

Een beleid voor zakelijke diensten

Het is bepaald onjuist om bij de dienstensector alleen maar aan kappers of bakkers te denken. Een belangrijk deel van de bedrijvigheid in deze sector richt zich namelijk op de dienstverlening aan andere bedrijven. Dank zij deze zakelijke dienstverlening zijn de afnemers in staat hun produktiviteit op een hoger niveau te brengen. In dit artikel wordt de stimulerende werking van de zakelijke dienstverlening in regionaal perspectief gezien. De auteurs bespreken hoe het overheidsbeleid deze functie van de dienstensector kan aanwenden ten bate van de regionale ontwikkeling.

DRS. J.H.J. VAN DINTEREN – IR. H.J. VAN STAVEREN*

Inleiding

De huidige economie wordt gekenmerkt door een toenemende complexiteit als gevolg van onder andere schaalvergrotings- en internationaliseringsprocessen. Kennisintensieve, zakelijke dienstverlenende bedrijven zijn voor andere bedrijven van belang bij het wegnemen van de uit die complexiteit voortvloeiende onzekerheid. In een eerder artikel in *ESB* is ingegaan op de betekenis van de zakelijke dienstverleningssector voor dergelijke ontwikkelingen¹. Als vervolg daarop wordt in deze bijdrage stilgestaan bij de vraag welk beleid van met name overheidswege nodig is om de voornoemde potentie van de zakelijke dienstverleningssector beter te kunnen benutten².

Deze vraag is ook gesteld door het bestuur van de provincie Noord-Brabant. Een in 1987 ingestelde externe commissie onder voorzitterschap van prof. dr. S.E. de Jong heeft zich hierover gebogen en in december 1988 over de bevindingen gerapporteerd³. Deze rapportage wordt hier als uitgangspunt genomen. Daarnaast maken we gebruik van de uitkomsten van een onderzoek onder zakelijke dienstverleningsbedrijven in dertien middelgrote steden⁴.

Misverstanden

Ondanks het feit dat in stedelijk-industriële landen ongeveer tweederde van de werkgelegenheid gevonden wordt in de dienstensector, wordt de economische betekenis van deze zeer heterogene sector vaak onderschat. Er doen soms generalisaties over dienstverlenende bedrijven de ronde die voor delen van de dienstensector onjuist zijn en het belang van deze sector voor regionaal-economische ontwikkelingen ver sluieren. De volgende misverstanden over het functioneren van dienstverlenende bedrijven zijn te noemen:

- diensten beperken zich tot finale, consumentgerichte leveranties;
- voor zover de dienstensector aan andere bedrijven levert is er sprake van afhankelijkheid van de industrie;
- de dienstensector biedt weinig houvast voor een verklaring van de economische groei vanwege de geringe arbeidsproductiviteit in die sector (dit houdt verband met de onderschatting van de intermediaire functie, zie het eerste punt);
- dienstverlenende bedrijven hebben een regionaal verzorgende functie.

Juist voor de categorie zakelijke diensten zijn deze generalisaties aantoonbaar fout. Wat betreft het misverstand over de consumentgerichtheid is uit onderzoek gebleken dat zakelijke diensten het merendeel van de omzet verkrijgen uit intermediaire leveranties, dat wil zeggen dienstverlening aan andere bedrijven⁵. Deze intermediaire functie van de zakelijke diensten beperkt zich zeker niet tot de industrie. Zakelijke diensten richten hun activiteiten op tal van bedrijfstakken, zowel industriële als dienstverlenende. Daarbij vallen zeer uiteenlopende accenten te onderkennen. Zo vormen bij voorbeeld de werkzaamheden voor de

* De auteurs zijn werkzaam bij respectievelijk Bureau Goudappel Coffeng BV te Deventer en de afdeling Economische Zaken van de Provincie Noord-Brabant.

1. J.H.J. van Dinteren en E.C.J. Kraan, De betekenis van zakelijke diensten, *ESB*, 4 mei, 1988, blz. 431-435.

2. De zakelijke dienstverleningssector wordt in de Standaard Bedrijfsindeling van het CBS aangeduid als bedrijfsklasse 84. Tot deze klasse behoren de bedrijfsgroepen juridische diensten, accountantskantoren, computerdiensten, ingenieursbureaus, reclamebureaus, economische adviesbureaus en uitzendbureaus.

