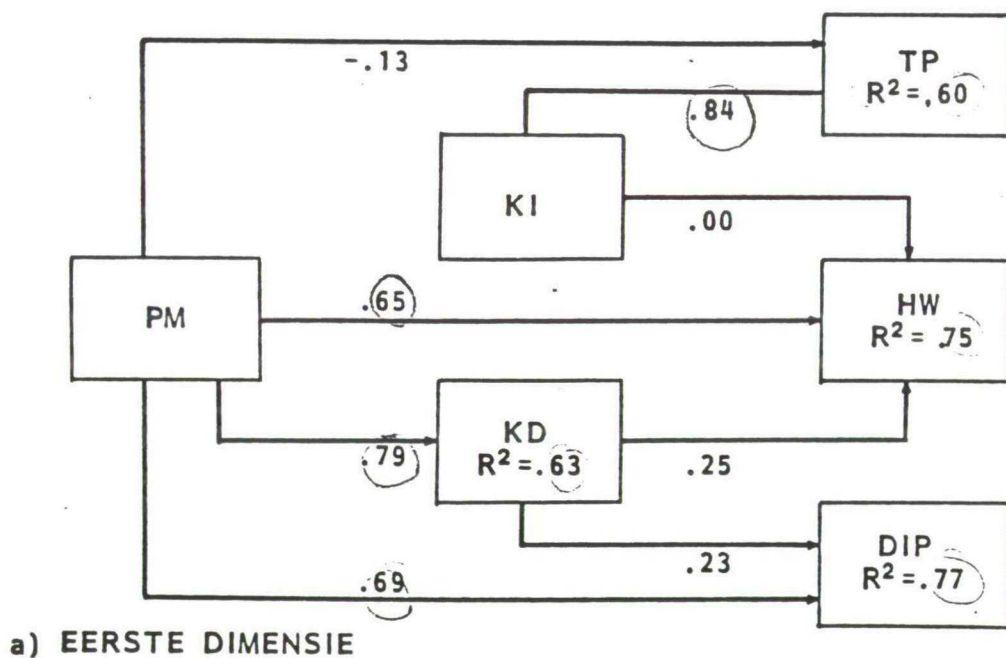
Aan de hand van de gewichten en ladingen kon de relatieve bijdrage van de diverse manifeste variabelen aan het bepalen van de score op de latente variabele worden vastgesteld. Uit het onderzoek bleek dat de belangrijkste karakteristiek voor elke latente variabele was dat de bij-

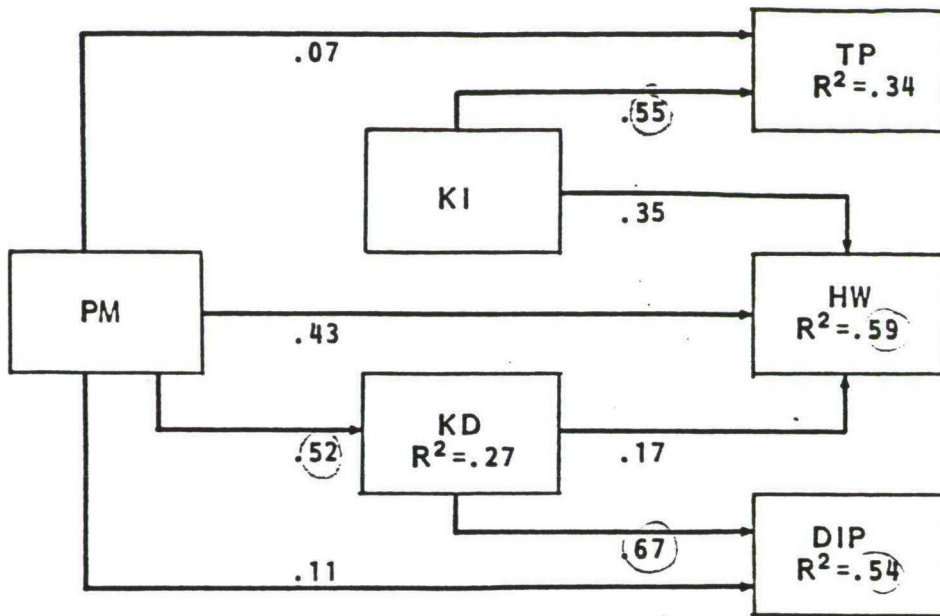
behorende manifeste variabelen positief gecorreleerd dienden te zijn. In de eerste dimensie was dat ook het geval, met uitzondering van de score op KD1, wat door de onderzoekers als een schattingstechnisch probleem (multicollineariteit) werd verklaard. De negatieve waarde voor de lading van de werkloosheid moest uiteraard juist als positief worden beoordeeld. Aan de hand van de berekende waarden van de gewichten en ladingen werd de tweede dimensie als volgt door de onderzoekers gekarakteriseerd :

- Produktiemilieu : de 'regionale verstedelijking'
- Kenmerken industrie : de 'grootschaligheid van de industrie'
- Kenmerken diensten : de 'kwartaire dienstengerichtheid'
- Technologisch potentieel : de 'mate van grootschaligheid'
- Distributie-en informatiepotentieel : de 'dichotomie tussen het potentieel van de kwartaire sector en de groothandel'
- Huidige welvaart : het 'producerend vermogen'

De resultaten van de PLS-methode wat betreft het tweede en derde beoordelingscriterium kunnen als volgt worden weergegeven :

Figuur 5.24 De verbanden tussen de latente variabelen en de R^2 -waarden voor de intermediaire en endogene latente variabelen





b) TWEEDE DIMENSIE

Bron : Van der Knaap en Louter, 1988, p.54

Op basis van deze resultaten stelden de onderzoekers vast dat wat betreft de eerste dimensie de huidige welvaart sterk beïnvloed wordt door de hoogwaardigheid van de dienstensector en vooral ook door het produktiemilieu van de desbetreffende regio. Ze stelden daarop dat de ligging van de regio ten opzichte van de economische zwaartepunten (de 'regionale positie') de welvaart van de regio in hoge mate bepaalt, aangezien deze manifeste variabele (PM3) een hoog gewicht heeft bij de bepaling van de waarde van de voor de eerste dimensie van de latente variabele PM. Ook het distributie-en informatiepotentieel zou, zo bleek, vooral verklaard kunnen worden door de produktiemilieufactoren. Het technologisch potentieel van een regio zou daarentegen in het geheel niet verklaard kunnen worden door de produktiemilieukenmerken (zelfs negatief, n.l. : -.13). Het technologisch potentieel bleek sterk samen te hangen met de kenmerken van de industrie. Er bestond blijkens het onderzoek geen enkele relatie tussen het produktiemilieu en de vestiging van technologisch hoogwaardige bedrijvigheid in de regio.

Wat betreft de tweede dimensie werd gesteld dat het distributie-en informatiepotentieel van een regio vooral verklaard kon worden door de mate van verstedelijking in die regio. Ook de belangrijkste karakteristiek van de huidige welvaart van een regio in de tweede dimensie, het producerend vermogen, bleek vooral samen te hangen met de mate van verstedelijking in de regio (samenhang van .43). Daarnaast bleek ook de aanwezigheid van grootschalige moderne industrie en in mindere mate de aanwezigheid van kwartaire diensten een wezenlijke bijdrage te leveren aan het producerend vermogen van een regio. De belangrijkste karakteristiek van het

technologisch potentieel in de tweede dimensie, de 'mate van grootschaligheid', hing nauwelijks samen met de mate van verstedelijking (.07), maar vertoonde wel enige samenhang (.55) met de tweede dimensie van KI, de groottestructuur van de regionale industriële bedrijvigheid.

Ook werd nog nagegaan wat de samenhang was tussen de scores op de drie te verklaren latente variabelen. De resultaten worden in figuur 5.25 weergegeven.

Figuur 5.25 Ruimtelijke samenhangen tussen de drie endogene variabelen

Samenhangen tussen	eerste dimensie		tweede dimensie	
	R	R ²	R	R ₂
TP en DIP	0,27	0,07	0,33	0,11
TP en HW	0,24	0,06	0,46	0,21
DIP en HW	0,76	0,58	0,49	0,24

Bron : Van der Knaap en Louter, 1988, p.57

In de eerste dimensie vertoonde het technologisch potentieel nauwelijks enige samenhang met het distributie-en informatiepotentieel of met de huidige welvaart. Daarentegen bleek er wel een sterke samenhang te bestaan tussen de huidige welvaart en het distributie-en informatiepotentieel.

In de tweede dimensie waren licht positieve samenhangen aanwezig. Een hoog producerend vermogen van een regio bleek samen te hangen met de grootschaligheid van de technologische bedrijvigheid (de tweede dimensie van TP) en de aanwezigheid van de kansrijke kwartaire dienstverlening (tweede dimensie van DIP).

Door het PLS-model toe te passen op de Nederlandse regio's zou inzicht kunnen worden verkregen in de economische gezondheid van de verschillende regio's. De onderzoekers formuleerden twee benaderingswijzen om de economische gezondheid van de regio's te bepalen. In de eerste benaderingswijze werden de resultaten op de huidige welvaart, het technologisch potentieel en het distributie-en informatiepotentieel opgeteld. Er resulteerde een top-40 van de economische gezondheid van de Nederlandse regio's (figuur 5.26).

Figuur 5.26 Top-40 van de economische gezondheid van de Nederlandse COROP-regio's

COROP-regio's	gest. lands- score deel [*]		scores op latente variabelen					
			PM	KI	KD	TP	DIP	HW ^{**}
1. Delft en Westland	+2.14	W	++	++	+	++	++	++
2. Gooi en Vechtstreek	+2.00	W	+	++	+	++	++	++
3. Groot-Amsterdam	+1.97	W	++	+	++	+	++	++
4. Aggl.Den Haag	+1.46	W	++	+	++	0	++	++
5. Utrecht	+1.14	W	++	+	++	0	++	+
6. IJmond	+1.11	W	+	+	0	+	+	++
7. Groot-Rijmond	+1.08	W	++	+	++	+	++	+
8. Zuidoost Z-Holland	+0.88	W	+	0	+	+	+	+
9. Leiden en Bollenstr.	+0.84	W	+	-	+	0	++	+
10. Oostelijk Z-Holland	+0.82	W	+	-	+	-	++	+
11. Zuidoost N-Brabant	+0.66	Z	+	++	-	++	0	0
12. Aggl. Haarlem	+0.62	W	++	++	+	--	+	++
13. West N-Brabant	+0.51	Z	0	+	0	+	0	0
14. Zeeuws-Vlaanderen	+0.44	Z	--	++	0	++	-	0
15. Noord-Limburg	+0.39	Z	-	+	0	++	-	0
16. Zaanstreek	+0.10	W	+	+	0	0	-	+
17. Veluwe	+0.03	O	0	0	0	0	0	0
18. Noordoost N-Brabant	-0.03	Z	+	+	-	0	0	-
19. Overig Zeeland	-0.00	Z	-	-	-	-	0	+
20. Aggl.Arnhem/Nijmegen	-0.00	O	+	+	0	+	0	-
21. ZIJP	-0.09	O	0	0	-	-	0	+
22. Noord-Overijssel	-0.16	O	-	0	0	0	0	-
23. Zuidwest-Overijssel	-0.22	O	0	--	0	--	+	0
24. Twente	-0.40	O	-	0	-	+	-	--
25. Midden-Limburg	-0.40	Z	-	+	-	0	-	-
26. Midden N-Brabant	-0.42	Z	0	-	0	0	-	-
27. Zuid-Limburg	-0.51	Z	0	+	-	+	-	--
28. Alkmaar e.o.	-0.55	W	0	--	0	--	0	+
29. Zuidwest-Gelderland	-0.57	O	-	-	0	-	+	-
30. Overig Groningen	-0.60	N	-	-	+	-	-	-
31. Achterhoek	-0.66	O	-	-	-	-	0	-
32. Zuidoost-Drente	-0.81	N	--	-	--	+	--	-
33. Noord-Drente	-0.90	N	-	--	--	-	--	0
34. Kop van N-Holland	-1.06	W	-	--	--	--	--	0
35. Zuidwest-Drente	-1.15	N	--	-	-	-	--	--
36. Noord-Friesland	-1.33	N	-	--	-	--	-	-
37. Zuidoost-Friesland	-1.40	N	-	0	-	-	--	--
38. Delfzijl e.o.	-1.48	N	--	--	--	-	--	--
39. Oost-Groningen	-1.70	N	--	--	--	-	--	--
40. Zuidwest-Friesland	-1.77	N	--	--	--	--	-	--

*) W = West = provincies Utrecht, Noord-Holland, Zuid-Holland

Z = Zuid = provincies Zeeland, Noord-Brabant, Limburg

O = Oost = provincies Overijssel, Gelderland, ZIJP

N = Noord = provincies Groningen, Friesland, Drente

**) ++ = gest. score > 1.0 (zeer hoog)

+ = 0.3 < gest.score < 1.0 (hoog)

0 = -0.3 < gest.score < 0.3 (gemiddeld)

- = -1.0 < gest.score < -0.3 (laag)

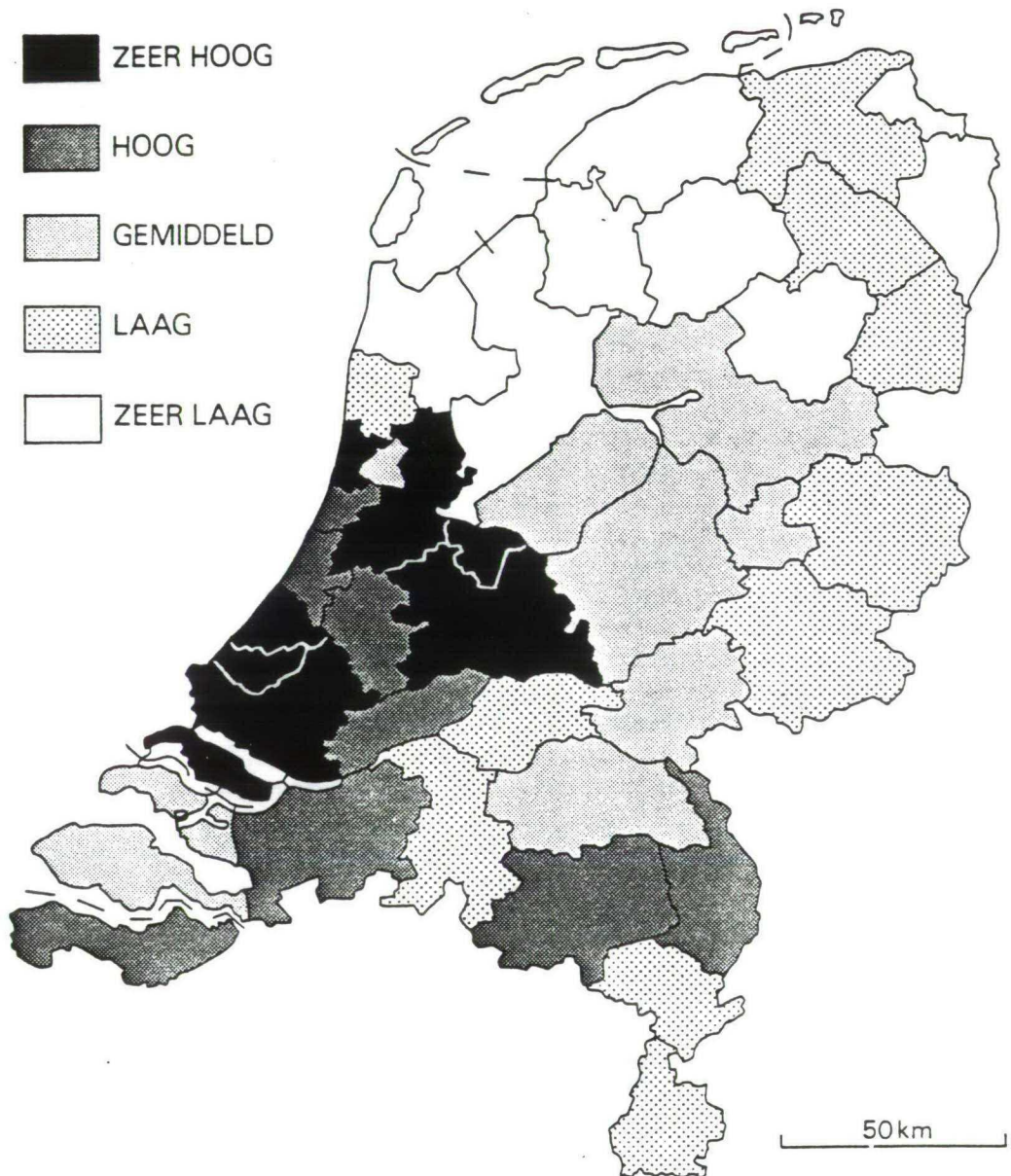
-- = gest.score < -1.0 (zeer laag)

Bron : Van der Knaap en Louter 1988, p.60

Het gemiddelde over de veertig COROP-gebieden is gelijk aan nul. Voor iedere regio wordt zodoende de relatieve score ten opzichte van het nationaal gemiddelde weergegeven.

De hierboven weergegeven resultaten voor de Nederlandse COROP-regio's die met het beschreven model zijn verkregen kunnen visueel nog inzichtelijker worden gemaakt middels een figuur (figuur 5.27).

