



Planbureau voor de Leefomgeving

De internationale concurrentiepositie van de topsectoren



De internationale concurrentiepositie van de topsectoren

Planbureau voor de Leefomgeving

Voorwoord

Om de internationale concurrentiekracht van de topsectoren te vergroten, heeft Nederland behoefte aan een ruimtelijk-economische visie: een visie op krachtige stedelijke agglomeraties en de cruciale verbindingen daartussen. Juist de belangrijkste concurrenten van de bedrijven in de topsectoren floreren in regio's met een grote massa en hoge dichtheid, en ontleen daar zogeheten agglomeratievoordelen aan.

Zijn er in Nederland al agglomeraties die meespelen in de top van de internationale competitie? Ja. In deze studie laat het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) zien dat Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant – bijvoorbeeld voor de sectoren landbouw en voedingsmiddelenindustrie, chemie en, zij het in mindere mate, hightech – tot de top en subtop behoren van concurrerende regio's in Europa. Opmerkelijk is echter dat deze Nederlandse agglomeraties ten opzichte van hun concurrenten klein zijn, zowel in massa als in dichtheid. Zelfs een regio als Amsterdam.

Kunnen we iets doen aan de agglomeratiekracht van de Nederlandse topregio's om zo de concurrentiepositie van de topsectoren te versterken? Het PBL denkt van wel. Wel gaat het hierbij om sector- en regiospecifiek maatwerk. Zo kan het voor de regio Noord-Holland (Amsterdam) interessant zijn om zich tot een echte internationale metropool te ontwikkelen. Een strategie gericht op het verdichten van de bestaande stedelijke structuur van de Amsterdamse regio – bijvoorbeeld door investeringen in transitie- en herstructureringszones (zoals in de havengebieden, of in goed gelegen maar verouderde bedrijventerreinen) of selectieve hoogbouw (zoals op de Zuidas) – kan de topsectoren in die regio op termijn ondersteunen.

Tegelijkertijd doet de Amsterdamse regio er goed aan in te zetten op cruciale verbindingen met krachtige regio's elders. Het gebrek aan eigen massa wordt dan gecompenseerd door een excellent netwerk met andere regio's. Schiphol, als spin in een internationaal netwerk van mondiale metropolitane gebieden, is hierbij cruciaal, en ook de 'Triple A' – de A₂, A₄ en A₁₂ –, is van belang voor een goede onderlinge verbinding tussen de topregio's Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant. Zo'n verbinding draagt bij aan de concurrentiepositie van alle drie de gebieden. Zij kan bovendien het gebrek aan massa compenseren van deze regio's ten opzichte van hun belangrijkste concurrenten. In een eerdere studie naar vestigingsplaatsfactoren van buitenlandse bedrijven lieten wij bovendien al zien dat ook de omgevingskwaliteit ('quality of living') bijdraagt aan de concurrentiekracht van Nederland.

Voor de regio's Zuid-Holland en Noord-Brabant daarentegen, is een andere strategie geboden. Voor deze regio's kan het juist lucratief zijn in te zetten op het versterken van specifieke clusters, bijvoorbeeld het hightechcluster in Noord-Brabant (Brainport Eindhoven) en het chemisch cluster in Zuid-Holland. En op het benutten van de unieke positie van de agrofoodsector in deze regio's. Het PBL laat bovendien per topsector zien welke andere belangrijke regionale karakteristieken belangrijk zijn voor een goede concurrentiepositie van de topsectoren. Het gaat dan bijvoorbeeld om investeringen in de bereikbaarheid over de weg en internationaal door de lucht, en om investeringen in de kennisinfrastructuur, zoals privaat onderzoek en de rol van universiteiten.

In deze studie biedt het PBL aanknopingspunten voor de gewenste ruimtelijk-economische visie op Nederland en zijn concurrentiepositie. Wij baseren deze visie op de resultaten van een internationaal vergelijkend onderzoek (256 Europese regio's) naar de regionale kenmerken die passen bij een 'excellent vestigingsklimaat'. Dit zijn de concurrentiefactoren die de topsectoren in ieder geval op orde moeten hebben. Zonder inzicht in deze regionale kwaliteiten mist het topsectorenbeleid een belangrijke pijler bij het streven te (blijven) behoren tot de meest competitieve economieën ter wereld. Daarmee biedt het PBL niet alleen aanknopingspunten voor een visie op Nederland, maar ook voor een bijbehorende investeringsagenda. Dit laatste in aanvulling op de actieagenda's van de zogeheten topteams die het kabinet over het topsectorenbeleid adviseren. De huidige situatie van 's Rijks financiën is eens te meer reden om goed te toetsen welke investeringen daadwerkelijk bijdragen aan het versterken van de concurrentiepositie van Nederland.

Prof. Dr. Maarten Hajer
Directeur Planbureau voor de Leefomgeving

Inhoud

Voorwoord 5

Bevindingen

De internationale concurrentiepositie van de topsectoren 10

Topsectorenbeleid voor een betere concurrentiepositie van Nederland 10

De belangrijkste bevindingen 12

Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant: regio's met de sterkste internationale oriëntatie 22

Versterking van de internationale concurrentiepositie is maatwerk 24

Naast maatwerk, ook een aantal algemene regels 30

Discussie 'Visie op Nederland: prioritaire gebieden en cruciale verbindingen voor een betere internationale concurrentiepositie' 35

Verdieping

1 Onderzoeksaanpak 44

1.1 Topsectoren 44

1.2 Uitgebreide benchmark: vergelijkbare regio's, op regionaal niveau en voor twee concurrentieaspecten 45

1.3 Regio's in het onderzoek 46

1.4 Onderzoeksaanpak 47

1.5 Het meten van concurrentie en locatiefactoren 49

2 Topsectoren in Nederland en Europa: regionale verschillen 54

2.1. Inleiding 54

2.2 Positie voor internationale economische activiteiten binnen Nederland 54

2.3 Positie voor internationale economische activiteiten binnen Europa 58

2.4 Conclusies 67

3 Benchmark topsectoren 68

- 3.1 Inleiding 68
- 3.2 Landbouw 71
- 3.3 Voedingsmiddelenindustrie 81
- 3.4 Materialen 89
- 3.5 Hightech 97
- 3.6 Chemie 105
- 3.7 Energie 113
- 3.8 Groothandel 121
- 3.9 Logistiek 130
- 3.10 Financiële diensten 143
- 3.11 Zakelijke diensten 152
- 3.12 Gemiddelde scores regionale indicatoren 165
- 3.13 Samenvatting en conclusies 169

Bijlagen 172

- Bijlage 1: Het meten van de topsectoren 172
- Bijlage 2: Aandelen topsectoren Europa en Nederland 174
- Bijlage 3: Het meten van regionale kenmerken 178

Literatuur 188

BEVINDINGEN

BEVINDINGEN

De internationale concurrentiepositie van de topsectoren

Topsectorenbeleid voor een betere concurrentiepositie van Nederland

Het verbeteren van de economische concurrentiekracht van Nederland is één van de topprioriteiten van het kabinet-Rutte. Centraal in dit kabinetsbeleid staan de zogeheten *topsectoren*: economische sectoren die 'kennisintensief zijn, export-georiënteerd, met veelal (sector)specifieke wet- en regelgeving en die een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken' (Ministerie van EL&I 2011a: 7). Het kabinet onderscheidt negen topsectoren: 'water', 'agro en food', 'tuinbouw en uitgangsmaterialen', 'hightech', 'life sciences', 'chemie', 'energie', 'logistiek' en de 'creatieve industrie'. Daarnaast is er bijzondere aandacht voor het aantrekken van hoofdkantoren, als tiende – niet per se aan één sector verbonden – topsector. Deze topsectoren worden gezien als de belangrijkste dragers van een goede internationale concurrentiepositie van Nederland.¹ Het bedrijfslevenbeleid richt zich op het creëren van een excellent vestigingsklimaat voor deze topsectoren.

Bij het verbeteren van de concurrentiepositie van de topsectoren en het versterken van het concurrentievermogen van Nederland hoort een investeringsagenda. Tien topteams hebben hiertoe actieagenda's uitgewerkt voor de door het kabinet onderscheiden topsectoren²; actieagenda's met vooral generieke en sectorspecifieke maatregelen, bijvoorbeeld gericht op het wegnemen van belemmeringen rond regelgeving. Een excellent vestigingsklimaat bestaat daarnaast uit een goede ruimtelijke en economische structuur om de bedrijven in de topsectoren optimaal te faciliteren. Maar wat kenmerkt een excellent vestigingsklimaat voor de topsectoren eigenlijk? Welke factoren zijn een voorwaarde voor het behouden of versterken van de internationale

concurrentiepositie van deze sectoren? En in hoeverre spelen deze factoren al een rol in het Nederlandse vestigingsklimaat, ook in vergelijking met belangrijke concurrenten? Zonder inzicht in de factoren die een excellent vestigingsklimaat voor de topsectoren ondersteunen, mist het topsectorenbeleid een belangrijke pijler bij het streven te (blijven) behoren tot de tien meest competitieve economieën ter wereld en zelfs tot de top 5 van mondiale kenniseconomieën.

De centrale vraag van deze studie luidt daarom: *Welke kenmerken van het regionale vestigingsklimaat zijn belangrijk voor de internationale concurrentiekracht van de topsectoren en hoe scoren de Nederlandse regio's ten opzichte van hun belangrijkste concurrenten in Europa?*

Aanpak

Met deze studie wil het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) het kabinet helpen de investeringsagenda te formuleren die hoort bij zijn ambitie de concurrentiepositie van de Nederlandse topsectoren te verbeteren. We doen dat op basis van empirische kennis en kwantitatieve analyses van de concurrentiepositie van de topsectoren binnen Europa. Twee aspecten van economische internationalisering staan daarbij centraal: concurrentie bij de export van producten en diensten en concurrentie bij het aantrekken van buitenlandse investeringen (bedrijven). Voor beide aspecten heeft het PBL unieke databases opgesteld over herkomst en bestemming van producten en diensten en investeringen door buitenlandse bedrijven op regionaal niveau.

In ons onderzoek kiezen we nadrukkelijk voor een regionale aanpak. Deze sluit aan bij de observatie dat internationale concurrentie zich eerder afspeelt tussen bedrijven in specifieke regio's dan tussen landen en, daarmee samenhangend, dat regionale omstandigheden belangrijk zijn voor een goede concurrentiepositie op nationaal niveau. Voor een gerichte investeringsagenda – aanvullend op de bestaande actie-agenda's voor de tien topsectoren – gaat het er daarom bovenal om te identificeren waar in Europa zich, op regionaal niveau, de belangrijkste concurrenten van de Nederlandse topsectoren bevinden. Door vervolgens het vestigingsklimaat van de Nederlandse regio's te vergelijken met dat van de belangrijkste concurrenten, is het mogelijk aan te geven op welke factoren en in welke mate Nederland achterblijft bij de concurrenten. Daarnaast krijgen we inzicht in de regionale karakteristieken (factoren die de ruimtelijk-economische structuur voor een excellent vestigingsklimaat bepalen) die het Nederlandse beleid zou moeten ondersteunen om de topsectoren vanuit Europees concurrentieperspectief te faciliteren. Daarbij kijken we vooral naar *agglomeratiekracht* (bevolkingsomvang en -dichtheid, concentratie en clustering van sectoren), *netwerk-oriëntatie* van bedrijven uit de regio, *bereikbaarheid*, *kennisinfrastructuur*, *arbeidsmarktfactoren* en *quality of life*.

In twee eerdere studies heeft het PBL de concurrentiekracht van Nederland in Europees perspectief onderzocht, voor zowel de export van producten en diensten (zie PBL 2011) als het aantrekken van buitenlandse bedrijven (zie Weterings et al. 2011). Deze studies geven veel informatie over de concurrentiepositie van Nederlandse regio's en de

karakteristieken van het Nederlandse vestigingsklimaat die daarmee samenhangen. Onder regio's verstaan we hier de Nederlandse provincies; in internationaal verband zijn dat de 250 Europese NUTS-2 regio's. Deze regio's bevatten vaak een grote centrale stad met een suburbaan ommeland, die tezamen een agglomeratie vormen of een metropolitaan gebied.

In de eerdere PBL-studies zijn geen specifieke analyses voor de topsectoren verricht. Die analyses staan centraal in dit onderzoek. We richten ons daarbij op alle topsectoren die op basis van de standaardbedrijfsindeling kunnen worden geïdentificeerd, namelijk agrofood, hightech, energie, logistiek en chemie (zie bijlage 3 voor een nadere toelichting). Agrofood en de hightechsector hebben we opgesplitst in twee deelsectoren: landbouw en voedingsmiddelenindustrie respectievelijk materialen en hightechindustrie. Naast de door het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I) aangewezen topsectoren onderzoeken we ook de internationale concurrentiekracht van de Nederlandse regio's in de sectoren groothandel, financiële diensten en zakelijke diensten. Deze drie sectoren vormen een belangrijk onderdeel van de Nederlandse economie. Vanwege databeperkingen is het niet mogelijk om de internationale concurrentiepositie van de topsectoren tuinbouw en uitgangsmaterialen, *life sciences*, creatieve industrie en water te bepalen.³ Zij blijven in deze studie daarom buiten beschouwing.

Leeswijzer

Hieronder vatten we de belangrijkste bevindingen van de studie samen. Daarna zullen we de resultaten van het onderzoek uitgebreider bespreken. Tot slot geven we, op basis van het materiaal uit deze studie, een visie op Nederland en haar internationale concurrentiepositie. Daarmee hopen we het debat te stimuleren over een 'goed samenspel tussen bestuurslagen op centraal en decentraal niveau, ieder uit zijn eigen verantwoordelijkheid, dat cruciaal is om ondernemers te laten excelleren en de Nederlandse economie te laten floreren' (Ministerie van EL&I 2011a: 9). Een uitgebreide verantwoording van de onderzoeksaanpak en de uitgevoerde analyses staat in de Verdieping.

De belangrijkste bevindingen

Nederlandse topsectoren zijn vooral gevestigd in drie (top)regio's

- Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant zijn de topregio's van Nederland. Meer dan 55 procent van de Nederlandse export komt uit deze regio's en meer dan 70 procent van de buitenlandse bedrijven gevestigd in Nederland bevindt zich hier. Dit geldt voor alle topsectoren.
- De landbouwsector in Zuid-Holland, Noord-Holland en Noord-Brabant behoort tot de Europese top 5, evenals de voedingsmiddelenindustrie in Noord-Brabant en Zuid-Holland, de chemie in Zuid-Holland en Noord-Brabant, en de energie en logistiek in Noord- en Zuid-Holland.

- Voor de materialensector en de hightechindustrie behoort geen van de Nederlandse regio's tot de Europese top 20; zelfs niet Noord-Brabant – de technologieregio van Nederland.
- Sommige regio's onderscheiden zich juist op sectoren die het kabinet niet als topsector heeft aangewezen. Zo heeft vooral Noord-Holland een sterke positie in Europa in de sector financiële en zakelijke diensten.

Kenmerken van een goed vestigingsklimaat zijn sector- en regiospecifiek

Welke factoren van belang zijn voor een goede concurrentiepositie van de topsectoren, is sector- én regiospecifiek. Dit komt doordat:

1. de topsectoren in Nederland sterk verbonden zijn met één of enkele regio's;
2. niet elke topsector internationaal even sterk is. Dit maakt dat de inspanning die nodig is om tot de Europese top te gaan behoren, per sector en per regio verschilt;
3. de belangrijkste concurrenten van de topsectoren zich in verschillende regio's in Europa bevinden. Hierdoor verschillen de kenmerken die van belang zijn voor een sterke internationale concurrentiepositie per topsector;
4. de drie Nederlandse regio's ieder specifieke regionale kenmerken hebben. Om het vestigingsklimaat voor dezelfde topsector in de ene regio te verbeteren zijn daarom andere maatregelen nodig dan in een andere regio;
5. het ondersteunen van de exportkracht van de topsectoren respectievelijk het aantrekken van buitenlandse investeringen om verschillende investeringsstrategieën vragen.

Het opstellen van de investeringsagenda voor de Nederlandse topsectoren is maatwerk

Het is belangrijk te investeren in die factoren waarop de Nederlandse regio's achterblijven bij hun belangrijkste Europese concurrenten. Het gaat dan om investeringen in:

- een sterke private kennisbasis (patenten en onderzoek en ontwikkeling private sector); dit is vooral van belang voor de topsectoren landbouw, voedings-middelen-industrie, hightech en materialen, chemie en energie in Noord- en Zuid-Holland;
- een sterke clustering, vooral van belang voor de hightechindustrie en de chemie in alle drie de regio's;
- een sterke concentratie van de financiële diensten. Dit is niet alleen van belang voor de topsector financiële diensten zelf, maar ook ter ondersteuning van andere topsectoren, zoals de energiesector en de groothandel in Noord-Brabant;
- een betere connectiviteit door de lucht; deze is essentieel voor vrijwel alle topsectoren in Noord-Brabant en Zuid-Holland, maar vooral voor de landbouw in Zuid-Holland en de chemie in Noord-Brabant en Zuid-Holland, en de voedingsmiddelenindustrie, chemie en logistiek in Noord-Brabant en energie in Zuid-Holland;
- een betere connectiviteit over de weg en het verminderen van de congestie, vooral voor de topsector materialen in Zuid-Holland, de energiesector in Noord-Brabant en voor de topsectoren voedingsmiddelenindustrie, materialen, hightech en chemie in Noord-Brabant en Zuid-Holland.

Daarnaast zijn er belangrijke factoren die onderhouden moeten worden om de sterke positie van sommige topsectoren te handhaven:

- de positie van de Nederlandse universiteiten in alle drie de regio's;
- de private kennisbasis in Noord-Brabant;
- de relatief geringe congestie in Noord-Holland;
- de connectiviteit door de lucht voor de landbouwsector in Noord-Holland.

Nederlandse regio's missen agglomeratiekracht

- In vergelijking met hun belangrijkste Europese concurrenten missen de Nederlandse regio's de economische voordelen die verbonden zijn aan de bevolkingsomvang en -dichtheid (ofwel: urbanisatievoordelen).
- Daarnaast hebben de Nederlandse regio's een minder groot verdienvermogen (bruto regionaal product per inwoner) dan hun belangrijkste Europese concurrenten.
- Hoewel het lucratief kan zijn de concurrentiekracht te versterken door de massa en dichtheid van de Nederlandse regio's te vergroten, is dit op korte termijn niet goed mogelijk (zeker in krimpende economieën).

Drie alternatieven om het gebrek aan urbanisatievoordelen te compenseren

Om het gebrek aan urbanisatievoordelen te compenseren, kunnen regio's (beter) inzetten op:

1. het versterken van clusters van specifieke topsectoren (specialisaties);
2. het verbeteren van de connectiviteit en de netwerken met andere regio's ('borrowed size');
3. het verbeteren van specifieke kenmerken ('assets' en 'resources') in de regio, zoals private kennis (patenten en private investeringen in onderzoek en ontwikkeling) en de aanwezigheid van een topuniversiteit.

Geen gouden regels voor een betere concurrentiepositie, wel specifieke invullingen

Ook voor de hiervoor beschreven strategieën om urbanisatievoordelen te compenseren is maatwerk van belang:

- Urbanisatievoordelen voortkomend uit massa en dichtheid zijn van belang voor de concurrentiepositie van bedrijven in alle topsectoren. Toch is beleid gericht op het versterken van massa en dichtheid vooral relevant voor die regio's die concurreren met de meest krachtige agglomeraties en die zelf al een behoorlijke massa en dichtheid hebben (het gat met de top moet immers niet te groot zijn). Dit geldt vooral voor Noord-Holland (regio Amsterdam), en in minder mate voor Zuid-Holland (regio Rotterdam – Den Haag).
- Clustering biedt vooral voordelen voor hightechbedrijven in Noord-Brabant en chemiebedrijven in Zuid-Holland, daar waar deze topsectoren in Nederland het sterkste zijn.
- Concentratie is vooral belangrijk voor een goede concurrentiepositie van de financiële dienstverlening in Noord-Holland, waar de concentratie al sterk is.

- Investeren in private kennis is van belang voor de concurrentiepositie van Noord- en Zuid-Holland; deze regio's scoren goed op publieke kennis. Daarentegen heeft Noord-Brabant een zeer sterke positie op het gebied van private kennis, terwijl zij achterblijft in publieke kennis. In tegenstelling tot de Nederlandse regio's hebben veel van de belangrijkste concurrenten een sterke positie op beide vormen van kennisinfrastructuur.

Het PBL beveelt een ruimtelijk-economische visie aan op de concurrentiekracht van de topsectoren

- De topsectorenaanpak heeft nadrukkelijk een ruimtelijke component. Vanuit een internationaal concurrentieperspectief zijn Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant de belangrijkste regio's. Zij zijn de 'prioritaire gebieden'.
- Het is van belang het noodzakelijke regionale maatwerk voor de verschillende topsectoren in te passen in een nationale visie op de concurrentiekracht van de topsectoren. Immers, het nationale geheel moet meer zijn dan de som van de regio's.
- Ook de investeringsagenda van elke topsector per regio moet op nationaal niveau een efficiënte invulling krijgen.
- Zo'n nationale visie op het verbeteren van de internationale concurrentiepositie van Nederland kan gebaseerd zijn op 'prioritaire gebieden' en 'cruciale verbindingen'. Het gaat erom de connectiviteit tussen de prioritaire gebieden te bevorderen: de connectiviteit op het gebied van kennis en financiële dienstverlening en de connectiviteit door de lucht. In de laatste paragraaf van deze Bevindingen gaan we hier uitgebreid op in.

Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant: regio's met de sterkste internationale oriëntatie

Tussen de Nederlandse regio's bestaan grote verschillen in de mate van economische internationalisering, respectievelijk export van producten en diensten en het aantrekken van buitenlandse bedrijven (zie hoofdstuk 2). Voor alle topsectoren geldt dat Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant de regio's zijn met de belangrijkste internationale oriëntatie. Ruim 55 procent van alle goederen en diensten die de Nederlandse bedrijven exporteren, worden in deze regio's geproduceerd en meer dan 70 procent van alle buitenlandse bedrijven in Nederland is in deze regio's gevestigd. Wel verschillen de drie regio's ten opzichte van elkaar. In Noord-Holland zijn bijvoorbeeld veel buitenlandse bedrijven gevestigd, terwijl er vanuit Zuid-Holland en Noord-Brabant meer producten en diensten worden geëxporteerd. De keuze die het kabinet in het regeerakkoord heeft gemaakt om deze regio's aan te wijzen als cruciaal voor de internationale concurrentiepositie van Nederland, lijkt dan ook terecht.

Regionale vestigingsplaatsfactoren zijn van belang

Een excellent vestigingsklimaat wordt niet alleen bepaald door nationale karakteristieken maar juist ook door regionale vestigingsplaatsfactoren. Het gaat bij die regionale condities om zowel fysieke als niet-fysieke omstandigheden, zoals bereikbaarheid, kennisinfrastructuur, kwaliteit van de arbeidsmarkt of kenmerken die te maken hebben met gespecialiseerde clusters of andere agglomeratievoordelen die voortkomen uit bijvoorbeeld dichtheid.

Richt topsectorenbeleid alleen op die regio's waar topsectoren excelleren

Het vestigingsklimaat van de regio's is van belang voor de internationale concurrentiepositie van de topsectoren. Dit komt doordat de Nederlandse topsectoren sterk verbonden zijn aan één of enkele regio's. Veruit de meeste export door de landbouw is afkomstig uit Zuid-Holland. Voor de voedingsmiddelenindustrie is het Noord-Brabant die de grootste exporteur is, voor de sectoren materialen, hightech, chemie en energie zijn dat zowel Zuid-Holland als Noord-Brabant, voor de logistiek Zuid- en Noord-Holland en voor de zakelijke diensten is Noord-Holland de grootste exporteur. Het aandeel buitenlandse bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie, de materialensector en de hightechindustrie is het hoogst in Noord-Brabant, het aandeel buitenlandse bedrijven in de sectoren chemie, energie, groothandel en logistiek is het hoogst in Zuid-Holland en dat in de financiële en zakelijke diensten in Noord-Holland.

Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant zijn in Nederland dus de topregio's met een sterke internationale oriëntatie. Op Europees niveau echter, behoren zij niet voor elke topsector tot de 10 of 25 Europese regio's met de sterkste internationaal-economische oriëntatie (zie ook figuur 1).

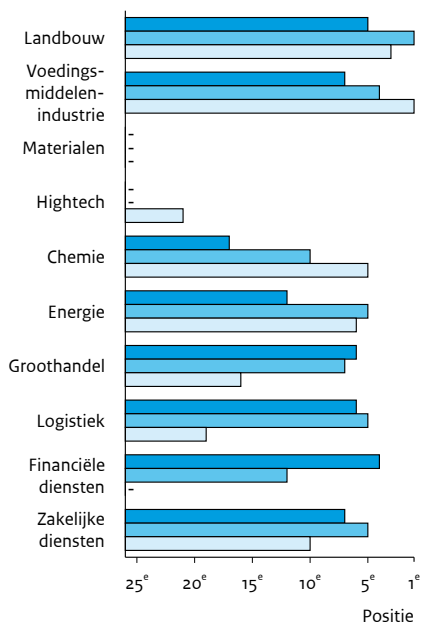
De drie Nederlandse regio's hebben een zeer sterke positie op de export van landbouwproducten en voedingsmiddelen. Zuid-Holland en Noord-Brabant hebben zelfs het grootste exportaandeel in respectievelijk de landbouw en de voedingsmiddelenindustrie in Europa.⁴ In de materialensector en de hightechindustrie daarentegen hebben de Nederlandse regio's een veel minder sterke positie. Alleen Noord-Brabant – de technologieregio van Nederland – behoort voor deze sector tot de top 25. In deze regio zijn weliswaar relatief veel buitenlandse hightechbedrijven gevestigd (achtste positie), maar vrij veel andere Europese regio's hebben een hoger exportaandeel of een hoger aantal buitenlandse bedrijven in deze sector. Figuur 1 toont daarnaast dat Zuid-Holland voor de sectoren chemie en energie tot de tien belangrijkste regio's van Europa behoort, zowel voor de export als voor het aandeel buitenlandse bedrijven. Verder valt op dat zowel Noord- als Zuid-Holland top 10-posities hebben in de sectoren logistiek en groothandel. Noord-Holland onderscheidt zich vooral door een zeer sterke internationale concurrentiepositie in de sector financiële diensten. Ook in de zakelijke diensten heeft Noord-Holland een positie in de top 10 van Europese regio's, zij het dat deze aanzienlijk minder sterk is dan in de financiële diensten.

Het waarmaken van de ambitie om tot de top 10 van concurrerende landen van de wereld te gaan behoren (Ministerie van IenM 2011), en zelfs tot de top 5 van mondiale

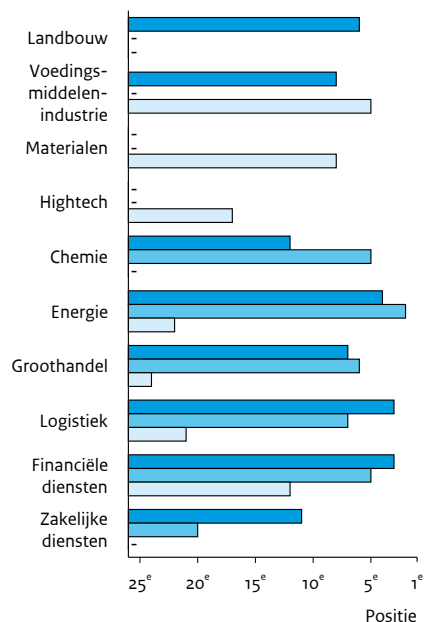
Figuur 1

Positie in top 25 van Europese regio's met sterkste internationale economische oriëntatie, 2010

Aandeel bij exporteren van producten en diensten



Aandeel bij aantrekken van buitenlandse bedrijven



- Noord-Holland
- Zuid-Holland
- Noord-Brabant
- Komt niet voor in top 25

kenniseconomieën (Ministerie van EL&I 2011a), is voor sommige topsectoren makkelijker te realiseren dan voor andere. Voor de landbouw, voedingsmiddelen-industrie, chemie, energie en logistiek behoren sommige Nederlandse regio's nu al tot de top 10 van Europa. Maar voor de materialen- en hightechsector is het gat met de sterkste Europese regio's aanzienlijk, zeker voor de regio's Noord-Holland en Zuid-Holland.

Versterking van de internationale concurrentiepositie is maatwerk

Concurrentiepatronen verschillen per topsector en regio

Met welke regio's binnen Europa de Nederlandse bedrijven en regio's concurreren, verschilt sterk per topsector, maar ook per regio en voor de concurrentie om de export van goederen en diensten of het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Per topsector bevinden de concurrenten van de Nederlandse bedrijven zich in andere Europese regio's. Nederlandse bedrijven in de landbouw concurreren bijvoorbeeld vooral met regio's in Noord-Duitsland en Denemarken, de meeste concurrentie in de hightechindustrie is afkomstig uit Lombardije en Parijs en die in de financiële diensten uit Parijs, Londen, Dublin en Madrid. Omdat de Nederlandse regio's zijn gespecialiseerd in verschillende topsectoren, heeft elke regio andere Europese concurrenten. Maar ook twee Nederlandse regio's die zijn gespecialiseerd in dezelfde topsector, kunnen concurreren met verschillende Europese regio's. Welke regio's dit zijn, verschilt binnen dezelfde topsector soms ook voor de export en de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven.

De drie Nederlandse regio's hebben ieder een sterke concurrentiepositie binnen Europa voor minimaal twee topsectoren. De bedrijven uit deze verschillende topsectoren zijn weliswaar gevestigd in dezelfde Nederlandse regio, maar ze concurreren met andere Europese regio's. Bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie in Noord-Brabant ondervinden bijvoorbeeld de meeste concurrentie uit Parijs, terwijl de Brabantse hightechbedrijven meer concurreren met bedrijven uit Lombardije.

Concurrentiepositie topsectoren vereist regionaal maatwerk

Welke locatiefactoren samenhangen met een goede internationale concurrentiepositie van Europese regio's, verschilt per sector én per regio (zie hoofdstuk 3 in de Verdieping). De Nederlandse regio's zijn immers gespecialiseerd in verschillende topsectoren en concurreren daardoor met verschillende regio's in Europa. Aangezien het vestigingsklimaat van die Europese concurrenten verschilt, zijn voor elke Nederlandse regio andere locatiefactoren van belang. Bovendien hebben de drie Nederlandse regio's elk een vestigingsklimaat met andere kenmerken. Voor het versterken van de concurrentiepositie van dezelfde topsector moeten in elke regio dus andere regionale factoren worden behouden of verbeterd. Dit maakt dat elke regio haar eigen (ruimtelijke) investeringsagenda heeft.

Daarnaast hebben alle drie de Nederlandse regio's een specialisatie in meer dan één topsector. Dit kan ertoe leiden dat dezelfde regio een andere investeringsstrategie per topsector nodig heeft. Doordat sectoren verschillende eisen stellen aan het vestigingsklimaat, moeten voor de ene sector andere locatiefactoren worden gestimuleerd dan voor een andere sector.

Kortom: het versterken van de internationale concurrentiepositie vraagt zowel regionaal als sectoraal maatwerk.

De figuren 2 en 3 geven nader inzicht in hetgeen voor elke regio nodig is om de internationale concurrentiepositie van elke topsector in die regio te behouden of te verbeteren (ook wel urgentietabellen genoemd). Hieronder lichten we het benodigde maatwerk toe voor die sectoren waarop één van de Nederlandse regio's een sterke, maar niet de sterkste, internationale concurrentiepositie heeft. Voor de regio's die al de sterkste concurrentiepositie van Europa hebben – Zuid-Holland in de landbouw en Noord-Brabant in de voedingsmiddelenindustrie (zie figuur 2) – is een vergelijking met het vestigingsklimaat van de belangrijkste concurrenten minder relevant, aangezien de concurrenten juist een minder sterke positie hebben. Voor deze regio's zou het accent veel meer moeten liggen op het handhaven van de sterke positie; de sterke factoren van de regio's (figuur 2 en 3) geven daar ook inzicht in.

Noord-Holland

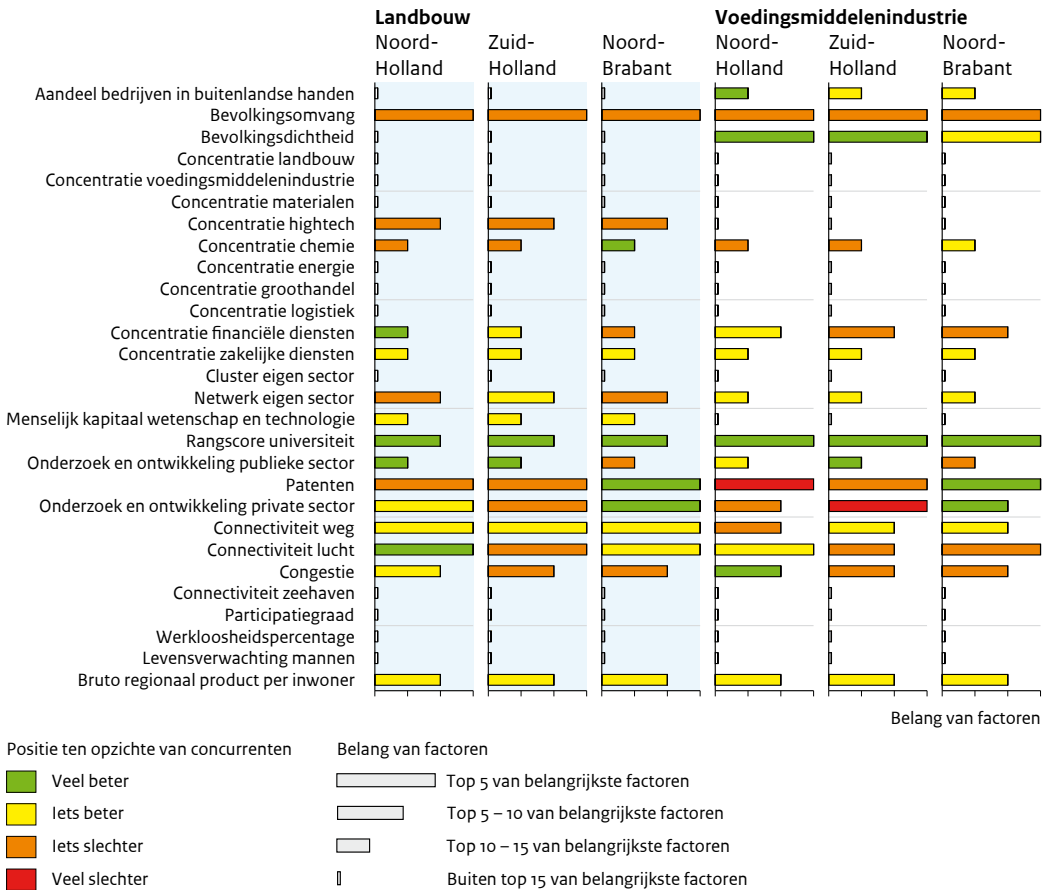
Vergeleken met alle andere Nederlandse regio's heeft Noord-Holland de sterkste concurrentiepositie in de financiële diensten, de zakelijke diensten en de logistiek. Voor deze drie topsectoren geldt dat de agglomeratiekracht van Noord-Holland achterblijft bij die van haar Europese concurrenten. De bevolkingsdichtheid en -omvang van de regio is lager en de regio kent een minder sterke concentratie van financiële diensten dan de concurrerende regio's. Ook is de private kennisinfrastructuur van Noord-Holland minder sterk. Voor de concurrentiepositie in de financiële diensten is dit weliswaar niet zo van belang, maar voor de zakelijke diensten en met name de logistiek zijn dit wel belangrijke locatiefactoren. De bereikbaarheid van Noord-Holland is goed op orde; dit heeft te maken met de aanwezigheid van Schiphol en de in vergelijking met haar Europese concurrenten lagere congestie.

Financiële diensten in Noord-Holland

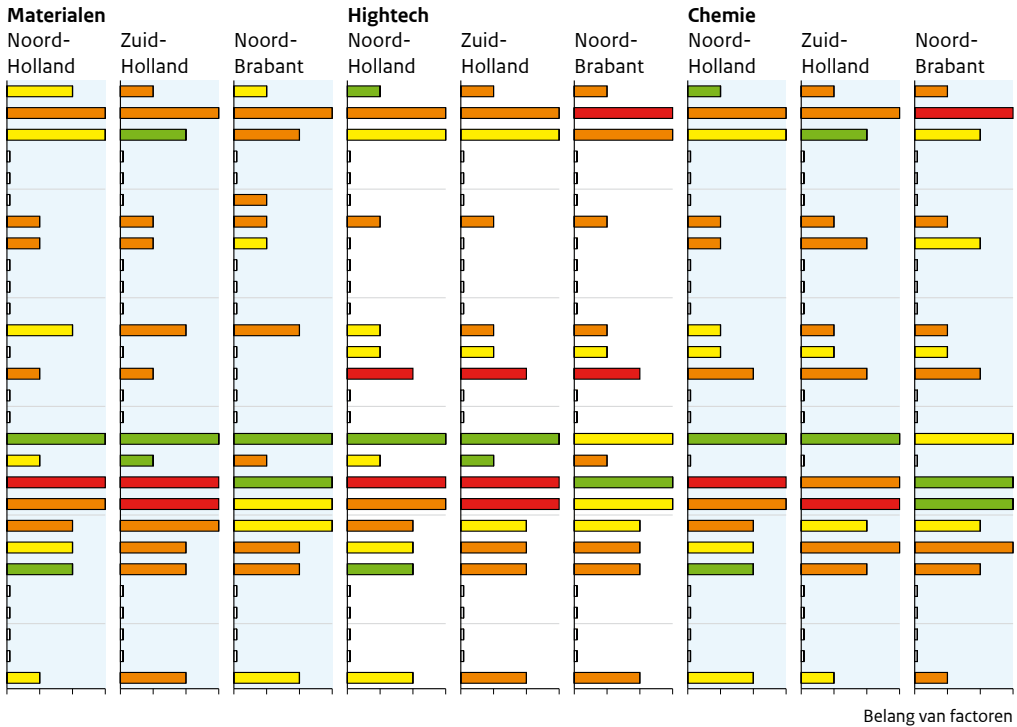
Agglomeratiekracht is van groot belang voor de concurrentiepositie in de financiële diensten. De regio's waar zich de Europese concurrenten van de financiële diensten in Noord-Holland bevinden, kenmerken zich door een hoge bevolkingsdichtheid en -omvang. Daarnaast kennen de meest concurrerende regio's een sterke concentratie van de financiële dienstensector. Die sterke mate van specialisatie leidt mogelijk tot localisatievoordelen (deze ontstaan door de regionale concentratie van bedrijven die actief zijn in dezelfde sector) door een gespecialiseerde arbeidsmarkt, toeleveranciers en kennispillovers. Ook de aanwezigheid van een topuniversiteit in de regio is een belangrijke locatiefactor, terwijl de andere kennisfactoren, zoals private en publieke R&D-investeringen en patenten, veel minder belangrijk zijn voor een goede concurrentiepositie in deze sector. Een goede internationale connectiviteit is wél van belang. De belangrijkste concurrenten kenmerken zich door een goede connectiviteit door de lucht, en daarnaast door een goede toegang tot een (internationaal) netwerk van toeleveranciers – de netwerkoriëntatie – en een hoog aandeel buitenlandse bedrijven. Tot slot kenmerken de Europese concurrenten van de financiële dienstensector in Noord-Holland zich door een groot verdienvermogen, gemeten als bruto regionaal product per inwoner, en een hoge mate van congestie.

Figuur 2a

Urgentietabel op basis van concurrentie bij exporteren van producten en diensten



Toelichting bij de figuren 2 en 3: de lengte van de balken geeft weer hoe belangrijk de factor is voor de internationale concurrentiepositie van de sector. Het belang van een factor is groter naarmate meer Europese regio's waar zich de concurrenten bevinden van de topsector gekenmerkt worden door deze factor, en het vooral een kenmerk is van de regio's waarmee de grootste mate van concurrentie is. De belangrijkste factoren (1 t/m 5) hebben de langste balken, 6 t/m 10 de middelgrote balken en 11 t/m 15 de kortste balken. De overige factoren worden verondersteld van zeer beperkt belang te zijn voor de internationale concurrentiepositie. Daarom wordt hun positie in de figuren niet weergegeven. De kleur van

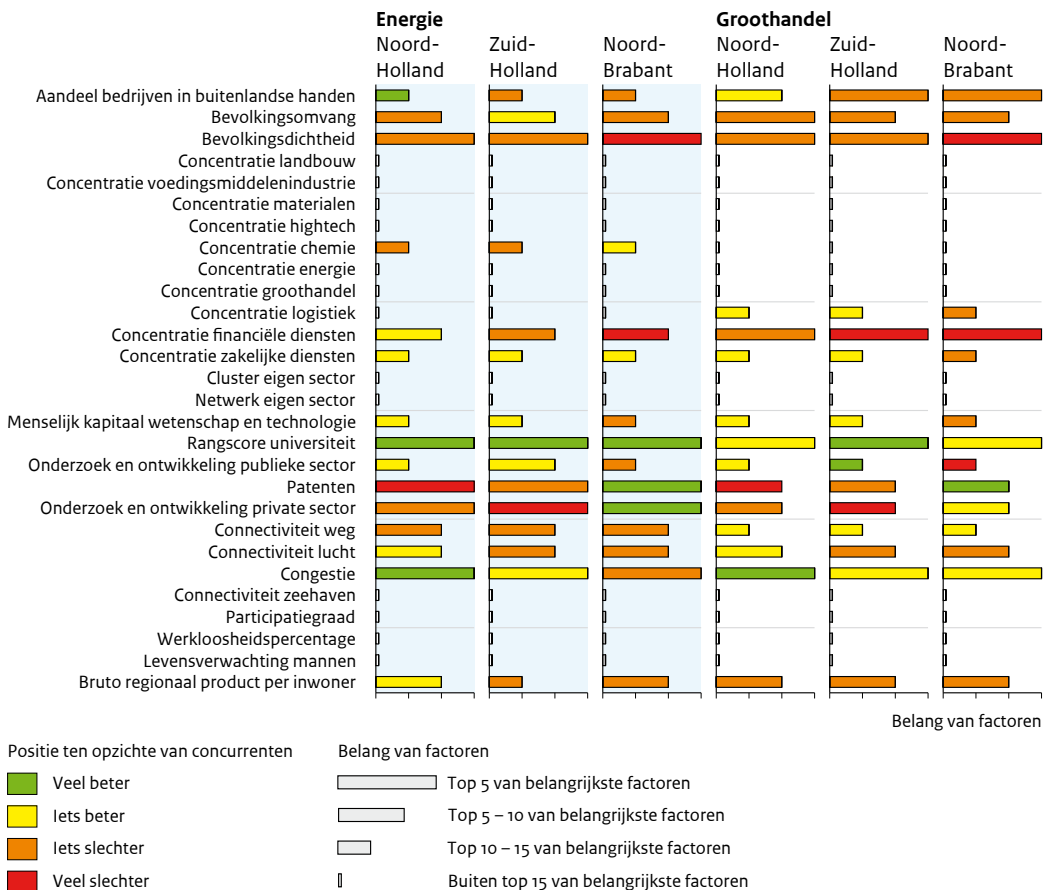


Belang van factoren

de balken geeft aan hoe groot het verschil is tussen de score van de Nederlandse regio's en de gemiddelde score van de Europese concurrenten. Deze score is gestandaardiseerd door het gemiddelde van de Europese concurrenten op 100 te zetten en de score van de Nederlandse regio's hier tegen af te zetten. Rood geeft aan dat de Nederlandse regio een score tussen 0 en 50 heeft, en dus dat er een behoorlijke inspanning moet plaatsvinden om de Europese concurrenten in te halen. Oranje geeft aan dat de score 50 tot 100 is, geel een score van 100 tot 150 en groen een score van 150 of meer. Voor die laatste factoren is de factor dus aanzienlijk beter ontwikkeld dan gemiddeld voor de Europese concurrenten.