3. Eindrapport van de Adviescommissie Diensten, *Kansen voor professionele diensten in Noord-Brabant*, provincie Noord-Brabant, 's-Hertogenbosch, 1988.

4. J.H.J. van Dinteren, *Zakelijke diensten en middelgrote steden*, te verschijnen, 1989.

5. J.H.J. van Dinteren en E.C.J. Kraan, op.cit., 1988.

overheid meer dan eenderde van de omzet van de ingenieursbureaus. Van de omzet in de reclamesector is bijna eenderde afkomstig uit de industrie. En in de computerdienstverlening bij voorbeeld, wordt bijna de helft van de omzet verkregen uit leveranties aan andere zakelijke dienstverleners⁶.

De sterke verwevenheid van zakelijke diensten met andere bedrijven leidt tot het plaatsnemen van een kanttekening bij de stelling dat de dienstensector wordt gekenmerkt door een lage arbeidsproductiviteit. Door hun intermediaire leveranties en door hun kennisniveau brengen zakelijke diensten een belangrijke produktiviteitsverhoging bij de afnemende bedrijven tot stand⁷, die doorgaans echter moeilijk meetbaar is. Wood stelt daarom dat de produktiviteit een weinig bevredigende maatstaf is voor een geïsoleerd beschouwde sector⁸.

Lange tijd heeft het misverstand bestaan dat de dienstensector slechts een regionaal-verzorgende functie heeft. Uit onderzoek is echter naar voren gekomen dat 43% van de omzet in de zakelijke dienstverleningssector tot stand komt door dienstenleveranties aan buiten de eigen regio gevestigde afnemers. Er is dan sprake van een stuwende functie. Voor een gemiddeld zakelijk dienstverleningsbedrijf is het regionale exportpercentage 34%⁹. Voor de regionale economie zijn de regio-overschrijdende afzetrelaties belangrijk omdat deze een inkomende geldstroom opleveren. Het zou echter onjuist zijn om vervolgens te concluderen dat zakelijke diensten die slechts op regionaal niveau werkzaam zijn – en als 'verzorgend' worden aangeduid – geen bijdrage leveren in de regionale economie. De rol van deze zakelijke diensten moet niet worden onderschat. Ze kunnen immers van groot belang zijn bij de overdracht van kennis en informatie en aldus een bijdrage leveren aan het aanpassingsvermogen van het regionale bedrijfsleven en de totstandkoming van innovaties. Hoewel deze hypothese door verscheidene onderzoekers naar voren is gebracht¹⁰, heeft gericht onderzoek naar deze functie van de zakelijke dienstverleners nog niet plaatsgevonden.

Beleid

Een voorwaardenscheppend, gedifferentieerd beleid

Gelet op de groei die de zakelijke dienstverleningssector de laatste vijftien jaar kenmerkt en de gunstige fiscale resultaten van deze bedrijven¹¹ kan moeilijk van een problematische bedrijfsgroep worden gesproken. Toch zijn hierboven redenen aangevoerd waarom er van overheidswege belangstelling zou moeten (blijven) bestaan voor dit deel van de kantorensector. Genoemd zijn de afzet over de grenzen van de regio (wat multiplier-effecten tot gevolg heeft) en de bijdrage in het goed functioneren van het lokale bedrijfsleven. Daarnaast kan de werkgelegenheids-groei in doorgaans hoogwaardige banen genoemd worden.

Vanuit ruimtelijke-orderingsperspectief verdienen de zakelijke diensten aandacht omdat de snelle groei binnen deze sector leidt tot een vraag naar voor huisvesting geschikte ruimtes op bepaalde locaties. Nu reeds kent de zakelijke dienstverlening een sterke dynamiek, die onder invloed van de huidige positieve economische ontwikkelingen alleen nog maar sterker zal worden.

Een en ander vraagt om een beleid in de voorwaarden-scheppende sfeer: het creëren van een dusdanig vestigingsmilieu dat de zakelijke dienstverleningssector zich verder goed kan ontwikkelen. Gezien de gunstige situatie binnen de zakelijke dienstverlening is een veel actiever beleid niet nodig, hetgeen niet wil zeggen dat er geen acties zijn te ondernemen.

