

# Zakelijke diensten, een complementaire sector

PROF. DR. J.G. LAMBOOY\* – N. TATES\*\*

**De zakelijke dienstverlening staat momenteel in het middelpunt van de belangstelling. Naast de aandacht voor een heropleving van de Nederlandse industrie, is er nu ook meer oog gekomen voor de sector van de zakelijke dienstverlening die van oudsher in de Nederlandse economie een vooraanstaande positie inneemt. In dit artikel worden enkele belangrijke aspecten van de zakelijke-dienstensector belicht. Aan de orde komen het belang van deze sector voor de werkgelegenheid, het nationaal produkt en de export. Voorts gaan de auteurs in op de ruimtelijke concentratie en de complementariteit tussen de zakelijke-diensten- en de industriële sector. Zij wijzen er op dat een sterk ontwikkelde dienstensector in bepaalde regio's tevens nieuwe industriële activiteiten kan aantrekken, waardoor impulsen voor nieuwe groei ontstaan.**

## Inleiding

Na de grote aandacht voor de studie *Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie* van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid wordt de noodzaak om de industriële ontwikkeling in ons land te stimuleren algemeen aanvaard. Het is interessant om te constateren dat in de rapporten van de Commissie-Wagner wordt gewerkt met de gedachte dat de industriële heropleving samenhangt met de ontwikkeling van niet-industriële sectoren. Dat komt onder meer tot uitdrukking in de relaties tussen industriële en vervoers- en agrarische activiteiten, die vanouds in Nederland sterk zijn ontwikkeld. De industriële vernieuwing zal naar onze mening inderdaad moeten samengaan met vernieuwingen in de agrarische en tertiaire sectoren 1). Dat is niet alleen van belang voor de nationale ontwikkeling, maar ook voor de economische groei van bepaalde regio's.

De samenhang tussen sectoren als relevant groeikennmerk wordt reeds lang in de regionale economie benadrukt, o.a. door Klaassen 2) en Chardonnet 3). Er bestaan „regionale clusters” van met elkaar verbonden economische activiteiten. In Nederland zijn daarvan het Westland en Schiphol goede voorbeelden. In het eerste gebied zijn rondom de tuinbouw talrijke dienstverlenende activiteiten en zelfs een computerindustrie ontwikkeld. Schiphols vervoersactiviteiten trokken vele andere dienstverlenende activiteiten aan. Deze complementariteit tussen sectoren wordt in veel discussies betreffende de re-industrialisatie verwaarloosd. Toch is er gelukkig steeds meer erkenning voor de complementaire relatie tussen industrie en diensten als aanknopingspunt voor het empirisch onderzoek en het beleid. Naar onze mening komt dit aspect vooral bij de zakelijke dienstverlening (ZD), waaronder bij voorbeeld accountantskantoren, advocatenkantoren, uitzendbureaus, reclamebureaus en computerservicebureaus, sterk tot uitdrukking, zodat het zowel voor de sectorale als voor de regionale ontwikkelingen van belang is om meer te weten te komen over deze groep van activiteiten.

Er zijn helaas nog weinig uitgewerkte statistische gegevens voorhanden, een reflectie van de – in de tijd gezien – achterlopende ontwikkeling van de zakelijke dienstverlening vergeleken met de „oude” bedrijfstakken, zoals landbouw en industrie, waarover zeer veel statistisch materiaal aanwezig is.

In dit artikel willen wij eerst ingaan op een aantal ontwikkelingen in de zakelijke dienstverlening, om daarna terug te komen op de complementariteit met de industriële ontwikkeling. Het accent van onze studie ligt vooral op de ontwikkeling van de ZD

en de veranderingen in het ruimtelijk patroon, waarbij de nadruk wordt gelegd op de positie van de steden.