Figuur 2b

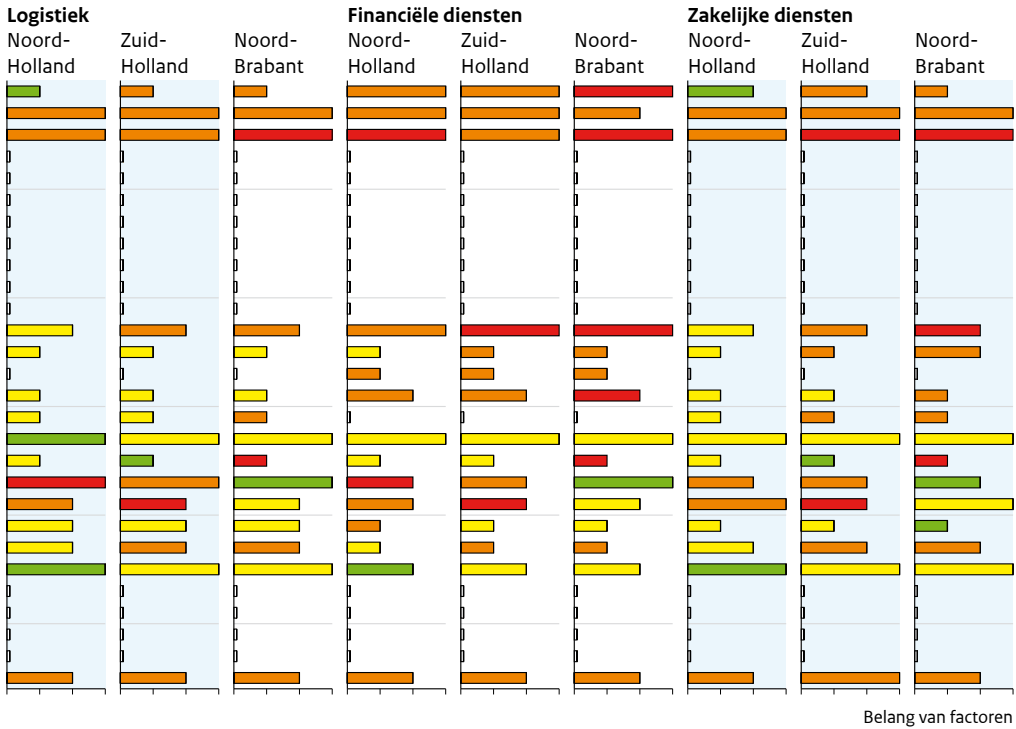
Urgentietabel op basis van concurrentie bij exporteren van producten en diensten (vervolg)



Vergelijken we de scores van Noord-Holland met die van haar Europese concurrenten in deze sector, dan blijkt dat Noord-Holland met name achterblijft in agglomeratiekracht (zowel wat betreft de bevolkingsdichtheid en -omvang als de concentratie van de financiële diensten), en in netwerkoriëntatie en verdienvermogen. Ook is de private kennisbasis van Noord-Holland relatief zwak, al is dit van minder belang voor de concurrentiepositie in de financiële diensten. Gunstig is dat de congestie in Noord-Holland lager is dan in de concurrerende Europese regio's.

Zakelijke diensten in Noord-Holland

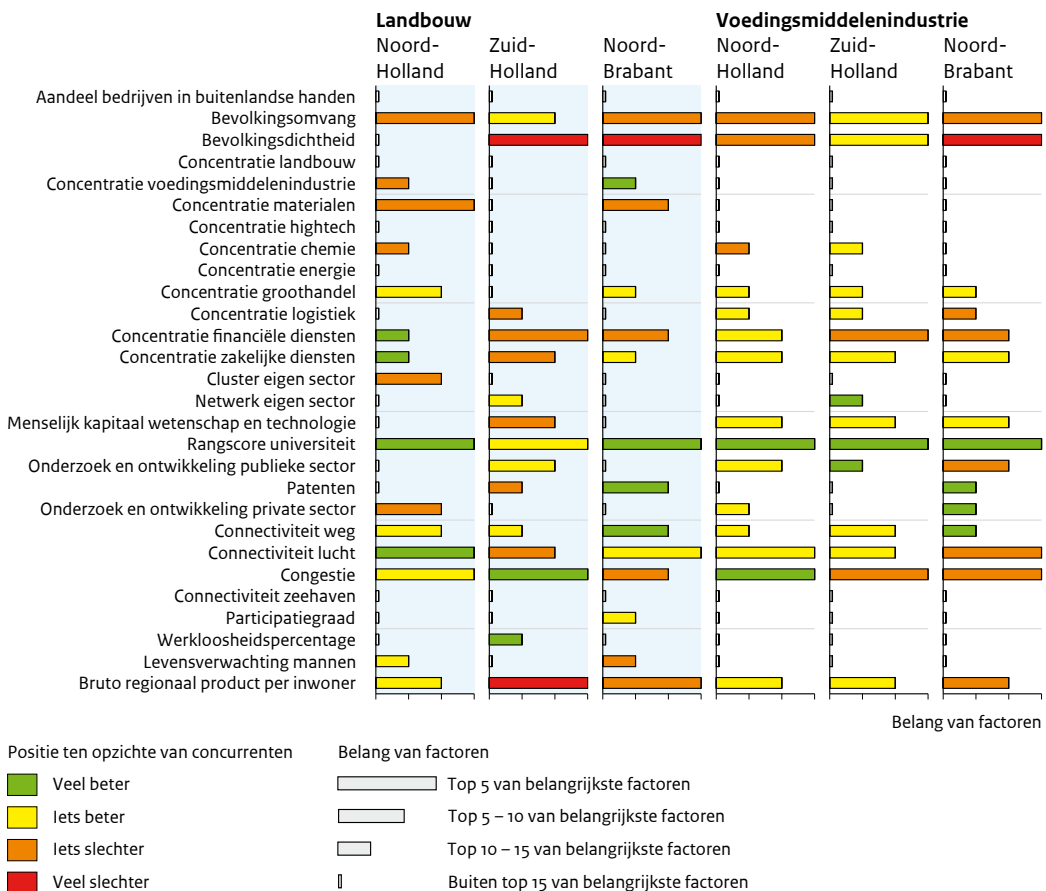
Ook de Europese concurrenten in de zakelijke diensten kennen een hoge bevolkingsdichtheid en, in iets mindere mate, een grote bevolkingsomvang. Niet een concentratie



in de eigen sector maar in de financiële diensten is van belang voor de concurrentiepositie in de zakelijke diensten. De aanwezigheid van een topuniversiteit is een belangrijke locatiefactor, terwijl de private kennisinfrastructuur (veel patenten en private investeringen in R&D) voor de concurrentiepositie in deze sector belangrijker is dan voor de financiële diensten. Ook een goede connectiviteit door de lucht speelt een rol. Een goede toegang tot een netwerk van toeleveranciers of een hoog aandeel buitenlandse bedrijven in de lokale economie zijn daarentegen van minder belang dan voor de financiële diensten. De mate van congestie is bij de Europese concurrenten juist wat hoger.

Figuur 3a

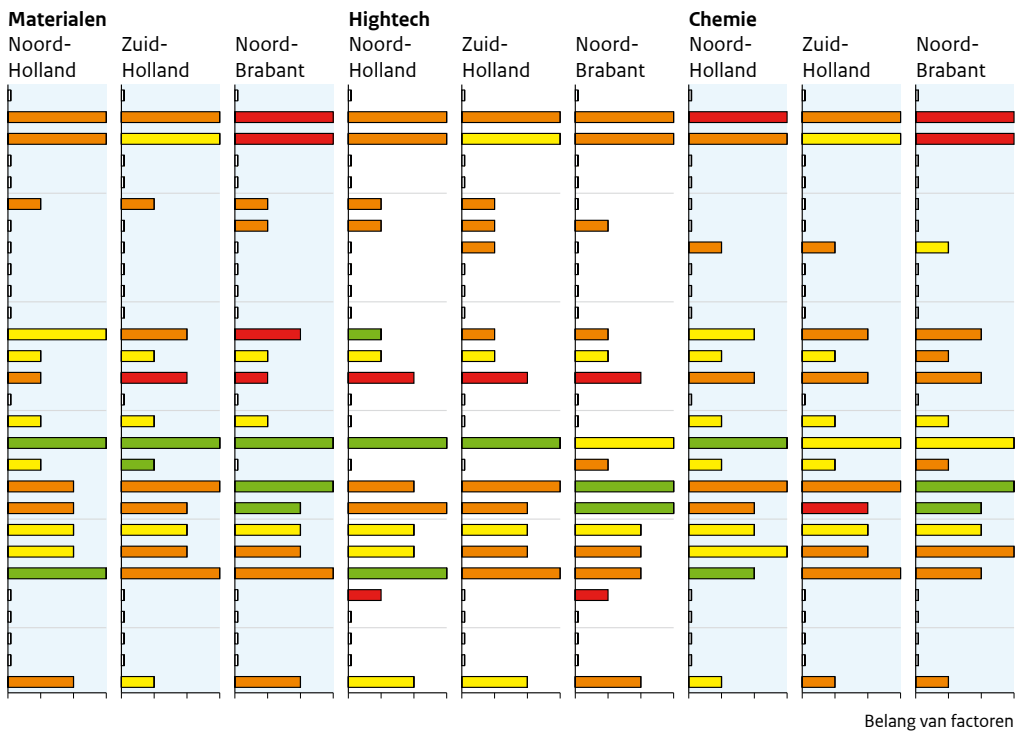
Urgentietabel op basis van concurrentie bij aantrekken van buitenlandse bedrijven



In vergelijking met de Europese concurrenten in de zakelijke diensten heeft Noord-Holland een kleinere bevolkingsdichtheid en -omvang, een lager verdienvermogen en een minder goed ontwikkelde private kennisinfrastructuur, zowel wat betreft patenten als private R&D-investeringen. Daarnaast scoort Noord-Holland lager dan haar concurrenten op de concentratie van de financiële diensten.

Logistiek in Noord-Holland

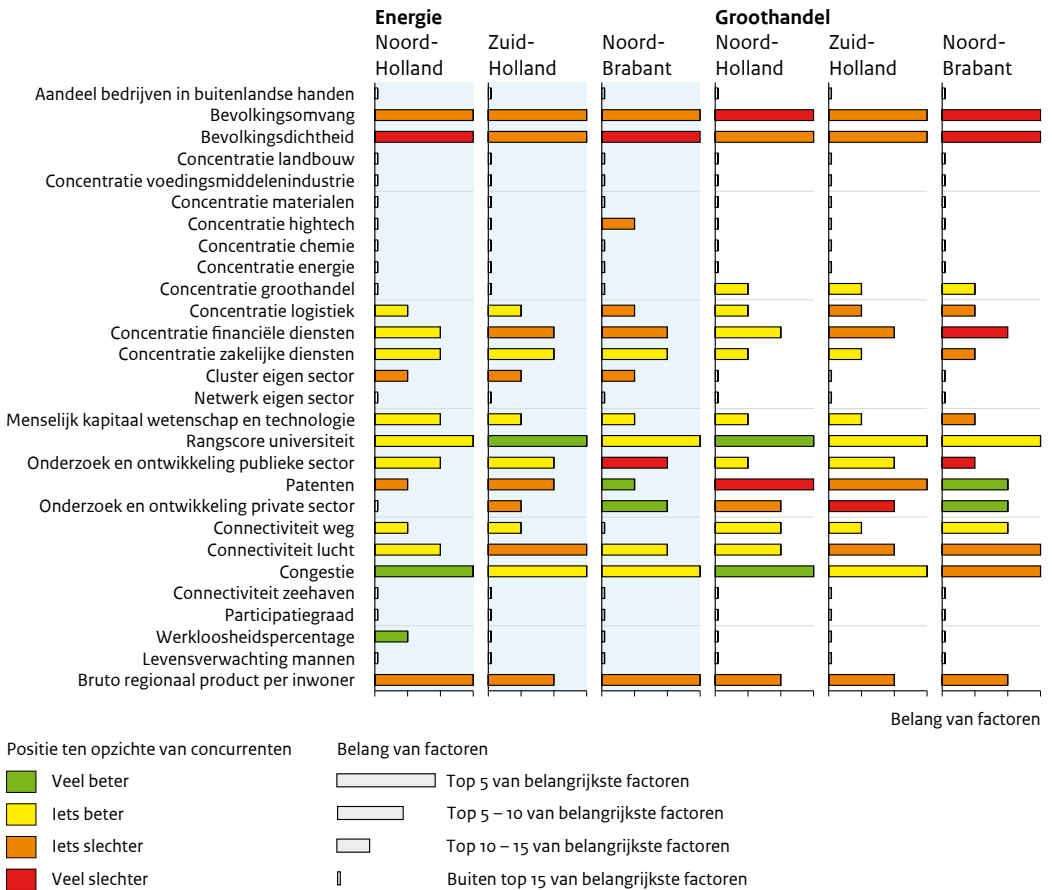
De Europese concurrenten van bedrijven in de topsector logistiek zijn in het algemeen regio's met een hoge bevolkingsdichtheid (en in iets mindere mate een grote omvang), een topuniversiteit en een hoge mate van congestie. Ook zijn private kennisfactoren,



een goede connectiviteit door de lucht en een groot verdienvermogen (bruto regionaal product per inwoner) van belang. Opmerkelijk is dat voor de logistiek de connectiviteit van commerciële zeehavens niet bij de tien belangrijkste locatiefactoren zit, dat de connectiviteit over de weg niet heel belangrijk is en dat ook de concentratie van andere sectoren – vooral industriële sectoren waar de logistiek haar diensten aan verleend – niet erg relevant lijkt te zijn. Mogelijk komt dit omdat de logistieke sector in Noord-Holland zich rond de luchthaven concentreert en dat deze regio daarom vooral concurreert met regio's die eveneens een grote luchthaven hebben. Wel hebben de concurrenten van Noord-Holland in de logistiek een sterke concentratie van financiële diensten.

Figuur 3b

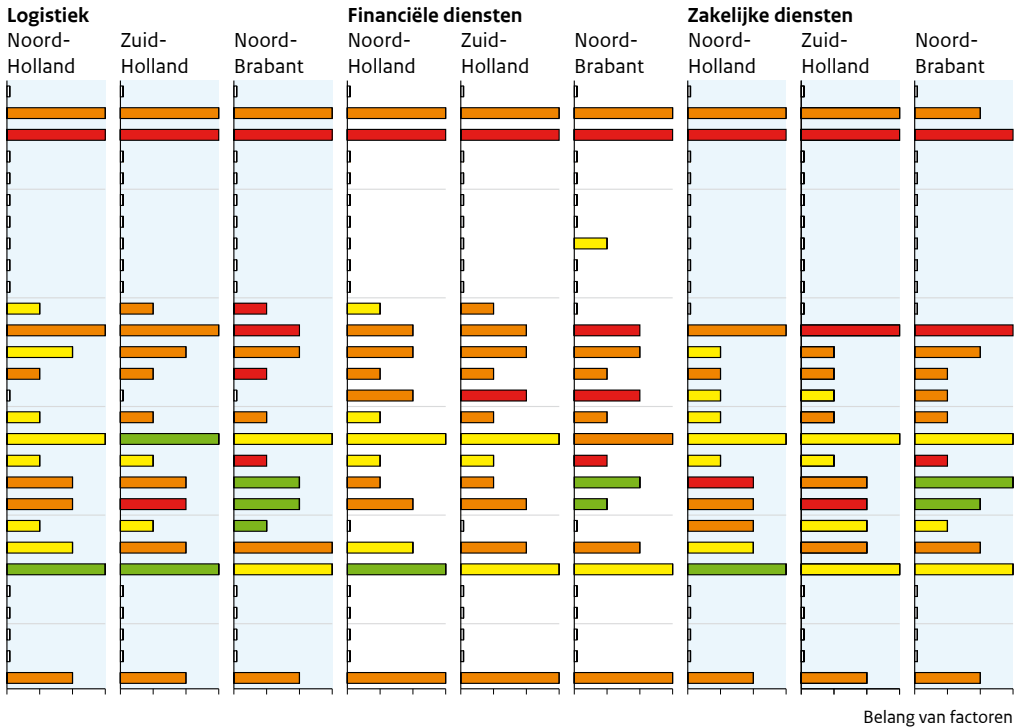
Urgentietabel op basis van concurrentie bij aantrekken van buitenlandse bedrijven (vervolg)



Ten opzichte van haar Europese concurrenten in de logistiek is de bevolkingsdichtheid en -omvang van Noord-Holland aanzienlijk lager. Ook is de private kennisinfrastructuur een stuk minder ontwikkeld.

Zuid-Holland

In de landbouw heeft de regio Zuid-Holland al het grootste exportaandeel van Europa. Daarom nemen we hier alleen de positie van de regio in de sectoren chemie, energie, logistiek en groothandel onder de loep. Net als Noord-Holland blijft ook Zuid-Holland achter bij haar Europese concurrenten op de factoren agglomeratiekracht en private kennisinfrastructuur. Daarnaast is de regio wat minder goed ontsloten via de lucht en



kent zij niet zo'n sterke concentratie in de financiële diensten als de concurrerende buitenlandse regio's.

Chemie in Zuid-Holland

De Europese concurrenten van de chemische bedrijven in Zuid-Holland bevinden zich vooral in regio's met een grote bevolkingsomvang en een sterk ontwikkelde kennisinfrastructuur. Het zijn regio's waar zich een topuniversiteit bevindt, waar veel patenten worden aangevraagd en veel private investeringen in R&D plaatsvinden. Ook is een goede bereikbaarheid, zowel over de weg als door de lucht, van belang voor de concurrentiepositie van chemische bedrijven in Zuid-Holland. Wel kennen de Europese

concurrenten van deze regio veel congestie. Tot slot zijn clustering en, in mindere mate, concentratie in de chemie belangrijke concurrentiefactoren voor de chemische sector. De concurrentiepositie van regio's in deze sector wordt positief beïnvloed door specialisatie en een netwerk van toeleveranciers rondom de chemie binnen de regio.

Zuid-Holland verschilt vooral van haar concurrenten in de chemische sector in de beperktere mate van clustering en concentratie in de chemie en de minder ontwikkelde private kennisinfrastructuur (patenten en private R&D-investeringen). Zuid-Holland is tot slot minder goed bereikbaar door de lucht dan haar Europese concurrenten.

Energie in Zuid-Holland

Voor de concurrentiepositie in de energiesector zijn met name een hoge bevolkingsdichtheid en de aanwezigheid van een topuniversiteit belangrijke locatiefactoren. De private kennisinfrastructuur is vooral van belang bij de export van energie, en de bevolkingsomvang bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven in de energiesector. De Europese concurrenten van Zuid-Holland in de energiesector kennen daarnaast een goede connectiviteit door de lucht, een hoge mate van congestie en een vrij sterke concentratie van financiële diensten.

Ten opzichte van haar Europese concurrenten in de energie kent Zuid-Holland vooral een minder ontwikkelde private kennisinfrastructuur, een iets minder hoge bevolkingsdichtheid en een minder goede connectiviteit door de lucht. Ook is de mate van concentratie in de financiële diensten in Zuid-Holland lager dan bij haar concurrenten.

Logistiek in Zuid-Holland

De Europese concurrenten van bedrijven in de topsector logistiek in Zuid-Holland kenmerken zich door een hoge bevolkingsdichtheid, de aanwezigheid van topuniversiteiten en een hoge mate van congestie. Ook een sterke private kennisinfrastructuur is van belang voor met name de concurrentiepositie in de export, terwijl de concentratie van financiële diensten een belangrijk kenmerk is voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Net als voor de logistieke sector in Noord-Holland, geldt ook voor de logistiek in Zuid-Holland dat de connectiviteit over de weg slechts van beperkt belang is.

Zuid-Holland blijft bij haar belangrijkste concurrenten in de logistiek vooral achter op de private kennisinfrastructuur. Daarnaast is de connectiviteit door de mate van concentratie in de financiële diensten lager dan bij de concurrenten.

Groothandel in Zuid-Holland

Ook de Europese concurrenten van Zuid-Hollandse bedrijven in de sector groothandel kenmerken zich door een hoge bevolkingsdichtheid en grote bevolkingsomvang. Andere belangrijke concurrentiefactoren zijn de aanwezigheid van een topuniversiteit, een goede connectiviteit door de lucht, een hoge mate van congestie, en de concentratie van financiële diensten.

Zuid-Holland heeft een wat kleinere bevolkingsomvang en een wat minder hoge bevolkingsdichtheid dan haar Europese concurrenten. Daarnaast kent deze regio een wat minder sterke concentratie van de financiële diensten en blijft zij achter wat betreft de private kennisinfrastructuur en de connectiviteit door de lucht.

Noord-Brabant

Noord-Brabant heeft binnen Europa het grootste aandeel export in de voedingsmiddelenindustrie en daarnaast een zeer sterke positie wat betreft de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven in deze sector. Daarom vergelijken we deze regio met Europese regio's die concurreren in de materialensector en de hightechindustrie. Ook voor Noord-Brabant geldt dat deze regio in agglomeratiekracht achterblijft bij haar concurrenten; zij heeft een minder grote bevolkingsomvang en -dichtheid. Daarnaast ontbreekt het de regio aan een sterk cluster in de hightechindustrie, en is de connectiviteit door de lucht minder goed. Noord-Brabant onderscheidt zich in positieve zin ten opzichte van haar concurrenten op de private kennisinfrastructuur: het aantal patenten en de private R&D-investeringen zijn hoog.