Schema. De intermediaire dienstensector

Bedrijfstak	SBI-code	Bedrijfsgroep
Groothandel	61, 62 63, 64	groothandel tussenpersonen in de handel
Facilitaire diensten	71-77 85	transport, opslag, communicatie verhuur van machines e.d.
Kennisdiensten	81, 82 84, 97	financiële diensten zakelijke diensten, R & D

SBI = Standaard BedrijfsIndeling (CBS)

De hiervoor genoemde misverstanden over het functioneren van (zakelijke) diensten zijn een gevolg van het feit dat de dienstensector doorgaans als één geheel wordt opgevat. Daarmee wordt voorbijgegaan aan de diversiteit van de sector. Voor een effectief beleid moet op zijn minst een onderscheid worden gemaakt tussen finale (consumentgerichte), intermediaire (bedrijfsgerichte) en collectieve diensten. Hierbinnen kan een verdere differentiatie worden aangebracht op grond van de aard van de markt (commercieel, niet-commercieel) of de mate van goederenbehandeling dan wel kennisintensiteit. Voor de intermediaire dienstensector, waartoe de zakelijke diensten behoren, is de in bovenstaand schema gegeven indeling te hanteren (zie schema).

Bij de uitvoering van het beleid voor de intermediaire diensten – en de kennisintensieve, zakelijke diensten in het bijzonder – moet men er rekening mee houden dat uitgangspunten en maatregelen die goed aansluiten op behoeften van de industrie, niet per se ook op de diensten goed uitwerken. De intermediaire dienstensector heeft geheel andere kenmerken en stelt daardoor andere eisen aan ondersteuning. Zakelijke diensten bij voorbeeld hebben een lage toetredingsdrempel, zijn arbeids- en kennisintensief, hebben vaak een geringe omvang, zijn mobiel en plegen verhoudingsgewijs minder omvangrijk te investeren. In het verlengde hiervan past ook de constatering dat in bestaande financiële regelingen voor het bedrijfsleven meestal geen rekening wordt gehouden met het geheel andere karakter van de dienstensector en zeker van de kennisintensieve diensten. Niettemin zouden bestaande beleidsin-

6. J.H.J. van Dinteren, op.cit., 1989; J.H.J. van Dinteren en E.C.J. Kraan, op.cit., 1988.

7. J. Johnston, The productivity of management consultants, *Journal of the Royal Statistical Society*, 1963, blz. 237-249; C. Freeman, Technical innovation and British trade performance, in: F. Blackaby (red.), *De-industrialisation*, Heinemann, Londen, 1979; Postner en Wesa, aangehaald in: P. Wood, *Producer services and economic change: U.K. reflections on Canadian evidence*, Paper prepared for the third IBG/CAG symposium on industrial geography, Swansea, augustus 1985.

8. P. Wood, op.cit., 1985.

9. J.H.J. van Dinteren en E.C.J. Kraan, op.cit., 1988.

10. M. Polèse, Regional demand for business services and inter-regional service flows in a small Canadian region, in: *Papers of the Regional Science Association*, 1982, blz. 151-163; J.G. Lambouy en N. Tates, Zakelijke diensten, een complementaire sector, *ESB*, 3 augustus 1983, blz. 676-680; P.W. Daniels, Business service offices in provincial cities: sources of input and destinations of output, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 1984, blz. 123-139; P.J. Damesick, Service industries, employment and regional development in Britain: a review of recent trends and issues, in: *Annals of the Institute of British Geographers*, 1986; P.A. Wood, The anatomy of job-loss and job creation: some speculations on the role of the producer service sector, *Regional Studies*, 1986, blz. 37-46.

11. E.C.J. Kraan, *Zakelijke dienstverleners op buitenlandse markten*, Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, Zoetermeer, 1987.

strumenten ook moeten kunnen worden ingezet voor stimulering van bepaalde delen van de dienstensector. Dit geldt onder meer voor de middelen voor regionaal-economische structuurversterking, startersregelingen en participaties van de regionale ontwikkelingsmaatschappijen en de regionale werkgelegenheidsinstellingen. Ook starterscursussen en ondersteuning bij de opzet van ondernemingsplannen zouden meer moeten worden afgestemd op de specifieke eisen van de dienstensector.

Het nu door het Ministerie van Economische Zaken voorgestane regionale beleid, zoals verwoord in de in december 1987 gepresenteerde *Herijkingsnota*, bevat concrete aanknopingspunten. Het regionale beleid zal zich in sterke mate gaan concentreren op technologie, moderne communicatie en toeleveringsrelaties. Wat de eerste twee punten betreft zal het duidelijk zijn dat deze voor de zakelijke dienstverlening van groot belang zijn, juist omdat die twee zaken zo nauw verbonden zijn met *informatie*, het product van de zakelijke diensten. Het punt van de toeleveringsrelaties behoeft nauwelijks nog toelichting. De zakelijke dienstverlening zal in de toekomst alleen maar in betekenis toenemen, dank zij de verdere externalisering van diensten in het bedrijfsleven en de toenemende behoefte aan gespecialiseerde adviseurs.