Figuur 5.27 Een economische gezondheidskaart van Nederland indien de scores op de huidige welvaart, het technologisch potentieel en het distributie- en informatiepotentieel worden opgeteld.



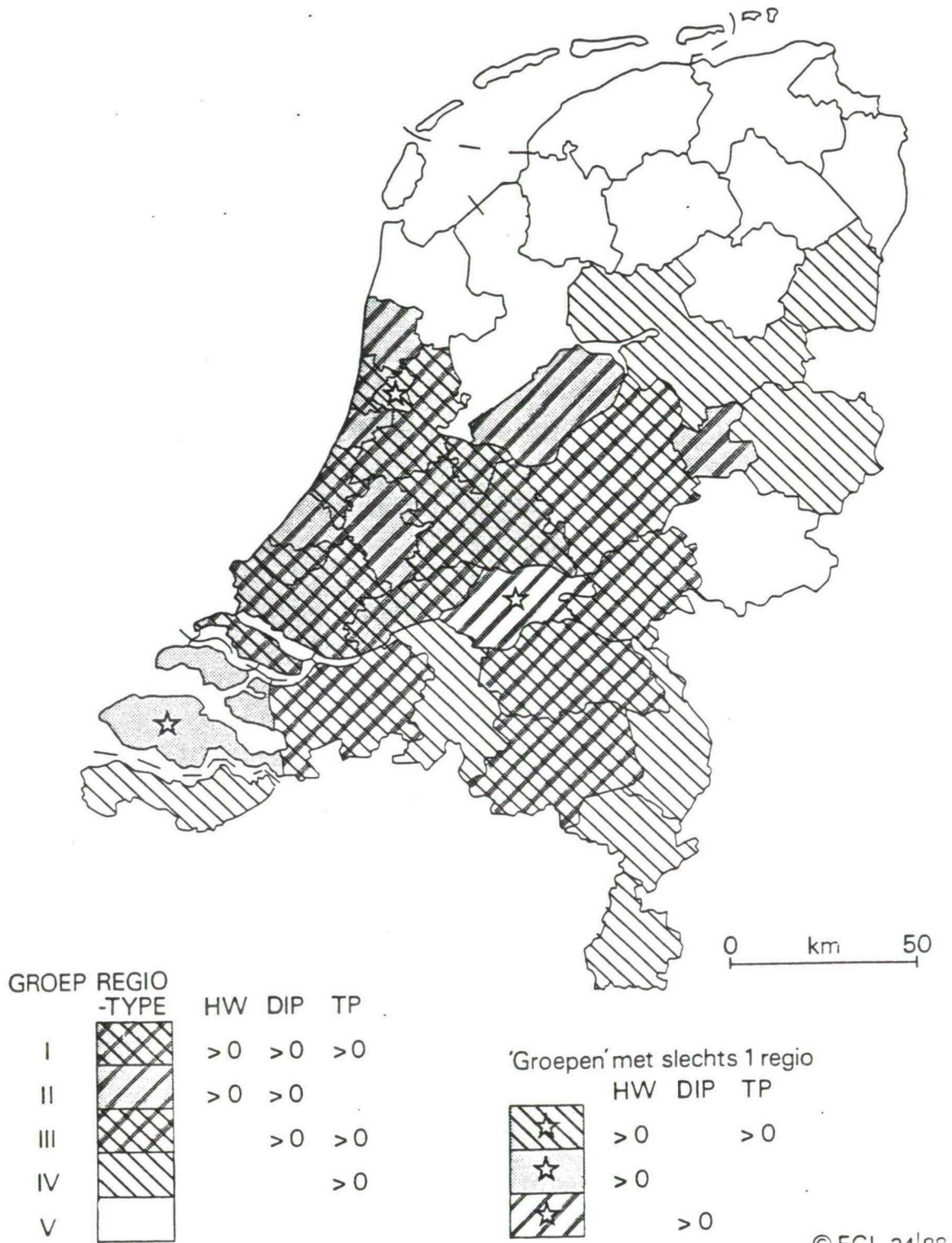
© EGI 73|87

Bron : Van der Knaap en Louter, 1988, p.62

De onderzoekers kwamen op basis van de hierboven weergegeven figuren 5.26 en 5.27 tot de conclusie dat er alleen in het Zuiden en in de Randstad regio's met een hoge economische gezondheid zouden voorkomen. Regio's met een relatief zeer lage score zouden vooral voorkomen in het noordelijke landsdeel van Nederland. In de resultaten kwam met andere woorden een duidelijke kern-periferie patroon naar voren.

In de tweede benaderingswijze om de economische gezondheid van de Nederlandse regio's te bepalen trachtten de onderzoekers een typologie van regio's te vormen op basis van een hoger of lager gemiddelde op de drie endogene latente variabelen huidige welvaart, technologisch potentieel en distributie-en informatiepotentieel. Een dergelijke benaderingswijze genoot bij de onderzoekers de voorkeur boven de eerste aangezien het tegemoet zou komen aan de multidimensionaliteit van de te verklaren variabelen. De drie te verklaren variabelen gaven ieder verschillende elementen van de economische gezondheid weer, die niet direct optelbaar zouden zijn. Er dienden groepen van regio's gevormd te worden die voor elk van de drie latente variabelen aangaven of de betreffende regio's hoger dan wel lager als gemiddeld scoorden. Bij de optelling volgens deze benadering zijn overigens ook gelijke gewichten gehanteerd. Naast drie groepen met elk één regio resulteerden er vijf groepen regio's met meerdere regio's. In figuur 5.28 wordt een en ander visueel duidelijk gemaakt.

Figuur 5.28 Een typologie van de economische gezondheid van de Nederlandse regio's.



© EGI 34/88

Bron : Van der Knaap en Louter, 1988, p.68

In groep I zijn, afgezien van de acht van de twaalf Randstad-regio's, geen andere regio's opgenomen. De tweede groep bestaat uit enkele Randstad-regio's, twee uitstralingsregio's van de Randstad (Alkmaar e.o. en ZIJP) en Zuidwest-Overijssel. In de derde groep, waar de huidige welvaart nog onder het landelijke gemiddelde ligt, maar een groot economisch potentieel aanwezig is, zijn de regio's uit de intermediaire zone opgenomen (Veluwe, Aggl. Arnhem/Nijmegen, West-Brabant, Noordoost-en Zuidoost Noord-Brabant). In groep IV vielen acht regio's, waarvan er vijf in het Zuiden liggen (drie in Limburg), twee in Overijssel en één in het Noorden. In groep V tenslotte zijn naast acht van de negen noordelijke regio's ook nog de Achterhoek en de Kop van Noord-Holland opgenomen. De onderzoekers stelden dan ook dat globaal genomen de groepen I en II typische Randstad-regio's waren, dat groep III de kenmerken van de intermediaire regio's vertegenwoordigden en dat de groepen IV en V vrijwel samenvielen met de perifere zone in Nederland. Opnieuw blijkt een kern-periferie model als eindconclusie naar voren te komen.

Beoordeling

Hoe moeten deze methode en de resultaten ervan nu beoordeeld worden? Allereerst kan gesteld worden dat de methode een allesomvattende methode is. Dit is in tegenstelling tot de voorgaande methoden, die ieder slechts een deel van het presteren van een regio weergaven. Het is daarmee een van de weinige onderzoeken die getracht hebben op ordinale en integrale wijze een rangordening aan te brengen in de 'economische performance' van regio's. Dat is prijzenswaardig. Voorts is prijzenswaardig dat de methode expliciet aandacht besteedt aan zowel de huidige als de toekomstige mogelijkheden van de regio's. De economische potenties van de regio's worden weergegeven door de drie onderscheiden soorten potentieel.

De economische gezondheid van de regio's, kent net als de gezondheid van de mens verschillende gradaties. Anders dan bij de mens moet de thermometer van economische gezondheid verschillende kenmerken meten. Het is derhalve voor een goed begrip noodzakelijk de veronderstelde relaties tussen de gekozen kenmerken duidelijk te maken. Het is dan ook te prijzen dat getracht is deze verbanden tussen de vele factoren die het totale regio-resultaat bepalen inderdaad inzichtelijk te maken (zie figuur 5.21). De causale verbanden zijn echter lang niet allemaal even duidelijk. Zo is het onduidelijk op welke wijze het positief veronderstelde directe verband tussen het produktiemilieu en de huidige welvaart moet worden vormgegeven. En het verband tussen de kenmerken van de diensten en het distributie-en informatiepotentieel in een regio blijft eveneens duister. Bovendien kan serieus de vraag gesteld worden in hoeverre de veelal gedateerde gebruikte theorieën en bronnen voor de Nederlandse economische werkelijkheid nog relevant zijn. Zo kunnen er vraagtekens gezet worden bij de relevantie van de Europese potentiaal als belangrijkste karakteristiek voor de economische potentie van de Nederlandse industrie. Daarbij wordt onder Europese potentiaal verstaan de hemelsbrede afstand tussen de grootste steden in Europa. Afgezien van de vraag of afstand hemelsbreed dan wel via de bestaande verkeerswegen gemeten dient te worden, kan de vraag gesteld worden in hoeverre de afstand in deze tijd van toenemende globalisering en snellere informatie-en transportstromen nog

van wezenlijke betekenis is in de determinering van de concurrentiekracht van het bedrijf. Is het werkelijk van een zo groot belang voor de economische potentie van de Nederlandse industrie dat steden als Berlijn, Milaan, Frankfurt, Londen en Parijs op een paar honderd kilometer afstand liggen? Is het niet van een veel groter belang de economische potentie van de industriële bedrijvigheid te meten aan de hand van de concurrentiekracht van de Nederlandse bedrijven, in relatie tot buitenlandse bedrijven. Concurrentie in de industriële sector vindt immers niet plaats tussen steden maar tussen bedrijven op markten. Let wel, het kan voor de oorsprong van het ondernemingssucces wel van belang zijn wat de lokale produktie-omstandigheden zijn. Dat is reeds enkele malen naar voren gekomen. Daarbij is de factor afstand is echter voortdurend als een te verwaarlozen factor opgevat. Ook Porter repte met geen enkel woord over de factor afstand als factor voor het succes van bedrijven en regio's.

Het is, mede gelet op het voorgaande, te betreuren dat de onderzoekers in het rapport slechts een beschrijving geven van de causale verbanden op plaatsen waar enige nadere uitleg op zijn plaats geweest zou zijn. Dat geldt zeker voor de causale verbanden die twijfelachtig genoemd kunnen worden, maar ook voor de causale verbanden die als aannemelijk beschouwd mogen worden. De indicatoren en de verbanden zouden met grote voorzichtigheid geselecteerd dienen te worden. De uitkomsten zijn immers sterk afhankelijk zijn van de gekozen indicatoren en de veronderstelde verbanden.

Ook de aan de PLS-techniek ten grondslag liggende veronderstellingen getuigen niet altijd van realiteitszin (Roelofs en Wever 1985). Zo wordt er aangenomen dat er geen onderlinge interactie bestaat tussen de manifeste variabelen van één latente variabele (zie figuur 5.21). Voorts wordt er impliciet aangenomen dat de relaties tussen de verklarende en de te verklaren variabelen slechts één richting op gaan. Er wordt zodoende geen terugkoppeling in het schema opgenomen.

De meest fundamentele kritiek die op dit onderzoek geuit kan worden is evenwel dat er op geen enkele wijze rekening gehouden wordt met de centrale actoren van het economische proces, de ondernemingen (ondernemers). Expliciet wordt er slechts ingegaan op de regiokenmerken en de resultaten van het economische gebeuren in een regio, vertegenwoordigd door de huidige welvaart, het technologische potentieel en het distributie-en informatiepotentieel. Er zij echter nogmaals aan herinnerd dat de resultaten niet slechts gegenereerd worden door de regiokenmerken, maar dat het samenspel van regio-en ondernemingskenmerken daarvoor verantwoordelijk moet worden geacht. Op welk wijze een dergelijk samenspel vorm moet worden gegeven is in het voorgaande reeds enkele malen naar voren gekomen. Dat de REVAREG-methode in het geheel niet ingaat op de ondernemingen en de ondernemers kan dan ook als een zeer ernstige beperking van de gebruikswaarde van deze benadering voor het achterhalen van de regionaal economische 'performance' worden opgevat.

Doordat de veronderstelde verbanden en variabelen in enkele gevallen twijfelachtig zijn, dienen de resultaten die door het gebruikte PLS-model worden gegenereerd, met de nodige voorzichtigheid betracht te worden. Zo komt in de resultaten duidelijk het belang van het produktiemilieu naar voren. De mate van de regionale positie kwam daarbij als een van de belangrijkste karak-

teristieken van het produktiemilieu naar voren. Het zou in staat moeten worden geacht een belangrijk deel van de huidige welvaart en het distributie-en informatiepotentieel te verklaren. Daar kunnen grote vraagtekens bij geplaatst worden. Evenals de Europese potentiaal wordt namelijk bij de regionale positie uitgegaan van de hemelsbrede afstand tussen de grootste steden, met het enige verschil dat de steden nu uitsluitend tot het Nederlandse grondgebied behoren. Derhalve gelden nu dezelfde bezwaren als bij de bespreking van de Europese potentiaal als indicator. Daar kan nog aan toegevoegd worden dat de betekenis van de ligging en de afstand zeker in een land als Nederland, waar de onderlinge afstanden en de regionale verschillen in verstedelijking bijzonder klein zijn en de mobiliteit sterk gegroeid is, verwaarloosbaar klein zijn. Door het tegendeel te veronderstellen geven ook de resultaten een verkeerd beeld van de werkelijkheid. Een belangrijke conclusie van de onderzoekers, namelijk dat er in Nederland duidelijk sprake zou zijn van een polarisatie-model (kern-intermediaire zone-periferie), dient dan ook niet als 'hard' te worden opgevat. In Nederland is veeleer sprake van één groot verstedelijkt gebied waar een sterke mate van convergentie van economische verschillen is opgetreden. Vele recente onderzoeken op dit terrein onderschrijven deze stelling (zie o.a. Vaessen 1989, Wever 1991, SEO 1990). In hoofdstuk 6 zal verder ingegaan worden op de Nederlandse regionaal economische diversiteit. Ook de overheid onderkent de toenemende convergentie van de regionale economische verschillen in Nederland (Regio's zonder grenzen 1990). ook het feit dat het onderzoek reeds opgesteld is in 1987, in een tijd derhalve waar nog sprake was van een iets grotere divergentie tussen de economische prestaties van de regio's, kan niet als een excuus worden opgevoerd om de ontwikkeling die toen reeds plaats vond, niet in te zien. Het model is immers geenszins een statisch model. Er wordt expliciet rekening gehouden met de toekomstige mogelijkheden van de verschillende regio's middels kwantificering van het technologisch-, distributie-en informatiepotentieel.

Concluderend kan gesteld worden dat het onderzoek een zeer boeiende en moedige poging doet de algehele economische 'performance' van regio's te meten. Het onderzoek laat zien dat een integrale vertaling van de economische gezondheid van regio's in meetbare indicatoren mogelijk moet zijn. Het verdient dan ook zeker een vervolg. Maar dan wel een vervolg waarbij zowel rekening wordt gehouden met de regio-als met de ondernemingsinvloeden op het bepalen van de kracht van de regio's. Het geen aandacht geven voor de bedrijfseconomische invloeden op het regio-resultaat mag beschouwd worden als een onjuistheid. Het bedrijfsleven maakt immers dat regio-resultaat, niet de produktiemilieu-en produktiestructuurkenmerken. Voorts zouden sommige causale verbanden en indicatoren herbezien dienen te worden. Met name de premissen dat afstand en ligging belangrijke variabelen zijn bij de verklaring van de regionale economische performance, verdienen bijstelling, zeker waar het de Nederlandse situatie betreft. Ook zou de gebruikte PLS-methode nog dieper te kunnen worden uitgespit. De PLS-methode lijkt nochtans een aanvaardbare methode om op een integrale wijze inzicht te verkrijgen in de onderliggende relaties die verantwoordelijk zijn voor de relatieve economische gezondheid van een regio. Door

immers een indicatie te geven van de omvang en de richting van de relaties tussen de onderscheiden aspecten van de regionale economische structuur die tesamen de 'performance' bepalen, stijgt de methode ver uit boven de eerder beschreven methoden. De methode krijgt echter pas dan werkelijke betekenis indien zoals vermeld de bedrijven en de bedrijfsresultaten erin geïncorporeerd zouden kunnen worden.

5.6.1.6 ERIN-indicator

Jaarlijks wordt door TNO, VVK en NMB een rapport opgesteld waarin de economische vitaliteit van het Nederlandse bedrijfsleven in de verschillende regio's wordt gemeten. Dat gebeurt aan de hand van de zogenaamde ERIN-indicator. Basis voor de ERIN-indicator is de ERBO-enquête (Enquête Regionale Bedrijfsontwikkeling) die jaarlijks door de regionale Kamers van Koophandel worden afgenomen. Daartoe is het land ingedeeld in districten. De regionaal afgebakende jurisdictie van de plaatselijke Kamers van Koophandel is daarbij de richtsnoer voor de indeling naar districten. De districten komen overigens niet overeen met COROP-regio's of met provincies wat de vergelijkbaarheid enigszins bemoeilijkt. Voor ieder van de 29 ERBO-bedrijfsklassen wordt binnen elk district een steekproef getrokken. In 1990 werd in totaal circa 20 procent van alle bedrijven in Nederland geënquêteerd. Daarbij geldt hoe groter het bedrijf is, gemeten naar het aantal werkzame personen, hoe groter de kans is om geënquêteerd te worden. Bedrijven met een omvang van 50 of meer werkzame personen worden zeker aangeschreven. De ERIN-indicator kan opgevat worden als een samenvatting van de ERBO-gegevens.