Materialen in Noord-Brabant

Een sterke kennisinfrastructuur is van belang voor de concurrentiepositie van de materialensector in Noord-Brabant. De Europese concurrenten in deze sector kenmerken zich door de aanwezigheid van topuniversiteiten. De regio's die met Noord-Brabant concurreren op de export van materialen, kenmerken zich daarnaast door veel patenten en private R&D-investeringen. De regio's die veel buitenlandse bedrijven in deze sector aantrekken, kenmerken zich vooral door een grote bevolkingsomvang en -dichtheid, en een concentratie van de financiële diensten. Ook de bereikbaarheid over de weg is een belangrijke locatiefactor. Concurrenten hebben zowel een goede connectiviteit over de weg als veel congestie.

In vergelijking met de Europese concurrenten in de materialensector kent Noord-Brabant een minder hoge bevolkingsdichtheid en -omvang, een minder sterke concentratie in de financiële diensten en een minder goede connectiviteit door de lucht. Daarnaast kent Noord-Brabant een hogere congestie dan haar concurrerende regio's in de materialensector.

Hightechindustrie Noord-Brabant

Net als voor de materialensector is een sterke kennisinfrastructuur een belangrijke concurrentiefactor voor de hightechindustrie in Noord-Brabant. De Europese concurrenten in deze sector kenmerken zich door de aanwezigheid van een topuniversiteit en – zowel voor de export van hightechproducten als voor de aanwezigheid van het aantal buitenlandse bedrijven – een hoog aantal aangevraagde patenten en veel private R&D-investeringen. Daarnaast hebben de concurrenten van Noord-Brabant in de hightechindustrie een vrij grote bevolkingsdichtheid en -omvang, veel congestie en een goede connectiviteit over de weg en door de lucht. Tot slot is clustering binnen de regio van belang voor de concurrentiepositie in de hightech-

industrie. De Europese concurrenten van Noord-Brabant in de hightechindustrie hebben een sterk regionaal netwerk van onderlinge toeleveringsrelaties.

Vooraf op het punt van de agglomeratiekracht blijft Noord-Brabant achter bij haar concurrenten in de hightechindustrie. Noord-Brabant kent niet alleen een mindere mate van urbanisatie dan haar concurrenten, maar ook een minder sterke mate van clustering in de hightechindustrie. Dit laatste ondanks het feit dat de regio het sterkste hightechcluster heeft van Nederland. Tot slot blijft Noord-Brabant achter in de connectiviteit door de lucht, hoewel het verschil ten opzichte van de concurrenten voor deze locatiefactor iets minder groot is.

Naast maatwerk, ook een aantal algemene regels

Om de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse regio's in de topsectoren te versterken is dus regionaal en sectoraal maatwerk vereist. Uit de vergelijking van de drie Nederlandse regio's met hun Europese concurrenten komt echter ook een aantal algemene bevindingen naar voren. Deze worden hieronder samengevat.

Urbanisatievoordelen van belang voor sterke concurrentiepositie

De belangrijkste algemene bevinding uit ons onderzoek is dat urbanisatievoordelen (bevolkingsomvang en -dichtheid) van belang zijn voor de internationale concurrentiepositie van Nederlandse regio's in alle topsectoren (zie figuren 2 en 3). Een hoge bevolkingsdichtheid en bevolkingsomvang zijn belangrijke concurrentiefactoren voor alle topsectoren in alle drie de Nederlandse regio's; dit geldt voor zowel de export als het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Op deze algemene voorwaarden van succes blijven de Nederlandse topregio's Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant achter bij hun Europese concurrenten in alle topsectoren: ze zijn kleiner in bevolkingsomvang en kennen een lagere dichtheid.

Clustering alleen relevant voor hightech en chemie, concentratie alleen voor financiële diensten

Een beleid gericht op het stimuleren van clusters zal voor de meeste topsectoren de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse regio's niet verbeteren. Voor slechts drie topsectoren zijn localisatievoordelen (clustering of concentratie) van belang voor de internationale concurrentiepositie. Clustering – dat wil zeggen een regionaal netwerk van onderlinge toeleveranciers van producten en diensten – is van belang voor de concurrentiepositie van regio's in de hightechindustrie en de chemie. Concentratie – een bovengemiddelde specialisatie van de regionale productie in één sector – is alleen van belang voor de financiële diensten. Een sterke concentratie van de financiële diensten is niet alleen van belang voor de concurrentiepositie van financiële diensten zelf, maar ook voor de positie van veel andere topsectoren.

In vergelijking met hun Europese concurrenten kennen de Nederlandse regio's een beperkte mate van clustering in de chemie en de hightechindustrie enerzijds en een beperkte mate van concentratie in de financiële diensten anderzijds. Noord-Brabant is binnen Nederland weliswaar de belangrijkste technologieregio, maar het netwerk van toeleveranciers van goederen en diensten in de hightechindustrie is in deze regio minder sterk ontwikkeld dan in de concurrerende regio's in Europa. Hetzelfde geldt voor het chemiecluster in Zuid-Holland.

Noord-Brabant en Zuid-Holland kennen daarnaast een minder grote concentratie van de financiële diensten dan hun concurrenten in alle topsectoren waarvoor deze een belangrijke concurrentiefactor is. Toch is een sterke concentratie van financiële diensten belangrijk voor de concurrentiepositie van alle topsectoren. Binnen Nederland kent Noord-Holland de hoogste concentratie financiële diensten. In deze regio is de mate van concentratie dan ook goed op orde in vergelijking met de concurrenten in de meeste topsectoren. Alleen in vergelijking met de concurrenten in de financiële en zakelijke diensten kent Noord-Holland een minder sterke concentratie in deze sector. Juist daar waar clustering en concentratie van belang zijn voor de concurrentiepositie van topsectoren, blijven de Nederlandse regio's dus achter bij hun Europese concurrenten.

Kortom: in vergelijking met hun Europese concurrenten missen de Nederlandse regio's agglomeratiekracht, zowel voor de urbanisatievoordelen als voor de localisatievoordelen voor die topsectoren waarvoor deze relevant zijn. Naast agglomeratiekracht kunnen ook andere factoren bijdragen aan de internationale concurrentiepositie:

1. toegang tot de productie- en locatiefactoren die beschikbaar zijn in andere regio's (bereikbaarheid en netwerkoriëntatie); en
2. regiospecifieke locatiefactoren die van belang zijn voor het functioneren van bedrijven, zoals de kennisinfrastructuur en een goed functionerende arbeidsmarkt.

Bereikbaarheid van belang voor een sterke concurrentiepositie

Bereikbaarheid is voor de meeste topsectoren een belangrijke concurrentiefactor. Voor alle topsectoren zijn de nabijheid tot een (grote) luchthaven en de mate van congestie van invloed op de internationale concurrentiepositie van de regio waarin zij gevestigd zijn. Ook de connectiviteit over de weg is van belang, met name voor de export van producten in de landbouw, de industriële sectoren en de logistiek en niet voor de financiële en zakelijke diensten.⁵ Het relatieve belang van deze factoren is echter sectorgevoelig. Daarnaast hebben de meest concurrerende regio's te kampen met veel congestie. De connectiviteit van een commerciële zeehaven is niet van belang voor de concurrentiepositie van de topsectoren. Waarschijnlijk komt dit omdat de belangrijkste Europese concurrenten van de Nederlandse regio's in de meeste topsectoren (Milaan, Parijs, Londen en München) niet over een grote commerciële zeehaven beschikken. Het belang van een zeehaven in de regio zelf lijkt dus niet zo groot; een goede connectiviteit over de weg lijkt voldoende.

Hierbij merken we op dat we in onze data gecorrigeerd hebben voor de doorvoer van goederen (die is buiten de handelsstromen gehouden; zie PBL 2011) en dat zeehavens

hun sterke positie juist aan de doorvoer ontleen. Bovendien is het concurrentievoordeel dat zeehavens kunnen bieden sterk verbonden aan specifieke karakteristieken van de haven, zoals afhandelingsnelheid en logistieke efficiëntie. Ook deze factoren zijn in het onderzoek niet meegenomen. Kortom: hoewel zeehavens weldegelijk van groot belang zijn voor de concurrentiekracht, hoeven regio's niet per se een zeehaven in hun nabijheid te hebben. Iets wat voor luchthavens wél geldt.

In vergelijking met hun Europese concurrenten hebben de Nederlandse regio's in het algemeen een goede bereikbaarheid, zo laat onze studie zien. Noord-Brabant heeft voor elke topsector een betere connectiviteit over de weg dan de concurrenten, en Zuid-Holland blijft op deze locatiefactor alleen iets achter bij haar concurrenten in de sectoren materialen en energie. Noord-Holland heeft weliswaar een wat mindere connectiviteit over de weg, maar wel een zeer goede connectiviteit door de lucht, ook in vergelijking met de Europese concurrenten. De congestie in de regio's Noord- en Zuid-Holland is lager dan in de regio's waar zich hun belangrijkste concurrenten in de topsectoren bevinden. In Noord-Brabant is er wel sprake van een wat grotere congestie ten opzichte van de concurrenten in met name de logistiek, de financiële en de zakelijke diensten. Ook de connectiviteit door de lucht is in Noord-Brabant minder goed dan in de concurrerende regio's. Dit betekent dat vooral op de Noord-Brabantse investeringsagenda bereikbaarheid een belangrijke factor moet zijn voor een goede concurrentiepositie.

Concurrerende regio's onderhouden efficiëntere netwerken dan Nederlandse regio's

Naast bereikbaarheid is de mate waarin bedrijven in regio's gebruik maken van het (internationale) netwerk van toeleveranciers een belangrijke factor voor de concurrentiepositie in de topsectoren. De productiviteit van bedrijven is hoger als deze de beste producten kunnen aanschaffen tegen de laagste kosten. Het bedrijf hoeft hiervoor niet per se de producten van ver te halen. Dat hangt af van de aard van het product en het productieproces en van het beschikbare aanbod in de eigen en buur-regio's. De netwerkoriëntatie van een regio geeft aan in welke mate de bedrijvigheid daar gebruik maakt van het aanwezige aanbod aan halffabricaten (onderdelen en diensten) uit de eigen regio en andere regio's in Europa.

Een goede netwerkoriëntatie blijkt vooral van belang te zijn voor de concurrentiepositie in de landbouw en de financiële diensten; dit is zo voor alle drie de Nederlandse regio's. In de financiële dienstensector kennen de drie Nederlandse regio's een minder goede netwerkoriëntatie dan hun concurrenten. De landbouw in Zuid-Holland heeft een goede netwerkoriëntatie; het landbouwnetwerk in Noord-Holland en Noord-Brabant is minder goed.

Een goede kennisinfrastructuur als belangrijke vestigingsplaatsfactor

Naast een goede bereikbaarheid of een efficiënt netwerk, is de kennisinfrastructuur van een regio een belangrijk kenmerk van een excellent vestigingsklimaat. De benchmarks

in deze studie bevestigen dit. De Europese concurrenten van de Nederlandse regio's in bijna alle topsectoren kenmerken zich door de aanwezigheid van een topuniversiteit (publieke kennisinfrastructuur) enerzijds, en door veel aangevraagde patenten en veel investeringen in R&D door bedrijven (private kennisinfrastructuur) anderzijds. Wanneer we de benchmarks van alle topsectoren beschouwen, zien we dat de aanwezigheid van een topuniversiteit de op een na belangrijkste vestigingsplaatsfactor is; zowel voor een sterke concurrentiepositie in de export als voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Maar ook private R&D-investeringen en het hebben van veel patenten zijn top 5-factoren.

De publieke kennisinfrastructuur van de regio – denk aan publieke R&D-investeringen en menselijk kapitaal (een hoog opleidingsniveau) – is minder belangrijk voor de concurrentiepositie van de topsectoren. Deze factoren lijken zich specifiek te onderscheiden naar sector en vorm van economische internationalisering (export versus aantrekken buitenlandse bedrijven). Zo zijn publieke R&D-investeringen vooral van belang voor de topsectoren energie, voedingsmiddelenindustrie en, in Zuid-Holland, landbouw. Hetzelfde geldt voor de factor menselijk kapitaal, al verschilt het belang van deze factor tussen de Nederlandse regio's. Bovendien is het algemeen (hoog) opleidingsniveau van de beroepsbevolking niet per se een voorwaarde voor een goede concurrentiepositie; het kan ook gaan om vaardigheden die specifiek zijn verbonden aan beroepen en niet zo zeer aan hoge opleiding. Juist hier speelt de aansluiting van specifieke vaardigheden op de behoefte van het bedrijfsleven.

Net als hun concurrenten bevinden zich in Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant universiteiten met een hoge score op de ranglijst van best presterende universiteiten. De score van de Nederlandse regio's op deze locatiefactor is zelfs hoger dan de gemiddelde score van hun Europese concurrenten. Hierbij moet wel worden benadrukt dat de score van de concurrenten een gemiddelde is; hij zegt dus niets over de individuele score van de Nederlandse universiteiten ten opzichte van de beste Europese universiteiten. Zo beschouwd behoren de Nederlandse universiteiten eerder tot de subtop en niet tot de top 10 van beste Europese universiteiten.

Private kennisinvesteringen in Nederlandse regio's laag, behalve in Noord-Brabant

Kijken we naar de private kennisinfrastructuur, dan neemt Noord-Brabant een unieke positie in, zowel binnen Nederland als binnen Europa. Niet alleen in vergelijking met de Nederlandse regio's maar ook in vergelijking met de Europese concurrenten kent deze regio een zeer hoog aantal aangevraagde patenten en veel investeringen in private R&D. Noord- en Zuid-Holland daarentegen hebben op deze locatiefactor een veel minder sterk profiel dan hun concurrenten. Deze regio's kennen juist een sterke publieke kennisinfrastructuur met veel publieke R&D-investeringen (zie ook Weterings et al. 2011). De publieke kennisinfrastructuur is echter van minder belang voor de concurrentiepositie van de topsectoren. Het is dus de vraag of Noord- en Zuid-Holland

het gebrek aan private kennis kunnen compenseren door de nabijheid van Noord-Brabant.

Arbeidsmarktfactoren niet relevant voor een sterke concurrentiepositie

Wanneer we alle locatiefactoren uit de benchmarks beschouwen, dan blijkt een aantal niet erg relevant te zijn voor de concurrentiepositie in de topsectoren. De meest concurrerende regio's onderscheiden zich niet op gunstige scores op arbeidsmarktfactoren, zoals werkloosheidspercentage of participatiegraad. Deze specifieke arbeidsmarktfactoren zijn relevanter voor de nationale economie dan voor de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse regio's. Ook de levensverwachting van mannen als indicator voor de *quality of life* in een regio is niet relevant.

Investeer in bereikbaarheid en kennisinfrastructuur

Europese regio's met de sterkste internationale concurrentiepositie in de topsectoren onderscheiden zich vooral door een hoge bevolkingsdichtheid en een grote bevolkingsomvang, een groot verdienvermogen (GDP per capita) en vaak een goed ontwikkelde private kennisinfrastructuur en een goede bereikbaarheid. Ook kennen deze regio's een hoge mate van congestie, als kenmerk van succes. Clustering en concentratie zijn alleen van belang voor specifieke sectoren: clustering is relevant voor de hightechindustrie en de chemie en concentratie voor de financiële diensten. Bovendien blijken de twee kanten van economische internationalisering sterk met elkaar verbonden te zijn: in regio's met een sterke exportpositie voor een topsector zijn vaak ook veel buitenlandse bedrijven in die sector gevestigd en vice versa.

Wat betreft omvang en dichtheid blijven de Nederlandse topregio's – Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant – achter bij hun belangrijkste concurrenten. Hoewel Nederland zich als land kenmerkt door een hoge bevolkingsdichtheid, is de bevolkingsdichtheid in de Nederlandse regio's lager dan in de concurrerende Europese regio's zoals Londen, Parijs en Milaan. Deze regio's kennen ook een hoger bruto regionaal product per inwoner, en een hoger aandeel bedrijven in buitenlands eigendom.

Het beleid heeft beperkte mogelijkheden om de bevolkingsomvang en -dichtheid van de Nederlandse regio's te versterken. Wel zou het tekort aan agglomeratiekracht gecompenseerd kunnen worden door de andere locatiefactoren te verbeteren die van invloed zijn op de concurrentiepositie van de regio's in de topsectoren. Daarbij is het voor de meeste topsectoren relevanter te investeren in bereikbaarheid en kennisinfrastructuur dan in clustering en concentratie in die sectoren. Het laatste is alleen relevant voor de hightechindustrie, de chemie en de financiële diensten.

Het belang van bovenregionale interactie en netwerken

Private kennis en de concentratie van financiële diensten zijn voor bijna alle topsectoren een belangrijke concurrentiefactor. Voor beide factoren geldt echter dat deze binnen Nederland met name in één regio zijn geconcentreerd, respectievelijk in Noord-Brabant en Noord-Holland. Om bedrijven in andere Nederlandse regio's ook te laten profiteren

van de sterke positie van deze regio's is bovenregionale interactie noodzakelijk. De vraag is dan hoe de private kennis in Noord-Brabant – en het gebrek daaraan in Noord- en Zuid-Holland – en het cluster van financiële diensten in Noord-Holland – en het gebrek daaraan in Noord-Brabant en Zuid-Holland – via bovenregionale interactie tot meerwaarde kunnen leiden. Hetzelfde geldt voor het belang van internationale connectiviteit door de lucht. Door de aanwezigheid van Schiphol is deze zeer sterk in Noord-Holland, terwijl zij ook relevant is voor de topsectoren in de overige regio's. Daarnaast is een belangrijke concurrentiefactor voor de landbouw en de financiële diensten dat bedrijven op efficiënte wijze gebruik maken van het netwerk van toeleveringsrelaties om de voor hun productie benodigde halffabricaten (zowel onderdelen als diensten) uit de eigen en andere Europese regio's te betrekken. Hoe meer bedrijven die producten uit dichterbij gelegen of grote regio's kunnen betrekken, hoe efficiënter hun netwerk. Een goede bereikbaarheid ondersteunt deze concurrentiefactor. Voor de financiële diensten geldt dat de Europese concurrenten van Noord- en Zuid-Holland efficiënter gebruik maken van hun netwerk. Dit geldt ook voor de landbouw in Noord-Holland. De landbouwbedrijven in Zuid-Holland daarentegen maken zeer efficiënt gebruik van hun netwerk.

Discussie 'Visie op Nederland: prioritaire gebieden en cruciale verbindingen voor een betere internationale concurrentiepositie'

Het kabinetsbeleid zet fors in op het verbeteren van de concurrentiekracht van Nederland. In de recente *Bedrijfslevennota* van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (2011a) en de *Ontwerp Structuurvisie infrastructuur en Ruimte* van het ministerie van Infrastructuur en Milieu (2011) staat daarvoor de topsectorenaanpak centraal. Onze studie geeft inzicht in de regionale kenmerken die passen bij een 'excellent vestigingsklimaat' dat de concurrentiekracht van de topsectoren moet ondersteunen. De studie hoopt daarmee een bijdrage te leveren aan de uitwerking en de verbinding van beide beleidsnota's. Daarnaast bieden we handvatten voor de verdere investeringsagenda van de topsectoren; een investeringsagenda die betrekking kan hebben op de inspanningen van zowel Rijk als regio en zowel publieke als private partijen.

Met het centraal stellen van regio's en het belang van regionale karakteristieken voor de concurrentiekracht van de topsectoren, komt een achterliggende filosofie van de beleidsnota's naar voren. Namelijk die van het geven van een grotere verantwoordelijkheid aan de regio's voor het economische beleid ('decentraal wat kan, centraal wat moet'). In deze laatste paragraaf proberen we op basis van het materiaal in onze studie een visie te geven op Nederland en zijn internationale concurrentiepositie. Daarbij gaan we uit van de topsectorenaanpak en het belang van een grotere verantwoordelijkheid op economisch gebied voor de Nederlandse regio's. Centraal in deze visie staan de

‘prioritaire gebieden’ en ‘cruciale verbindingen’. We hopen met deze visie het debat te stimuleren over een ‘goed samenspel tussen bestuurslagen op centraal en decentraal niveau, ieder uit zijn eigen verantwoordelijkheid, dat cruciaal is om ondernemers te laten excelleren en de Nederlandse economie te laten floreren’ (Ministerie van EL&I 2011a: 9). Kortom: het geheel (de Nederlandse concurrentiekracht) zou meer moeten zijn dan de som der delen (de regio’s).

Prioritaire gebieden

Ten eerste bevestigt onze studie dat de topsectorenaanpak een nadrukkelijke ruimtelijke component heeft. Vooral Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant manifesteren zich in internationaal economisch opzicht sterk. Wanneer het rijksbeleid erop is gericht de ‘beschikbare middelen niet te veel te versnipperen’ en ‘dàár te investeren waar onze nationale economie het meest bij gebaat is’ (Ministerie van IenM 2011: 9), komen vooral de stedelijke regio’s van Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant naar voren; ofwel: de regio’s van de *mainports*, de *greenports* en de *brainport*. Dit is conform het kabinetsbeleid uit het regeerakkoord. Gekoppeld aan de topsectoren blijkt uit onze studie dat het daarbij vooral gaat om enkele sterke combinaties:

- agrofood (landbouw en voedingsmiddelenindustrie) in Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant;
- hightech en materialen in Noord-Brabant;
- chemie in Noord- en Zuid-Holland;
- energie in Noord- en Zuid-Holland;
- logistiek (en groothandel) in Noord- en Zuid-Holland;
- financiële en zakelijke diensten in Noord- en Zuid-Holland.

De topsectoren zijn dus veelal verbonden aan enkele topregio’s, en de topregio’s hebben vaak meer dan één specialisatie. Dit betekent dat de topregio’s niet te eenzijdig moeten worden gelabeld. Zo wordt Noord-Brabant vaak als technologieregio aangemerkt (met Brainport Eindhoven voorop), terwijl de regio zich internationaal vooral sterk manifesteert in de topsector voedingsmiddelenindustrie. Uit de figuren 2 en 3 blijkt dat voor een goede concurrentiepositie van deze topsectoren binnen dezelfde regio andere factoren van belang kunnen zijn. Zo geldt voor de twee topsectoren in Noord-Brabant een andere strategie op clustering (van belang voor de hightech-industrie) en netwerkoriëntatie (van belang voor de voedingsmiddelenindustrie).