## De bijdrage van de zakelijke dienstverlening aan de werkgelegenheid

De ZD wordt in de statistiek eigenlijk als een restgroep beschouwd. Tegelijkertijd kan worden geconstateerd dat er een grote diversiteit binnen deze sector bestaat en dat de groei van de werkgelegenheid aanzienlijk is geweest. Regelmatig ontstonden nieuwe typen bedrijvigheid, zoals recent de computerservicebureaus. In de schaarse literatuur is nog geen duidelijke discussie geweest over de definitie. Wij sluiten aan bij de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) en definiëren de zakelijke dienstverlening als volgt 4):

„Het deel van de tertiaire sector dat zich bezig houdt met het leveren van diensten aan andere bedrijven en/of de overheid, om deze te ondersteunen in hun productieproces en waarbij de output voornamelijk ligt in de overdracht van persoonsgebonden informatie”.

Veelal is voor deze dienstverlening een hoog opleidingsniveau vereist. De ZD maakt deel uit van de marktsector, ondanks het feit dat sommige beroepen ook in de kwartaire sector te vinden zijn. Wij beperken ons tot de zelfstandige bedrijven in de zake-

\* Hoogleraar Economische Geografie en Regionale Economie en directeur van het Economisch Geografisch Instituut van de Universiteit van Amsterdam.

\*\* Tot voor kort werkzaam als kandidaat-assistent bij het Economisch Geografisch Instituut van de Universiteit van Amsterdam.

1) Dit wordt in het Eindrapport van de Stuurgroep Dienstenonderzoek nader geanalyseerd. Zie Stuurgroep Dienstenonderzoek, *Eindrapport ondernemen in diensten*, Den Haag, 1983.

2) L. H. Klaassen, *Methods of selecting industries for depressed areas*, OECD, Parijs, 1967.

3) J. Chardonnet, *Les grands types de complexes industriels*, Parijs, 1953.

4) J. G. Lambooy en N. Tates (red.), *Dynamiek in de zakelijke dienstverlening*, Universiteit van Amsterdam, 1982.

lijke dienstverlening. Een groot deel van de zakelijke diensten wordt echter binnen de eigen onderneming verzorgd. Marshall 5) berekent dit deel zelfs op 57%. De door de recessie smaller wordende grondslag om als onderneming eigen afdelingen voor zakelijke dienstverlening er op na te houden, te zamen met de privatiseringstendens van de overheid, bieden perspectief voor bepaalde gespecialiseerde kleine bureaus.

Samen met het bank- en verzekeringswezen wordt de zakelijke dienstverlening in de SBI-code gerangschikt onder bedrijfstak 8.

Tabel 1. *Werknemers per bedrijfstak in Nederland, 1973, 1980 en 1982 per ultimo maart*

Bedrijfstak	1973	1980	1982
0 Landbouw, visserij	54.154	65.672	66.083
1 Delfstofwinning	13.906	7.426	8.468
2/3 Industrie	1.177.226	1.049.660	998.944
4 Openbare nutsbedrijven	47.545	45.515	46.356
5 Bouw- en installatiebedrijven	393.795	411.123	320.918
6 Handel, horeca, reparatie	613.969	696.449	659.730
7 Transport, opslag, communicatie	216.925	288.407	287.280
8 Banken, verzekeringen, zakelijke diensten	284.258	415.367	410.534
9 Overige diensten	994.464	1.200.326	1.275.576
Totaal	3.841.242	4.179.940	4.073.889
81 Banken	78.512	116.103	120.671
82 Verzekeringen	49.496	52.625	51.411
83 Exploitatie van en handel in onroerend goed	19.002	28.780	31.242
84 Zakelijke diensten	135.856	212.821	202.446
85 Verhuur machines e.d.	1.392	5.031	4.764

Bron: CBS, *Statistiek Werkzame Personen (SWP)*.

De werkgelegenheidsgroei van de gehele bedrijfstak 8 is in de periode 1973-1980 aanzienlijk geweest. Volgens de Statistiek Werkzame Personen (SWP) is de werkgelegenheid toegenomen van ruim 260.000 tot 415.000, dus met ruim 45%. Het aandeel in de totale werkgelegenheid steeg in die periode van 7,5% tot 10%. Binnen de bedrijfstak 8 maakt de zakelijke dienstverlening (code 84) ongeveer de helft van het totaal uit: in 1982 202.446 personen. Wel kan worden geconstateerd dat de recessie sedert 1980 ook in deze sterke groep bedrijven een lichte daling heeft veroorzaakt. Juist vanwege het complementaire karakter is de zakelijke dienstverlening gevoelig voor de economische ontwik-

keling. Dat de val niet groter is geweest, komt door het najlings-effect en doordat een deel van de zakelijke dienstverlening ook een groeiende vraag ervaart, juist vanwege de recessie. Voorbeelden hiervan zijn bepaalde uitzend- en organisatie-/adviesbureaus.