Plaatselijke ontwikkelingen

Uit onderzoek is gebleken dat dienstverlenende bedrijven een sterke lokale dan wel regionale binding hebben. Als dit type bedrijven wordt verplaatst, wordt zelden de grens van 40 kilometer overschreden. Verplaatsingen beperken zich meestal tot een straal van zo'n 15 kilometer, gemeten vanaf de oorspronkelijke lokatie¹². Daarom moet beleid dat op de zakelijke diensten gericht is, zich concentreren op de plaatselijke ontwikkelingen (groei van bestaande bedrijven, starters, zelfstandigheden, oprichting van nevenvestigingen). De aandacht moet in overwegende mate uitgaan naar de diensten die reeds in een stad aanwezig zijn, en naar het creëren van voorwaarden die nieuwe ontwikkelingen tot stand brengen. Hoewel dit impliceert dat een specifiek op de zakelijke dienstverlening gerichte acquisitie weinig zinvol is, sluit dit niet uit dat in algemene zin moet worden gewerkt aan het imago van een stad. Want verplaatsingen mogen dan niet van belang zijn, er zijn toch ook ondernemingen die een netwerk van nevenvestigingen opzetten.

Onderwijs- en kennisinfrastructuur

In de voorwaardenscheppende sfeer moet aan de infrastructuur van onderwijs en kennis een belangrijke rol worden toegekend. Dit hangt samen met het hoge opleidingsniveau van de startende ondernemer in de zakelijke dienstverlening¹³, de behoefte aan goed opgeleid personeel als het bedrijf eenmaal tot ontwikkeling komt en de betekenis van informatie in de startfase en later in het proces van bedrijfsvoering.

Indien in stad of regio de juiste, op de behoeften van de zakelijke dienstverlening toegesneden onderwijsinfrastructuur aanwezig is, kan op die manier worden voldaan aan de vraag van het bedrijfsleven naar gespecialiseerde krachten. Het is gewenst dat er overleg tussen vertegenwoordigers uit de zakelijke dienstverlening en onderwijsinstellingen plaatsvindt. Daarbij moet niet alleen worden gedacht aan de reguliere opleidingen. In een dynamische bedrijfstak zoals de zakelijke dienstverlening, waar de informatie- en kenniscomponent een grote rol speelt, moet ook worden gezorgd voor een continue bij- en herscholing van het in die bedrijven reeds aanwezige personeel. Hierbij kan gedacht worden aan informatietechnologie, maar ook aan marketing en kwaliteitszorg. Juist door de kwaliteitsverhoging die langs deze weg wordt bereikt, kunnen zakelijke dienstverleners in een bepaalde stad of regio zich in posi-

tieve zin onderscheiden van in andere steden en regio's gevestigde bedrijven. Dat zou bij voorbeeld kunnen gebeuren door een kwaliteitsverhogend programma dat gericht is op het aanbrengen en verbeteren van commerciële en sociale adviseursvaardigheden.

Of en in hoeverre de reguliere onderwijsinstellingen een rol kunnen spelen in de bij- en nascholing zal afhankelijk zijn van de aard van de opleidingen. Zo zullen management- en vaktechnische opleidingen vaak binnen het bedrijf plaatsvinden omdat bedrijfsinterne gegevens en processen aan de orde worden gesteld. Dat betekent dat er een zekere mate van betrouwbaarheid gewenst is. Onderwijsinstellingen kunnen hierop inspelen door bedrijfsgerichte cursussen op te zetten die in het bedrijf zelf worden gegeven.