Sommige van de Nederlandse topcombinaties behoren tot de sterkste regio’s van Europa (grootste aandeel export of buitenlandse bedrijven), maar deels ook tot de Europese subtop. Dit maakt dat de opgave om de concurrentiepositie van de topsectoren te verbeteren per sector anders is. Om aan te sluiten bij het vorige voorbeeld. De voedingsmiddelenindustrie in Noord-Brabant is een van de sterkste in Europa wat betreft export en buitenlandse investeringen, terwijl de hightechindustrie in Noord-Brabant niet tot de top 20 van krachtigste Europese regio’s behoort. De voedingsmiddelenindustrie heeft dus veelal behoefte aan een beleid dat haar sterke

positie wil behouden door vooral die factoren te onderhouden waarin Noord-Brabant beter is dan haar concurrenten. Om de concurrentiepositie van de hightechindustrie te verbeteren dient het gat met de concurrenten te worden gedicht, door te investeren in die vestigingsplaatsfactoren waarop Noord-Brabant achterblijft bij haar concurrenten.

Krachtige agglomeraties

Vanuit een internationaal concurrentieperspectief is het van belang het beleid te richten op het verder versterken van agglomeraties of metropoolregio's. Door hun beperkte massa en dichtheid profiteren de Nederlandse regio's minder van de urbanisatievoordelen die hun belangrijkste concurrenten wel kennen. Dergelijke voordelen ontstaan bijvoorbeeld doordat in deze agglomeraties een grote regionale markt, een grote diversiteit aan arbeid en toeleveranciers en kennisinstututen aanwezig zijn. In Nederland was het beleid de afgelopen decennia eigenlijk niet zozeer gericht op het versterken van agglomeraties als wel op het verdelen van economische activiteiten over alle regio's (zie Raspe & Van Oort 2007). Dit druist in tegen de agglomeratiekrachten die voortkomen uit massa en dichtheid, en die van groot belang zijn voor de concurrentiekracht van regio's. Het is 'roeien tegen de stroom in'.

Een strategie gericht op het creëren van agglomeratiekracht sluit beleidsmatig het meest aan bij de visie op de metropoolregio Amsterdam (bijlage bij de *Bedrijfslevenbrief*, ministerie van EL&I 2011b; zie ook Raspe & Weterings 2010). Bedrijven in deze regio concurreren vooral met de meest krachtige agglomeraties van Europa, zoals Londen en Parijs. Wat betekent dit concreet? Het ruimtelijkeordeningsbeleid, nationaal en decentraal, moet vooral inzetten op het versterken van de *bestaande* stedelijke structuur van de metropoolregio Amsterdam. Het is niet verstandig investeringsplannen te veel te verdelen over gebieden die ver(der) van die regio af liggen. Voor het realiseren van een grotere dichtheid geldt hetzelfde: het gaat om dichtheid binnen het *bestaande* stedelijk gebied. Denk bijvoorbeeld aan investeringen in transitie- en herstructureringszones (zoals in de havengebieden) of selectieve hoogbouw (zoals op de Zuidas). De metropoolregio Amsterdam doet er goed aan hier een eigen strategie te kiezen en niet te proberen 'succesformules' van elders te kopiëren: het nastreven en creëren van dezelfde massa en dichtheid als bijvoorbeeld Londen en Parijs is een brug te ver (zie ook London School of Economics et al. 2011).

Naast het versterken van massa en dichtheid is het zinnig dat de metropoolregio Amsterdam tegelijkertijd een alternatieve strategie ontwikkelt, namelijk: inzetten op goede verbindingen met krachtige regio's elders (in de literatuur aangeduid als 'borrowed size'). Het gebrek aan eigen massa wordt dan gecompenseerd door een excellent netwerk met andere regio's. Hierbij staat ten eerste een goede internationale connectiviteit centraal: Schiphol als spin in een internationaal netwerk van mondiale metropolitane gebieden ('global city regions'). Vooral de veelheid en de frequentie van internationale verbindingen zijn cruciaal voor een goede internationale concurrentiepositie. Noord-Holland doet het goed op de internationale connectiviteit door de lucht,

veelal beter dan haar concurrenten. Het is dus zaak deze positie te handhaven.

Ten tweede is investeren in de 'Triple A' – de A2, A4 en A12 – een goede strategie om de internationale concurrentiepositie van Nederland te versterken. Binnen Nederland is ook een goede connectiviteit over de weg van groot belang, of liever: over de wegen die de regio Amsterdam met de andere stedelijke regio's verbinden. Vooral de 'Triple A' is hierbij cruciaal. Een betere onderlinge verbinding tussen Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant draagt bij aan de concurrentiepositie van alle drie de gebieden. Zij kan bovendien het gebrek aan massa compenseren van deze regio's ten opzichte van hun belangrijkste concurrenten.

Voor de topsectoren hightech en chemie geldt dat inzetten op meer clustering – en zo een grotere massa creëren – kan resulteren in een betere concurrentiepositie. Daarbij gaat het enerzijds om de verdere concentratie van vestigingen en werkzame personen in deze topsectoren in de regio, en anderzijds om het geografisch clusteren van het functioneel samenhangende geheel van toeleverende bedrijven. Voor het hightechcluster in de Brainport Eindhoven valt bijvoorbeeld te denken aan het verder ontwikkelen van de hightechcampus, maar ook de ontwikkeling van de campus gericht op toeleverende bedrijven (Brainport Industries Campus) sluit hierbij aan. Doordat een sterk hightechcluster ook investeringen van buiten kan aantrekken, ontstaat een vliegwiel dat vervolgens weer de exportkracht van de topsector ondersteunt. Juist voor de topsector hightech laat onze studie zien dat er, meer dan voor de andere topsectoren, een zeer sterke correlatie bestaat tussen exportkracht en het aantrekken van buitenlandse bedrijven (zie Verdiepingshoofdstuk 3). Inzetten op meer clustering kan dus nadrukkelijk resulteren in een betere concurrentiepositie van deze topsector. Ook voor het chemisch cluster in Zuid-Holland geldt dat een clusterstrategie belangrijk is. Daarbij gaat het om het vergroten van de massa van bedrijven in de topsector chemie en de voor hen belangrijke toeleveranciers. Aangezien het chemisch cluster in West-Brabant (Moerdijk) nabij het Rotterdamse cluster ligt, ligt het voor de hand één strategie voor het gehele complex te ontwikkelen.

Ten slotte is het versterken van specifieke kenmerken van regio's een relevante strategie voor het verbeteren van de concurrentiepositie. Twee factoren komen hierbij prominent naar voren: de fysieke infrastructuur en de kennisinfrastructuur. Het belang van een goede bereikbaarheid over de weg (de Triple A) is een cruciale onderlegger voor de concurrentiekracht van de regio's Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant (zie hierboven). Maar ook kennis is een belangrijk aspect op de investeringsagenda's van de Nederlandse regio's, en vooral private investeringen in kennis. Kennis concentreert zich vaak lokaal en kennisuitwisseling heeft nabijheid nodig voor een goede overdracht. Om deze kennis regionaal te ontwikkelen zijn zogenaamde regionale innovatiesystemen belangrijk: het bedrijfsleven investeert samen met onderwijsinstellingen en overheid in kennis. Universiteiten hebben hier een belangrijke rol, vooral bij de interactie tussen het bedrijfsleven en universiteiten (bijvoorbeeld via innovatievouchers en gezamenlijke onderzoeks- en onderwijsprogramma's).

Investeer in cruciale verbindingen tussen regio's en tussen sectoren

Naast 'krachtige agglomeraties' zijn, zoals hierboven al bleek, de verbindingen tussen de prioritaire gebieden van cruciaal belang. Die maken dat regio's kunnen profiteren van afzetmarkten elders, dan wel van de specifieke kenmerken van andere regio's. Vooral internationale connectiviteit is een belangrijke factor die een goede concurrentiepositie van de topsectoren ondersteunt. Het grote belang van de luchthaven Schiphol voor de metropoolregio Amsterdam wordt hiermee onderschreven. Daarnaast gaat het om de connectiviteit van de overige Nederlandse regio's met deze internationale hub. De Brainport Eindhoven en de regio Rotterdam – Den Haag liggen eigenlijk te ver van Schiphol. Hun belangrijkste concurrenten hebben een topluchthaven in de nabijheid, en daarmee een concurrentievoordeel. Door een optimale connectiviteit te creëren tussen de Brainport Eindhoven en Schiphol ontstaat voor het Brabantse hightechcluster een belangrijk concurrentievoordeel: internationale connectiviteit. Juist deze internationale verbindingen ondersteunen technologische samenwerkingen en kennisinteracties tussen internationale regio's. Hetzelfde geldt voor de topsectoren in Zuid-Holland, waarbij vooral het chemisch cluster belang heeft bij goede internationale verbindingen.

Alle strategieën om de afstand tot Schiphol te verkleinen verbeteren de concurrentiepositie van een regio. Naast snellere verbindingen over de weg kan de reistijd naar Schiphol ook worden verkleind door een snelle treinverbinding, in combinatie met goed voor- en natransport. Het tijdsvoordeel dat wordt behaald doordat het treinstation van Schiphol direct op de luchthaven ligt, mag niet teniet worden gedaan door lange reistijden naar de treinstations in de prioritaire gebieden. Gekoppeld aan de campusontwikkeling in de Brainport Eindhoven en de clustervorming in de chemiesector tussen Rotterdam en West-Brabant, past dus ook een strategie gericht op snelle treinverbindingen naar Schiphol.

Cruciale verbindingen zijn niet alleen van groot belang voor de fysieke infrastructuur, maar ook voor de kennisinfrastructuur en de financiële dienstverlening. De Nederlandse kennisinfrastructuur heeft een atypische ruimtelijke verdeling: veel private kennis en weinig publieke kennis in Noord-Brabant en juist weinig private kennis en veel publieke kennis in Noord- en Zuid-Holland. Aangezien private kennis, en publieke kennis in iets minder mate, cruciaal is voor een goede concurrentiepositie van de topsectoren, zouden de Nederlandse regio's van elkaars specifieke kennisinfrastructuur kunnen profiteren. Verbindingen tussen de prioritaire gebieden, bijvoorbeeld over de weg en het spoor, zijn daarom cruciaal; zij kunnen de kennisinfrastructuur in de regio's met elkaar verknopen. Evenzo kunnen goede verbindingen tussen de regio's leiden tot een betere uitwisseling van de financiële diensten, en daarmee tot een betere concurrentiepositie. De financiële diensten zijn, zo zagen we eerder, sterk geconcentreerd in de regio Noord-Holland (vooral in Amsterdam) en in veel mindere mate in de andere regio's, terwijl zij voor bijna alle topsectoren een belangrijke concurrentiefactor zijn.

Goede verbindingen tussen regio's zijn tot slot cruciaal voor het ontwikkelen van efficiënte netwerken. Vooral voor de topsectoren landbouw en financiële diensten is het

hebben van efficiënte netwerken van toeleveringsrelaties buiten de eigen regio een belangrijke concurrentiefactor. Een goede connectiviteit met andere internationale regio's is van groot belang voor de landbouwsector; kosten- en kwaliteitsaspecten zijn daarbij belangrijk. Grote en nabijgelegen regio's bieden voordelen door de diversiteit aan toeleverende bedrijven en de relatief lage transportkosten. Voor de landbouwsector geldt dat de Europese concurrenten van Noord-Holland minder efficiënt gebruik maken van hun netwerk. Dit benadrukt weer het belang van de aanwezigheid van Schiphol voor Noord-Holland.

Prioritaire gebieden: 'krachtige agglomeraties en cruciale verbindingen'

Ter afsluiting. Onze studie levert inzichten op die belangrijk zijn voor een nationale visie op een goede concurrentiepositie van Nederland, opgebouwd vanuit de kracht van de regio's. De investeringsagenda per topsector in de regio moet opgeteld leiden tot meer dan de som der delen. De nationale visie komt voort uit een strategie gericht op enkele prioritaire gebieden: Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant zijn de belangrijkste Nederlandse regio's vanuit internationaal concurrentieperspectief. Daarbij geldt dat:

- vooral Noord-Holland (de regio Amsterdam) baat heeft bij meer massa en dichtheid. Daarnaast is deze regio gebaat bij een strategie gericht op een nog sterkere concentratie van de zakelijke en financiële diensten dan nu al het geval is;
- vooral Zuid-Holland baat heeft bij een strategie gericht op de 'kenmerken' die de topsectoren agrofood, logistiek, chemie en energie maximaal ondersteunen; het gaat hierbij vooral om investeringen in private kennis en connectiviteit door de lucht (zie figuur 2 en 3);
- Noord-Brabant, inclusief de Brainport van Nederland, vooral baat heeft bij een versterking van het hightechcluster. Zowel het cluster als de concentratie van hightechwerkgelegenheid zijn immers relatief klein ten opzichte van de belangrijkste concurrenten.

Tegelijkertijd dient deze strategie gericht op de prioritaire gebieden te worden aangevuld met een strategie gericht op cruciale verbindingen, en het bevorderen van de connectiviteit tussen de topregio's. Enkele belangrijke aandachtspunten daarbij zijn:

- de connectiviteit tussen de sterk ontwikkelde private kennis in Noord-Brabant en het gebrek daaraan in Noord- en Zuid-Holland;
- de connectiviteit tussen de publieke kennis in Noord- en Zuid-Holland en het gebrek daaraan in Noord-Brabant;
- het verweven van het cluster 'financiële dienstverlening' in Noord-Holland met de andere topsectoren elders;
- het verbeteren van de internationale connectiviteit van Noord-Brabant en Zuid-Holland door een sterke connectie tussen deze regio's en de luchthaven Schiphol in Noord-Holland (al dan niet via een betere bereikbaarheid over de weg of het spoor).

Noten

- 1 De keuze voor deze topsectoren is beleidsmatig en valt buiten het bestek van deze studie.
- 2 De topteams zijn door het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie ingestelde teams van wetenschappers en ondernemers die adviseren op het gebied van de tien onderscheiden topsectoren, opdat deze tot de top van de wereld gaan behoren en de groeiende wereldwijde concurrentie aankunnen.
- 3 Tuinbouw is echter een onderdeel van de landbouw en een belangrijk deel van de zakelijke diensten betreft de creatieve industrie.
- 4 Het aandeel buitenlandse bedrijven in de landbouw dat is gevestigd in Zuid-Holland is niet zo hoog dat deze regio tot de Europese top behoort. Echter, deze vorm van economische internationalisering komt in de landbouw maar zeer beperkt voor en het aantal bedrijven in de landbouw dat in buitenlands eigendom is, is in heel Europa zeer klein (zie bijlage 2).
- 5 De connectiviteit over de weg hangt sterk samen met de connectiviteit over het spoor. Daarom hebben we alleen de connectiviteit over de weg opgenomen in de benchmark. Beide indicatoren meten het aantal personen dat vanuit een regio bereikt kan worden over de weg of het spoor, gecorrigeerd voor de afstand tot andere regio's met een afstandsvervalcurve.

VERDIEPING

VERDIEPING

Onderzoeksaanpak

In dit hoofdstuk geven we een verantwoording van de door ons gehanteerde onderzoeksmethodiek. Eerst geven we aan hoe we de topsectoren hebben bepaald. Vervolgens bespreken we in welke opzichten de door ons gekozen benchmarkmethode verschilt van andere vergelijkende studies, en hoe we de benchmarks hebben uitgevoerd. En tot slot leggen we uit hoe we de concurrentie- en locatiefactoren hebben gemeten.

1.1 Topsectoren

In ons onderzoek kijken we naar alle topsectoren die op basis van de standaard-bedrijfsindeling kunnen worden geïdentificeerd, namelijk agrofood, hightech, energie, logistiek en chemie (zie bijlage 3 voor een nadere toelichting).¹ Agrofood en de hightechsector hebben we opgesplitst in twee deelsectoren: landbouw en voedingsmiddelenindustrie respectievelijk materialen en hightechindustrie. Zo kunnen we achterhalen of de deelsectoren andere concurrenten hebben en daarmee of voor de deelsectoren andere locatiefactoren moeten worden gestimuleerd.

Naast de door het ministerie van EL&I aangewezen topsectoren nemen we ook de internationale concurrentiekracht van de Nederlandse regio's in drie andere sectoren onder de loep, namelijk groothandel, financiële diensten en zakelijke diensten. Deze drie sectoren vormen een belangrijk onderdeel van de Nederlandse economie. Bovendien bleek uit een eerdere PBL-studie naar de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven in Europese regio's dat Nederland veel investeringen van bedrijven in deze sectoren aantrekt (Weterings et al. 2011; zie ook bijlage 2).

De topsectoren tuinbouw en uitgangsmaterialen, *life sciences*, creatieve industrie en water onderzoeken we niet. Vanwege databeperkingen is het niet mogelijk om de internationale concurrentiepositie van deze sectoren te bepalen. Wel geeft deze studie enig inzicht in de concurrentiepositie van de tuinbouw, omdat deze sector onder de landbouw valt. De creatieve sector valt onder de zakelijke diensten, maar maakt daar slechts een klein deel van uit. Hierdoor is het niet goed mogelijk nader inzicht te krijgen in de concurrentiepositie van de creatieve sector.

1.2 Uitgebreide benchmark: vergelijkbare regio's, op regionaal niveau en voor twee concurrentieaspecten

In veel studies (voor een overzicht zie PBL 2011) worden de concurrentiekracht en het vestigingsklimaat van Nederland vergeleken met die in andere landen. De inzichten van die studies zijn echter ontoereikend voor het goed vormgeven van een beleid gericht op het versterken van de concurrentiekracht, omdat ze vooral geografisch niet specifiek genoeg zijn. In deze studie kiest het PBL voor een andere benadering (in navolging van PBL 2011), die op drie punten de benodigde aanvullende inzichten geeft.

Ten eerste vergelijken we de situatie in Nederlandse regio's met die in regio's die een vergelijkbare exportfocus en sectorale specialisatie hebben. Zo kunnen we bepalen welke omstandigheden waar in Nederland moeten worden verbeterd voor een sterkere concurrentiekracht van de topsectoren. De meeste benchmarkstudies kiezen voor een brede vergelijking; zij meten de situatie in Nederland met die in veel andere landen. Een dergelijke brede vergelijking geeft een vertekend beeld van de zwakke en sterke punten van het Nederlandse vestigingsklimaat.³ In een groot deel van die andere landen zijn waarschijnlijk geen concurrenten van Nederlandse bedrijven gevestigd, omdat de bedrijven daar hun producten en diensten naar andere regio's (markten) in de wereld exporteren of actief zijn in andere sectoren dan de Nederlandse topsectoren. Hierdoor zal het vestigingsklimaat voor bedrijven in Nederland sterk verschillen van dat in andere landen. Een verbetering van de omstandigheden hier ten opzichte van die landen zal dan niet bijdragen aan een sterkere concurrentiekracht van Nederland.

Ten tweede vereist een compleet beeld van de concurrentiekracht van Nederland inzicht in de positie van ons land op de twee kanten van de concurrentiemedaille die economische internationalisering kent. Enerzijds kunnen binnenlandse bedrijven hun goederen en diensten in het buitenland verkopen (export). Anderzijds kunnen buitenlandse bedrijven besluiten een nevenvestiging te openen in Nederland (aandeel buitenlandse bedrijven). Het recente Nederlandse beleid richt zich op beide aspecten, zo blijkt uit de beleidsdoelstellingen. Het streeft niet alleen naar een betere concurrentiekracht van Nederland door de export te versterken van Nederlandse bedrijven die actief zijn in de topsectoren. Het doet dat ook door meer investeringen van buitenlandse bedrijven naar Nederland te trekken. Eén van de ambities van het kabinet is bijvoorbeeld ons land vaker op de 'short list' te krijgen van internationale

bedrijven die een investeringslocatie zoeken (Ministerie van EL&I 2011b: 29). Het is echter de vraag of het aantrekken van buitenlandse investeringen wel dezelfde verbeteringen van het Nederlandse vestigingsklimaat vereist als het verbeteren van de export.

Tot slot vereist een goed inzicht in de concurrentiekracht van Nederland een vergelijking op regionaal niveau. Nader inzicht in de regionale verschillen is van groot belang voor het verder vormgeven en invullen van het bedrijvenbeleid. Internationale concurrentie speelt zich vooral af tussen (bedrijven in) regio's en niet zo zeer tussen landen. Internationaal onderzoek toont dat de verschillen tussen landen in economische ontwikkeling weliswaar afnemen, maar dat de verschillen binnen landen juist toenemen (Montfort 2009; Rodriguez-Pose 2002). Nederland, en zeker Europa, bestaat dus uit een geheel van verschillende regio's, waarbij niet elke regio hetzelfde vestigingsklimaat biedt voor bedrijven in de topsectoren. Bij een vergelijkende studie is het belangrijk hier rekening mee te houden. Anders ontstaat onvoldoende inzicht in de regionale verschillen in concurrentiekracht en in de zwaktes en sterktes van het vestigingsklimaat in de regio's. Voor het verbeteren van de internationale concurrentiekracht van de topsectoren zullen daarom vaak in de ene regio andere locatiefactoren moeten worden gestimuleerd dan in de andere regio.

In twee eerdere studies heeft het PBL beide kanten van de concurrentiekracht van Nederland in Europees perspectief apart onderzocht (voor de export van producten en diensten, zie PBL 2011; voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven, zie Weterings et al. 2011). Deze studies geven veel informatie over de concurrentiepositie van Nederlandse regio's en de karakteristieken van het Nederlandse vestigingsklimaat die daarmee samenhangen. In die studies zijn geen specifieke analyses voor de topsectoren verricht. Daarop ligt juist het accent in de voorliggende studie.