### Ruimtelijke patronen

In de inleiding is gesteld dat er sprake is van regionale clusters. Wij hebben getracht om na te gaan of er duidelijke ruimtelijke concentraties te bespeuren zijn. We hebben daartoe een analyse gemaakt van interprovinciale verschillen en hebben daarna het patroon uitgediept via de GAB-rayons.

Zeer opmerkelijk is de grote ruimtelijke concentratie in de twee westelijke provincies Noord- en Zuid-Holland (55% van de werkzame personen). Daarna volgen, op ruime afstand, de provincies Noord-Brabant met 10%, Gelderland met 9,9% en Utrecht met 7,8%. Kenmerkend voor de ruimtelijke ontwikkeling van de zakelijke dienstverlening is het spreidingsproces. De zeer grote voorsprong van de beide Hollanden is in de jaren zeventig verminderd, terwijl daarentegen de perifere provincies Friesland, Drente, Gelderland en Limburg in de periode 1973-1981 een groei vertoonden van meer dan 50%. Groningen en Zeeland gaven een lagere groei te zien (zie tabel 2). Na begin 1980 zijn in Nederland zo'n 10.000 werkzame personen (6.000 in 1980 en 4.000 in 1982) uit de zakelijke dienstverlening verdwenen. De provincie Noord-Holland neemt het leeuwedeel van het verlies voor zijn rekening (5.200 w.p.) en vervolgens Noord-Brabant (1.600 w.p.), Overijssel (850 w.p.) en Utrecht (775 w.p.).

Om een geografisch meer verfijnd beeld te krijgen, is voor de gebieden van de Gewestelijke Arbeidsbureau (GAB's) materiaal verzameld. Een moeilijkheid die hierbij werd ondervonden, was de verandering in gebiedsindeling waartoe in 1981 voor de SWP is besloten. Daarbij zijn enkele gebieden van de vóór 1980 gebruikte indelingen samengevoegd. De cijfers in tabel 3 zijn voor

5) J. N. Marshall, Linkages between manufacturing industry and business services, *Environment and Planning*, vol. 14, 1982.

Tabel 2. *Werknemers in de zakelijke dienstverlening (bedrijfsklasse 84) per provincie*

	In absolute aantallen				In procenten van het totaal			
	1976	1980	1981	1982	1976	1980	1981	1982
Groningen	4.599	6.068	6.323	6.121	3,1	2,9	3,1	3,0
Friesland	3.068	4.856	4.672	4.661	2,0	2,3	2,3	2,3
Drente	2.152	3.241	3.906	3.407	1,4	1,5	1,9	1,7
Overijssel	6.818	10.496	9.904	9.639	4,5	4,9	4,8	4,7
Gelderland	13.181	20.535	20.912	20.030	8,8	9,6	10,1	9,9
Utrecht	12.344	16.686	16.026	15.913	8,2	7,8	7,7	7,9
Noord-Holland	39.465	52.757	48.918	47.524	26,3	24,8	23,7	23,5
Zuid-Holland	47.098	63.761	64.274	63.587	31,3	30,0	31,1	31,4
Zeeland	2.071	3.071	2.772	2.382	1,4	1,4	1,3	1,2
Noord-Brabant	13.957	21.823	20.347	20.221	9,3	10,3	9,8	10,0
Limburg	5.493	9.539	8.751	8.955	3,7	4,5	4,2	4,4
Nederland	150.245	212.833	206.805	202.446	100,0	100,0	100,0	100,0

Bron: CBS, *Statistiek Werkzame Personen*.