Hoe wordt de ERIN-indicator nu berekend? Er worden door middel van de ERBO-enquête gegevens verzameld over drie variabelen, het netto-bedrijfsresultaat, de omzet en de investeringen. Aan de ontwikkeling van elke variabele worden punten toegekend. De punten drukken een kwalificering van de verkregen cijfers uit de ERBO-enquête uit ten opzichte van het gemiddelde. Het punt 1 geeft weer dat de ontwikkeling als 'zeer slecht' wordt beschouwd ten opzichte van het gemiddelde. De punten 2 en 3 representeren de kwalificatie 'zeer matig', de punten 3 en 4 'gemiddeld' en de punten 4 en 5 geven aan dat de ontwikkeling als 'goed' wordt opgevat. Punten boven de 5 geven aan dat het zeer goed gaat. De toekenning van punten aan de ontwikkeling van de eerste onderscheiden variabele, de netto-bedrijfsresultaten, wordt aan de hand van de laatste twee jaren berekend, waarbij een verwachting wordt geïncorporeerd voor het lopende jaar. Deze verwachting weegt minder zwaar dan de ontwikkeling over de laatste twee jaar. Voor 1991 ontstaan mogelijkheden, zoals weergegeven in figuur 5.29.

Figuur 5.29 Puntenindeling van de ontwikkelingsmogelijkheden van het netto-bedrijfsresultaat

<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>Verw. 1991</u>	<u>Punten</u>
verlies	meer verlies	verlies	1
verlies	meer verlies	winst	2
verlies	gelijk verlies	verlies	2
verlies	gelijk verlies	winst	3
verlies	minder verlies	verlies	3
verlies	minder verlies	winst	4
verlies	winst	verlies	6
verlies	winst	winst	7
winst	verlies	verlies	2
winst	verlies	winst	3
winst	minder winst	verlies	3
winst	minder winst	winst	4
winst	gelijke winst	verlies	5
winst	gelijke winst	winst	6
winst	meer winst	verlies	7
winst	meer winst	winst	8

Bron : NMB, VVk en TNO, 1991, p 108

De ontwikkeling van de omzet worden ten opzichte van de laatste twee jaren bekeken. Voor 1991 ontstaat dan de volgende tabel :

Figuur 5.30 De toekenning van punten aan de omzetontwikkeling

<u>van 1990 naar 1989</u>		<u>punten</u>
terugval van	11% of meer	1
terugval van	6 tot 11%	2
terugval van	1 tot 6%	3
gelijkblijvende omzet	(0%)	4
groei van	1 tot 6%	5
groei van	6 tot 11%	6
groei van	11% of meer	7

Bron : NMB, VVK en TNO 1991, p.108

De ontwikkeling van de investeringen wordt eveneens over de laatste twee jaren bekeken (figuur 5.31).

Figuur 5.31 De toekenning van punten aan de ontwikkeling van de investeringen

<u>Investeringsontwikkeling</u>	<u>Punten</u>
- noch in 1989 noch in 1990 enige investering	1
- in 1989 investeringen maar in 1990 geen enkele investering	2
- in 1989 geen enkele investering maar in 1990 wel investeringen	3
- in beide jaren investeringen, maar een terugval van 50% of meer	4
- in beide jaren investeringen, maar een terugval van 0 tot 50%	5
- in beide jaren investeringen, met een groei van 0 tot 25%	6
- in beide jaren investeringen, met een groei van 25 tot 100%	7
- in beide jaren investeringen, met een groei van 100% of meer	8

Bron : NMB, VVK en TN0 1991, p.108

De verkregen punten van het netto-bedrijfsresultaat, de omzet en de investeringen worden per bedrijfsvestiging vermenigvuldigd en gedeeld door een constante 'p' (=15,839). De constante is toegevoegd om de reikwijdte van de mogelijke ERIN-waarden tussen 0 en 10 te beperken. De investeringen worden in de ERIN-indicator middels een vierkantswortel opgenomen daar de investeringen vaak een sterk fluctuerende ontwikkeling vertonen.

In formulevorm :

$$\text{ERIN} : \frac{\text{netto-bedrijfsresultaat} * \text{omzet} * (\text{investeringen})}{p} \quad (5.3)$$

Er resulteert een ERIN-score die wordt ingedeeld in de volgende klassegrenzen :

ruim beneden ERBO-gemiddelde	0,00-1,50
beneden ERBO-gemiddelde	1,50-2,17
ERBO-gemiddelde	2,17-3,39
boven ERBO-gemiddelde	3,39-5,25
ruim boven ERBO-gemiddelde	5,25-10,00

Indien derhalve de onderste twee klassen een groter aantal bedrijven bevat dan de bovenste drie klassen, ligt de vitaliteit van de desbetreffende regio boven het landelijk gemiddelde.

Vervolgens zijn voor elke grootteklasse van het regionale bedrijfsleven de gemiddelde ERIN-waarden berekend. Dit is gedaan voor alle stedelijke knooppunten in Nederland die in het kader van de vierde nota over de ruimtelijke ordening zijn aangewezen en voor de vier landsdelen. De regio's Den Haag en Rotterdam bleven op verzoek van de Kamers van Koophandel aldaar onbesproken. Ze zijn wel in de berekening van de ERIN-waarde voor het westelijk landsdeel en in de berekening van het nationaal gemiddelde opgenomen. Als voorbeeld worden de resultaten voor de regio Tilburg weergegeven. De volgende resultaten kwamen daarbij naar voren :

Figuur 5.32 Resultaten voor het stedelijk knooppunt Tilburg

Verdeling van bedrijven over vijf ERIN-klassen

Alle bedrijven	Bedrijfsgrootte (aantal werkzame personen)			
	1	2-9	10-49	50 of meer
Ruim beneden gemidd.(15%)	45%	13%	7%	11%
Beneden gemiddelde (22%)	30%	27%	8%	8%
ERBO-gemiddelde (23%)	8%	24%	26%	25%
Boven gemiddelde (24%)	15%	22%	33%	20%
Ruim boven gemidd.(16%)	2%	13%	27%	36%
Aantal bedr.in deze regio en in Nederland	13% 14%	60% 65%	25% 18%	3% 2%

Score per grootteklasse

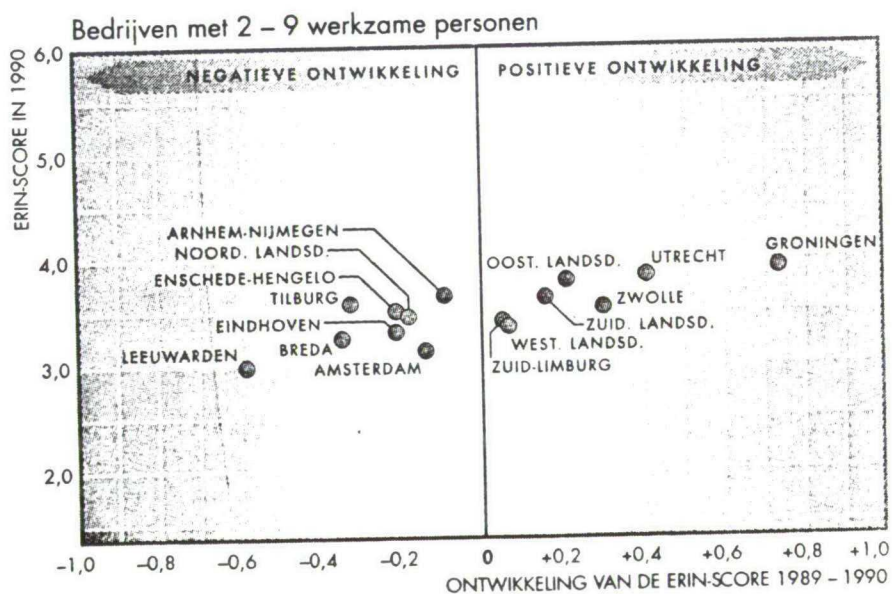
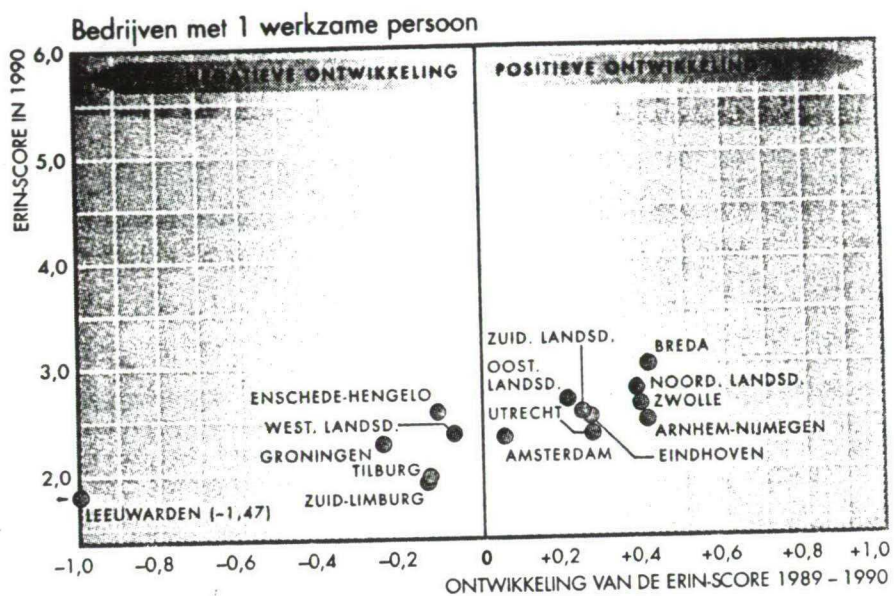
Groottekl.	ERIN-score 1989		ERIN-score 1990		NBR-punten gemidd.		omzetontw. gemidd. in %		invest.ontw. punten gemidd.	
	Tilb.	Ned.	Tilb.	Ned.	Tilb.	Ned.	Tilb.	Ned.	Tilb.	Ned.
1	2,09	2,33	1,96	2,44	5,83	6,38	-4,59	1,71	1,87	2,29
2-9	3,92	3,42	3,59	3,45	6,63	6,58	5,99	5,76	3,97	3,52
10-49	4,09	4,29	4,59	4,30	6,63	6,60	7,51	6,24	4,95	4,80
50 of meer	4,99	4,84	4,78	4,68	6,69	6,50	8,16	6,45	5,58	5,55

Bron : NMB, VVK en TNO 1991, p.94

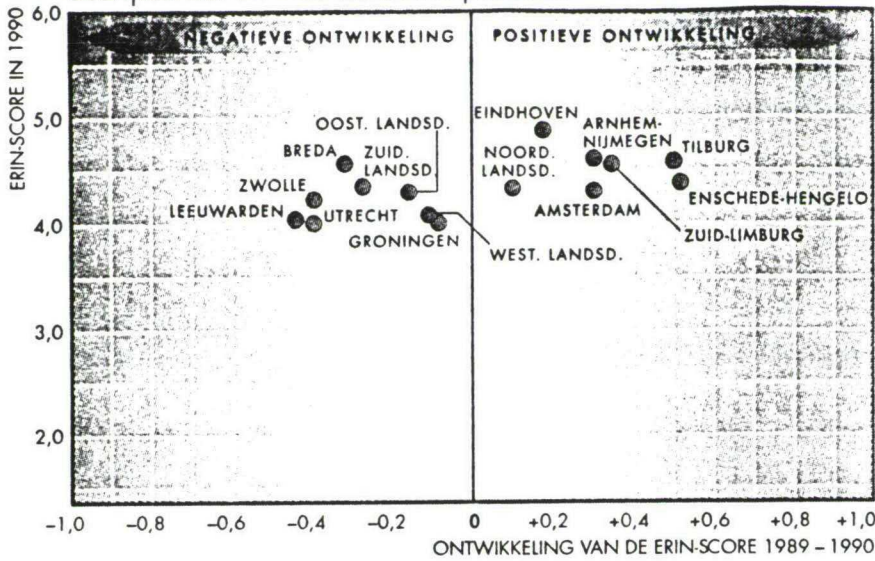
Voor de regio Tilburg concludeerden de onderzoekers dat het bedrijfsleven sterk uit 1990 tevoorschijn is gekomen. Met uitzondering van de eenmansbedrijven scoorden de kleine, middelgrote en grote bedrijven een hogere ERIN-waarde dan gemiddeld in Nederland. De aan de ERIN-waarde ten grondslag liggende drie variabelen vertonen een overeenkomstig beeld.

In figuur 5.33 worden de gegevens over de vier landsdelen (incl. de stedelijke knooppunten) weergegeven, verdeeld over de vier grootteklassen. Ook het hierboven behandelde stedelijke knooppunt Tilburg is in de figuren aangegeven.

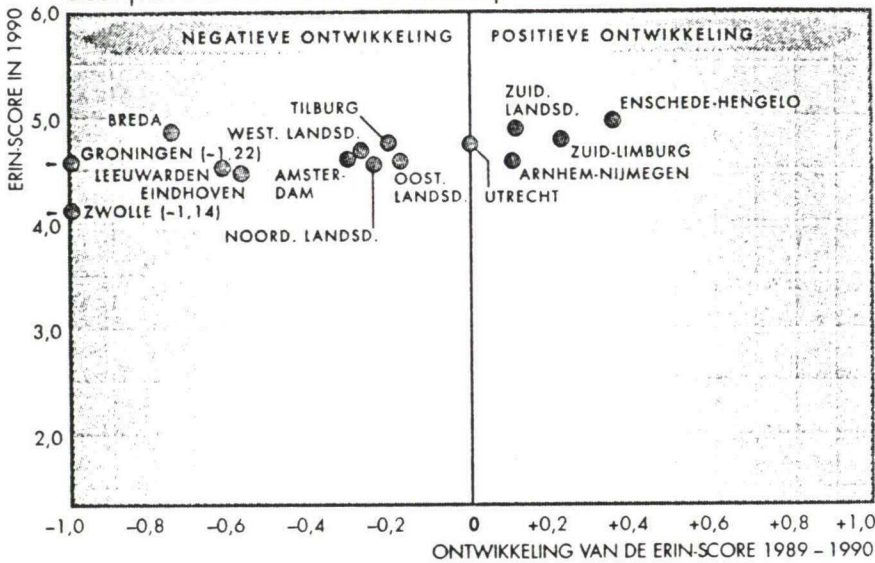
Figuur 5.33 ERIN-scores van de regio's 1990 en ontwikkeling 1989-1990



Bedrijven met 10 – 49 werkzame personen



Bedrijven met 50 of meer werkzame personen



NOORDEN = Friesland, Groningen en Drente
 OOSTEN = Flevoland, Overijssel en Gelderland
 ZUIDEN = Zeeland, Noord-Brabant en Limburg
 WESTEN = Noord-Holland, Utrecht en Zuid-Holland

Bron : NMB, VVK en TN0 1991, p.17

In het rapport worden per onderscheiden regio de bedrijven niet alleen opgesplitst naar grootte-klasse maar ook naar bedrijfsklasse. Hier zal niet verder op worden ingegaan.

De opstellers van het rapport concluderen op basis van de gevonden resultaten dat, alhoewel er binnen de onderscheiden regio's een eigen patroon van koplopers en achterblijvers waarneembaar

is, de regio's als geheel steeds meer tenderen naar het landelijk gemiddelde. Bestond voor het gehele regionale bedrijfsleven in 1987 nog een verschil in gemiddelde ERIN-waarde van 1,2 tussen de koploper en de achterblijver, in 1990 is dit verschil gereduceerd tot 0,82. Deze conclusie strookt met de eerder verkondigde stelling dat de verschillen in de Nederlandse regionale economische produktiemilieus sterk geconvergeerd zijn. De totaalgemiddelden voor de verschillende regio's zijn eenvoudig te berekenen. Voor 1989 bedroeg dat gemiddelde voor de regio Tilburg $(2,09 + 3,92 + 4,09 + 4,99) / 4 = 3,77$ (zie figuur 5.32). Voor 1990 bedraagt het gemiddelde $(1,96 + 3,59 + 4,59 + 4,78) / 4 = 3,73$. Wanneer deze exercitie voor elk stedelijk knooppunt wordt uitgevoerd ontstaat een rangordening, die de vitaliteit van het bedrijfsleven in de verschillende stedelijke knooppunten representeert (figuur 5.34).