1.3 Regio's in het onderzoek

In het onderzoek staan Europese regio's centraal waarin bedrijven zijn gehuisvest die internationaal concurreren bij het verkopen van hun producten en diensten of bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven. De exportmarkten en de markt van buitenlandse bedrijven zijn mondiaal. We bekijken de marktoverlap die de Europese regio's hebben in deze mondiale markten. Bedrijven in Europa concurreren dus zowel binnen Europa als ook buiten Europa met elkaar (zie ook bijlage 4 over de data). We nemen daarbij 256 Europese regio's in ogenschouw, afgebakend volgens de NUTS-classificatie (Nomenclature of Territorial Units for Statistics) die de Europese Unie gebruikt en door Eurostat is opgesteld. De NUTS-classificatie bestaat uit een hiërarchie waarbij steeds kleine geografische eenheden worden gebruikt. Zo beslaat NUTS₀ de Europese landen, NUTS₁ de landsdelen (in Nederland vier), NUTS₂ de provincies en NUTS₃ de deelgebieden binnen provincies (in Nederland zogenaamde Corop-gebieden). In het onderzoek gebruiken we de NUTS₂-indeling. Dit zijn 256 regio's in Europa.

De NUTS2-indeling beslaat in het algemeen een of enkele centrale steden met hun ommeland, zodat deze regio's vaak overeenkomen met agglomeraties of metropolitane gebieden. In Nederland betreft het de twaalf provincies. De keuze voor deze indeling komt voort uit de wens zo veel mogelijk regionale differentiatie mee te kunnen nemen op het niveau van regio's (agglomeraties en metropolitane gebieden) en aan te sluiten bij de internationale literatuur over regio's, maar waarbij wel betrouwbare data kunnen worden opgesteld.

Een specifiek voordeel van het werken op provinciaal niveau is dat deze regio's ook beleidsmatig aan de lat staan voor het ruimtelijk-economisch beleid. En dat juist deze bestuurslaag beleidsmatig de mogelijkheid heeft om te investeren in een regionale en economische structuur ten behoeve van een excellent vestigingsklimaat.

1.4 Onderzoeksaanpak

Als eerste stap in het onderzoek bepalen we voor elke topsector welke Nederlandse regio's de sterkste internationale concurrentiepositie hebben, zowel voor het exporteren van producten en diensten als voor de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven. Uit die verkenning blijkt dat Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant de drie Nederlandse regio's zijn met de sterkste internationale concurrentiepositie voor alle topsectoren (zie hoofdstuk 2). Daarom gaan we in de tweede stap van de studie voor elke topsector na in welke Europese regio's de belangrijkste concurrenten van (de bedrijven in) deze drie regio's zich bevinden (zie paragraaf 1.5 voor een nadere toelichting op hoe we dit hebben gemeten). We bekijken dan welke locatiefactoren kenmerkend zijn voor de regio's met de sterkste internationale concurrentiekracht. Met behulp van die gegevens voeren we een benchmark uit. Voor elk van de sectoren vergelijken we de regionale kenmerken van de drie Nederlandse regio's met die van de belangrijkste concurrenten. Deze vergelijking geeft nader inzicht in de elementen van het vestigingsklimaat in Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant die moeten worden verbeterd of behouden om de concurrentiepositie van de verschillende topsectoren te versterken. De benchmark is uitgevoerd voor zowel de export van goederen en diensten als het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Daardoor is het mogelijk te bepalen of het versterken van de concurrentiekracht in beide vormen van economische internationalisering dezelfde verbeteringen van het Nederlandse vestigingsklimaat vereist of niet.

In de benchmark vergelijken we verschillende kenmerken van het vestigingsklimaat van de Nederlandse regio's met die van de Europese regio's waar zich de belangrijkste concurrenten bevinden. Het gaat hierbij om *agglomeratiekracht* (bevolkingsomvang en -dichtheid, concentratie en clustering van sectoren), *netwerkoriëntatie* van bedrijven uit de regio, *bereikbaarheid*, *kennisinfrastructuur*, *arbeidsmarktfactoren* en *quality of life* (zie paragraaf 1.5 en bijlage 3 voor de operationalisatie van deze locatiefactoren). Agglomeratievoordelen, die ontstaan door de concentratie van bevolking en/of bedrijven in een regio, worden vaak genoemd als een belangrijke factor voor de

concurrentiepositie van regio's. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen twee typen, namelijk urbanisatie- en localisatievoordelen.

Urbanisatievoordelen zijn de voordelen die ontstaan door een grote bevolkingsomvang en -dichtheid en de aanwezigheid van veel verschillende type bedrijven en organisaties in regio. Bij een vestiging in een grote stad heeft een bedrijf toegang tot een grote regionale afzet- en arbeidsmarkt en een grote diversiteit aan potentiële klanten, toeleveranciers en arbeidskrachten. Die diversiteit vergroot niet alleen de kans op innovatieve kruisbestuivingen tussen sectoren, maar maakt bedrijven ook minder afhankelijk van één regionale markt en daarmee minder kwetsbaar voor economische veranderingen.

Localisatievoordelen daarentegen ontstaan door de regionale concentratie van bedrijven die actief zijn in dezelfde sector. Een dergelijke concentratie leidt tot een sterke specialisatie van toeleveranciers en arbeidskrachten en een gemakkelijkere uitwisseling van kennis omdat actoren elkaar beter begrijpen. Hierdoor zijn de bedrijven in dit soort gespecialiseerde regio's productiever dan vergelijkbare bedrijven buiten de concentratiegebieden. Het kan bovendien zo zijn dat er synergie optreedt doordat meerdere specialisaties elkaar aanvullen.

Het mogelijke belang van localisatievoordelen voor de internationale concurrentiekracht van (bedrijven) in regio's wordt in deze studie op twee manieren gemeten. Ten eerste via de clustering van topsectoren, als een indicatie van de mate waarin er in de regio sprake is van een (industriële) complex van bedrijven dat met elkaar samenhangt via de onderlinge leveringen van producten of diensten. Bedrijven die zijn gevestigd in deze regio's, kunnen dus profiteren van de aanwezigheid van toeleveranciers in de regio, wat leidt tot lagere transport en transactiekosten en samenwerken vergemakkelijkt. Ten tweede via de concentratie van topsectoren in regio's. Daarbij kijken we naar de mate waarin de regionale productie in een van de topsectoren is gespecialiseerd, waardoor bedrijven kunnen profiteren van gespecialiseerde toeleveranciers en arbeidsmarkt en eventuele kennisspillers. Hierbij wordt niet alleen gekeken of er in regio's met een sterke internationale concurrentiepositie een hogere concentratie van de eigen sector is, maar ook of de concentratie van andere topsectoren in de regio bijdraagt aan het concurrentievermogen van de topsectoren. Ofwel: we bekijken of er ook sprake is van kruisbestuiving tussen de topsectoren.

Naast agglomeratiekracht kan de internationale concurrentiepositie van (bedrijven in) een regio ook beïnvloed worden door de mate waarin producten, diensten en kennis uit de eigen en andere regio's worden betrokken. Elke regio biedt verschillende mogelijkheden om de onderdelen en diensten die nodig zijn voor productie in te kopen, maar regio's zijn geen gesloten eenheden en veel bedrijven betrekken ook producten of diensten uit andere regio's. In deze studie wordt bekeken of de efficiëntie van het netwerk van bedrijven in de regio van invloed is op de internationale concurrentiepositie in de topsectoren van die regio's. Het gebruik van het netwerk is efficiënter als voor de regionale productie meer onderdelen worden betrokken uit dichterbij gelegen regio's of grotere regio's omdat die een groter en meer gevarieerd aanbod hebben.

Tot slot kan de internationale concurrentiepositie van een regio ook beïnvloed worden door regio-specifieke kenmerken, zoals een goede bereikbaarheid, een goed ontwikkelde kennisinfrastructuur en gunstige arbeidsmarktomstandigheden. Daarom vergelijken we ook voor deze locatiefactoren de kenmerken van de Nederlandse regio's met die van de regio's waar zich de belangrijkste Europese concurrenten bevinden. Daarnaast bekijken we in hoeverre er sprake is van een samenhang tussen de twee vormen van economische internationalisering: zijn in de regio's met een sterke exportpositie in een bepaalde topsector ook veel buitenlandse bedrijven gevestigd die actief zijn in dezelfde topsector, en vice versa?

1.5 Het meten van concurrentie en locatiefactoren

In de benchmarks in deze studie vergelijken we de kenmerken van het vestigingsklimaat in de Nederlandse regio's met die van de Europese regio's waar zich de concurrenten van (de bedrijven in) die regio's bevinden. Daarom is voor zowel het exporteren van goederen en diensten als de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven, en voor elk van de topsectoren en voor elk van de Nederlandse regio's, eerst de mate van concurrentie met Europese regio's buiten Nederland bepaald.³ De concurrentiepositie van bedrijven hangt samen met het vermogen om marktaandeel te vergroten of te behouden. Voor de export vanuit de topsectoren is daarom gekeken naar de mate van overlap in handelsnetwerken van de bedrijven uit de Nederlandse regio's en de bedrijven uit andere Europese regio's. De overlap in handelsnetwerken (de mate van concurrentie) wordt bepaald door de grootte van het marktaandeel van concurrerende regio's op die Europese én wereldmarkten waar bedrijven uit de Nederlandse regio's actief zijn.

Ook bij het aantrekken van investeringen door buitenlandse bedrijven is sprake van (een zekere mate van) concurrentie, omdat regionale beleidsmakers vaak gericht zijn op het aantrekken van zoveel mogelijk investeringen door buitenlandse bedrijven terwijl het aantal bedrijven dat in andere landen investeert beperkt is. Buitenlandse bedrijven hebben vaak een voorkeur voor bepaalde Europese regio's, afhankelijk van de herkomst van het bedrijf (nabijheid, of overeenkomsten in cultuur tussen landen) en de sector waarin het bedrijf investeert (zie Weterings et al. 2011). Daarom hangt de mate van concurrentie om investeringen van buitenlandse bedrijven af van de overeenkomsten tussen de Nederlandse regio's en andere Europese regio's in het aantal buitenlandse bedrijven in die regio's en de samenstelling van de buitenlandse bedrijven naar land van herkomst en sector. Deze concurrentie wordt gemeten door het marktaandeel van andere regio's bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven uit die herkomstregio's en sectoren waaruit Nederlandse regio's veel bedrijven aantrekken. Als we in de tekst spreken over 'concurrentie tussen regio's' of de 'Europese concurrenten', dan bedoelen we daarmee de bovenstaande manieren van het meten van concurrentie (zie ook hoofdstuk 3). Bijlage 4 geeft een toelichting op de gebruikte databestanden.

De benchmarks zijn dus gebaseerd op ‘waargenomen’ concurrentie. De concurrenten worden bepaald op basis van de marktgebieden waarin Nederlandse bedrijven en regio’s daadwerkelijk actief zijn, en niet op basis van potentiële marktgebieden. Dit betekent dat de benchmark nader inzicht geeft in de kenmerken van het Nederlands vestigingsklimaat die moeten worden gestimuleerd of behouden om de concurrentiepositie van de regio’s in de huidige marktgebieden te versterken. Mogelijk zijn Nederlandse bedrijven nu niet (of minder) actief in de overige marktgebieden, omdat de bedrijven worden belemmerd door institutionele factoren of hoge transport- en handelskosten. Het is echter moeilijk om te achterhalen of dit zo is en wat precies de achterliggende redenen zijn voor het ontbreken van activiteit in bepaalde marktgebieden. We behandelen in onze studie dus niet de vraag of het beter is een strategie te ontwikkelen die juist gericht is op differentiatie of niches in de markt. Dat zullen de bedrijven in de topsectoren naar alle waarschijnlijkheid zelf doen om innovatief te blijven. Bovendien doen de concurrenten dat ook. Ook de meest competitieve regio’s zoeken naar vernieuwing. Hierbij geldt dat degenen die nu de beste concurrentiepositie hebben, ook in staat zijn het meest te investeren in innovaties. Hierdoor zijn het veelal dezelfde bedrijven en dezelfde regio’s die de Nederlandse bedrijven in de topsectoren tegenkomen. Daarbij is het verder versterken van de positie in die gebieden waar Nederlandse regio’s nu reeds actief zijn, een minder onzekere strategie, die waarschijnlijk minder grote investeringen in het vestigingsklimaat vereist.

Vervolgens hebben we vastgesteld wat de belangrijkste ‘concurrentiefactoren’ zijn voor elke topsector en elke regio. We hebben bekeken welke kenmerken het vestigingsklimaat heeft waar zich de belangrijkste Europese concurrenten van de Nederlandse regio’s bevinden. Hierbij is onderscheid gemaakt naar een aantal regionale kenmerken, die volgens eerdere studies van invloed zijn op de mate van economische internationalisering van regio’s in de topsectoren (Huggins 2010) en waarvan gegevens beschikbaar zijn voor alle Europese regio’s. Juist die regionale kenmerken vormen een noodzakelijke voorwaarde voor succes, al blijft het de vraag of het ook voldoende voorwaarden zijn. Het gaat om het creëren van een excellent vestigingsklimaat opgebouwd uit factoren waarvan we weten dat ze er toe doen. Het gaat daarnaast om het onderscheidend vermogen van de bedrijven in de topsectoren zelf. Dit is veelal bedrijfsspecifiek en verbonden aan markt- en klanteisen en op innovatief vermogen daaraan tegemoet te komen.

Agglomeratievoordelen

- **Urbanisatievoordelen:** de mate van verstedelijking van een regio gemeten door het totaal aantal inwoners en de bevolkingsdichtheid.
- **Concentratie:** het aandeel productie door een topsector binnen een regio ten opzichte van datzelfde aandeel voor Europa als geheel (locatiequotiënt).
- **Cluster:** de mate waarin (onderdelen van) producten in dezelfde regio worden gemaakt. Dit geeft aan of er in een regio sprake is van een (industriële) complex van bedrijven dat met elkaar samenhangt via de onderlinge leveringen van producten of diensten.

Netwerkoriëntatie

- Netwerkoriëntatie: de mate waarin een bepaald type bedrijvigheid gebruikmaakt van het aanwezige aanbod van halffabricaten (onderdelen en diensten) uit de eigen regio en uit andere regio's in Europa. Hierbij wordt rekening gehouden met de grootte van de regio's en de afstand tot de regio's. Het gebruik van het netwerk is statistisch efficiënter als voor de regionale productie meer onderdelen worden betrokken uit dichterbij gelegen regio's en uit grotere regio's. In die gevallen kan immers gebruik worden gemaakt van een groter en gevarieerder aanbod aan onderdelen, rekening houdend met transport- en handelskosten.

Economische internationalisering van de regio

- Aandeel export: mate waarin de export van producten en diensten die zijn ontwikkeld in een van de topsectoren binnen Europa, afkomstig is uit de regio (Europa = 100 procent).
- Aandeel bedrijven met vestigingen in het buitenland: mate waarin het aantal bedrijven dat voor meer dan 50 procent in eigendom is van bedrijven uit het buitenland binnen Europa, in handen is van bedrijven uit die regio (Europa = 100 procent).
- Aandeel buitenlandse bedrijven: mate waarin de bedrijven die voor meer dan 50 procent eigendom zijn van een bedrijf uit het buitenland in een topsector binnen Europa zijn gevestigd in de regio (Europa = 100 procent).
- Percentage bedrijven in buitenlandse handen per regio: aandeel van alle bedrijven in een regio die voor meer dan 50 procent eigendom zijn van een bedrijf uit het buitenland (regio = 100 procent).
- Percentage productie ten behoeve van export: aandeel van de productie die in andere Europese landen wordt verkocht (regio = 100 procent).

Bereikbaarheid

- Connectiviteit over de weg: geografische bereikbaarheid over de weg. Het aantal inwoners in andere regio's dat vanuit een regio over de weg bereikt kan worden, gewogen voor de reistijd tot andere regio's. De connectiviteit over het spoor hangt hier sterk mee samen.
- Connectiviteit door de lucht: nabijheid tot een (groot) vliegveld volgens classificering van regio's op basis van hun nabijheid tot een groot vliegveld. Regio's met een score 3 zijn regio's waar de 29 grootste vliegvelden van Europa liggen (gemeten in aantal passagiers), regio's met een score 2 grenzen aan regio's waar de grootste vliegvelden liggen, regio's met een kleiner vliegveld hebben een score 1 en alle overige regio's scoren 0.
- Congestie: aantal uren dagelijkse reistijd op wegen met congestieproblemen ten opzichte van de totale reistijd tussen alle links in een regio.
- Connectiviteit van zeehavens: reistijd tot de dichtstbijzijnde commerciële zeehaven vanaf de regio, gewogen voor de diensten die de zeehaven biedt.

Arbeidsmarkt

- Arbeidsparticipatie: het aantal personen van 15-64 jaar met een baan gedeeld door het totaal aantal personen van 15-64 jaar.
- Werkloosheidspercentage: aandeel niet-werkzame personen ten opzichte van de beroepsbevolking (frictie en langdurige werkloosheid).
- Het bruto regionaal product (brp) per inwoner: het brp gedeeld door het aantal inwoners per regio.

Kennisinfrastructuur

- Aantal patenten: aantal patenten dat inwoners van de regio hebben aangevraagd, gedeeld door het aantal personen werkzaam in de hightech- en medium-hightechindustrie.
- Private R&D-investeringen: aantal investeringen door bedrijven in onderzoek en ontwikkeling gedeeld door het brp.
- Publieke R&D-investeringen: aantal investeringen door overheid en hogere onderwijsinstellingen in onderzoek en ontwikkeling gedeeld door het brp.
- Rangscore universiteit: rangscore van de universiteit in een regio gebaseerd op de QS university ranking⁴ 600 (248 universiteiten in Europa). Waarbij de hoogst genoteerde universiteit de hoogste score krijgt (248), vervolgens aflopend tot 0 voor regio's zonder universiteit op de QS-lijst.
- Menselijk kapitaal: aantal personen met een opleiding of werkzaam in 'Wetenschap en Technologie' als percentage van de werkzame beroepsbevolking.

Quality of life

- Levensverwachting van mannen: levensverwachting van mannen gemeten in aantal jaren per regio.

Om te bepalen welke van de bovenstaande concurrentiefactoren vooral van invloed zijn op de economische internationalisering in een bepaalde topsector, zijn de bovenstaande regionale kenmerken gewogen voor de concurrentiescore van elke Europese regio voor een bepaalde topsector en Nederlandse regio. Het belang van een regionaal kenmerk voor een sector hangt dus af van de mate waarin regio's bepaalde kenmerken hebben en voor de sterkte van de concurrentiepositie van die regio's. De benchmarks tonen de tien belangrijkste kenmerken in volgorde van afnemend belang, waarbij het belangrijkste kenmerk bovenaan staat. Deze kenmerken worden de concurrentiefactoren genoemd. Tot slot zijn de sterktes en zwaktes van het Nederlandse vestigingsklimaat bepaald voor de economische internationalisering in de topsectoren door te kijken naar de scores van de Nederlandse regio's op de tien belangrijkste concurrentiefactoren voor elke topsector.

De vergelijking van de locatiefactoren in de Nederlandse regio's met die van de Europese concurrenten kent twee beperkingen. Ten eerste ontbreken factoren die wel belangrijk kunnen voor de internationale concurrentiepositie, maar waarvoor geen gegevens beschikbaar zijn voor alle Europese regio's; dit geldt bijvoorbeeld voor de

kwaliteit van de leefomgeving. Een tweede beperking van de beschreven methode is dat niet kan worden bepaald of de factoren die de concurrentiepositie van regio's verklaren, de uitkomsten zijn van de concurrentie in deze sectoren of slechts kenmerken zijn van de concurrerende regio's.

Noten

- 1 Het Centraal Bureau van de Statistiek hanteert de standaardbedrijfsindeling om economische activiteiten te onderscheiden. Deze indeling is tot 4-digit-niveau overeenkomstig met de NACE-indeling die Eurostat hanteert voor alle Europese landen; zij is daarom geschikt voor internationale vergelijkingen.
- 2 Het vestigingsklimaat betreft alle regionale kenmerken die van invloed zijn op het functioneren van de in die regio gevestigde bedrijven en op de locatiekeuze van bedrijven.
- 3 Voor de groothandel, de financiële diensten en ten dele de logistiek is dit niet mogelijk, omdat de handelsdata die zijn gebruikt voor het bepalen van de overlap in handelsnetwerken geen of slechts beperkte gegevens bevatten voor die sectoren. Daarom is voor deze sectoren (ook) gebruikgemaakt van gegevens over de gewogen omvang van nevenvestigingen in het buitenland van Nederlandse bedrijven in deze sector en de mate waarin bedrijven uit andere Europese regio's ook nevenvestigingen hebben in die regio's in dezelfde sector.
- 4 QS staat voor Quacquarelli Symonds.

Topsectoren in Nederland en Europa: regionale verschillen

2.1. Inleiding

In dit hoofdstuk staan twee vragen centraal. De eerste vraag is: welke Nederlandse regio's zijn economisch gezien het meest internationaal georiënteerd en in hoeverre verschilt dit per sector? De tweede vraag is: voor welke topsectoren behoren de Nederlandse regio's tot de pieken van Europa wat betreft hun internationale concurrentiekracht. Daarbij kijken we naar twee aspecten van economische internationalisering: de mate waarin regio's buitenlandse bedrijven aantrekken en de mate waarin zij producten en diensten exporteren. Dat doen we voor alle Nederlandse regio's en voor alle sectoren die in deze studie centraal staan (zie bijlage 1 voor de afbakening). Zo bepalen we in welke mate de Nederlandse topsectoren regionale verschillen vertonen in hun internationale oriëntatie. Ook vergelijken we, voor beide aspecten van economische internationalisering, de prestaties van de Nederlandse regio's met die andere Europese regio's, wederom uitgesplitst naar sectoren.