Tabel 3. *Werknemers in de zakelijke dienstverlening (SBI-code 84/85) per GAB-rayon voor geselecteerde GAB-rayons met een lokatiequotient hoger dan 1,1*

	Absoluut				Lokatiequotient			
	1976	1980	1981	1982	1976	1980	1981	1982
Den Haag	20.600	28.600	27.800	27.000	2,17	2,13	2,11	2,04
Amsterdam	26.600	35.400	31.700	31.000	1,96	1,94	1,80	1,79
Rotterdam	14.700	16.700	18.400	17.900	1,32	1,13	1,25	1,23
Haarlem	5.700	7.200	7.600	7.100	1,29	1,12	1,18	1,11
Amersfoort	3.600	4.900	5.200	4.900	1,23	1,24	1,29	1,23
Arnhem	4.200	6.300	5.900	5.800	1,07	1,14	1,13	1,14
Apeldoorn	2.400	3.700	4.300	4.000	1,03	1,09	1,33	1,27
Utrecht	8.800	12.700	11.300	11.200	1,18	1,16	1,05	1,05
Z. IJsselmeerpolders	200	1.000	1.400	1.300	0,42	1,06	1,45	1,31
Alphen a/d Rijn	900	1.300	1.400	1.200	0,99	0,87	1,17	1,05
Delft	2.200	4.200	4.300	4.200	0,88	1,15	1,20	1,19
Deventer	1.000	2.100	1.900	2.000	0,78	1,10	1,05	1,13

a) Alleen bedrijfsklasse 84; bedrijfsklasse 85 is hier te verwaarlozen.

Bron: CBS, *Statistiek Werkzame Personen*.

data vanaf 1976 goed vergelijkbaar. In deze tabel zijn die gebieden van GAB's geselecteerd die ten opzichte van het landelijk gemiddelde in de zakelijke dienstverlening een oververtegenwoordiging van meer dan 10% werkzame personen te zien geven.

In 1982 heeft Amsterdam de meeste werkzame personen in de zakelijke dienstverlening in haar rayon (31.000). Dan volgen Den Haag (met 27.000), Rotterdam (met 17.900) en Utrecht (met 11.200). Rotterdam scoort relatief laag. De rayons van de drie grootste steden samen boden in 1982 werk aan 36,6% van de werknemers in de zakelijke dienstverlening. Dit percentage was in 1976 nog 41,2. De ruimtelijke spreiding en de conjuncturele ontwikkeling spelen daarbij een rol. Vervolgens is een aanzienlijk deel van de werknemers in de zakelijke dienstverlening te lokaliseren in rayons als Haarlem (met 7.100 w.p.), Arnhem (met 5.800 w.p.), Amersfoort (4.900 w.p.), Groningen (4.900), Apeldoorn (4.000), Delft (4.200), Deventer (2.000) en Maastricht (2.000 w.p.), die voor het grootste deel als regionale centra zijn aan te merken. Kennelijk hebben vooral de grote landelijke en regionale centra in de nationale hiërarchie van steden geprofiteerd van de ruimtelijke diffusie van de zakelijke dienstverlening.

Alle geselecteerde rayons vertonen een groei naar aantallen werkzame personen in de zakelijke dienstverlening. Er is echter verschil in de mate daarvan. De vier grote steden en Arnhem vertonen over de periode 1976-1982 een relatief lage groei, uiteenlopend van 16 tot 38%. De grootste toename kennen de Zuidelijke IJsselmeerpolders (6½ maal zoveel) en Delft (bijna tweemaal zoveel als in 1976). Ook de groei van Apeldoorn met 67% is opmerkelijk. De Zuidelijke IJsselmeerpolders zijn een geval apart, maar de grote expansie van Apeldoorn wijst op de toenemende betekenis van die stad als centrum voor Oost-Nederland, waarbij zij tevens gedeeltelijk de positie van Arnhem overneemt. Ook Deventer groeit, zelfs na 1981. Omdat na 1980 ombuigingen in de trends voorkomen, is het nuttig hier even bij stil te staan. Bijna overal is enige daling waar te nemen, maar de grootste klap valt in Maastricht, dat in één jaar 1.300 w.p. in de zakelijke dienstverlening verloor. Het laatste jaar is in Maastricht echter weer een toename te constateren. De kleinere Randstad-rayons, zoals Haarlem, Amersfoort en Delft, vertonen een stabiel beeld.