Het is voor zakelijke dienstverleners van belang dat het kennispeil in het bedrijf hoog blijft. Bij- en nascholing kunnen daarbij van nut zijn. Bovendien kan men gebruik maken van kenniscentra als bij voorbeeld de transferpunten van wetenschappelijke instellingen. Om kennisuitwisseling tot stand te brengen tussen bedrijfsleven en onderwijsinstellingen, in de vorm van tweerichtingsverkeer, zijn mogelijkheden gelegen in de uitwisseling van personeel tussen universiteiten en hogescholen enerzijds en het bedrijfsleven anderzijds. Het is van belang de mobiliteit te bevorderen en aan te moedigen tot contract-activiteiten, adviseurschappen en dergelijke. Hieruit kunnen tevens blijvende banden met de wetenschappelijke kenniscentra voortkomen. Voorts moet het gestimuleerd worden dat de studenten van universiteiten en hogere beroepsopleidingen hun stages bij bedrijven in de zakelijke dienstverlening vervullen.

Overdracht van kennis vindt niet alleen plaats vanuit het onderwijs, maar ook vanuit andere instellingen. Vooralsnog is hier een belangrijke rol weggelegd voor de innovatiecentra. Het gevaar bestaat dat de aandacht daarbij te veel op de nijverheid gericht wordt. Innovaties in de dienstensector zijn echter evenzeer een noodzaak, vooral binnen de zakelijke dienstensector, omdat kennis zo langs indirecte weg kan worden overgedragen op andere in de regio gevestigde bedrijven.

Gewenste stedelijke locaties

De sterke werkgelegenheidsontwikkeling bij zakelijke diensten¹⁴ leidt bij deze bedrijven tot een grote neiging te verhuizen en dus tot een toenemende vraag naar specifieke kantoorgebouwen en -terreinen. Bij het bestemmen van gebieden tot kantoorlocatie moet worden aangesloten bij de bestaande stedelijke structuren. Voorwaarden voor de creatie van geschikte kantoorlocaties zijn een goede bereikbaarheid, representatieve accommodaties en een dito omgeving. Twee hoofdtypen van kantoorlocaties zijn te onderscheiden:

- centraal stedelijke locaties: binnenstad en aangrenzende wijken, met nadruk op stationslocaties en hoofdwegen. In eerste instantie gaat het hier om relatief kleinschalige ontwikkelingen;

12. A.L.M. Potters, *Dienstverlening in beweging*, *Stedebouw en Volkshuisvesting*, 1983, blz. 169-176; P.W. Daniels, *Service industries*, Methuen, Londen, 1985; E. Lensink, *Nieuwe ondernemingen in de intermediaire dienstensector in landelijke gebieden*, Geografisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, 1986; J.H.J. van Dinteren, op.cit., 1989.

13. P.H.M. Bleumink, G.B. de Groot, J. Bilderbeek en E. Wever, *Nieuwe ondernemingen en regio*, Geografisch Instituut, Katholieke Universiteit, Nijmegen, 1985; W.B. Beyers, J.M. Tofflemire, H.A. Stranahan, E.G. Johnsen, *The service economy, understanding growth of producer services in the Central Puget Sound Region*, Central Puget Sound Economic Development District, Seattle, 1986.

14. E.C.J. Kraan, op.cit., 1987; J.H.J. van Dinteren en E.C.J. Kraan, op.cit., 1988; J.H.J. van Dinteren, op.cit., 1989.

- minder centraal gelegen locaties op kruispunten van infrastructuur aan stadsranden (radiaalwegen, spoorwegen, nabij autowegen).

In het voorwaardenscheppende beleid moet veel aandacht uitgaan naar de bereikbaarheid van een stad of regio, gezien het belang hiervan als vestigingsplaatsfactor voor zakelijke diensten. Voor de twee onderscheiden locatietypes krijgt dit een verschillend accent. In de centraal stedelijke locaties moet worden gezocht naar een goede oplossing voor de parkeerproblematiek (kwantitatief en kwalitatief), zeker in het licht van een nog steeds verder toenemende mobiliteit. Voor de decentrale locaties geldt dat deze (beter) moeten zijn aangesloten op het openbaarvervoersysteem of op nieuw te ontwikkelen verkeerssystemen (zoals pendel- en sneldiensten).

Slot

De organisatie van de productie is aan vele veranderingen onderhevig: uitbesteding, organisatorische schaalvergroting, het kennisintensiever worden van produkten en diensten, het streven naar flexibiliteit in de productie. Verwacht wordt dat dit zal leiden tot een verdere groei van de zakelijke dienstverlening. Aandacht voor deze sector blijft daarom gewenst. Het beleid zou vooral voorwaardenscheppend moeten zijn. Daarnaast kan ook de zakelijke dienstverleningssector actie ondernemen, waarbij met name te denken valt aan een verhoging van de kwaliteit en een vergroting van de inzichtelijkheid. Naast her-, om- en bijscholing, gaat het er bij kwaliteit ook om dat aan de afnemers een betere garantie wordt geboden door de invoering van kwaliteitsnormering. Bij uitvoering hiervan kan een centrale rol worden toebedeeld aan de beroeps- en branche-organisaties.