Figuur 5.34 Top-11 van de bedrijfseconomische vitaliteit van de stedelijke knooppunten *

Stedelijk knooppunt	lands-deel	totaalgemidd. ERIN-waarde 1989	Sted. knoopp.	lands-deel	totaalgemidd. ERIN-waarde 1990
1. Breda	Z	4,18	1. Breda	Z	3,93
2. Leeuwarden	N	4,13	2. Hengelo-Enschede	O	3,86
3. Groningen	N	3,91	3. Arnhem-Nijmegen	O	3,84
4. Eindhoven	Z	3,87	4. Eindhoven	Z	3,79
5. Zwolle	O	3,85	5. Utrecht	W	3,74
6. Tilburg	Z	3,77	6. Tilburg	Z	3,73
7. Enschede-Hengelo	O	3,71	7. Groningen	N	3,70
8. Utrecht	W	3,67	8. Z-Limburg	Z	3,69
9. Arnhem-Nijmegen	O	3,66	9. Zwolle	O	3,63
10. Amsterdam	W	3,63	10. Amsterdam	W	3,60
11. Z-Limburg	Z	3,57	11. Leeuwarden	N	3,35
Oosten **		3,82	Zuiden		3,87
Zuiden		3,81	Oosten		3,84
Noorden		3,77	Noorden		3,79
Westen		3,71	Westen		3,62
Nederland		3,72	Nederland		3,72

*) Er zij aan herinnerd dat de stedelijke knooppunten Den Haag en Rotterdam op verzoek van de Kamers van Koophandel aldaar niet in het rapport zijn opgenomen. Ze zijn wel bij de berekening van het nationaal gemiddelde meegenomen.

**) Oosten = Flevoland, Overijssel (excl. Zwolle en Hengelo-Enschede) en Gelderland (excl. Arnhem-Nijmegen)
 Noorden = Friesland (excl. Leeuwarden), Groningen (excl. Groningen) en Drente
 Westen = Zuid-Holland (excl. Den Haag en Rotterdam), Noord-Holland (excl. Amsterdam) en Utrecht (excl. Utrecht)
 Zuiden = Zeeland, Noord-Brabant (excl. Breda, Tilburg, Eindhoven) en Limburg (excl. Zuid-Limburg)

Gebaseerd op : NMB, VVK en TNO 1991

De onderzoekers concluderen uit de cijfers dat het Westen van Nederland, zelfs met de stedelijke knooppunten erbij bezien, gemiddeld genomen zeker niet de boventoon voert wat betreft de groeikracht van het bedrijfsleven. De groeikracht van de agglomeraties in de grensregio's Enschede-Hengelo, Arnhem-Nijmegen en Zuid-Limburg wordt voorts als werkelijk opvallend beschouwd. Deze groei zou kunnen worden teruggevoerd op de grote diversiteit in regionale produktiestructuur en het in steeds sterkere mate profiteren van de Duitse economische kracht. De noordelijke regio's vertoonden in 1989 een redelijke tot goede groeikracht; in 1990 zakte de groei echter duidelijk terug. Oorzaak daarvan zou gelegen zijn in de geringe diversiteit van de produktiestructuur wat de conjunctuurgevoeligheid van de regionale economie zou doen vergroten. De Brabantse stedenrij wordt een hoogwaardig en vitaal bedrijfsleven toegedicht, dat evenwel in sterke mate de nationale conjunctuurbeweging zou volgen.

Hoe dienen de resultaten en de analyses van de ERIN-indicator nu beoordeeld te worden?

In het REVAREG-onderzoek werd geconcludeerd dat het Westen van het land nog altijd economisch de meest vitale regio van Nederland is en dat er bovendien een duidelijke periferie in het Nederlandse regionale economische patroon te ontdekken viel. Hoe anders zijn de resultaten die middels de ERIN-indicator worden verkregen! De rangordening zoals die in het REVAREG-rapport werd getoond (figuur 5.26) wordt volledig op zijn kop gezet! Uiteraard dient wel rekening te worden gehouden met de verschillen in de gebruikte regio-indeling. Maar het is weinig aannemelijk dat de grote verschillen alleen daarop terug zouden zijn te voeren. Dat het ERIN-onderzoek twee jaren later is verricht als het REVAREG-onderzoek kan ook niet als een voldoende verklaring van het verschil tussen beide benaderingen worden gezien. Daarvoor is de tijd eenvoudigweg te kort. Als eerste werkelijk acceptabele verklaringsfactor kan worden opgevoerd dat de premissen waar het REVAREG-onderzoek van uitgaat, bijstelling behoeven. Dat is reeds in 5.6.1.5 gesteld. Het polarisatie-model dat uit het onderzoek werd verkregen kan steeds minder als realistisch worden beschouwd. De tweede verklaring van het verschil moet gezocht worden in de tekortkomingen van de ERIN-indicator zelf. Bedacht dient namelijk te worden dat de ERIN-indicator geen niveaus meet, doch slechts een trend weergeeft. Een trend die bovendien slechts geldt voor de laatste twee jaren. De reden daarvan is ongetwijfeld dat de ERIN-indicator pas sinds een aantal jaren wordt opgesteld. Over een reeks van tien jaren zou het beeld geheel anders zijn. Dan zou, conform de recente opvattingen in de literatuur en de beleidswereld daaromtrent, blijken dat het Westen inderdaad nog altijd een sterke economische 'performance' heeft, maar dat de groeicijfers de laatste jaren vooral positief zijn voor de zuidelijke en oostelijke regio's. De beginsituatie was daar echter ook minder gunstig dan in het Westen. De groeicijfers zoals ze door de ERIN-indicator tot uiting komen, waarbij het Westen zeer slecht scoort, dienen derhalve sterk gerelativeerd te worden. Dat laat overigens onverlet dat het REVAREG-onderzoek, gezien haar definitie van economische gezondheid (zie 5.6.1.5), een dergelijk groeppad van de verschillende regio's had moeten constateren.

De ERIN-indicator wordt daarnaast geheel gebaseerd op de ERBO-enquête, een enquête waarin persoonlijke verwachtingen van de functionaris een grote rol spelen. Bovendien worden middels de ERBO-enquête niet altijd dezelfde bedrijven geïnterviewd, waardoor er 'ruis' in de resultaten kan ontstaan. Het kan bijvoorbeeld voorkomen dat het een bedrijf dat vorig jaar wel werd aangeschreven, voor een belangrijk deel van de regionale omzet van dat jaar zorgde. Wanneer nu datzelfde bedrijf dit jaar niet is aangeschreven zou er een vertekend beeld in de omzetontwikkeling van die regio kunnen ontstaan. Er kan met andere woorden de vraag gesteld worden in hoeverre de ERBO-enquête als een geloofwaardige en voldoende basis beschouwd kan worden van een indicator die de groeikracht van het regionale bedrijfsleven weergeeft.

Een andere beperking van de ERIN-indicator is gelegen in de kwalificering van de cijfers die verkregen zijn middels de ERBO-enquête. In deze kwalificering worden middels punten subjectieve oordelen gegeven over de ontwikkeling van een bepaalde variabele. Aan het formuleren van een dergelijk waardeoordeel dienen een reeks van overwegingen ten grondslag te liggen. Die overwegingen worden nochtans op geen enkele wijze duidelijk gemaakt. Nergens in het rapport wordt verwezen naar theorieën of andere onderzoeken, waaruit kan blijken dat over de veronderstelde en impliciet aanwezige relaties ook daadwerkelijk een algemene consensus bestaat. Een objectieve waarde-beoordeling van de ontwikkeling van een bepaalde variabele blijft zodoende achterwege. Aangezien de ERIN-analyse geen gebruik maakt van absolute grootheden, maar slechts de ontwikkeling weergeeft van de laatste twee jaren, zou bovendien een verkeerd beeld kunnen ontstaan bij de subjectieve beoordeling van die ontwikkeling.

De ERIN-indicator meet zoals gezegd middels het vaststellen van de groeikracht van het regionale bedrijfsleven de economische vitaliteit van de verschillende regio's. Het legt de nadruk op de motor van de economische vooruitgang, de ondernemingen. Dat is prijzenswaardig. Het gaat er terecht van uit dat de mate van het succes van het aanwezige bedrijfsleven centraal dient te staan in de meting van geografische economische 'performance'. Als zodanig vormt het tevens een indicatie voor de invloed en gezondheid van de regionale productie- en vestigingsomstandigheden van het bedrijfsleven. Op welke wijze deze invloed inhoud en vorm moet worden gegeven moge reeds in het voorgaande duidelijk zijn geworden. Bij de samenstelling van de regionale ERIN-indicator telt elke bedrijfsvestiging. Dit impliceert dat het beeld bij de ERIN-analyse wordt bepaald door het gemiddelde bedrijf en niet door de zeer grote. Als DSM in Zuid-Limburg een groei in de netto-bedrijfsresultaten behaalt van 15%, is er zodoende alleen sprake van een goede totale winstgroei als het merendeel van de overige bedrijven ook een groei weet te realiseren. Om nu te voorkomen dat het kleinbedrijf, altijd talrijk, het totaalbeeld bepaalt, worden de resultaten voor vier grootteklassen weergegeven. Op die manier wordt expliciet rekening gehouden met de verschillende relevanties van de uitstralingseffecten op de regionale economie van bedrijven met verschillende omvang.

Ook met het aantal bedrijven in de regio met verschillende bedrijfsgrootte wordt expliciet rekening gehouden. Terecht, aangezien het voor de interpretatie van de gegevens een groot ver-

schil uitmaakt om te weten of het regionale produkt door slechts enkele of door een groot aantal bedrijven wordt voortgebracht. Tenslotte wordt er ook een uitsplitsing gemaakt naar de aard van de bedrijven middels het opstellen van de bedrijfsklassen-resultaten. Ook dat is een nuttige exercitie, daar het zinvol is te weten welke soort bedrijvigheid in een bepaalde regio dominant aanwezig is en welke soort duidelijk ondervertegenwoordigd is. Toch zou de methode een stap verder moeten zetten. De omvang, de aard en het aantal van de bedrijven in de regio zouden namelijk niet slechts een afspiegeling moeten zijn van de drie onderscheiden variabelen, netto-bedrijfsresultaat, omzet en investeringen, maar zouden een volwaardige, zelfstandige rol in de indicator dienen te krijgen. Er zou duidelijk aangegeven moeten worden wat de netto-groei in de omvang, de soort en het aantal bedrijven in de regio is. Die informatie wordt nu node gemist. Tesamen met de resultaatgerichte bedrijfseconomische indicatoren zou op dergelijke wijze op objectieve wijze kunnen worden vastgesteld wat de relatieve 'performance' van de regio is.

Bovendien wordt in de methode het waarom van de mutaties niet duidelijk. De oorzaken van de geconstateerde mutaties worden in de verklarende tekst aangegeven. Dat is geen bezwaar, mits de veronderstelde relaties in de verklarende tekst getoetst zijn op hun validiteit. (Het REVAREG-onderzoek concentreerde zich juist daarop). Dat gebeurt echter niet.

De ERIN-indicator is niettemin een prijzenswaardige poging de regionale economische 'performance' op een praktische manier te meten. Het grote verschil met de voorgaande onderzoeksmethoden is dat iedere suggestie ontbreekt als zouden de lokale productie-omstandigheden bepalend zijn voor het regio-resultaat. Het zijn de resultaten van het aanwezige bedrijfsleven welke bepalend zijn voor de economische 'performance' van een regio. Hoe die resultaten tot stand komen is bij het meten van secundair belang. Het is die expliciete aandacht voor het bedrijfsleven, dat deze methode boven de andere benaderingen doet verheffen. Opgemerkt zij dat met de ERIN-indicator niet duidelijk gemaakt wordt wat de exogene en endogene ontwikkelingspotenties van de verschillende regio's in een land zijn. Daarvoor is deze indicator ook niet bedoeld. Mede daarom kan geconcludeerd worden dat de methode in deze vorm nog teveel tekortkomingen kent om ook daadwerkelijk op objectieve wijze een integraal en diepgaand inzicht te kunnen bieden in de economische 'performance' van regio's. Verdieping en uitbreiding van de indicator lijkt dan ook een heilzame weg. De enige prijs die daarvoor betaald zal moeten worden is dat de eenvoud grotendeels verloren zal gaan.

5.6.1.7 Conclusie

In de voorafgaande zes subparagrafen zijn verscheidene regionaal economische onderzoeken die (delen van) de economische 'performance' van een regio konden bepalen achtereenvolgens weergegeven, geanalyseerd en geëvalueerd. Al de genoemde studies hadden als uitgangspunt dat regio-

naal economische performance een meetbare, ordinale grootheid is. In de praktijk bleek een dergelijke ideële gedachte zeer lastig te verwezenlijken. Hieronder worden de problemen genoemd waar alle onderzoeksmethoden in meer of mindere mate mee te maken hadden.

Allereerst het dataprobleem, het bleek niet of nauwelijks mogelijk de geschikte data te vinden voor de gekozen indicator. Illustratief daarvoor moge zijn dat de keuze van de regio-indeling veelal mede werd bepaald aan de hand van de aanwezige informatie op de verschillende niveaus.

Ten tweede konden er vraagtekens geplaatst worden bij de geschiktheid van de indicatoren zelf. Daarover bestond geen absolute consensus, de keuze van de indicatoren en de eventuele aanwezige veronderstelde verbanden waren veelal subjectief en niet zelden op theorieën gebaseerd die voor de Nederlandse situatie niet of niet meer adequaat genoemd kunnen worden.

Een ander probleem dat veelal kon worden onderscheiden betrof de precieze invulling van de gekozen indicatoren. Dit probleem speelde vooral bij de REVAREG-methode, waar de latente variabelen gerepresenteerd dienden te worden door manifeste variabelen.

De vierde moeilijkheid die doorgaans onderscheiden kon worden is het probleem om het scala aan indicatoren samen te smeden tot een omvattend kader waaruit een eenduidig beeld van de relatieve positie van de regio's uit zou ontstaan. Er bleek geen eenduidigheid te bestaan welke methode daarvoor gebruikt dient te worden.

Ten vijfde bestonden er ook over de optelling van de verschillende elementen problemen. Zo kwam daar onder andere de vraag bij kijken welke gewichten er moesten worden toegekend aan de verschillende variabelen.

Ook werd doorgaans niet duidelijk gemaakt in hoeverre de indicator ook betrekking had op de toekomstige mogelijkheden van de regio's. Hieraan gerelateerd, kan als meest fundamentele beperking van het merendeel van de theorieën genoemd worden, dat geen enkele methode expliciet met zowel de bedrijfseconomische als de produktiemilieu-invloeden rekening hield. Zelfs één van de meest omvattende methoden, de REVAREG-methode, had alleen oog voor het produktiemilieu en de produktiestructuur als determinerende elementen van regionale economische 'performance'. De ERIN-indicator, van alle besproken methoden de meest directe, lette slechts op de huidige bedrijfseconomische resultaten van het regionale bedrijfsleven. De ERIN-methode leek nochtans het dichtst bij het doel van analyse te komen, het meten van het bedrijfseconomische presteren van een regio. De eenvoud, wankel basis en de uitsluitende aandacht voor de huidige situatie maakten de methode in deze vorm echter onbruikbaar, om de regionaal economische 'performance' te meten.

Op grond van bovenstaande overwegingen kan geconcludeerd worden dat geen van de onderzochte methoden een integrale methode kan bieden om de regionaal economische 'performance' te meten. Alle bevatten aantrekkelijke invalshoeken, maar het totaalbeeld ontbreekt. Geen enkele methode is namelijk in staat gebleken het meten van de regionale economische 'performance' te koppelen aan de oorzaken ervan. Bovendien bleek in geen enkele methode zowel de regionale

invloeden als de bedrijfseconomische invloeden herkenbaar te zijn. Met name de (huidige en toekomstige) bedrijfsresultaten zouden meer aandacht dienen te krijgen.

5.6.1.8 Voorgestelde indicator van regionaal economische 'performance'

Bij de beoordeling van de economische 'performance' van een regio dient een onderscheid gemaakt te worden tussen de huidige situatie en de toekomstige mogelijkheden van de desbetreffende regio. Het is weinig zinvol vast te stellen dat een regio een hoge economische 'performance' kent in vergelijking met andere regio's, als niet ondubbelzinnig vastgesteld kan worden dat de situatie ook in de toekomst een rooskleurig beeld te zien zal geven.

Wat betreft de beoordeling van de huidige situatie dient gekeken te worden naar het eindresultaat van alle economische ontwikkelingen van de regio, op tijdstip t . Het is daarbij gerechtvaardigd uitsluitend naar de bedrijfseconomische resultaten te kijken. Het regio-resultaat is immers een optelsom van de bedrijfseconomische resultaten. De ERIN-indicator analyseerde daartoe de omzet-, de investerings- en de ondernemingswinstontwikkeling. Ervan uitgaande dat de ondernemingswinst afgeleid wordt van de omzet en bepalend is voor de bedrijfsinvesteringen (zie o.m. Keus 1985 en Webbink 1985), lijkt het aannemelijk dat kan worden volstaan met het vaststellen van de ondernemingswinst van de ondernemingen, het primaire doel van een onderneming. Maar waar de ERIN-indicator zich beperkte tot het meten van de bedrijfseconomische resultaten, dient in de samen te stellen indicator ook de richting en omvang van de ondernemersactiviteiten tot uitdrukking te komen. Op die manier wordt immers expliciet rekening gehouden met de aard, de omvang en het aantal bedrijven dat verantwoordelijk is voor de regionale economische 'performance' en kan een vertekend beeld voorkomen worden. De voorgestelde indicator voor de beoordeling van de huidige situatie luidt dan:

De regionale economische 'performance' dient gemeten te worden door het vaststellen van de groei in de ondernemingswinst en het bepalen van de netto-groei van de omvang, het aantal en de aard van de aanwezige bedrijven.