Om het deconcentratiepatroon nader te illustreren is voor de Registeraccountantsbranche nagegaan hoe het beeld van de vestiging van kantoren was in de jaren 1940, 1960 en 1980. In 1940 waren de meeste accountantskantoren in Amsterdam gevestigd, met als tweede en derde respectievelijk Den Haag en Rotterdam.

Buiten de drie grote steden waren nauwelijks kantoren te vinden. Het beeld van 1960 vertoont een sterke toename in de drie grote steden, waarbij met name de groei van Rotterdam opvalt. Bovendien zijn er inmiddels een aantal verspreide lokaties in Noord-Brabant bijgekomen en is de opkomst van Twente voor accountantskantoren te constateren. Het beeld voor 1980 kenmerkt zich door verdere groei van bestaande lokaties zoals Twente, Groningen, Nijmegen en Arnhem. Daarnaast is er een opmerkelijke toename van verspreide lokaties in Limburg en van de gebieden rondom Utrecht en Amsterdam.

Het ruimtelijke diffusiepatroon laat zich samenvatten als start en groei in de grote steden, een spreiding naar bepaalde centra in de perifere regio's, en vervolgens de invulling van het Randstedelijk gebied. Daarna komen ook andere delen van de perifere regio's aan bod. Als conclusie mag worden gesteld dat er wat betreft de werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening een deconcentratieproces vanuit de grote stadsrayons plaatsvindt. Andere Randstad-rayons profiteren hier het meest van. Over het geheel gezien blijft er sprake van een concentratie van de zakelijke dienstverlening in de beide Hollanden.

Door middel van lokatiequotienten (lq's) is het mogelijk de oververtegenwoordiging van de zakelijke dienstverlening (naar aantal werkzame personen) aan te geven ten opzichte van andere bedrijfsklassen. Den Haag heeft een lq van meer dan 2; dat betekent meer dan twee maal het landelijke gemiddelde. De aanwezigheid van de regering en de daarmee samenhangende instanties en organisaties is hier debet aan. Zo is hier een oververtegenwoordiging aan architectenbureaus en bouwtechnische adviesbureaus te vinden. De rijksoverheid is immers een grote bouwopdrachtgever. Voor Amsterdam, met een lq van 1,8, geldt de aanwezigheid van de landelijke dag- en weekbladpers bij voorbeeld als lokatiefactor voor advertentie- en reclamebureaus. Voorts is Amsterdam hoofdzetel van vele industriële en handelsondernemingen, die specifieke zakelijke diensten vragen, zoals bij voorbeeld diensten van accountants-, computerservice- en -softwarebureaus. De relatie is echter niet eenzijdig. De aanwezigheid van een rijk geschakeerd aanbod van zakelijke diensten kan ook als lokatiefactor optreden voor de vestiging van handels- en industriële ondernemingen. De economische structuur wordt niet alleen bepaald door de industriële component.

Concluderend kunnen we stellen dat het ruimtelijk patroon van de lokatie van de zakelijke dienstverlening nog steeds gedomineerd wordt door de Randstad, zij het dat de spreiding daarbinnen sterker is geworden. Er ontstaan buiten de Randstad secundaire kernen, vooral Apeldoorn.

Tabel 4. Productie van de zakelijke bestemming (SBI-code 84/85) naar bestemming, in mln. gld.

Jaar	Productie	Uitvoer	Intermediair verbruik		Consumptie	Investeringen in vaste activa	
			bedrijven	overheid		bedrijven	overheid
1977	12.600	720	6.480	570	840	3.720	270
1978	14.550	900	7.490	640	970	4.250	300
1979	15.930	960	8.330	850	1.060	4.440	290

Bron: CBS, Nationale Rekeningen 1981, augustus 1982.

