

De regionale dimensie van internationale dienstverlening

In de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening is het concept gelanceerd van de 'Stedenring Centraal Nederland'. Het gaat hier om een uitbreiding van het economische kerngebied van Nederland, de Randstad, met de Brabantse stedenrij en Midden-Gelderland. Ook in dit concept wordt de Randstad nog steeds gezien als de motor van de Nederlandse economie, met name vanwege de internationale functie die deze regio heeft in de distributie en de zakelijke dienstverlening. In dit artikel wordt betoogd dat de nadruk die wordt gelegd op de Randstad de zakelijke dienstverlening in de rest van het land, met name Brabant en Gelderland, niet geheel recht doet. Dit blijkt niet alleen uit de werkgelegenheidsontwikkeling, maar ook uit de ontwikkeling van de buitenlandse afzet van de zakelijke-diensten.

Werkgelegenheid

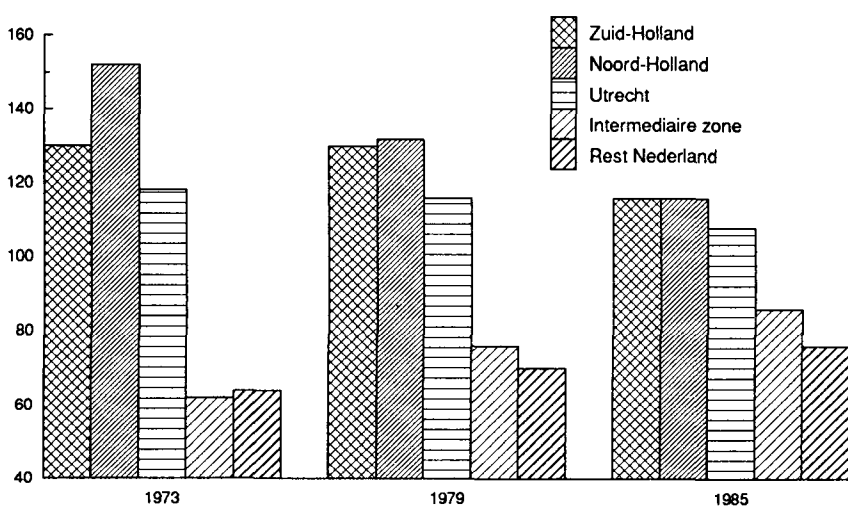
Tussen 1973 en 1985 nam de werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening met 96% toe. Weliswaar geeft de werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening (SBI 84) in alle provincies een groei te zien, maar het groeitempo is in de Randstad achtergebleven bij dat in de andere landsdelen. In de drie Randstedelijke provincies nam de werkgelegenheid in de periode 1973-1985 toe met 66%. In de intermediaire zone

(Noord-Brabant, Gelderland en Overijssel) is dit 184% en in de overige provincies 126%. De van oudsher sterke concentratie van zakelijke diensten in het westen van het land is door deze ontwikkelingen verminderd. Dit laat zich ook vaststellen aan de hand van het locatiequotiënt¹. Van 1973 tot 1985 is het locatiequotiënt voor zakelijke diensten in de Randstad gedaald van 147 tot 117. Uit figuur 1 komt de verminderde concentratie duidelijk naar voren: de verschillen tussen de landsdelen verkleinen zich, hoewel er nog steeds een duidelijke oververtegenwoordiging van de werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening in de Randstad is.

De vermindering van de regionale verschillen in de concentratie van de werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening is niet een gevolg van verhuizing van bedrijven vanuit de Randstad, maar van autonome ontwikkelingen (oprichting van nieuwe bedrijven en groei van bestaande bedrijvigheid).

In dit artikel wordt nagegaan welke verschillen in exportactiviteiten zich voordoen tussen diverse regio's in Nederland en wat dan met name de positie is van de Randstad. Hierbij wordt gebruik gemaakt van een in 1986 door het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf opgebouwd bestand van 536 ondernemingen in de zakelijke dienstverlening waaraan achteraf geografische variabelen zijn toegevoegd².