De indicator sluit naadloos aan op de eerder gegeven definitie en verklaring van regionale 'economische performance'. Op die manier ontstaat een hechte eenheid in de analyse en de ontleding van het begrip regionale economische 'performance'. De indicator sluit bovendien, evenals de verklaring en de definitie, aan op de micro-economische interpretatie van het begrip concurrentiekracht. Het kiest terecht het bedrijfseconomische presteren als invalshoek voor het regionale

presteren. Het zijn immers niet de regionale productie-omstandigheden, maar het is het aanwezige bedrijfsleven dat verantwoordelijk is voor het presteren van de regio. De indicator speelt daar op in, door op directe wijze de resultaten, de richting en omvang van het bedrijfsleven te meten. Op indirecte wijze wordt tevens de wisselwerking tussen het bedrijfsleven en de omgeving gemeten. De bedrijfsresultaten, de groei in het aantal en de omvang van de bedrijven en de soort bedrijven geven immers het eindresultaat van die wisselwerking weer.

De methode kent twee belangrijke nadelen. Voor het verzamelen van de gegevens is een grote hoeveelheid informatie nodig. Dat maakt de methode erg arbeidsintensief. De benodigde informatie is bovendien gericht op het individuele bedrijfsniveau hetgeen beperkingen op kan leveren in verband met privacy-overwegingen. Dit probleem zou ondervangen kunnen worden door de bedrijven samen te voegen naar omvang, leeftijd, bedrijfsactiviteit etc. Deze aggregatie zou echter niet tot het meso-economische niveau, het niveau van de sectoren, moeten worden opgevoerd. Dan zou één van de meest aantrekkelijke aspecten, namelijk de micro-economische invalshoek, ten gronde gaan. Hier ontstaat zodoende het reeds eerder geconstateerde afwegingsprobleem tussen de zuiverheid en de hanteerbaarheid van de analyse.

In de indicator wordt bovendien getracht door middel van de winst de concurrentiekracht van het regionale bedrijfsleven te meten. Daarbij zou bijvoorbeeld het ruimst denkbare winstbegrip onderwerp van studie kunnen zijn. De winst wordt dan gedefinieerd als de netto toegevoegde waarde, dat wil zeggen het verschil tussen de totale opbrengsten van een onderneming en de kosten van de ingekochte goederen en diensten. Figuur 5.35 toont een ranglijst van Nederlandse grootste tien ondernemingen naar netto toegevoegde waarde. Daarbij zijn die ondernemingen gerangschikt die sinds 1985 onafgebroken in de top-100 van het weekblad Financieel Economisch Magazine hebben gestaan en waarvan de reeks indexcijfers niet is afgebroken door tussentijdse wijzigingen in de financiële verslaglegging.

Figuur 5.35 Netto toegevoegde waarde 1986-1990

	1990 (in mln guldens)	1990 Indexcijfers (1985 = 100)	1989	1988	1987	1986
1 Koninklijke Shell	38054	70	70	56	57	60
2 Unilever	17918	112	110	104	96	90
3 Philips	16030	64	90	91	87	92
4 PTT	7903	108	-	-	-	-
5 Akzo	6432	102	115	103	97	96
6 DSM	3073	148	181	143	120	-
7 Hoogovens	2710	119	143	117	82	93
8 Vendex International	2644	125	116	117	117	114
9 Ahold	2618	166	164	139	103	98
10 SHV	2184	201	179	154	98	100

Bron : FEM oktober 1991, p.14

Er is reeds aangegeven dat de winst als maatstaf enkele bezwaren kent. De belangrijkste daarbij waren de privacy-gevoeligheid, de soms lastige operationaliseerbaarheid, de verschillende wijzen van kostenwaardering, het creatieve boekhouden dat vaak aan de winstberekening ten grondslag ligt en de regionale aggregatieproblematiek van de dochter-nv's. Daar staat tegenover dat de winst als maatstaf voor het bedrijfsresultaat van een onderneming, de meest oorspronkelijke van alle denkbare maatstaven is. Het gehele bedrijfsfunctioneren draait feitelijk om het genereren van voldoende winst. Bovendien sluit het aan bij de theorie van het ondernemerschap, alwaar de ondernemer het risico van ondernemen, kosten worden eerder gemaakt dan de opbrengst, internaliseert. De onzekerheid die dat met zich meebrengt is voor de rekening van de ondernemer. De winst is zodoende een juiste maatstaf om de mate van risico dat door de ondernemer genomen wordt te meten. Bovendien is de winst de basis van het financiële reilen en zeilen van een onderneming. Uit de winst kunnen immers tal van ratio's worden bepaald die de financiële draagkracht van de onderneming representeren (b.v. rentabiliteit eigen en vreemd vermogen). Ook is uit tal van onderzoeken gebleken (zie b.v. Keus 1985) dat er een relatie bestaat met andere grootheden die het bedrijfsfunctioneren kunnen beoordelen, zoals omzetgrootte, cash flow en investeringen. Ook is er geen systematisch verband geconstateerd tussen de ondernemingswinst, de netto-groei van het aantal en de omvang van de ondernemingen en de marktstructuur. Wellicht dat toch, teneinde aan de bezwaren van de winstmaatstaf tegemoet te komen, gebruik kan worden gemaakt van meerdere indicatoren, zoals bij de ERIN-indicator het geval was.

Het tweede nadeel is dat in de voorgestelde indicator niet duidelijk wordt wat de oorzaken zijn van de te constateren mutaties. Er ontbreken met andere woorden de onderliggende relaties. Deze worden slechts impliciet gemeten. Het samenspel tussen regio-en bedrijfsinvloeden dat verantwoordelijk is voor het regionale presteren wordt derhalve slechts getoetst door het meten van het eindresultaat : de bedrijfseconomische resultaten. Om na te gaan wat de oorzaken van de geconstateerde mutaties zijn, kan men terugvallen op de eerder weergegeven verklaring van regionaal economische 'performance'. De relaties die daar werden verondersteld zouden getoetst kunnen worden door het opzetten van een PLS-model. Aldus beschouwd, lijkt een synthese tussen een aangepaste REVAREG-methode en een aangepaste versie van de hierboven weergegeven ERIN-methode, de meest heilzame weg om de indicator van huidige regionaal economische 'performance' op integrale wijze te operationaliseren. Met behulp van bedoelde synthese wordt immers het beste van twee imperfecte methoden verkregen. Het algemene schema, zoals dat op pagina 100 (figuur 5.11) is opgesteld, zou daartoe per te onderzoeken regio opgesteld dienen te worden. De verbanden tussen de elementen 1 tot en met 4, waarbij de elementen nadere specificering behoeven, zouden op hun empirische relevantie getoetst dienen te worden met behulp van een PLS-model. Vervolgens zouden er teneinde de regio's ordinaal te kunnen vergelijken, naar analogie van de ERIN-indicator, punten kunnen worden toegekend aan de verschillende ontwikkelingen. Er zou dan een totaalscore voor iedere regio resulteren, die de economische 'performances' van de desbetreffende regio's zouden representeren.

Tenslotte nog een reactie op de gepresenteerde 'TNO lijstjes' (figuren 3.2 en 3.3). Indien van een dergelijke methode gebruik gemaakt wordt, lijkt het zinvoller de rangordening op micro-economische leest te schoeien. Die bedrijven die qua winst uitstijgen boven het gemiddelde van bedrijfstakken, zouden in de rangordening moeten worden opgenomen. Daarnaast zou ook de aard, de omvang en het aantal vestigingen van de bedrijven gerangschikt dienen te worden. Dat zou dan over een periode van bijvoorbeeld tien jaren gedaan kunnen worden, om op die manier de volledige recente ontwikkeling te kunnen zien. Door dat voor iedere regio of voor het hele land te doen, ontstaat een veel inzichtelijker en directer beeld van de meest succesvolle bedrijven in de verschillende regio's (landen) dan dat voor de bedrijfstakken is gedaan. Zo doende wordt namelijk het zogenaamde 'aggregative fallacy' probleem vermeden. Bovendien is een dergelijke methode meer toegespitst op het feitelijke niveau van economisch presteren, de bedrijven. Sectoren concurreren niet met elkaar, het zijn de bedrijven die met elkaar concurreren en dat gebeurt op markten.

Wat betreft de beoordeling van de toekomstige mogelijkheden van regio's dient nadrukkelijk een onderscheid gemaakt te worden naar exogene en endogene ontwikkelingspotenties. Met het eerste werd bedoeld op de mate van aantrekkelijkheid van de vestigingsplaats voor buitenregionale of internationale (bedrijfs)economische activiteiten. Het is aannemelijk gemaakt dat de soort van het bedrijf grotendeels de eisen ten aanzien van het produktiemilieu bepalen. Daarnaast kon een grote groep bedrijven redelijk 'footloose' genoemd worden. Overigens werd ook duidelijk dat bij de vestigingsplaatskeuze ook factoren een rol spelen die niet of moeilijk meetbaar zijn, de zogenaamde 'zachte' factoren. Gedacht kan worden aan het vertrouwen in en het imago van de desbetreffende regionale economie, de overtuigingskracht van lokale beleidsmakers, de factor toeval, de informatietoegankelijkheid van de regio etc. Om de exogene ontwikkelingspotentie van een regio te kunnen meten zouden in een concurrentie-analyse ook deze factoren een plaats dienen te krijgen.

De endogene ontwikkelingspotentie van een regio zou beoordeeld moeten worden naar de ondernemerschapstimulerende en -ontplooiende structuur in die regio, uit te splitsen in de culturele en de sociaal-economische context ('de diamond') van de regio. Het ondernemerschap, is immers op te vatten als de motor van de economische groei. De stimulansen die vanuit de sociaal-economische context zijn te onderscheiden zouden kunnen worden samengevat door middel van de 'diamond'. De factoren daarvan zouden zoals aangegeven middels een PLS-model op hun relevantie en onderlinge samenhang kunnen worden getoetst. Langs die weg zou per produktiemilieukenmerk aangegeven dienen te worden wat haar relevantie is in het genereren van het aantal, de soort, de omvang en het succes van de ondernemingen in de desbetreffende regio. Vervolgens zou voor iedere te onderzoeken regio bezien dienen te worden in welke mate ze beschikt over de relevant geachte ondernemerschapstimulerende sociaal-economische produktiekenmerken. Ook de stimulansen die vanuit de culturele context van een gebied uitgaan, lijken te

moeten worden geschaard onder de noemer moeilijk meetbare of zachte factoren. Opnieuw blijkt dat het belang van deze factoren in het bepalen van de regionale economische 'performance' geenszins onderschat dient te worden. Er is de laatste tijd een reeks van publicaties verschenen die allen het belang van deze 'zachte' factoren in de economische ontwikkeling van gebieden benadrukken. Er lijkt hier enigszins sprake van een trend in de economie. Een trend die wellicht als 'the soft side of economics' betiteld kan worden. In dit verband is reeds gewezen op de bijdragen van Illeris (1986), Geuns (1990), Pellenbarg (1991), Molle (1991) en Wever (1991). Wellicht dat daar de namen van Doeringer et al. (1987) en van Van Tulder (1991) nog aan kunnen worden toegevoegd. Zij allen pleiten voor een meer nadrukkelijker rol van de 'zachte' factoren in de economische analyses. Het lijkt aldus zinvol een analysekader te ontwikkelen, waarmee zowel met de 'harde' als de 'zachte' indicatoren rekening wordt gehouden, zodat zowel de endogene als de exogene ontwikkelingspotentie van de regio's zouden kunnen worden vastgesteld. Daar zou het realiteitsgehalte van de verklaring en meting van regionale economische 'performance' zeker mee gebaat zijn.

6 De verklaring en de indicatoren voor de Nederlandse situatie

Inleiding

In het onderhavige hoofdstuk zal voor de Nederlandse situatie nagegaan worden in hoeverre er nog aanknopingspunten te vinden zijn in het regionale produktiemilieu en in de regionale produktiestructuur die noodzakelijk leiden tot regionale verschillen in het succes, de omvang, de aard en het aantal van de bedrijven in de desbetreffende regio's.

6.1 De Nederlandse regionale diversiteit in produktiemilieu en produktiestructuur.

In het voorgaande is meermalen beargumenteerd dat niet het produktiemilieu voor de grote regionale verscheidenheid aan economische 'performance', maar dat de dynamiek in de relatie bedrijfsleven/regiokenmerken, teweeggebracht door de ondernemers van de ondernemingen, verantwoordelijk moet worden geacht voor het regionale presteren. Deze gedachtengang geldt eens te meer voor de Nederlandse situatie. De regionale verschillen in de kwaliteit van de produktiemilieus zijn de laatste jaren sterk geconvergeerd. Deze visie wordt door tal van recente empirische onderzoeken ondersteund. Een rapport dat in dit kader het vermelden waard is, is een onderzoek van de Stichting voor Economisch Onderzoek (SEO) van de Universiteit van Amsterdam. Het doel van het onderzoek, dat in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken is uitgevoerd, was na te gaan in hoeverre de innovatieve activiteiten in de Nederlandse industrie en dienstverlening over de regio's is verspreid. Daarenboven werd ten doel gesteld de gevonden resultaten te trachten te verklaren door middel van regiokenmerken. De analyse is gebaseerd op gegevens van een landelijke enquête die in 1989 onder circa 7500 hoofdvestigingen is uitgezet. Voor de regio-indeling is het COROP-niveau aangehouden. In de eerste descriptieve analyse werden er per COROP-regio een aantal innovatie-indicatoren getoetst. Naast de gebruikelijke indicatoren zoals de omvang van de R&D-activiteiten en het aantal octrooi-aanvragen, werden daarbij ook een aantal 'zachte' indicatoren gebruikt om de regionale spreiding van de innovatie-activiteiten vast te stellen. Voorbeelden van deze laatste categorie zijn : de mate van samenwerking bij R&D-activiteiten, de omvang van de aankopen van geavanceerde machines en/of apparatuur ten behoeve van kantoor-, dan wel produktie-automatisering, de hoeveelheid aange-trokken (beter) gekwalificeerd personeel en de omvang van de aankopen van licenties. Daarnaast is ook bekeken in hoeverre er door de verschillende regio's gebruik gemaakt werd van de stimuleringsinstrumenten van de overheid. Uit de resultaten die door de vele indicatoren werden verkregen, werd door de onderzoekers het volgende geconcludeerd :

- Het Noorden van Nederland (Groningen, Friesland, Drente) scoort met uitzondering van de COROP-regio Noord-Friesland niet slechter dan het gemiddelde in Nederland.
- Het Oosten van Nederland (Overijssel, Gelderland en Flevoland) scoren eveneens dicht bij het landelijk gemiddelde, met uitzondering van de COROP-regio's de Achterhoek, Noord-en Zuidwest-Overijssel en Zuidwest-Gelderland.
- Het Zuiden van Nederland (Zeeland, Noord-Brabant, Limburg) scoort goed tot zeer goed. Zo scoren Noord-en Zuid-Limburg op een aantal indicatoren zelfs boven het gemiddelde. Zeeland ligt op een groot aantal indicatoren dicht bij het landelijk gemiddelde. In Noord-Brabant hebben met name Noordoost-N.-Brabant en Zuidoost-N.-Brabant een hoge R&D-intensiteit in de industrie en Zuidoost-N.-Brabant een hoge R&D-intensiteit in de dienstverlening.
- Het Westen van het land (Utrecht, Noord-Holland en Zuid-Holland) scoort zeker niet beter dan landelijk het geval is. De vier grote steden Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Den Haag scoren op de diverse indicatoren zelfs vrij matig. Ze komen op veel indicatoren nauwelijks boven het landelijk gemiddelde uit. De enige regio's uit het Westen die duidelijk boven het landelijk gemiddelde liggen zijn de agglomeratie Leiden & Bollenstreek en Delft & Westland.