Tabel 5. Productie per landstreek, 1978

	Zakelijke dienstverlening			Industrie		
	productie in mln. gld.	idem in procenten van het totaal	toegevoegde waarde in mln. gld.	productie in mln. gld.	idem in procenten van het totaal	toegevoegde waarde in mln. gld.
Noord .....	1.099,8	7,5	955,1	30.086	14,3	16.517
Oost .....	2.182,7	15,0	1.907,0	35.031	16,6	11.395
West .....	9.004,4	61,9	7.644,8	91.010	43,2	30.451
Zuid .....	2.259,1	15,5	1.945,1	54.123	25,7	18.647
Totaal .....	14.546,0	100a)	12.492,0	210.250	100a)	77.010
COROP:						
Groot-A'dam .....	2.350,9	16,1	2.027,4	12.906	6,1	4.992
waarvan A'dam .....	1.981,9	13,4	1.702,3	10.030	4,8	3.787
Aggl. Den Haag .....	1.408,6	9,7	1.236,7	4.740	2,2	2.015
Groot-Rijnmond .....	1.737,8	11,9	1.455,4	34.464	16,4	9.526
waarvan Rijnmond .....	1.633,4	11,2	1.358,1	33.543	15,9	9.205

a) Door afronding is som ≠ 100.  
Bron: CBS.

## Bijdrage aan de produktie

In het voorgaande heeft de nadruk gelegen op de werkgelegenheidsstatistiek. De tot nu toe geringe belangstelling kan ook voortvloeien uit de — Marxistische — mening dat diensten als niet-productief moeten worden beschouwd. De zakelijke dienstverlening is naar produktie-omzet ongeveer van gelijke grootte als de elektrotechnische industrie en dat betekent zo'n 3% van de totale bedrijvenproduktie. Tabel 4 toont de samenstelling van de produktie en de relatie met overige bedrijven en de overheid. Meer dan de helft van de produktie van de zakelijke dienstverlening vindt zijn bestemming in het intermediair verbruik door bedrijven, waarmee het complementaire karakter van de zakelijke dienstverlening wordt geïllustreerd.

Tabel 5 laat zien hoe die produktie over Nederland is verdeeld voor 1978 (het laatst beschikbare jaar per COROP-regio). De produktie in de zakelijke dienstverlening is sterk geconcentreerd in West-Nederland en daarbinnen in de COROP-gebieden van de drie grote steden (40%). Bij vergelijking van de produktie van de zakelijke dienstverlening met de produktie van de industrie, valt de aanmerkelijk sterkere ruimtelijke concentratie van de zakelijke dienstverlening op. De industrie is welhaast „ontstedelijkt”; de zakelijke dienstverlening is nog steeds sterk op de gro-

dustrie exporteren evenveel aan diensten als de overige dienstensector! Hier liggen wellicht nog mogelijkheden voor uitvoer.

De export van zakelijke diensten (SBI-code 84/85) laat voor de periode 1977-1979 een gestage groei zien, die bovendien sneller is dan die van de totale dienstensector. Een voorbeeld van een branche binnen de zakelijke dienstverlening die zich sterk is gaan internationaliseren, is de registeraccountantsbranche. Eén van de voornaamste redenen hiervan is het internationaal volgen van belangrijke cliënten in verband met de behoefte aan een vertrouwensrol bij het adviseren. Om te kunnen doorgroeien, raadt de Algemene Bank Nederland (6) registeraccountants o.a. aan om zich verder te internationaliseren.

De Nederlandse audiovisuele industrie en dienstverlening, waarvan de laatste een omzet heeft van f. 160 mln. en aan 1.600 mensen werk biedt, moet zich volgens prof. dr. J. C. Wissema eveneens op de export richten (7). Hoewel volgens *The Economist* (8) voor bepaalde branches nog wel enige drempels zijn te slechten, zoals importbeperkingen en het feit dat derde-wereldlanden bezig zijn een nieuwe afhankelijkheid te verwerven, zijn er gunstige perspectieven, temeer omdat de diensten tot nu toe minder recessiegevoelig zijn gebleken dan de industrie. Zo stegen in de Verenigde Staten van maart 1981 tot maart 1982 de verkopen van diensten met 12%, terwijl die van duurzame con-

Tabel 6. Uitvoer van goederen (op fob-basis) en diensten, na revisie, in mln. gld.