2.2 Positie voor internationale economische activiteiten binnen Nederland

Binnen Nederland bestaan er grote regionale verschillen in de mate waarin bedrijven hun producten en diensten exporteren naar het buitenland. Hetzelfde geldt voor het aantal buitenlandse bedrijven dat in de regio's is gevestigd. De regio's Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant – de regio's die in het regeerakkoord zijn aangewezen als cruciaal voor de internationale concurrentiepositie van Nederland (vanwege de

aanwezigheid van respectievelijk de twee mainports en de brainport) – zijn de regio's met de grootste internationale economische activiteit. Wel verschilt de positie van de drie regio's voor de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven en voor de export van producten en diensten. Zo zijn in Noord-Holland veel buitenlandse bedrijven gevestigd, terwijl Zuid-Holland en Noord-Brabant veel exporteren. Regio's die veel exporteren, zijn dus niet per se ook de regio's met veel buitenlandse bedrijven. Ook verschilt de internationale economische positie van de Nederlandse regio's sterk per sector. Noord-Holland heeft de sterkste positie in de diensten, terwijl Zuid-Holland en Noord-Brabant de belangrijkste regio's zijn in de industrie.

Tabel 2.1 laat zien in welke mate buitenlandse bedrijven gespreid zijn over de Nederlandse regio's (2010, gewogen naar omvang).¹ Veruit het grootste aandeel buitenlandse bedrijven is gevestigd in Noord-Holland (bijna 42 procent), op enige afstand gevolgd door Zuid-Holland (ruim 23 procent) en Noord-Brabant (ruim 12 procent). De andere Nederlandse regio's spelen een veel kleinere rol bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Kijken we naar de onderscheiden sectoren, dan blijkt de regionale spreiding van de buitenlandse bedrijven per sector te verschillen. Het grootste aandeel van de buitenlandse bedrijven die actief zijn in de landbouwsector, de financiële diensten en de zakelijke diensten is gevestigd in Noord-Holland. Daarbij zijn er in Noord-Holland, in absolute aantallen, beduidend minder buitenlandse bedrijven in de landbouw dan in de financiële en zakelijke diensten. Het grootste aandeel buitenlandse bedrijven actief in de chemie, de energie en de groothandel is gevestigd in Zuid-Holland; voor de voedingsmiddelenindustrie, de materialen- en hightechsector zitten de grootste aandelen buitenlandse bedrijven in Noord-Brabant.

Vooral in het noorden van het land (Groningen, Friesland en Drenthe) is het aandeel buitenlandse bedrijven laag. Het aandeel buitenlandse bedrijven in de landbouw dat is gevestigd in Friesland lijkt weliswaar aanzienlijk, maar het gaat hierbij om slechts één, groot, bedrijf. Het aandeel buitenlandse bedrijven in Zeeland en Limburg is iets groter dan in de noordelijke regio's. Dat komt waarschijnlijk door hun ligging nabij grotere steden in de aangrenzende regio's in België en Duitsland.

De buitenlandse bedrijven in de energiesector en in de financiële diensten kennen de grootste regionale concentratie: ruim 55 procent van de bedrijven in de energiesector is gevestigd in Zuid-Holland, bijna 55 procent van alle buitenlandse bedrijven in de financiële diensten is gevestigd in Noord-Holland. De buitenlandse bedrijven die industriële activiteiten uitvoeren, zijn wat gelijkmatiger gespreid over Nederland dan de bedrijven actief in de dienstensector. Hoewel het grootste aandeel buitenlandse bedrijven in de voedingsmiddelen-, materialen- en hightechindustrie is gevestigd in Noord-Brabant, kennen ook Noord- en Zuid-Holland een vrij groot aandeel bedrijven in deze sectoren.

Tabel 2.1

Aandelen in Nederland gevestigde buitenlandse bedrijven gewogen naar omvang, per regio en per sector in 2010

	Landbouw	Voeding	Mate- rialen	Hightech	Chemie	Energie	Groot- handel	Logistiek	Financiële diensten	Zakelijke diensten	Overige	Totaal
Groningen	0,10	2,68	1,25	0,32	1,42	0,40	0,21	3,77	0,58	0,18	1,62	0,80
Friesland	19,92	0,62	0,10	0,39	0,35	0,01	1,32	0,25	0,15	0,63	0,20	0,48
Drenthe	0,00	0,01	1,72	0,63	0,02	0,03	0,16	0,05	0,24	0,24	0,81	0,32
Overijssel	0,10	2,42	6,35	7,62	4,90	1,35	2,18	0,36	2,11	0,56	0,89	2,26
Gelderland	3,19	3,48	10,35	7,51	6,56	1,35	4,99	2,28	3,24	3,13	6,66	4,37
Flevoland	0,60	0,37	0,30	1,59	0,36	0,02	3,46	0,02	0,44	0,56	1,21	1,07
Utrecht	0,00	4,44	10,34	8,69	10,70	0,03	13,28	1,56	4,72	12,01	7,72	7,57
Noord-Holland	44,92	32,98	14,56	17,34	23,09	30,72	27,60	39,85	54,96	41,02	49,81	41,87
Zuid-Holland	4,88	12,59	12,14	18,93	28,85	55,36	28,02	32,20	21,36	24,14	14,76	23,38
Zeeland	0,40	4,50	2,43	2,46	8,23	1,32	1,23	0,91	1,69	0,74	1,22	1,82
Noord-Brabant	4,38	35,68	29,30	24,66	8,52	9,18	13,65	14,76	8,06	13,04	10,05	12,16
Limburg	21,51	0,23	11,16	9,89	6,99	0,24	3,91	3,99	2,44	3,75	5,04	3,92
Totaal (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Totaal (N gewogen)	5.020	48.435	61.195	109.305	90.940	75.675	356.705	83.215	832.725	223.180	233.880	2.120.275

Tabel 2.2
Export naar het buitenland per regio en per sector (in miljoenen euro's)

	Landbouw	Voeding	Materialen	Hightech	Chemie	Energie	Logistiek	Zakelijke diensten	Overige	Totaal
Groningen	3,24	2,89	3,69	3,02	2,25	9,08	4,38	2,87	3,57	3,65
Friesland	6,55	5,24	2,33	2,72	2,00	3,58	2,22	2,67	2,95	3,21
Drenthe	3,51	1,68	2,96	2,41	2,43	3,47	1,14	2,11	2,48	2,39
Overijssel	6,95	5,48	5,30	6,08	8,24	7,08	5,01	5,81	6,24	6,34
Geiderland	12,11	10,88	11,58	10,82	10,80	10,00	6,38	10,10	10,63	10,43
Flevoland	1,71	2,06	1,39	1,48	2,15	1,59	0,71	1,65	1,35	1,61
Utrecht	4,71	6,38	6,92	6,89	5,32	5,15	8,42	10,43	7,61	6,82
Noord-Holland	12,18	12,47	15,80	14,66	14,05	13,17	25,36	19,01	18,23	15,72
Zuid-Holland	25,12	16,48	18,39	18,97	18,58	18,94	27,52	22,45	20,04	19,99
Zeeland	2,80	3,46	2,56	2,48	1,46	1,85	1,90	1,59	2,30	2,28
Noord-Brabant	13,99	26,88	18,20	20,56	23,72	18,52	11,01	15,19	16,34	19,46
Limburg	7,12	6,08	10,87	9,90	9,00	7,57	5,94	6,11	8,26	8,09
Totaal (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Totaal (N)	10.848	25.866	10.029	43.507	28.952	17.586	15.153	16.254	24.562	192.756

Tabel 2.2 laat zien in welke mate de regio's van elkaar verschillen in de export van producten en diensten naar het buitenland, in totaal en per sector.² Voor de export van producten en diensten zijn de verschillen tussen regio's minder groot dan voor de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven (tabel 2.1). Zuid-Holland neemt bijna 20 procent van de totale export vanuit Nederland naar het buitenland voor haar rekening, gevolgd door Noord-Brabant, met een aandeel van 19,5 procent, en Noord-Holland, met een aandeel van bijna 16 procent. Net als voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven geldt ook voor de export dat de regionale verdeling per sector verschilt. Voor de meeste sectoren is het Zuid-Holland die het grootste aandeel van de export heeft. Wel is voor de sectoren materialen en energie het verschil met Noord-Brabant zeer klein, evenals, voor de sector logistiek, het verschil met Noord-Holland. Voor de voedingsmiddelindustrie, de hightechindustrie en de chemie is Noord-Brabant de grootste exporteur.

2.3 Positie voor internationale economische activiteiten binnen Europa

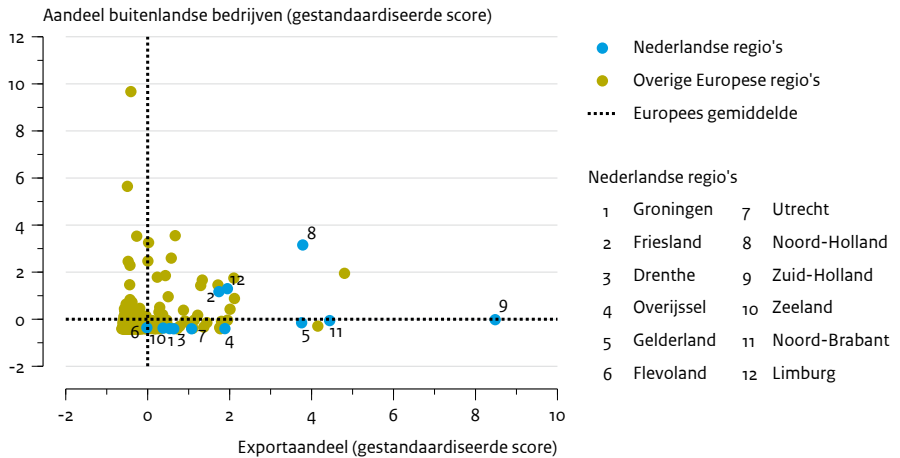
Ook in Europees opzicht behoren Noord- en Zuid-Holland en Noord-Brabant tot de top wat betreft hun internationale concurrentiepositie, althans voor enkele sectoren. In de landbouw en de voedingsmiddelenindustrie hebben zij alle drie een zeer sterke positie binnen Europa. Ook op de energiesector en de logistiek scoren Noord- en Zuid-Holland hoog. Noord-Holland is zeer sterk in de financiële diensten. Hoewel Noord-Brabant binnen Nederland de sterkste internationale oriëntatie heeft in de materialen- en hightechsector, is haar positie in die sectoren binnen Europa niet heel sterk.

De figuren 2.1 tot en met 2.10 tonen de positie van elke Europese regio voor een economische activiteit, zowel voor de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven als voor de export. De figuren maken voor elke Europese regio duidelijk wat voor de betreffende sector hun aandeel buitenlandse bedrijven is en welk aandeel van de internationale export afkomstig is uit die regio. De aandelen zijn gestandaardiseerd (via z-scores), zodat de nullijn het Europees gemiddelde weerspiegelt.

2.3.1 Landbouw

Uit figuur 2.1 blijkt dat de Nederlandse regio's binnen Europa een sterke internationale economische positie hebben voor de landbouwsector. In deze sector is Zuid-Holland de regio met veruit het grootste aandeel export van Europa. Het aandeel buitenlandse landbouwbedrijven in deze regio is vergelijkbaar met het Europees gemiddelde. In vergelijking met andere Europese regio's hebben ook Noord-Brabant, Noord-Holland en Gelderland een hoog exportaandeel, al is dit bijna de helft lager dan dat van Zuid-Holland. Alleen in Noord-Holland is ook een vrij groot aandeel gevestigd van alle buitenlandse bedrijven die actief zijn in de landbouw. Noord- en Zuid-Holland verschillen niet veel in aantal vestigingen van buitenlandse bedrijven actief in deze sector (respectievelijk 12 en 10 bedrijven), maar de bedrijven in Noord-Holland zijn veel

Figuur 2.1
Aandeel export en buitenlandse bedrijven in landbouw in Europa, 2010



groter gemeten in aantal medewerkers. Ook voor de regio's Limburg en Friesland geldt dat hun exportaandeel en aandeel buitenlandse bedrijven in de landbouw boven het Europees gemiddelde ligt.

2.3.2 Voedingsmiddelenindustrie

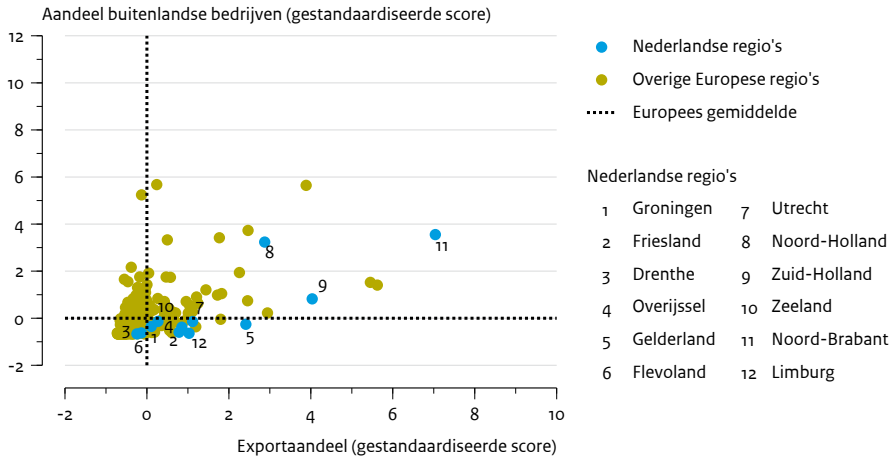
Ook in de voedingsmiddelenindustrie hebben de Nederlandse regio's een sterke positie binnen Europa (zie figuur 2.2). In deze sector is Noord-Brabant de grootste exporteur. Het aandeel buitenlandse bedrijven actief in de voedingsmiddelenindustrie in Noord-Brabant ligt ver boven het Europees gemiddelde; wel zijn er enkele Europese regio's met een hoger aandeel. Naast Noord-Brabant behoren ook Zuid-Holland en Noord-Holland tot de Europese regio's met een sterke internationale oriëntatie in deze sector. Zuid-Holland heeft vooral een hoog exportaandeel, terwijl Noord-Holland ook een groot aandeel buitenlandse bedrijven in deze sector kent. De meeste andere Nederlandse regio's hebben een exportaandeel dat boven het Europees gemiddelde ligt, terwijl het aandeel buitenlandse bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie vergelijkbaar is met of lager ligt dan het Europees gemiddelde.

2.3.3 Materialen

De Nederlandse regio's hebben een veel minder sterke internationaal-economische oriëntatie op het gebied van de materialen dan op het gebied van de landbouw en de voedingsmiddelenindustrie. De regio's Noord-Brabant, Zuid-Holland en Noord-Holland zijn de sterkste Nederlandse regio's. Van die regio's heeft alleen Noord-Brabant een exportaandeel en een aandeel buitenlandse bedrijven in deze sector dat duidelijk boven

Figuur 2.2

Aandeel export en buitenlandse bedrijven in voedingsmiddelenindustrie in Europa, 2010



het Europees gemiddelde ligt (zie figuur 2.3). Vooral op de export scores vrij veel andere Europese regio's beter. Voorbeelden van regio's met zowel een zeer hoog exportaandeel als een hoog aandeel buitenlandse bedrijven in de materialensector zijn Île-de-France (Parijs) en Lombardia (Milaan).

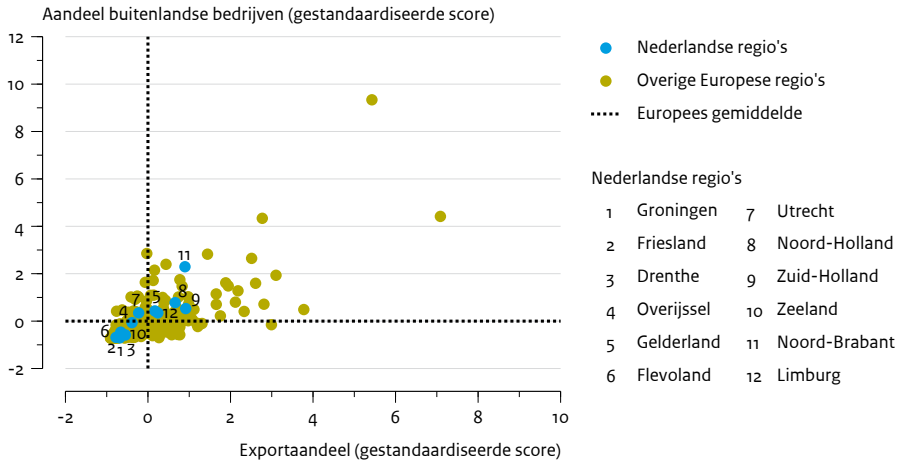
2.3.4 Hightechindustrie

De Europese regio's met een sterke internationale oriëntatie in de hightechindustrie scoren hoog op zowel het aandeel buitenlandse bedrijven als het exportaandeel (zie figuur 2.4). Voor de hightechindustrie geldt dat geen van de Nederlandse regio's een heel sterke positie binnen Europa heeft. Alleen Noord-Brabant, Noord-Holland en Zuid-Holland hebben aandelen boven het Europees gemiddelde, waarbij Noord-Brabant de sterkste positie heeft. Binnen de topsector hightechindustrie zijn wederom Île-de-France (Parijs) en Lombardia (Milaan) zeer sterke regio's, maar ook de Duitse regio's Darmstadt (Frankfurt), Düsseldorf, Stuttgart en Bayern (München) staan boven aan de hiërarchie. Dit geldt ook voor de Franse regio Rhône-Alpes en de Spaanse regio's Barcelona en Madrid.

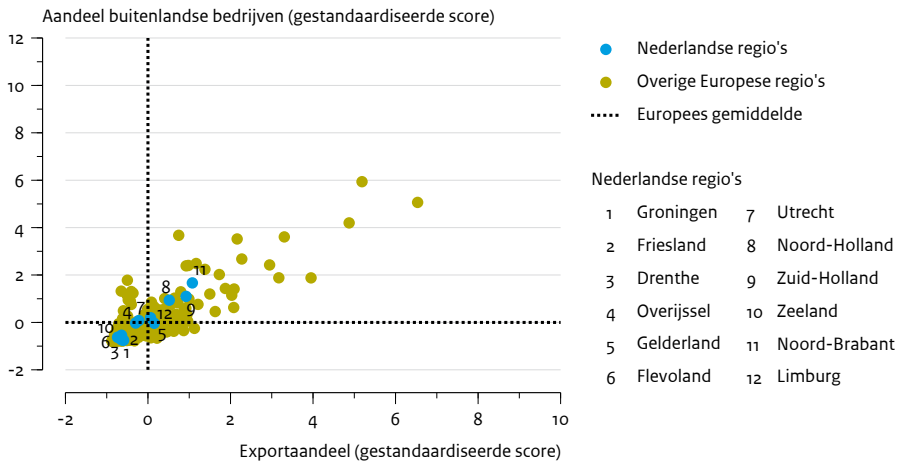
2.3.5 Chemie

Vijf Europese regio's hebben een zeer hoog aandeel in de export en in de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven op het gebied van de chemie (zie figuur 2.5). Dit zijn Île-de-France (Parijs), Lombardia (Milaan), Zuidoost-Ierland (Dublin), de regio Antwerpen en Catalonië (Barcelona). Hoewel geen van de Nederlandse regio's tot die top 5 behoort, heeft Zuid-Holland in vergelijking met de meeste andere Europese regio's nog wel een

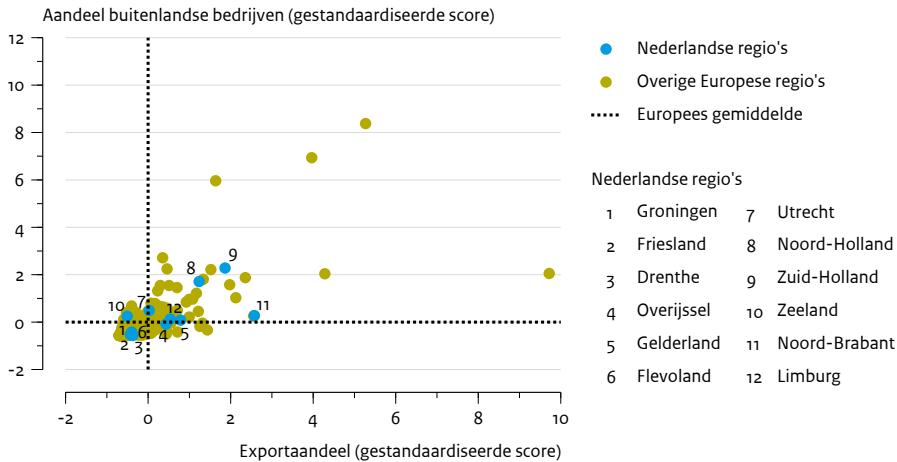
Figuur 2.3
Aandeel export en buitenlandse bedrijven in materialen in Europa, 2010



Figuur 2.4
Aandeel export en buitenlandse bedrijven in hightech in Europa, 2010



Figuur 2.5
Aandeel export en buitenlandse bedrijven in chemie in Europa, 2010

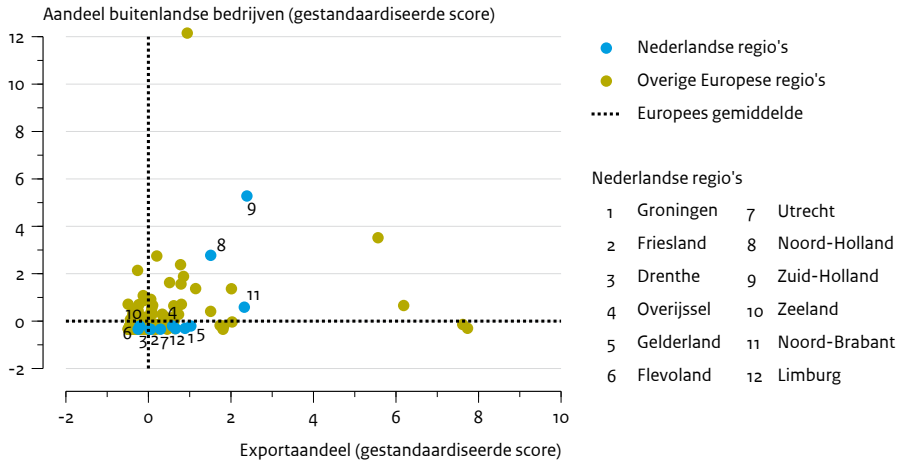


sterke internationale oriëntatie in de chemie. Zowel het exportaandeel als het aandeel buitenlandse bedrijven in de chemie ligt in deze regio ver boven het Europees gemiddelde. Ook in Noord-Holland is dit het geval, maar deze regio scoort niet zo hoog als Zuid-Holland. Noord-Brabant heeft wel een hoog exportaandeel in de chemie, maar het aandeel buitenlandse bedrijven in deze regio is bijna gelijk aan het Europees gemiddelde.