Figuur 1. Locatiequotiënten voor de werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening, Nederland = 100



Er zijn drie vormen van internationale dienstenhandel te onderscheiden: buitenlandse afzet, afzet van diensten via buitenlandse vestigingen en samenwerkingsverbanden tussen Nederlandse en buitenlandse zakelijke dienstverleners. Van deze drie is de afzet van diensten aan buitenlandse afnemers het belangrijkste. 38% van de zakelijke diensten heeft buitenlandse afnemers en 10% van de bedrijven heeft vestigingen in het buitenland. Van de zakelijke dienstverleners werkt verder 4% samen met buitenlandse bedrijven en werkt 13% samen met zowel Nederlandse als buitenlandse bedrijven. De oriëntatie van de Nederlandse zakelijke dienstverlening blijkt vooral nabijgelegen landen te betreffen. Dit houdt ongetwijfeld verband met de aard van het product. Daarbij spelen persoonlijke contacten³ en daardoor ook de nabijheid van afnemer een belangrijke rol. Vandaar dan ook dat de buitenlandse markt vooral West-Duitsland, België, Luxemburg, Groot-Brittannië en Frankrijk betreft. In die landen vinden we in totaal 50% van de buitenlandse afnemers, 46% van de buitenlandse nevenvestigingen en 47% van de buitenlandse bedrijven waarmee wordt samengewerkt. Op de punten van buitenlandse vestigingen en samenwerking zijn geen beduidende verschillen vastgesteld tussen de in het onderzoek onderscheiden regio's. Dergelijke verschillen zijn wel gevonden bij de afzet aan buitenlandse afnemers. Het aandeel exporterende bedrijven in het totale aantal zakelijke diensten neemt significant af met het kleiner worden van de agglomeratievoordelen. Van de zakelijke diensten in de vier grote steden exporteert 47% hun diensten, in de rest van de Randstad is dat 43%, in de intermediaire zone 31% en in de rest van Nederland 27%. Tussen de aandelen van de exporterende bedrijven in de drie grote steden werden geen grote

1. Dit quotiënt geeft aan in welke mate in een bepaald gebied het werkgelegenheidsaandeel van een bepaalde bedrijfssector is over- of ondervetegenwoordigd ten opzichte van het landelijke werkgelegenheidsaandeel dat op 100 is gesteld.

2. E.C.J. Kraan, *Zakelijke dienstverleners op buitenlandse markten*, EIM, Zoetermeer, 1987. De verzamelde gegevens hebben betrekking op hoofdvestigingen en zelfstandige vestigingen. Nevenvestigingen zijn niet in het onderzoek betrokken. Omdat de geografische variabelen (de agglomeratie-index en de Coropregio's) achteraf zijn toegevoegd aan de oorspronkelijke gegevens heeft geen herweging op basis van regio van vestiging plaatsgevonden. De onderzoeksuitkomsten en conclusies hebben zodoende betrekking op alleen de onderzoekspopulatie die in totaal 536 respondenten omvat.

3. Van veel minder belang, maar niet zonder betekenis zijn direct-mail, beurzen en advertenties. Zie: Bureau Goudappel Coffeng, *De internationalisatie in de zakelijke dienstverlening in Zuid-Holland*, Deventer, 1987.

Tabel 1. Exporteurs in procenten van het totale aantal zakelijke dienstverleners, naar regio, 1987

	Noord	Midden	Amsterdam	Den Haag	Rotterdam	Rest West	Zeeland/Brabant	Limburg	Totaal
Geen export	70	65	50	54	50	61	69	84	62
Export	30	35	50	46	50	39	31	16	38
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: BGC/EIM, 1987.

Tabel 2. Gemiddelde export in procenten van de totale omzet, naar regio, 1987

	Noord	Midden	Amsterdam	Den Haag	Rotterdam	Rest West	Zeeland/Brabant	Limburg	Totaal
	12	11	11	20	13	9	5	4	10

Bron: BGC/EIM, 1987

Tabel 3. Omzetgrootteklassen zakelijke-dienstverleningsbedrijven, naar regio, 1987

Omzet in mln. gld.	Noord	Midden	Amsterdam	Den Haag	Rotterdam	rest West	Zeeland/Brabant	Limburg	Totaal
< 0,5	35	54	33	36	33	34	41	56	39
0,5-2	24	20	13	19	22	24	28	7	22
2-5	17	15	15	15	11	16	15	22	16
5-20	16	8	16	22	18	20	11	15	16
> 20	9	3	23	8	15	6	5	0	8
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: BGC/EIM, 1987.

verschillen gevonden (zie tabel 1).