	1977		1978		1979		1980		1981	
	absoluut	index	absoluut	index	absoluut	index	absoluut	index	absoluut	index
Door bedrijven:										
totaal goederen . . . . .	107.290	100	108.260	100	129.310	120	148.130	138	172.310	160
w.v. overige diensten (8-9)	10		10		20		10		10	
Diensten:										
totaal diensten . . . . .	22.990	100	24.650	107	25.310	110	28.430	123	31.730	138
w.v. overige diensten (8-9)	2.160	100	2.550	118	2.598	120	2.600	120	3.010	139
zakelijke diensten (84/85)	720	100	900	125	960	133	—		—	
Door overheid:										
goederen . . . . .	20		10		10		30		50	
diensten . . . . .	440		430		430		440		390	

Bron: samengesteld uit CBS *Nationale Rekeningen 1981*, augustus 1982.

tere steden georiënteerd. De hechte relatie tussen de zakelijke dienstverlening en de industrie vereist niet noodzakelijker wijze dezelfde lokatie. Bovendien is er ook binnen de industrie vaak een ruimtelijke scheiding tussen de stedelijke hoofdzetel en de gespreide vestiging van de produktiebedrijven.

Het vestigingspatroon van zakelijke dienstverlening in Nederland wordt nog steeds gekenmerkt door concentratie. Dat patroon is gerelateerd met de ruimtelijke spreiding van de handels- en industriële activiteiten. De Commissie-Wagner beperkt zich in eerste instantie tot het aanbevelen van stimulering van de z.g. sterke *industriële* sectoren, waarbij de relatie met bepaalde vormen van zakelijke dienstverlening, vooral de vervoerssector, eveneens in ogenschouw worden genomen. Voor de zakelijke dienstverlening bestaat evenwel te weinig aandacht. Een belangrijke overweging die bij de keuze van te stimuleren sectoren kan worden gehanteerd, is de exportpotentie van een bepaalde bedrijfsklasse. Ook bij de zakelijke dienstverlening is deze aanwezig.

## Exportmogelijkheden

Uit het overzicht van de uitvoer van goederen en diensten door bedrijven en overheid (zie tabel 6) blijkt dat door bedrijven — vanzelfsprekend — voornamelijk goederen worden uitgevoerd. In 1981 komt 84% van de export (gemeten in waarde) voor rekening van goederen en 16% van diensten, waarbij vervoer domineert. Deze verhouding is voor de diensten de afgelopen jaren verslechterd. In 1977 was het aandeel van de diensten nog ca. 18%. De verklaring voor deze ontwikkeling is echter vooral te vinden in de aanmerkelijk snellere groei van de uitvoer van goederen. Hoe beperkt de uitvoer van diensten is, komt naar voren bij vergelijking van de uitvoer daarvan in 1981 door de bedrijfstakken delfstofwinning en industrie (SBI-code 1-3) met de overige diensten (SBI-code 8-9). De delfstoffenwinning en de in-

sumptiegoederen licht daalden (vgl. *The Economist*). Naast het feit dat dienstverlening aan het buitenland een bron van inkomsten kan zijn, is vooral belangrijk dat de economische structuur van Nederland door een internationaliserende dienstensector wordt versterkt, hetgeen ook gunstig is voor die sectoren die uitsluitend binnenlands opereren.

## Nationaal en regionaal belang

In het voorgaande is gewezen op de relaties tussen industriële ontwikkeling en die van de zakelijke dienstverlening. Met name de grote weerstand van de zakelijke dienstverlening in de recessie toont aan dat aandacht moet worden geschonken aan de verdere mogelijkheden voor deze groei van bedrijven. Het gaat hier overigens om een betrekkelijk heterogene sector, waarover lang niet altijd generaliserende uitspraken mogelijk zijn. Aan het slot van ons betoog willen we echter toch enkele opmerkingen maken, die respectievelijk op het nationale en op het regionale niveau betrekking hebben.

Eerst *het nationale niveau*. Per traditie is Nederland georiënteerd op de internationale dienstverlening en op de agrarische sector. Beide hebben een belangrijk aandeel in het saldo op de betalingsbalans. In de bekende WRR-studie *Plaats en toekomst van de Nederlandse industrie* wordt eveneens gewezen op het typisch Nederlandse tekort aan investeringsgoederenindustrie (behalve de transportmiddelensector). Zelfs onze eigen multinationals Unilever en Philips passen in dit patroon. Naast deze constatering, kan nog de invloed van de automatisering worden genoemd, die in de Nederlandse industrie tot het verlies van veel

6) Algemene Bank Nederland NV, *Registeraccountants, Accountant-Administratie-consulenten*, 1982.