Het was nog onduidelijk of de regiokenmerken bovenstaande uitkomsten hebben beïnvloed. Daarom is met behulp van een zogenaamde logit-en een regressie-analyse nagegaan in hoeverre de regionale ligging van een bedrijf het R&D-gedrag beïnvloedt. Deze analyses lieten zien dat de regionale ligging er in het geheel niet toe deed! Hoe anders waren de resultaten zoals die bijvoorbeeld door het Transfer-en het Revareg-onderzoek werden verkregen. Daar werd nog geconcludeerd worden dat er in Nederland een kern-periferie model geldig zou zijn. De regionale ligging werd er nog een vooraanstaande rol in de economische ontwikkeling van regio's toegedicht. Uiteraard dient men zich rekenschap te geven van het feit dat een onderzoek gericht op het in kaart brengen van de regionale spreiding aan innovatie-activiteiten niet eenzelfde doel beoogt als het trachten inzicht te krijgen in de indicatoren van economische 'performance'. Desalniettemin zijn de factoren die voor het innovatiesucces zorgen dezelfde als diegene die voor het uiteindelijke succes van een bedrijf zorgen. Een concurrentievoordeel van een onderneming kan dan en slechts dan pas duurzaam worden als er voortdurend wordt geïnnoveerd door het desbetreffende bedrijf. Er is zeker wel enige kritiek op het SEO-onderzoek mogelijk. De meest in het oog springende kritiek is gericht op de logit-en regressie-analyse. Zo is het methodisch onvolkomen slechts de R&D-activiteiten in de logit-en regressie-analyse op te nemen, waar een meer uitgebreid stelsel van innovatie-indicatoren meer geëigend lijkt. Een belangrijke conclusie van de onderzoekers als zou de sectorstructuur verantwoordelijk zijn voor het innovatiegedrag dient dan ook met de nodige voorzichtigheid betracht te worden. De mate waarin een bedrijf aan R&D doet lijkt immers sectorgebonden! (zie ook 5.5). Een onderneming die voedings-en genotmiddelen produceert zal minder aan R&D doen dan een technologisch hoogwaardig bedrijf dat zich richt op consumentenelectronica. Dat hoeft echter geenszins te betekenen dat het eerstgenoemde bedrijf minder innovatieve activiteiten onderneemt, het gebeurt echter op een andere, moeilijker

te identificeren manier. Er dient derhalve gezocht te worden naar betere innovatie-indicatoren. Te denken valt aan indicatoren die de externe informatie-stroom van een bedrijf weergeven en/of aan meer output-gerichte indicatoren. Nader onderzoek daarnaar is gewenst. Bovendien is de gedane conclusie voor een deel in strijd met een eerder gedane uitspraak dat het produktiemilieu geen invloed heeft op de innovativiteit van de bedrijven. De sectorstructuur is immers voor een groot deel afhankelijk van het produktiemilieu. Op het SEO-onderzoek zijn kortom meerdere kritiekpunten mogelijk. Ze zullen hier niet verder worden besproken. De kritiek laat evenwel onverlet dat de eerste conclusie, namelijk dat de regionale verschillen in innovatie-activiteiten duidelijk afgenomen, zo niet geheel verdwenen zijn, gegrond is. Ook andere onderzoeken hebben de empirische validiteit van die conclusie aangetoond. In dit verband kan nog gewezen worden op het onderzoek van Vaessen en Wever (1990). Zij onderzochten in hoeverre de bedrijfslocatie bepalend was voor de prestaties van kleinere en middelgrote ondernemingen. Met behulp van diepte-onderzoeken bij een aantal succesvolle Nederlandse bedrijven werd nagegaan wat de betekenis was van de omgevingskenmerken voor de groei en ontwikkeling van de bedrijven. Uit het onderzoek bleek dat vanuit het regionale produktiemilieu op individueel bedrijfsniveau geen aanknopingspunten te vinden waren die leidden tot regionale verschillen in de groei en het succes van de kleine en middelgrote ondernemingen. Het produktiemilieu doet in Nederland in dat opzicht niet terzake. Nederland kan met andere woorden met name voor de industrie worden beschouwd als één 'urban field' (Pred 1977). Voor de dienstensector en de groothandel is dit veel minder het geval. Deze zijn voornamelijk geconcentreerd in West-en Midden-Nederland. De 'urban field' hypothese lijkt naast de toegenomen convergentie van de verschillen in de kwaliteit van de regionale produktiemilieus ook ingegeven te zijn door de geringe omvang en dus geringe afstanden en de sterk gegroeide mobiliteit van ons land. Ook bedrijven die buiten de agglomeraties zijn gevestigd kunnen door de geringe onderlinge afstanden profiteren van de voordelen die de agglomeraties hen bieden. Illustratief daarvoor is dat er ook buiten het veronderstelde centrum in Nederland, de Randstad, vele economisch interessante en hoogwaardige bedrijven zijn te vinden, die goed renderen. Bij dit 'urban field' horen daarom ook gebieden als de Veluwe of het Groene Hart. Dat zijn geen verstedelijkte gebieden, maar omdat de omvang ervan en de afstand tot economische concentraties zeer gering is, worden ze er toch bij gerekend. De zogenaamde polarisatie-benadering die Nederland opdeelt in centrum, intermediaire of halfwegzone en periferie (figuur 6.1), wordt zodoende steeds minder relevant.

Figuur 6.1 Overzicht van de indeling van Nederland in centrum, intermediaire zone en periferie.



Bron : Wever, 1985, p.14

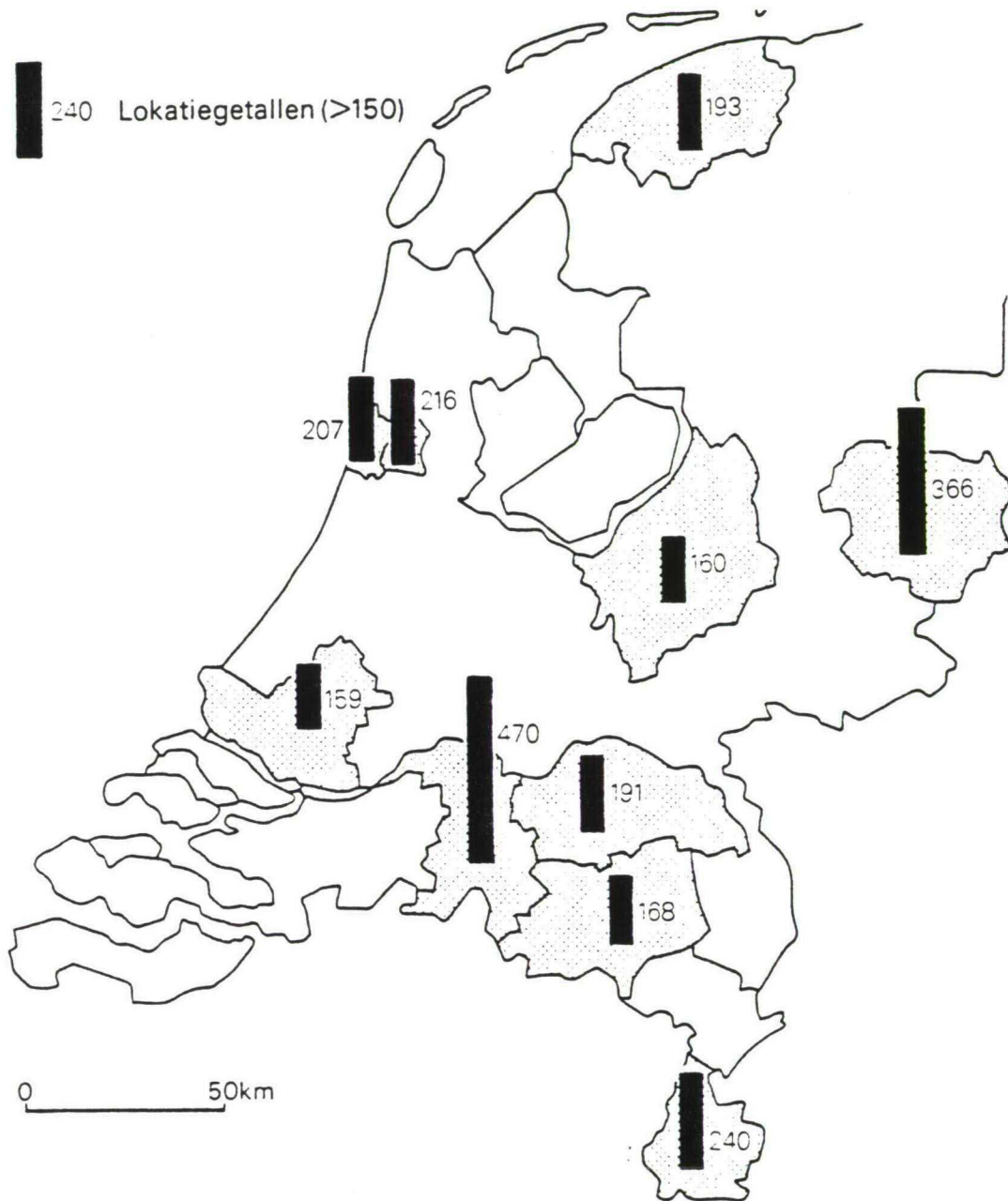
Wever vraagt zich in samenwerking met De Smidt voorts terecht af in hoeverre de ruimtelijke vertaling van de produktlevenscyclustheorie (nog) als relevant kan worden beschouwd voor de Nederlandse situatie (De Smidt en Wever 1987). Het is inderdaad aannemelijk dat deze vertaling,

gebaseerd op de ontwikkelingen en omstandigheden in de Verenigde Staten, niet (meer) geldig is voor de Nederlandse situatie. In Nederland zijn de afstanden en de regionaal economische verschillen te klein, om in elke andere levensfase van het te verkopen produkt, de produktie te verplaatsen. Ook de regionaal differentiërende werking van de broedplaatstheorie, welke ervan uitgaat dat grootstedelijke agglomeraties een broedplaats zijn voor innoverende activiteiten, dient tegenwoordig in Nederland vrij gering te worden geacht. Dit wordt door tal van recente onderzoeken onderstreept. Het SEO-onderzoek dat hierboven doorgelicht werd, is daar een voorbeeld van. Maar ook het onderzoek van Kok, Offerman en Pellenburg (1985) kan in dit verband genoemd worden. Zij concluderen eveneens dat grootstedelijke agglomeraties in Nederland niet noodzakelijk meer innovatieve ondernemers bevatten. Ook Vaessen stelt in een artikel naar aanleiding van het voornoemde onderzoek dat de aanwezigheid van 'interregionale endogene ontwikkelingspotentiaalverschillen' in Nederland niet meer waarschijnlijk moet worden geacht (Vaessen 1989, p.625).

Een en ander heeft tot gevolg dat het produktiemilieu in Nederland niet of nauwelijks meer van invloed is op het presteren van de ondernemingen in de regio. Uiteraard blijven er altijd verschillen bestaan in de Nederlandse regionale produktiemilieus. Er blijven nu eenmaal altijd zeehavens, vliegvelden, lokale tekorten aan geschikte arbeidskrachten of bedrijfsruimten e.d. De relevantie daarvan voor de diffusie van het ondernemingssucces moet echter in Nederland zeer gering worden geschat. De reden daarvan is niet dat het produktiemilieu van geen enkel belang meer is in het functioneren en presteren van de ondernemingen, maar vanwege het simpele feit dat wat de ondernemers nodig hebben, in kort tijdsbestek van elders kan worden betrokken. Er bestaat tegenwoordig een zeer uitgebreid en kwalitatief hoogwaardig voorzieningenniveau in alle regio's in Nederland. Ook met betrekking tot de ondersteunende dienstverlening geldt dat in de eerste levensjaren van het bedrijf, wanneer de behoefte aan ruimtelijke nabijheid het grootste is, over het algemeen uit het eigen vestigingsgebied betrokken worden. Mocht dat niet het geval zijn, dan is de afstand naar het gebied waar de bedoelde diensten wel aanwezig zijn niet onoverkomelijk groot. Daar komt nog bij dat veel zaken landelijk worden geregeld. Te denken valt aan de landelijke CAO's, de regelgeving, de voorlichting, de onderwijsinspanningen, de gezondheidsvoorzieningen e.d.

Voorts vertoont ook de produktiestructuur, die veelal als een afgeleide van het produktiemilieu beschouwd kan worden, steeds minder een regionaal differentiërend karakter in Nederland. Er bestaat bij menigeen nog het beeld van zwakke sectoren of bedrijfsklassen in perifere gebieden. Een dergelijk visie lijkt echter steeds moeilijker verdedigbaar. Het traditionele beeld van regionale specialisaties is, zoals De Smidt en Wever het noemen, sterk aan 'vergruizing' onderhevig geweest (De Smidt en Wever 1987, p.68). Figuur 6.2 geeft een beeld van enkele combinaties van bedrijfsklassen in Nederland. Daarbij werden de concentraties van de volgende bedrijfsklassen gezien: voedings- en genotmiddelenindustrie, textiel-, kleding-, en schoenenindustrie, chemische industrie en de metaalelectro-sector.

Figuur 6.2 Regionale concentraties van (combinaties van) bedrijfsklassen (1982)



Bron : De Smidt en Wever, 1987, p.69.

Dat de reeds gedateerde figuur aantoont dat de produktiestructuur wel regionaal verschillend van karakter is, dient verklaard te worden door de van oudsher bestaande regionale specialisaties. In overeenstemming met de nog altijd aanwezige verschillen in het produktiemilieu (zeehavens e.d.) is het ten gevolge van het veronderstelde verband tussen het produktiemilieu en de produktiestructuur, begrijpelijk dat er ook nog verschillen in regionale bedrijfsklassenspecialisaties bestaan. Maar de specialisaties zijn alle relatief. Er bestaan geen werkelijke 'Silicon Valleys' in Nederland.

Het voorgaande wordt middels figuur 6.4 nog eens bekrachtigd. De relatieve bijdrage van de provincies aan het bruto nationaal produkt (BNP) en aan de nationale handelsbalans (HB) worden erin weergegeven. De eerste indicator is berekend als het provinciale aandeel in het BNP minus het aandeel in het nationale arbeidsvolume. Het tweede aandeel is berekend als het uitvoeraandeel minus het invoeraandeel in de nationale economie.

Figuur 6.4 Relatieve provinciale bijdrage aan het bruto nationaal produkt en de nationale handelsbalans in %

Provincie	Bijdrage aan het BNP					Bijdrage aan de HB			
	1960	1965	1970	1975	1981	1960	1965	1970	1975
Groningen	-0,1	0,4	-0,7	0,2	1,0	-0,2	-0,4	0,1	0,0
(incl.aardgas)			0,1	3,5	4,8			0,6	1,9
Friesland	-0,9	-0,5	-0,2	-0,3	-0,1	0,0	0,0	0,4	-0,2
Drente	-0,8	-0,8	-0,1	0,0	0,5	-0,2	-0,2	0,0	0,1
Overijssel	-1,3	-0,1	-0,7	-0,4	-0,5	-1,0	-0,6	-0,2	-0,1
Gelderland	-1,3	-1,5	2,0	-1,1	-1,2	-0,5	-1,0	-0,9	-1,1
Utrecht	-0,2	-0,5	1,2	-0,3	-0,4	-1,2	-1,6	-1,3	-1,2
Noord-Holland	2,4	2,0	-0,1	0,3	0,7	-1,3	1,1	1,2	-0,2
Zuid-Holland	3,8	3,7	0,1	1,6	1,0	-0,1	1,2	-0,9	0,5
Zeeland	-0,3	-0,2	0,0	0,5	0,1	0,2	0,0	0,1	1,0
Noord-Brabant	-0,7	-0,3	-0,4	-0,2	-0,8	3,5	3,8	2,0	0,7
Limburg	-0,6	-0,6	-1,1	-0,3	-0,5	1,0	0,1	-0,3	0,4

Bron : Oosterhaven & Pol 1985, p.14

Zelfs ondanks het feit dat de figuur niet eens de laatste jaren toont, wordt duidelijk dat er sprake is van een zekere mate van vervlakking in de relatieve provinciale bijdragen aan het BNP en de HB. Waar het verschil wat betreft het BNP tussen de twee uitersten in 1960 nog 4,7 bedroeg dat in 1981 nog slechts 2,2 (excl.aardgas). De bijdrage aan de HB vertoont eenzelfde beeld, ondanks de gedateerde cijfers. Daar bedraagt het verschil tussen de uiterste waarden in 1960 4,8 en in 1975 3,1.

Hetgeen reeds is uiteengezet, namelijk dat de economische 'performance' niet zozeer bij de regiokenmerken maar veeleer in de kenmerken van het gevestigde bedrijven (ondernemers) moeten worden gezocht, wordt door het 'urban field'-concept nogmaals bevestigd. Ook De Smidt en Wever bevestigen dit blijkens de passage : ..."dat de hoogte van het rendement meer bepaald wordt door de 'kwaliteit' van de onderneming en marktperspectieven dan door de elementen van het produktiemilieu." (De Smidt en Wever 1987, p.177).

Opgemerkt zij dat de 'urban field' gedachte niet buiten Nederland houdbaar zal zijn. Zo zijn er in Europa vele regio's aan te geven die nauwelijks een verstedelijkt gebied binnen hun grenzen hebben. Daar lijkt het produktiemilieu een grotere invloed te moeten worden toegedicht, dan op het Nederlandse niveau. Dat het regio-resultaat ook daar een samenspel is van bedrijfsinvloeden en regiokenmerken leidt evenwel geen twijfel. Op welke wijze dit samenspel vorm en inhoud moet worden gegeven, is reeds aan de orde gekomen.

6.2 Conclusie voor de Nederlandse situatie

In onderhavige hoofdstuk werd de verklaring en de indicator zoals die in het voorgaande is voorgesteld op Nederland toegepast. De juiste af te leggen weg daartoe zou zijn de economische performance van de te onderscheiden regio's te meten en vervolgens te verklaren. Een dergelijke handelwijze zou echter gezien het kader waarin deze studie is opgesteld te ver voeren. Het is om die reden dat bij de 'toepassing' van de verklaring en indicator op Nederland gebruik gemaakt werd van reeds bestaande inzichten. Een dergelijke analysemethode houdt in dat er afbreuk gedaan werd aan de coherentie en eenheid tussen verklaring en indicator wat uiteraard te betreuren is. Deze methode heeft echter ook een voordeel. Doordat selectief gebruik gemaakt kon worden van de technieken en uitkomsten van onderzoeken en enquêtes van anderen, kon veel geld en tijd gewonnen worden. Daardoor werd het mogelijk in een kort tijdsbestek een overzicht te verkrijgen van de belangrijkste ontwikkelingen in de regionaal-economische situatie van Nederland. Bovendien is gebleken dat de hier gevolgde weg voor het Nederlandse niveau geen kwaad heeft berokkend. Er is immers door tal van recente onderzoeken aangetoond dat er sprake is van een toegenomen convergentie van de verschillen in de regionale produktiemilieus.