Het zijn dus vooral de bedrijven in het westen van het land die zich op buitenlandse markten begeven en in het bijzonder de in de grote steden gevestigde zakelijke-dienstverleners. Ook blijkt dat in de grootstedelijke gebieden het exportpercentage hoger ligt: door een gemiddeld zakelijke-dienstverleningsbedrijf in de grote steden wordt 13% van de omzet gerealiseerd door leveranties aan buitenlandse afnemers. Tussen de drie andere onderscheiden landsdelen (de rest van West-Nederland, de intermediaire zone en de rest van Nederland) bestaan geen verschillen en ligt het aandeel van de export in de totale omzet op gemiddeld 9%. In tabel 2 zijn de gemiddelden gegeven voor de onderscheiden Coropregio's. Hieruit blijkt dat er op dit lagere schaalniveau wel talrijke verschillen tussen deze regio's bestaan.

Men moet er wel rekening mee houden dat het hier gaat om een vergelijking van de relatieve exportcijfers van zakelijke diensten in regio's. Als het gaat om absolute cijfers dan wordt de exportprestatie van Noord- en Midden-Nederland ongetwijfeld ruimschoots overtroffen door die van de Randstad omdat daar meer zakelijke-dienstverleningsbedrijven zijn en omdat er per bedrijf hogere omzetten worden gehaald (zie tabel 3).

Veel zakelijke dienstverleners uit de categorieën die relatief internationaal gericht zijn, zijn gevestigd in de Randstad. Het gaat daarbij vooral om de computerdiensten, de ingenieursbureaus, de economische adviesbureaus en/of de grote kantoren met meer dan 50 werknemers. Het is niet verrassend dat deze bedrijven juist de Randstad kiezen als vestigingsplaats. In stedelijke gebieden is het makkelijker internationale contacten op te doen en te onderhouden. De internationale oriëntatie van zakelijke-dienstverleners is buiten de Randstad dan ook minder sterk, al heeft toch nog circa dertig procent van de bedrijven buitenlandse afnemers. Bovendien blijkt uit het onderzoek dat een toenemend aantal bedrijven buiten de Randstad de laatste jaren de buitenlandse markt is opgegaan. Dat is met name het geval in Noord-Brabant en Midden-Nederland. Internationalisatie in de zakelijke dienstverlening lijkt dus minder een exclusief 'westerse' aangelegenheid te worden.

Verwachtingen

Bij het onderzoek is de ondernemers gevraagd hoe de werkgelegenheid bij hun bedrijf zich tot 1990 zal ontwikkelen. Een meerderheid van de ondernemers (57%) zegt groei te verwachten.

In de Randstad lijkt men iets hoopvoller te zijn over de perspectieven dan elders, maar verrassend genoeg is dit verschil niet significant. De waarde van deze gegevens voor de voorspelling van de feitelijke werkgelegenheidsontwikkeling is uiteraard beperkt, ook al omdat geen rekening wordt gehouden met de oprichting van nieuwe bedrijven op het gebied van de zakelijke dienstverlening. Ook op de verwachtingen met betrekking tot de omzetontwikkelingen lijken agglomeratievoordelen niet significant van invloed. 60% van de ondervraagde ondernemers verwacht in de komende jaren een groei van de omzet, 31% verwacht een zelfde omzet te behalen en 9% vermoedt dat er een omzetsdaling in het verschiet ligt.

Over de ontwikkelingen in de export zijn de ondernemers doorgaans positief gestemd. Op de vraag of de afzet aan buitenlandse afnemers de 12 maanden volgend op de enquête zou veranderen zegt 45% van de ondernemers een omzets stijging te verwachten, 44% geen verandering en 11% een daling. Opnieuw zijn de agglomeratievoordelen niet significant van invloed.

Aan de bedrijven die nu nog niet exporteren is de vraag voorgelegd of er concrete plannen bestaan om de komende jaren opdrachten uit te voeren ten behoeve van buitenlandse afnemers. Van de betreffende ondernemers zegt 81% dergelijke plannen niet te hebben. De resterende 19% blijkt bij die exportplannen een voorkeur aan de dag te leggen voor afzet 'alleen vanuit Nederland' (dus niet via buitenlandse vestigingen of in combinatie daarmee). Ook ten aanzien van deze toekomstverwachtingen zijn er op dit punt geen duidelijke verschillen tussen de onderscheiden regio's vast te stellen.