7) Zie „Nederlandse audio-visuele industrie moet veel meer exportgericht worden” (Verslag Intermediair-congres), *Het financiële Dagblad*, 25 januari 1983.

8) „Invisible mending”, *The Economist*, 25 december 1982.

arbeidsplaatsen heeft geleid. De automatisering hangt nauw samen met het stijgingstempo van de reële lonen in verhouding met het buitenland en met de technologische ontwikkeling. Tegelijkertijd is door de stijging van de inkomens en door de technologische ontwikkeling de vraag naar industriële goederen en ook naar diensten toegenomen. De productieprocessen, het management, de logistiek en de interne bedrijfsinformatie worden steeds gecompliceerder, waardoor steeds meer (intern of extern) behoefte ontstond aan zakelijke diensten. De produktiviteitsgroei en een efficiënt management vereisen kwalitatief goede zakelijke dienstverlening. Datzelfde geldt overigens voor de overheid, die dan ook in veel gevallen een beroep doet op ingenieursbureaus en organisatie-adviesbureaus.

Doordat de zakelijke dienstverlening zozeer gebonden is aan personen en zo dikwijls werkt met vertrouwelijke gegevens, is bekendheid van het dienstverlenend bedrijf van grote betekenis. Dat brengt ons op *het regionale niveau*. Dienstverlening is altijd sterk afstandsgevoelig, vooral doordat er meestal niet op voorraad kan worden geproduceerd. Daarom zijn de bedrijven die dagelijks benodigde diensten leveren (zoals de detailhandel), ruimtelijk sterk gespreid. Anderzijds zijn er internationale bedrijven in de dienstverlening actief. Maar ook zij zullen vrijwel altijd als ze een vaste cliëntèle hebben bijkantoren behoeven in de nabijheid van die cliëntèle. In de zakelijke dienstverlening is anderzijds het verkrijgen van snelle informatie zeer belangrijk. Daardoor bestaat dikwijls een voorkeur voor vestiging in grotere stedelijke gebieden. Bovendien prefereren de gemiddeld hogeschoolde werknemers een gedifferentieerd woonmilieu met een hoog voorzieningenniveau. In stedelijke gebieden met zulke kenmerken vindt dikwijls veel onderzoek- en ontwikkelingsactiviteit

plaats. Daaruit kunnen impulsen voor nieuwe groei ontstaan. Niet voor niets zijn steden met een sterk ontwikkelde dienstensector als San Francisco en Boston tevens de centra voor nieuwe industriële ontwikkelingen geworden 9). In het reeds aangehaalde artikel van Marshall wordt er op gewezen dat „the organization of the service sector and the way it structures itself, by influencing the distribution of services, could affect manufacturing demand for business services”. Om de economische ontwikkeling van perifere regio's te bevorderen raadt Marshall de Engelse overheid zelfs aan „regional service centres” op te richten. Het is echter de vraag of de zakelijke dienstverlening zich ruimtelijk wel laat manipuleren.

Impulsen van de complementariteit tussen diensten en industrie komen niet alleen van de zijde van de industrie. Dat houdt ook in dat voor het regionale beleid restricties blijven bestaan om grootscheepse ontwikkelingen tot stand te brengen in perifere regio's, zelfs al zou de technologische ontwikkeling de overdracht van informatie minder direct persoonsgebonden maken. Desalniettemin is het nodig te wijzen op het verschil tussen „oudere” en „nieuwere” bedrijfstakken. De „product life cycle” geldt ook voor de zakelijke dienstverlening. Oudere delen van de zakelijke dienstverlening vertonen dan ook een grotere ruimtelijke diffusie dan nieuwere. Dat is gunstig voor regionale ontwikkeling.

**J. G. Lambooy  
N. Tates**

---

9) J. J. van Duijn en J. G. Lambooy, *Technological innovation and regional economic growth. A meso-economic analysis*, Universiteit van Amsterdam, Research Memorandum Economische Faculteit, nr. 8207, 1982.