Dit 'urban-field' concept versterkt de gedachtengang dat vooral de kwaliteit van het ondernemerschap bepalend is voor de kracht van het regionale bedrijfsleven. De conclusie lijkt dan ook gerechtvaardigd dat de regionale verschillen in economische toekomstmogelijkheden in Nederland endogeen feitelijk nog alleen terug te voeren zijn op culturele en nog resterende sociaal-economische potentiaalverschillen tussen de regio's en dat exogeen met name de 'zachte' factoren een steeds belangrijkere rol dienen te worden toebedeeld. Grotere verschillen zijn, althans voor de Nederlandse situatie, eerst op internationale schaal waarneembaar.

7 Slotbeschouwing

Inleiding

In dit slothoofdstuk zal een samenvatting en een conclusie worden geformuleerd. Tot slot worden nog enkele suggesties voor verder onderzoek aangegeven.

7.1 Samenvatting en conclusie

In onderhavige studie is getracht het boek 'The competitive advantage of nations' van een regionale vertaling te voorzien. Dat is om twee redenen gebeurd. Ten eerste omdat Porter zelf reeds aangaf dat zijn benadering voor elk geografisch niveau geldend was. De tweede reden is er in gelegen dat door Porter de lokale produktie-omstandigheden van cruciaal belang werden geacht bij het verklaren van de concurrentiekracht van een land. De thuisbasis zou in zijn visie verantwoordelijk moeten worden geacht voor het succes van de sterke, internationaal opererende sectoren van het desbetreffende land. Door de oorzaak van het internationale succes bij de lokale produktie-omstandigheden te leggen, wordt het terrein van de regionaal economische wetenschap betreden.

De benadering van Porter kan worden samengevat in een tweetal elementen :

- (1) Het verschil in concurrentiekracht tussen de verschillende sectoren van een land dient verklaard te worden door de kwaliteit van de 'diamond', de lokale produktie-omstandigheden. De concurrentiekracht van de lokale produktie-omstandigheden determineert de concurrentiekracht van de sectoren van het land. Het tweede element hangt hiermee samen :
- (2) In een economie die steeds internationaler wordt, spelen de lokale produktie-omstandigheden, door Porter gerepresenteerd in de 'diamond', een steeds belangrijkere rol.

Beide aspecten werden naar het regionaal economische niveau vertaald. Dat bleek echter niet geheel klakkeloos te kunnen gebeuren. Aan de benadering van Porter, zowel aan de theorie als aan de meetmethodiek, bleken tal van bezwaren te kleven, die tot verheldering en/of bijstelling van de benadering noodzaakten. Ook in de Nederlandse literatuur werd zijn benadering van een aantal relativeringen en nuanceringen voorzien. Het was met name De Jong die van alle Nederlandse critici de meest fundamentele kritiek leverde op de benadering van Porter. Zijn kritiek spitste zich toe op het ontbreken van het ondernemerschap in de benadering van Porter. Het zouden de ondernemers zijn die van doorslaggevende betekenis zouden in het bepalen van het succes, soort en omvang van de bedrijven. De concurrentiepositie van een land of regio zou bijgevolg in zijn optiek niet bestaan.

In deel 2 is, uitgaande van de kritiek die op beide benaderingen geleverd is, getracht een definitie, verklaring en indicator van de regionale concurrentiekracht te vinden. Daarbij werd vooral aansluiting gevonden bij de lijn van De Jong. De verklaring en indicator van de regionale concurrentiekracht, (liever : regionale economische 'performance'), werden vorm en inhoud gegeven door te stellen dat de regionale economische 'performance' opgevat dient te worden als het geaggregeerde resultaat van de groei in de prestaties, de omvang, het aantal en de aard van de gevestigde bedrijven in een regio. Bovendien werd een onderscheid gemaakt tussen de huidige en de toekomstige situatie. Aangetoond werd dat de verklaring van het regio-resultaat op tijdstip t gevonden dient te worden in het samenspel tussen het ondernemerschap enerzijds en het produktiemilieu en de produktiestructuur anderzijds. Een verklaring die slechts op één (De Jong n.l. ondernemerschap) of twee (Porter n.l. produktiemilieu en produktiestructuur middels de 'diamond') van de drie factoren het accent legde, werd afgewezen. De synthesebenadering ging er met name vanuit dat de 'diamond', zoals Porter die aangaf, opgevat kon worden als de culturele en sociaal-economische context van een regio, van waaruit het ondernemerstalent, dat exogeen ontstaat, verbreed en gecultiveerd kan worden. De ondernemer zou voorts door zijn inventiviteit en organiserende vermogen in staat moeten worden geacht de onzekerheden in zijn produktiemilieu in te dammen, teneinde de invloed van het produktiemilieu op het presteren van de onderneming te beperken. Met name de marktrelaties van de 'diamond' zouden zich daarvoor lenen. De mate waarin de ondernemer daarin zou slagen, werd maatgevend voor het ondernemerschap en het succes van het bedrijf genoemd. Het ondernemerschap werd in navolging van De Jong uitgesplitst in een drietal elementen, te weten het organiseren, het innoveren en het nemen van risico. Betoogd werd dat deze drie kenmerken van ondernemerschap cultureel en sociaal-economisch bepaald worden. De mate waarin een regio erin slaagt het ondernemerschap middels haar culturele en sociaal-economische context te cultiveren en te verbreden komt zodoende tot uitdrukking in het regio-resultaat dat bepaald wordt door de ondernemers in samenwerking met de 'diamond'. Voor het genereren van de toekomstige groei zou vooral gekeken dienen te worden naar de stimulansen die vanuit het produktiemilieu uitgaan ten aanzien van het ondernemerschap (het endogene ontwikkelingspotentieel) en naar het vermogen van de regio om bedrijfseconomische activiteiten van buiten de regio aan zich te binden (het exogene ontwikkelingspotentieel). Aangegeven is dat de 'soft side of economics' een niet onbelangrijke plaats inneemt bij de verklaring van de ontwikkeling van zowel de exogene als de endogene potenties van een regio.

Ondanks dat De Jong het tegendeel beweerde is vervolgens aangetoond middels de besprekingen van de verschillende onderzoeken van regionale economische 'performance', dat een integrale en diepgaande onderzoeksmethode die de concurrentiepositie van een regio meet, mogelijk moet zijn. Met de voorgestelde definitie, verklaring en indicator van regionale economische 'performance' wordt het begrip feitelijk teruggekoppeld naar het eigenlijke en enig juiste niveau, het micro-economische niveau, het niveau van de bedrijven. Het zijn immers de bedrijven die met elkaar concurreren. Het resultaat van die concurrentiestrijd vertaalt zich naar de economische 'perfor-

mance' van de regio en het land waarin de ondernemingen gevestigd zijn. Aldus wordt een micro-economische fundering van meso (sectoren, regio's)-en macro-economische relaties verkregen. De studie vormt daarmee een degelijke en gefundeerde basis voor verder onderzoek.

Het is de wisselwerking van de 'diamond' en de ondernemers die de regionaal economische 'performance' determineert. Het is diezelfde wisselwerking die in een economie die steeds internationaler wordt, van een steeds groter belang moet worden geacht. De regio wordt als culturele en sociaal-economische context van een steeds grotere betekenis om het eigen ondernemerspotentieel een bepaalde identiteit en specialisatie mee te geven in een wereld waar de onderlinge verwevenheid en grensvervaging steeds groter wordt. De ondernemers specialiseren zich immers in een richting die het best aansluit bij dat regionale en/of nationale culturele en sociaal-economisch draagvlak. Slechts in regio's, landen (b.v. Nederland) of werelddelen (b.v. Europa) waar de regionale culturele en sociaal-economische verschillen sterk geconvergeerd zijn of, in het geval van Europa, zullen worden, mag aangenomen worden dat het ondernemerschap op nagenoeg gelijke wijze wordt gestimuleerd en ontplooid. Zover is het echter nog niet, zeker niet in Europa. Dat betekent dat er nog genoeg werk aan de winkel is voor regionaal economen. Ik zou me dan ook graag willen aansluiten bij de volgende stelling van Porter : 'While economic geography has not been seen as a core discipline in economics, my research suggests that it should be. ' (Porter 1990, p.791, n.23), om vervolgens zelf te stellen : "my research proves that it is!"

7.2 Onderzoeksaanbevelingen

De gepresenteerde benadering is geenszins volmaakt. Op een aantal punten is verdere uitdieping en detaillering gewenst. De richting is echter reeds aangegeven. In het navolgende zullen de belangrijkste verfijningen die middels een nader onderzoek dienen te worden aangebracht, ter sprake komen.

- De relatie tussen de bedrijfseconomie en de regionale economie verdient veel meer aandacht dan tot nu is gegeven. Tussen deze twee vakgebieden is doorgaans onterecht een zekere kloof aanwezig. Dat lijkt vreemd, daar beiden hetzelfde onderwerp van studie hebben, namelijk de bedrijven. De bedrijfseconomie bekijkt de omgeving van binnen naar buiten, het heeft als uitgangspunt het bedrijf zelf. Veelal wordt echter in de bedrijfseconomie de bedrijfsomgeving van duidelijk secundair belang beschouwt, onterecht zoals uit de scriptie bleek. De regionale economie bekijkt het bedrijfsleven vanuit de omgeving. Daarbij wordt echter doorgaans geen aandacht besteed aan de bedrijfsinterne factoren. Het zou interessant zijn om deze kloof nog nader te dichten. Met name de manier waarop de (verschillende typen) omgeving en het bedrijf op elkaar inspelen dient zodoende nader beschouwd te worden. Speciale aandacht zou daarbij de relatie tussen de omgeving en het ondernemerschap verdienen. Op die manier zou wellicht kunnen worden duidelijk gemaakt dat zowel bij de endogene als de exogene ontwikkelingskansen van een regio die relatie centraal dient te staan.
- Nagegaan dient te worden in hoeverre de speltheorie van toepassing is in de regionale economie, met name met betrekking tot de vestigingsplaatskeuze van een bedrijf vanuit de bedrijfseconomische optiek bezien.
- Kan er een stelsel van objectieve en adequate indicatoren gevonden worden die de rentabiliteit van het bedrijfsleven kan weergeven zonder dat deze indicator databeschikbaarheidsproblemen oplevert en zonder dat deze problemen oplevert ten aanzien van de internationale vergelijkbaarheid?
- Een nader onderzoek is gewenst om te bezien in hoeverre de trend in de hedendaagse economie, 'economics of information', ook geldig is op het regionaal economische niveau. Zou bijvoorbeeld gesteld mogen worden dat de informatierijke regio's ook de welvarende regio's zijn? Als mogelijke invalshoek van een dergelijk onderzoek lijkt met name de bestudering van de relatie tussen de innovatie-activiteit van het bedrijfsleven en de omgeving het meest geschikt.

- Kan er een adequate innovatie-indicator gevonden die niet de inputprestatie, maar de outputprestatie meet? Middels een input-indicator, zoals de veelgebruikte R&D-indicator, wordt namelijk geenszins duidelijk in hoeverre een innovatie-activiteit ook daadwerkelijk prestatieverhogend werken voor het desbetreffende bedrijf. Met andere woorden, de economische meerwaarde van een innovatie-activiteit op de regionale economie dient vastgesteld te kunnen worden. De R&D-indicator lijkt voorts als nadeel te hebben dat de omvang ervan afhankelijk is van de soort bedrijvigheid. Nader onderzoek daarnaar is gewenst. Wellicht dat het mogelijk is de informatiedichtheid van een regio, als onderdeel van een op te stellen output-indicator, op te nemen.

- In de economie is doorgaans slechts aandacht voor meetbare of 'harde' indicatoren die de ontwikkeling van de economische 'performance' trachten aan te geven. Dat lijkt onterecht. Meermalen is aangegeven dat ook niet of moeilijk meetbare factoren ('zachte' indicatoren) een niet te onderschatten rol kunnen vervullen bij het bepalen van de economische ontwikkeling van gebieden. Het lijkt wenselijk, zonet noodzakelijk om nadrukkelijker dan tot nu toe is gebeurd in economische analyses integraal aandacht te besteden aan alle 'zachte' factoren die relevant mogen worden geacht.

- Er valt in de economie een lichte tendens te bespeuren van macro- naar micro-economisch onderzoek, een richting, die zo moge inmiddels duidelijk zijn, door onderhavige studie van harte wordt toegejuicht. Getracht is de 'witte vlekken' op de kaart van 'bedrijf en omgeving' aan te geven. Er bleken nog tal van terreinen onontgonnen te zijn. Een verdere uitdieping en verfijning van onderhavige studie lijkt daarom een heilzame weg. De voorgestelde verklaring en de indicator van regionale economische 'performance' dienen in een vervolgonderzoek te worden uitgewerkt en getoetst. De Nederlandse situatie lijkt daarvoor gezien de geconstateerde geringe regionale verschillen, vanuit wetenschappelijk oogpunt, een weinig interessante invalshoek. Een Europese uitwerking zou wellicht tot meer interessante en relevante inzichten kunnen leiden.

Referenties

- Balassa B., Trade liberalization and revealed comparative advantage, Manchester School of Economic and Social Studies, vol.33, no 1, 1965, p. 103-123.
- Berg L. van den, De informatiemaatschappij, een nieuwe uitdaging voor de grote stad, Economische Statistische Berichten, 24 september, 1986.
- Bhagwati J., The pure theory of international trade: a survey, The Economic Journal, vol. 74, March, 1964, opgenomen in Surveys of Economic theory, vol. II, Growth and Development, London, 1965
- Boeckhout I.J. en W.T.M. Molle, Technologische veranderingen en regionale ontwikkeling (TRANSFER), Verslag van het vooronderzoek, Nederlands Economisch Instituut (NEI), Rotterdam, 1983; Idem, hoofdrapport, Rotterdam, 1984
- Boekema F., Discussie: Worden de diamanten te duur betaald? Of de kaas? Beide!, Economische Statistische Berichten, 23-1-1991.
- Boekema F.W.M. en D.J.F. Kamann (red), Sociaal-economische netwerken, Wolters-Noordhoff, Groningen, 1989.
- Boekema F.W.M. en H.J. van Houtum, Toplocaties in Europees perspectief, Rooilijn, augustus 1990.
- Bouma J.L. Een bedrijfseconomisch-theoretische visie, in : A. van der Zwan (red.), Nederland in zaken, Investeren, winst en werkgelegenheid, Veen uitgevers, Utrecht/Antwerpen, 1985.
- Brouwer M., Schumpeterian Puzzles, technological competition and economic evolutions, Universiteit van Amsterdam, 1990.
- Buck Consultants International, De aantrekkingskracht van de Randstad in internationaal perspectief: markt-en concurrentieanalyse, concept-versie, Nijmegen, 1991
- Buck R., Nieuwe buitenlandse produktievestigingen, in : Kok J.A.A.M en Pellenburg P.H. (red.), Buitenlandse bedrijven in Nederland, Nederlandse Geografische Studies 48, Amsterdam, 1988, p.46-58.
- Clifford D.K., R.E. Cavanagh, The winning performance: how America's high-growth midsize companies succeed, Bantam Books, Toronto, 1985.
- Davelaar E.J., P. Nijkamp, Industriële innovaties en de broedplaatsgedachte, Economische Statistische Berichten, 5 augustus, 1987.
- Davelaar E.J., P. Nijkamp, De stad als broedplaats van nieuwe activiteiten, Stedebouw en Volkshuisvesting, februari 1986, no 2. p. 61-66.
- Davelaar E.J., P. Nijkamp, De incubatiehypothese, Stedelijk reveil door middel van innovatie?, Maandschrift Economie, 1987.
- Dieperink H., P. Nijkamp, Spatial dispersion of industrial innovation : a case study for the Netherlands, Amsterdam, 1985.
- Doeringer et al., Invisible factors in local economic development, 1987.
- Ellwein T., W. Bruder, Innovationsoriënteerde Regionalpolitiek, Opladen, 1982.