Concurrentiepositie

Bij de afzet op de buitenlandse markten is ook nagegaan hoe de ondernemers (van bedrijven die exporteren) denken over de concurrentiepositie van de Nederlandse zakelijke-dienstverleningssector. Het blijkt dat het de Nederlandse zakelijke-dienstverleners niet aan zelfvertrouwen ontbreekt: slechts 17% vindt de Nederlanders zwakker dan hun buitenlandse concurrenten. Bijna de helft (48%) vindt dat de Nederlanders even sterk staan als de concurrentie en een derde (34%) vindt dat Nederland sterker staat dan de buitenlandse zakelijke-dienstverleners. Met name de kwaliteit van de dienstverlening en de aanwezige know-how worden als sterke punten aangemerkt. De zwakke punten liggen op het gebied van de prijs en - in mindere mate - de reputatie en het persoonlijk contact. Exportbelemmeringen zijn in Nederland vooral gelegen in de papiermolen, aldus de ondernemers. Voor wat betreft het buitenland

wordt gewezen op de beperkte mogelijkheden (buiten de EG) voor vrij verkeer van werknemers, de protectie-maatregelen door buitenlandse overheden en de problemen bij winsttransfers naar Nederland.

Verder kan worden vastgesteld dat voor de concurrentiepositie van de zakelijke dienstverleningsbedrijven het opleidingsaspect van veel betekenis is⁴. Veel ondernemers noemen de opleiding een van de redenen om niet te exporteren. Gegeven het zeer arbeidsintensieve karakter van de zakelijke dienstverleningssector en het hoge opleidingsniveau van het personeel zullen de toekomstige kwaliteiten van deze sector en daarmee ook de kansen om internationaal te opereren mede worden bepaald door de kwaliteit van de onderwijsinfrastructuur. Door de ondernemers is te kennen gegeven dat er met name opleidingsbehoeften bestaan op het punt van specifieke vakkennis. Niet onbelangrijk zijn daarnaast de opleidingsbehoeften ten aanzien van de organisatorische kennis en de commerciële kennis. Maar er is voor het onderwijs ook een rol weggelegd in de bij- en nascholing. Vooral onder invloed van nieuwe technologieën zal er een belangrijke behoefte bestaan aan bijscholing. Deze activiteiten zullen echter slechts ten dele buiten het bedrijf plaatsvinden. Zo zullen management- en vaktechnische opleidingen vaak intern gebeuren omdat bedrijfsinterne gegevens en processen aan de orde worden gesteld. Dat betekent dat er een zekere mate van vertrouwelijkheid gewenst is. Voor bepaalde onderwerpen moeten bedrijfsgerichte cursussen worden ontworpen die in het bedrijf zelf worden gegeven. Hier lijken meer kansen te liggen voor particuliere opleidingsinstituten dan voor het reguliere onderwijs dat (nog) niet goed weet in te spelen op de vraag van het bedrijfsleven. Anderzijds is het bedrijfsleven vaak onvoldoende op de hoogte van de mogelijkheden op dit terrein.

Slot

De hier gepresenteerde onderzoeksresultaten duiden er op dat de intermediaire zone steeds meer is betrokken bij internationaliseringsprocessen in de zakelijke dienstverlening, zij het dat een en ander nog niet een omvang heeft die vergelijkbaar is met die in de Randstad. Samen met de geconstateerde werkgelegenheidsontwikkeling in de zakelijke dienstverlening lijkt deze internationalisatie het beeld van een uitdijende Randstad, c.q. het ontstaan van een nieuwe kernzone, zoals dat in een aantal onderzoeken wordt geschetst, te bevestigen⁵. Ook in de *Vierde Nota Ruimtelijke Ordening* wordt vastgesteld dat "het economisch kerngebied van Nederland geleidelijk groter is geworden.

Het omvat niet alleen meer de Randstad maar ook grote delen van Gelderland en Noord Brabant". Dit gebied wordt aangeduid als 'Stedenring Centraal Nederland' en is onder andere gericht op het benutten van de nationale en internationale potentie van het economisch kerngebied. Wat betreft de zakelijke dienstverlening lijkt het erop dat het gedeelte van de Stedenring buiten de Randstad daarin een belangrijke rol zal spelen

J.H.J. van Dinteren

De auteur is werkzaam bij Bureau Goudappel Coffeng te Deventer. Het artikel is gebaseerd op een onderzoek voor de Rijksplanningologische Dienst. Zie: J.H.J. van Dinteren en E.C.J. Kraan, *Regionale verschillen in internationalisatie in de zakelijke dienstverlening*, Bureau Goudappel Coffeng en Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, Deventer, 1987.

4. Idem.

5. Zie bij voorbeeld E. Wever, *Regionaal-economisch perspectief*. Van Dien & Co.; en N.J. Kemper en P.H. Pellenbarg, De ruimtelijke dynamiek van het Nederlandse bedrijfsleven. *ESB*, 10 februari 1988, blz 153-159.