Ten tweede kan de concurrentiekracht van de zakelijke dienstverlening worden vergroot door het doorzichtiger maken van het dienstenaanbod. Dit vraagt om netwerken tussen zakelijke dienstverleners onderling, ten einde het aanbod te verdiepen en te verbreden, en om contacten tussen vragers en aanbieders in de vorm van contactdagen, seminars, symposia en informatieve markten.

Wil de overheid een slagvaardig beleid kunnen voeren, dan zal over de nodige informatie moeten kunnen worden beschikt. Onderzoek zal zich naar onze mening vooral moeten richten op het gebruik van zakelijke diensten door bedrijven en – in het verlengde daarvan – het onderzoek naar de hypothese over de innovatieve bijdrage van zakelijke dienstverleners in productieprocessen. Er bestaat een duidelijke lacune in het Nederlandse onderzoek naar de intermediaire dienstensector in het algemeen en de zakelijke dienstverleningssector in het bijzonder.

Over de zakelijke diensten zelf kan nog het volgende worden opgemerkt. Het is van belang een beeld te verkrijgen van de manier waarop de zakelijke dienstverleningssector zich ontwikkelt. Daarom moet onderzoek worden verricht naar de ontwikkeling van functionele relatiepatronen binnen de zakelijke dienstverlening in relatie tot de schaalvergrotingsprocessen die zich voltrekken. De multinationale ondernemingen konden tot voor enige jaren nog grotendeels gelijk worden gesteld aan industriële ondernemingen, maar ook dienstverlenende bedrijven gaan in toenemende mate internationaal opereren en treden toe tot het rijk van de multinationale ondernemingen. De fusies in de accountancy en de reclamewereld zijn recente, sprekende voorbeelden van deze trend. Onderzoek zou plaats kunnen vinden naar de ruimtelijke, wereldomspannende netwerken die daardoor ontstaan, en de effecten daarvan op de internationale positie van steden en hun regio's. Een

en ander zal niet los zijn te zien van de ontwikkelingen in de informatietechnologie.

Tot slot kan worden opgemerkt dat onderzoekers en beleidsmedewerkers zich, ondanks de snelle en voorspoedige groei van de dienstensector, niet ertoe moeten laten verleiden de (intermediaire) dienstensector als een zelfstandig fenomeen te beschouwen. Hoewel niet ieder dienstverlenend bedrijf aan goederenproducerende bedrijven levert, moet men voor ogen houden dat een economie van louter en alleen dienstverlenende bedrijven niet kan bestaan. Zakelijke diensten – en meer in het algemeen intermediaire diensten – zijn een complementaire sector. De economie van de stedelijk industriële landen is dan ook niet op weg naar een post-industriële samenleving of een diensteneconomie. Volgens ons zou eerder de term netwerkeconomie te verkiezen zijn, omdat in deze benaming de toenemende vervlechting van de bedrijven en economieën tot uitdrukking komt. Buursink¹⁵ stelt dat, welke term ook wordt gekozen, doorgaans slechts één aspect benadrukt wordt van de huidige samenleving, die structureel verschilt van de industriële maatschappij. Die huidige samenleving is, aldus Buursink, een diensteneconomie, echter niet in de eerste plaats een consumptie-economie, maar een sterk geëvolueerde productie-economie. Lambooy¹⁶ spreekt in dit verband van hyper-industrialisatie. Ook hij is van mening dat de blijvende betekenis van de goederenproductie moet worden erkend en dat de ontwikkeling van de intermediaire diensten niet los van de rest van de economie moet worden bestudeerd. Daarmee is echter niets ten nadele gezegd van het belang van de intermediaire diensten en in het bijzonder de kennisintensieve zakelijke diensten in de huidige en toekomstige maatschappij.

J.H.J. van Dinteren
H.J. van Staveren

15. J. Buursink, *De dienstensector in Nederland*, Van Gorcum, Assen, 1985.

16. J.G. Lambooy, *Intermediaire dienstverlening en economische complexiteit*, *Economisch en Sociaal Tijdschrift*, 1988, blz. 617-629.