- European Commission, An empirical assessment of factors shaping regional competitiveness in problem regions, Luxembourg, 1990.
- Geeraerts G., K. Ten Have, Determinanten van ondernemerschap, Tilburg : IVA, Instituut voor Sociaal-Wetenschappelijk Onderzoek van de Katholieke Universiteit Brabant, 1986.
- Geuns R.C van, De transformatie van een oud industriegebied: Wallonië, voorbeeld of geval apart?, Amsterdam, 1990.
- Gils H.H. van, De organisaties van organisaties, Maatschappij en onderneming, jan/feb 1978, p.9-31.
- Grubel H.G., International Economics, Richard D. Irwin Inc : Homerwood iii, 1981.
- Håkanson L., Towards a theory and corporate growth, in : Hamilton F.E.I., Linge G.J.R. (eds.), Spatial analysis, industry and the industrial environment, Wiley, London, Vol. 1, p.115-138, 1979.
- Hannah L., The rise of the corporate economy, Methuen, New York/London, 1983.
- Heijs J., De kansrijkheid van bedrijven en de regionale arbeidsmarkt, een onderzoek naar de betekenis van de kwaliteit van het regionale arbeidsaanbod voor de regionaal-economische dynamiek, Katholieke Universiteit Nijmegen, 1988.
- Hers F., De Nederlandse top 100 van de meest verdienende concerns, Financieel Economisch Magazine, 12 oktober 1991.
- Hoogendoorn M.N., Stelselwijzigingen in de jaarrekening, Wolters-Noordhoff, Groningen, 1991.
- Hoover E.M., R. Vernon, Anatomy of a metropolis, Cambridge, 1959.
- Horvers A.A.G.M., E. Wever, De alerte onderneming, Economische Statistische Berichten, 26-8-1987.
- Hufbauer G.C., "The impact of national characteristics & technology on the commodity composition of trade in in manufactured goods", in Vernon R., The technology factor in international trade, National Bureau of Economic Research New York, 1970, p.145-231.
- Huisman D., W.J. de Ridder, Vernieuwend ondernemen, SMO, 's-Gravenhage, 1984.
- Jacobs D., P. Boekholt, W. Zegveld, De economische kracht van Nederland, Een toepassing van Porters' benadering van de concurrentiekracht van landen, TNO-beleidsstudies, Stichting Maatschappij en Onderneming : 's-Gravenhage, 1990.
- Jong H.W. de, Discussie : Worden de diamanten te duur betaald? Of de kaas? Beide!, Economische Statistische Berichten, 23-1-1991.
- Jong H.W. de, De concentratiebeweging: verklaring en resultaat, Economische Statistische Berichten, 9-3-1988, p.248-253.
- Jong H.W. de, De meting van Ondernemerschap (2), Economenblad, 28 mei 1986.
- Jong H.W. de, Dynamische markttheorie, Stenfert Kroese, Leiden, 1985.
- Jong H.W. de, Frau Antje en de diamant, Economische Statistische Berichten, 19/26-12-1990, p.1213-1216.
- Jong H.W. de, Ondernemerschap en economische theorie (1), Economenblad, 30 april 1986.
- Jong H.W. de, Ondernemerschap in Nederland, 1840-1940, Jaarboek voor de geschiedenis van

bedrijf en techniek, jg. 5, 1988.

Kalter P., Animals spirits, Intermediair, 17 mei 1991.

Kamann D.J.F., Industrial organisation, innovation and employment, in : Nijkamp P. (ed.), Technological change, employment and spatial dynamics, Berlin : Springer, p.131-154, 1985.

Keeble D., E. Wever (red.), New firms and regional development in Europe, London, 1986.

Kemper N.J., P.H. Pellenburg, Bedrijfsverplaatsingen in Nederland, Economische Statistische Berichten, 6-3-1991, p.249-253.

Keus, J., De relatie winst, investeringen empirisch getoetst, in : van der Zwan (red.), Nederland in zaken, investeren, winst en werkgelegenheid, Veen uitgevers, Utrecht/Amsterdam, 1985, p.139-151.

Klaassen L.H., J.P.H. Paelinck, S.J. Wagenaar, Spatial Systems, Farnborough, 1975.

Kleinknecht A.H., A.P. Poot, De regionale dimensie van innovatie in de Nederlandse industrie en dienstverlening, onderzoek uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken hoofddirectie Regionaal Economische Politiek (REP), Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam, 1990.

Knaap G.A. van der, P.J. Louter, Regionale variaties in economische gezondheid (REVAREG), onderzoek uitgevoerd in opdracht van Rijksplanologische dienst, Economisch Geografisch Instituut, Erasmus Universiteit Rotterdam, februari 1988.

Kok J.A.A.M., G.J.D. Offerman, P.H. Pellenburg, Innovatieve bedrijven in Nederland, Geografisch Instituut Rijksuniversiteit Groningen, 1984.

Kok J.A.A.M., G.J.D. Offerman, P.H. Pellenburg, Innovatieve bedrijven in het grootstedelijk milieu, Geografisch Instituut Rijksuniversiteit Groningen, 1985.

Krijnen H.G., Strategie en management, Wolters-Noordhoff, Groningen, 1986.

Krugman P.R., Obstfeld M., International economics; Theory and Policy, Scott, Foresman and Company : Glenview, 1988.

Kuyvenhoven A. van, Ontwikkeling als uitdaging, Economische Statistische Berichten, 4-9-1991.

Lambooy J.G., Bedrijf en Omgeving: een complexe relatie, K.N.A.G. Geografisch Tijdschrift XXIV, no 2, 1990, p.121-129.

Lambooy J.G., Economie en ruimte, locatietheorie en regionale vraagstukken, 1980, Van Gorcum, Assen, 1980.

Lambooy J.G., Netwerken, meso-economie en ruimtelijke wetenschappen, in : F.W.M. Boekema en D.J.F. Kamann, Sociaal-economische netwerken, Wolters-Noordhoff, Groningen, 1989, p.129-151.

Lambooy J.G., Regionaal economische dynamiek, Couthinho, Muiderberg, 1988.

Leamer E.E., The Leontief Paradox, reconsidered, Journal of Political Economy, vol. 88, June 1980.

Leontief W.W., Domestic production and foreign trade: The American capital position re-examined, opgenomen in J. Bhagwati (ed.), International trade, Hammondswoth, 1969.

- Leontief W.W., An international comparison of factor costs and factor use, The American Economic Review, Vol. 54, June 1964.
- Loeve A., Buitenlandse bedrijven in regionaal perspectief; vestigingsstrategieën en regionale effecten van buitenlandse bedrijven in Nederland, Utrecht, 1989.
- Mc Dermott P.J., M.J.Taylor, Industrial Organization and location, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- Mc Kinsey & Co, Aantrekkelijkheid van Nederland voor buitenlandse investeerders, Amsterdam, 1978.
- Melville J., Regional technology foundations : making the r&d-economic development connection, Working paper prepared for round-table on new economic foundations for a global economy, New Jersey, 1988.
- Meer H.J. van der, M. Brand, Innovatiepotentie van steden, Economische Statistische Berichten, 24 juni, 1987, p.600-602.
- Melville J., Regional Technology Foundations: Making the R&D Economic development connection, working paper prepared for Round-table on New Economic Foundations for a Global Economy, New Jersey, 1988.
- Michalet C.A., Le capitalisme mondial, Paris, Presses Universitaires de France, 1978, p.42
- Ministerie van Economische Zaken, Economie met open grenzen, SDU : 's-Gravenhage, 1990.
- Ministerie van Economische Zaken, Ondernemen met perspectief, Onderzoek scholing van werknemers in het midden-en kleinbedrijf, SDU : 's-Gravenhage, 1991.
- Ministerie van Economische Zaken, Regio's zonder grenzen, Het regionaal-economisch beleid voor de periode 1991-1994, SDU : 's-Gravenhage, 1990.
- Molle W.T.M., Cultuur en cohesie, Economische Statistische Berichten, 6-11-1991.
- Molle W.T.M., Industrial change, innovation and location, Empirical evidence in The Netherlands, Paper Workshop Research, Technology and Regional Policy, Paris : OECD, 1983
- Molle W.T.M (red.), Innovatie en regio, Staatsuitgeverij, Den Haag, 1985
- Nootenboom, B., Retailing : Applied analysis in the theory of the firm, Uithoorn/Amsterdam, 1980.
- Ohmae K., in: Beeld globale bedrijf steeds helderder, NRC Handelsblad, 13-4-1991.
- OECD, concept versie, Chapter 10 Technology and Competitiveness, draft background report, Technology / Economy programme (TEP), 21 November 1990.
- OECD, Innovation in small and medium firms, Parijs, 1982.
- Oosterhaven J., K. Pol, De positie van de provincies in het regionale stimulerings-en ontwikkelingsbeleid, Maandschrift Economie, no 49, 1985, p.3-18
- Pellenbarg P.H., Identiteit, imago en economische ontwikkeling van regio's, Oratie RU Groningen, 1991.
- Peters T.J., R.H. Waterman, In search of excellence 1982, Nederlandse vertaling: Excellente on-

- ondernemingen, kenmerken van succesvol management, Veen Uitgevers, Utrecht/Antwerpen, 1983
- Porter M.E., De doodlopende weg naar Europa 1992, NRC handelsblad, 4 juli 1990.
- Porter M.E., The competitive advantage of nations, Harvard Business Review, March-April 1982, p.73-93.
- Porter M.E., The competitive advantage of nations, The Mac Millan Press : New York, 1990.
- Roobeek J.M., Een race zonder finish, Vrije Universiteit Uitgeverij, Amsterdam, 1988.
- Pred A., Behaviour and location : foundations for a geographic and dynamic location theory, Part I and II, Lund Studies in Geography, Series B, No 27 and 28, 1967 en 1969.
- Pred A., City Systems in advanced economies, Hutchinson : London, 1977.
- Ridder W.J. de, Fusies moeten verboden worden, Elsevier Carrière, 10 november 1990, p.37.
- Roelofs B., E. Wever, Regio en economische potentie, een literatuurverkenning, Rijksplanologische Dienst, studierapport no 28, 's-Gravenhage, 1985
- Schumpeter J.A., Business Cycles, a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process, vol. 1, Mc Graw-Hill Book Company, New York/ London, 1939.
- Smidt M. de, Bedrijfsstructuur en arbeidsmarkt in een ruimtelijk kader, met toepassing op de Drechtstreek en het Noord-en Merwedegebied, Rijksuniversiteit Utrecht, 1975.
- Smidt M. de, Internationalisering, onderneming en internationale arbeidsverdeling, Geografisch Tijdschrift, xxv, 1991 (2).
- SMO (Stichting Maatschappij en Onderneming), Samenwerken en concurreren, om de kwaliteitsverbetering van het Nederlandse produkt, een case-study van de Nederlandse sierteelt, 's-Gravenhage, januari 1991.
- Stokman C.T.M., Opkomst van de halfwegzone: een kansrijke regio, EGI, Amsterdam, 1986.
- Sweeney G.P., Innovation, entrepreneurs en regional development, TNO, Delft, 1984
- Taylor M., Enterprise and the product-cycle model : conceptual ambiguities, in : Knaap G.A. van der, E. Wever (eds.), New technology and regional development, London, Croom Helm, p.75-94, 1987.
- Taylor M., N. Thrift, Introduction : New theories of multinational corporations, in: Taylor M., Thrift N., Multinationals and the restructuring of the world economy, Croom Helm, London, p.1-20, 1986.
- Tettero J.H.J.P, Het concurrentieprofiel van Nederland, Een analyse van het concurrentieprofiel van Nederland in vergelijking met Zweden en Oostenrijk, Kanters, Alblasterdam, 1987.
- TNO, VVK en NMB, Vitaliteit van het Nederlandse bedrijf, vergelijking van groeikracht in bedrijfsklassen en stedelijke knooppunten, 1991.
- Tulder R. van, Dat verdraaide concurrentievermogen, Economische Statistische Berichten, 13-11-1991, p.1141-1144.
- US GPO, The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness, vol. ii, Global Competition, The New Reality, US Government Printing Office : Washington DC, 1985.

- Utterback J.M., W.G. Abernathy, Patterns of industrial innovation, Technology Review, vol.80, 1978.
- Vaessen P., Bedrijf, regio en succes of endogene regionale ontwikkelingsimpulsen van voortschrijdende (inter)nationalisering, in: Planologische Discussiedagen 1989.
- Vaessen P. en E. Wever, Bedrijf en omgeving, de betekenis van het produktiemilieu voor snelgroeiende bedrijven: 5 casestudies, Van Gorcum Assen/Maastricht 1990.
- Vernon R., Metropolis 1985, Cambridge, 1960.
- Walker D.F., Technological determination and determinism : Industrial growth and location.
In : Castels M. (ed.), High Technology, space and society, Berkely : Sage, p.226-264, 1985.
- Webbink A.H., Groot en klein in de industrie, een onderzoek naar de groottestructuur en levenscyclus in de Nederlandse industrie, EIM, Zoetermeer, 1985.
- Wever E., Bedrijf en omgeving, een ongemakkelijke relatie, Economische Statistische Berichten, 23-10-1991, p.1072-1076.
- Wever E., Nieuwe bedrijven in Nederland, Van Gorcum, Assen, 1984.
- Wever E., Regionaal economisch perspectief, een literatuurverkenning naar het ruimtelijk patroon van de bedrijvigheid in Nederland, verslag van een onderzoek uitgevoerd door de vakgroep Economische Geografie van de Katholieke Universiteit Nijmegen in opdracht van Van Dien & Co, 1985.
- Willems J.G.L.M., Ondernemingen, bedrijfsleven en maatschappij, Stenfert Kroese, Leiden, 1981.
- Zwan A. van der, Koplopers en achterblijvers in de bedrijvenwereld, Economische Statistische Berichten, 29-04-1987, p.380-387.

Overige geraadpleegde literatuur

- Asseldonk A.G.M., Evolutie in strategieformulering, Economische Statistische Berichten, 5-6-1991.
- Bläsing J.F.E., Hoofdpijnen van de moderne bedrijfsgeschiedenis, Nijhoff, Leiden, 1990.
- Blanchard O.J., S. Fischer, Lectures on macro-economics, The MIT-press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 1989.
- Boekema F.W.M. en H.J. van Houtum, Het Europa der regio's, nog te verschijnen.
- Boekema F.W.M. en H.J. van Houtum, Regionaal beleid en een grenzeloos Europa, nog te verschijnen.
- Boekema F.W.M. en H.J. van Houtum, Strategie en omgeving in beweging, nog te verschijnen in Economische Statistische Berichten.
- Boekema F.W.M., L. Oerlemans, A.J. Hendriks, Kansrijkheid en bottom-up analyse, Tilburg, december 1991.
- Bondt R. de, Innovatie en concurrentie, Tijdschrift voor Economie en Management, no 1, 1990.
- Brouwer M., A. van der Does de Willebois, Innoveren en concurreren. Technologie als motor van de economische groei, Academic Service, Bedrijfskundige Signalementen 90/4, Schoonhoven, 1990.
- Brouwer M.T., H.W. Ter Hart, Ondernemen in Nederland, mislukkingen en mogelijkheden, Kluwer, Deventer, 1985.
- Daems H., Nationale verankering en concurrentievermogen, Tijdschrift voor Economie en Management, no 1, 1990, p.73-85.
- Dagevos J., F. Boekema, L. Oerlemans, Tilburg Stedelijk Knooppunt, Een economisch profiel, Economisch Instituut Tilburg, 1991.
- Douma S.W., Porters nieuwe diamant, Financieel Economisch Magazine, 16-28 juli, 1990.
- Eccles R.G., The performance measurement manifesto, Harvard Business Review, January-February 1991.
- Geest L. van der, Economische theorie: de stand van zaken, Academic Service, Schoonhoven, 1990.
- Geest L. van der, Het succes van landen, Economische Statistische Berichten, 16-5-1990.
- Geest L. van der, Sterkte/Zwakte, Economische Statistische Berichten, 5-9-1990.
- Ghali M.A., Empirical Explorations in Regional Growth, Studies in Applied Regional Science, Martinus Nijhoff Publishing, Boston/The Hague/London, 1981.
- Hen P. de, De onbekende kracht van Nederland, Financieel Economisch Management, 20-22 september, 1990.
- Francis A., P.K.M. Tharakan, The competitiveness of European industry, country policies and company strategies, papers from a seminar held at the European Institute for Advanced Studies in Management : Brussels, Routledge : London, New York, 19.
- Hart H.W. ter, J.G. Lambooy, Stedelijke economische dynamiek, Couthinho, Muiderberg, 1989.
- Houtum H.J. van, 3e jaarsscriptie, Katholieke Universiteit Tilburg, 1990.

- Huibregtsen F.W., W.F.J. van Lierop, Terug naar de menselijke maat, in : Economische Statistische Berichten, themanummer : Nationaal economiedebat, de vitaliteit van de Nederlandse economie, 12-6-1991, p. 593-597.
- Jansen G.J., Minder geknoei met jaarverslagen, Financieel Economisch Management, maart 1991.
- Jensen, Construction and Use of Regional Input-Output Models: Progress and Prospects, International Regional Science Review, vol 13, 1990, p.9-25.
- Jongen J., Risico's voor het Nederlandse bedrijfsleven, Economische Statistische Berichten, 2-1-1991.
- Rinnooy Kan A.H.G., Nederland moet weer risico's durven nemen, in: NRC Handelsblad, 14 juni 1991.
- Matthysen P., Concurrentievoordeel en kritische succesfactoren, Economisch en Sociaal Tijdschrift, april 1990, p.581-600.
- Mezte M., De ratrace van de Europese regio's, Intermagazine, december 1990.
- Timmerman H., Bedrijf, kennis en innovatie, Stichting Toekomstbeeld der Techniek, Amsterdam, 1985.

Bibliotheek K. U. Brabant



17 000 01074314 5