2.3.6 Energie

Ook in de energiesector zijn er enkele Europese regio's met een exportaandeel of aandeel buitenlandse bedrijven ver boven het Europees gemiddelde (zie figuur 2.6). De meeste van deze regio's hebben echter ofwel een zeer hoog exportaandeel ofwel een zeer hoog aandeel buitenlandse bedrijven; de combinatie van een hoge score zowel export als buitenlandse bedrijven, zoals in de hightechsector, komt niet voor. Hoewel Zuid-Holland niet zo hoog scoort als andere Europese regio's, heeft deze regio als een van de weinige Europese regio's wel een relatief hoog aandeel voor beide aspecten van de economische internationalisering. Het aandeel buitenlandse bedrijven is bijna zes keer zo hoog als het Europees gemiddelde, terwijl het exportaandeel iets meer dan twee keer zo hoog is. Ook Noord-Holland heeft zowel een vrij hoog aandeel buitenlandse bedrijven als een vrij hoog aandeel export, zij het aanzienlijk lager dan Zuid-Holland. Noord-Brabant heeft vooral een vrij hoog exportaandeel in de energiesector.

Figuur 2.6
Aandeel export en buitenlandse bedrijven in energie in Europa, 2010



2.3.7 Groothandel

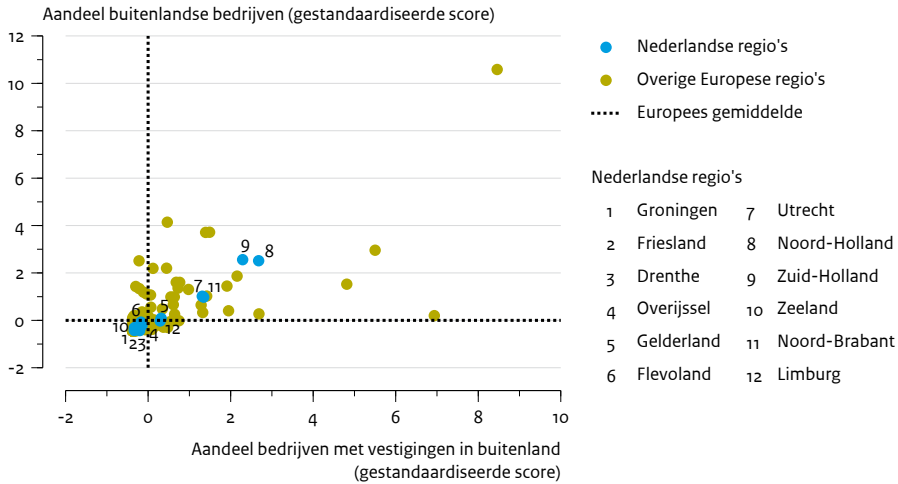
Voor de groothandel zijn geen geschikte exportgegevens beschikbaar (zie bijlage 2 voor een toelichting). De groothandel is – evenals de dienstensector – echter een van de sectoren waarin internationalisering vooral plaats vindt via het opzetten van een nevenvestiging in het buitenland. Om een beeld te krijgen van de mate waarin groothandelsbedrijven producten en diensten in het buitenland verkopen, is in figuur 2.7 daarom niet het aandeel export maar het aandeel groothandelsbedrijven met nevenvestigingen in een ander Europees land opgenomen. Zowel Noord-Holland als Zuid-Holland hebben een aandeel buitenlandse bedrijven en een aandeel bedrijven met nevenvestigingen in het buitenland dat ruim boven het Europees gemiddelde ligt. Noord-Brabant en Utrecht hebben ook een bovengemiddeld aandeel, zij het aanzienlijk lager dan dat van de andere twee Nederlandse regio's. Naast Île-de-France (Parijs), de regio Madrid, Düsseldorf, Lombardia (Milaan) en Londen behoren de Nederlandse mainports tot de Europese top wat betreft economische internationalisering in de groothandel.

2.3.8 Logistiek

In vergelijking met de meeste andere Europese regio's hebben zowel Noord-Holland als Zuid-Holland een hoog aandeel export en buitenlandse bedrijven in de sector logistiek (zie figuur 2.8). Hoewel ook in Noord-Brabant vrij veel logistieke bedrijven zijn gevestigd, lijkt het erop dat deze bedrijven een veel geringere internationale oriëntatie hebben dan de bedrijven in de mainports van Noord- en Zuid-Holland. Het export-aandeel en het aandeel buitenlandse bedrijven in de logistiek van Noord-Brabant zijn

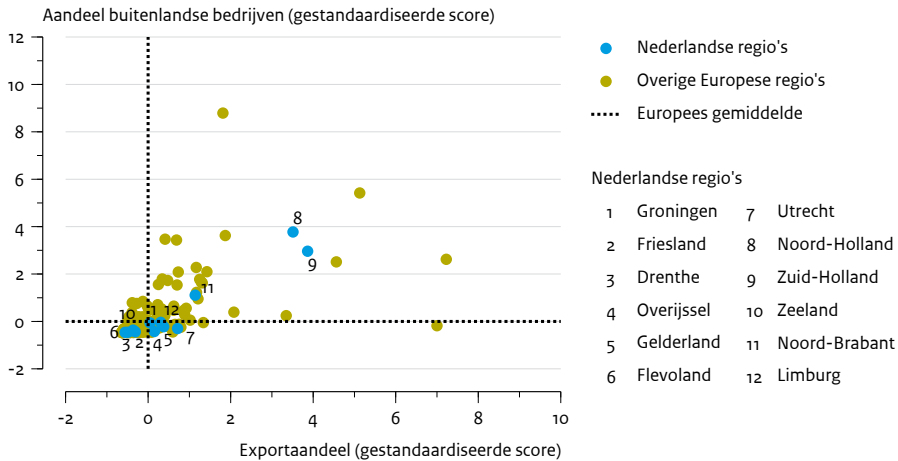
Figuur 2.7

Aandeel bedrijven met vestigingen in buitenland en buitenlandse bedrijven in groothandel in Europa, 2010

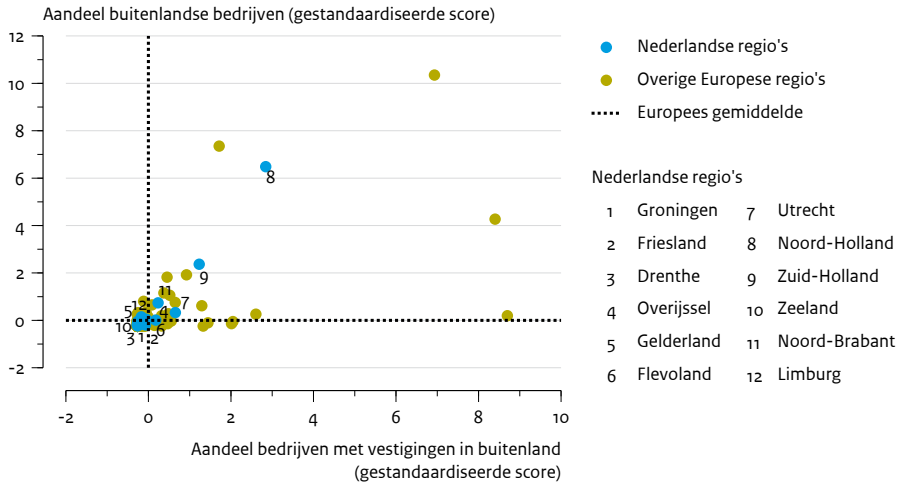


Figuur 2.8

Aandeel export en buitenlandse bedrijven in logistiek in Europa, 2010



Figuur 2.9
Aandeel bedrijven met vestigingen in buitenland en buitenlandse bedrijven in financiële diensten in Europa, 2010



wel hoger dan het Europees gemiddelde, maar veel lager dan die van de twee andere Nederlandse regio's.

2.3.9 Financiële diensten

Ook bij de financiële diensten is het niet goed mogelijk om de export van diensten te achterhalen (voor een toelichting zie bijlage 2). Daarom is in figuur 2.9 niet het export-aandeel opgenomen maar het aandeel bedrijven met een nevenvestiging in een ander Europees land, evenals het aandeel buitenlandse bedrijven. Noord-Holland is een van de Europese regio's met een zeer hoog aandeel buitenlandse bedrijven in deze sector, en met een relatief groot aandeel bedrijven met nevenvestigingen in andere Europese landen. In vergelijking met de meeste andere Europese regio's scoort ook Zuid-Holland hoog, maar wel aanzienlijk lager dan Noord-Holland.

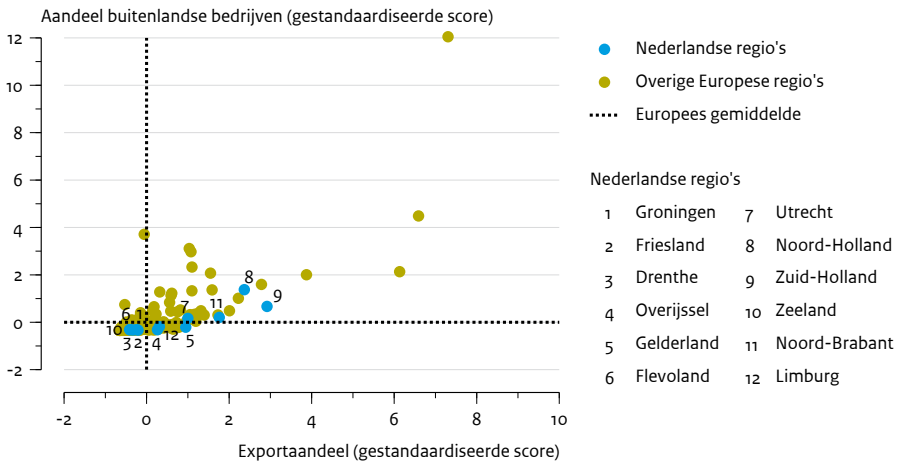
2.3.10 Zakelijke diensten

Voor de zakelijke diensten zijn zowel het opzetten van een nevenvestiging in het buitenland als het exporteren van de diensten zonder verkooppunt in het buitenland mogelijke manieren om de bedrijfsactiviteiten te internationaliseren. In figuur 2.10 staan daarom zowel het aandeel export in zakelijke diensten voor elke Europese regio (figuur 2.10 boven) als het aandeel bedrijven met nevenvestigingen in het buitenland ten opzichte van het aantal buitenlandse bedrijven dat in de regio is gevestigd (figuur 2.10 onder). Uit beide figuren blijkt dat Zuid- en Noord-Holland de Nederlandse regio's zijn met de sterkste positie in Europa wat betreft de internationalisering in deze sector. In

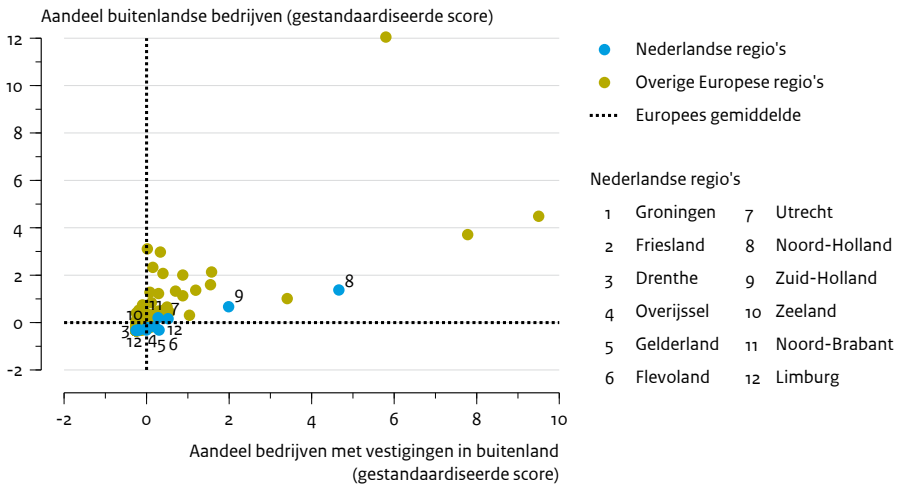
Figuur 2.10

Aandeel export, bedrijven met vestigingen in buitenland en buitenlandse bedrijven in zakelijke diensten in Europa, 2010

Exportaandeel en aandeel buitenlandse bedrijven



Aandeel bedrijven met vestigingen in buitenland en aandeel buitenlandse bedrijven



vergelijking met andere Europese regio's is het aandeel buitenlandse bedrijven actief in de zakelijke diensten in beide regio's niet heel hoog, maar het exportaandeel wel (zie figuur 2.10 boven). Dit laatste geldt vooral voor Zuid-Holland. In Noord-Holland is een veel groter aandeel zakelijke diensten gevestigd met nevenvestigingen in het buitenland dan in Zuid-Holland (zie figuur 2.10 onder).

Hoewel Noord-Brabant nog wel een vrij hoog aandeel export in de zakelijke diensten kent, hebben de meeste andere Nederlandse regio's geen opvallend sterke positie als het gaat om de internationalisering van deze sector binnen Europa.

2.4 Conclusies

Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant zijn de Nederlandse regio's met de sterkste internationale oriëntatie. Dat blijkt uit de analyse van de export van producten en diensten en van de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven in de verschillende Nederlandse en Europese regio's. De regio's kennen wel verschillende specialisaties: Noord-Holland heeft vooral een sterke positie in de dienstensector, Noord-Brabant en Zuid-Holland zijn sterk in de landbouw en de industrie. Ook in Europees opzicht behoren deze regio's voor een aantal sectoren tot de top wat betreft de economische internationalisering. In de landbouw en de voedingsmiddelenindustrie hebben alle drie de regio's een zeer sterke positie binnen Europa. Ook in de energiesector en de logistiek hebben Noord- en Zuid-Holland in vergelijking met andere Europese regio's een hoog aandeel export en buitenlandse bedrijven. Noord-Holland is zeer sterk in de financiële diensten. Hoewel Noord-Brabant binnen Nederland de sterkste internationale oriëntatie heeft in de materialen- en hightechsector, is haar positie in die sectoren binnen Europa niet heel sterk.

Noten

- 1 De aantallen buitenlandse bedrijven per regio zijn gewogen naar omvang, omdat een investering in een grotere vestiging van groter belang is voor de regionale economie dan een kleinere investering. Aangezien de gegevens over de daadwerkelijke omvang van het bedrijf niet voor alle bedrijven beschikbaar zijn in Amadeus 2010, is hierbij gebruikgemaakt van de omvangscategorieën die vermeld staan in de database. Zie bijlage 2 voor een overzicht van de categorieën.
- 2 De sectoren groothandel en financiële diensten zijn in deze vergelijking buiten beschouwing gelaten, omdat er geen betrouwbare gegevens over export in deze sectoren beschikbaar is (zie bijlage 2).

Benchmark topsectoren

3.1 Inleiding

Welke kenmerken bepalen het vestigingsklimaat van de Europese regio's die een sterke internationale positie hebben in een van de topsectoren? Daarover gaat dit hoofdstuk. De centrale vraag is hoe de kenmerken van de Nederlandse regio's zich verhouden tot die van hun belangrijkste Europese concurrenten. Met andere woorden: hebben de Nederlandse regio's hun vestigingsklimaat op orde of blijven ze achter bij hun concurrenten, en wat zijn hierbij de bepalende kenmerken? Met een benchmark maken we de sterke en zwakke punten van het vestigingsklimaat van de Nederlandse regio's inzichtelijk voor de verschillende topsectoren (zie tekstkader 'Opzet van de benchmark' voor een toelichting op de wijze waarop de benchmark is uitgevoerd).

In dit hoofdstuk beschrijven we de resultaten van de benchmark voor elk van de topsectoren die in deze studie worden onderscheiden (zie bijlage 1) en voor de Nederlandse regio's Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant. Deze regio's kennen binnen Nederland de sterkste economische internationalisering in de topsectoren (zie hoofdstuk 2). Per topsector gaan we in de volgende paragrafen na waar in Europa zich de belangrijkste concurrenten bevinden van de bedrijven die in elk van de drie Nederlandse regio's zijn gevestigd. We doen dit voor zowel de export van goederen en diensten als voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven: de twee aspecten van economische internationalisering. Nadat de belangrijkste Europese concurrenten van de (bedrijven in de) drie Nederlandse regio's geïdentificeerd zijn, brengen we de factoren in beeld die het vestigingsklimaat van de in die sector meest concurrerende Europese regio's kenmerken. Vervolgens vergelijken we de kenmerken van de Nederlandse regio's

met die van de concurrerende regio's. Op die manier krijgen we inzicht in de sterke en minder sterke kenmerken van het vestigingsklimaat van de drie Nederlandse regio's voor elk van de topsectoren. In het tekstkader 'Opzet van de benchmark' wordt toegelicht op welke wijze we de mate van concurrentie tussen de Nederlandse en de andere Europese regio's hebben gemeten en hoe de benchmark heeft plaatsgevonden.

Opzet van de benchmark

Bij het benchmarken van de concurrentiepositie van de Nederlandse regio's voor elk van de topsectoren gaat het om het beantwoorden van drie vragen:

1. Welke (bedrijven in welke) regio's zijn de belangrijkste concurrenten voor de bedrijven die actief zijn in de topsectoren in Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant (de drie Nederlandse regio's met de sterkste economische internationalisering)?
2. Wat kenmerkt het vestigingsklimaat van de Europese regio's die de belangrijkste concurrenten zijn van de drie Nederlandse regio's in een van de topsectoren?
3. Op welke wijze verschillen de kenmerken van het vestigingsklimaat van de Nederlandse regio's van die van de belangrijkste Europese concurrenten?

Voor elk van de topsectoren en voor elk van de drie Nederlandse regio's hebben we bepaald in welke mate zij concurreren met Europese regio's buiten Nederland. Op basis daarvan is aan alle Europese regio's een score toegekend; deze geeft aan in welke mate de regio met één van de drie Nederlandse regio's concurreert. Dit is gedaan voor zowel de export van producten en diensten uit als de vestiging van buitenlandse bedrijven in de regio. Voor de export is de concurrentie bepaald door te kijken naar de mate waarin handelsnetwerken overlappen. De concurrentiepositie van bedrijven hangt samen met hun vermogen het marktaandeel te vergroten of te behouden. Door te kijken naar de overlap van handelsnetwerken van alle bedrijven uit een regio krijgen we inzicht in de marktgebieden die voor de bedrijven uit die regio het belangrijkste zijn. De overlap van handelsnetwerken geeft ook aan vanuit welke regio's een regio de grootste concurrentie ondervindt; dat zijn immers de regio's waar de bedrijven uit de andere regio met name hun producten en diensten verkopen. Daarbij hangt de mate van concurrentie die regio A ondervindt van regio B af van zowel het marktaandeel van de bedrijven uit regio B als het belang van de verschillende markten voor regio A. De concurrentiescore van de Europese regio's is dan ook regio-specifiek; deze hangt af van het marktgebied waar de bedrijven uit de betreffende regio hun producten verkopen. Voor het bepalen van de concurrentiescore hebben we geen gebruik gemaakt van de handelsnetwerken van individuele bedrijven, maar van de geaggregeerde handelsnetwerken per economische sector. Voor een nadere toelichting op het meten van concurrentie op basis van handelsnetwerken verwijzen we naar PBL (2011: hoofdstuk 3).

Ook bij het aantrekken van investeringen door buitenlandse bedrijven is sprake van (een zekere mate van) concurrentie. Dit komt doordat regionale beleidsmakers er vaak naar streven zoveel mogelijk buitenlandse investeringen aan te trekken, terwijl slechts een beperkt aantal bedrijven daadwerkelijk in andere landen investeert. De meeste buitenlandse bedrijven hebben een voorkeur voor bepaalde Europese regio's. Deze voorkeur hangt af van de herkomst van het bedrijf (nabijheid of overeenkomsten in cultuur tussen landen) en de sector waarin het bedrijf investeert (zie Weterings et al. 2011). In welke mate Europese regio's scoren op de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven, is daarom bepaald op basis van overeenkomsten tussen de Nederlandse regio en andere Europese regio's. Daarbij gaat het om overeenkomsten in zowel het aantal buitenlandse bedrijven als de samenstelling van de buitenlandse bedrijven wat betreft herkomst en sector. We gaan er dus vanuit dat regio's die dezelfde typen buitenlandse bedrijven huisvesten, een vergelijkbaar vestigingsklimaat bieden voor dit type bedrijven en dat zij om die reden met elkaar concurreren om de investeringen van deze bedrijven. We noemen een bedrijf buitenlands als het voor meer dan 50 procent eigendom is van een bedrijf afkomstig uit een ander land.

Als we spreken over 'concurrentie tussen regio's', dan bedoelen we daarmee de hiervoor beschreven manieren om concurrentie te meten.

Op basis van deze meting van concurrentie krijgt elke Europese regio buiten Nederland een concurrentiescore. Deze score verschilt per topsector en per Nederlandse regio. Verschillen in handelsnetwerken en verschillen in de samenstelling van buitenlandse bedrijven maken immers dat elke regio andere concurrenten heeft. Vervolgens wegen we het belang van verschillende vestigingskenmerken van de Europese regio's voor de concurrentiescore van alle regio's (door de kenmerken van de regio's te vermenigvuldigen met de concurrentiescore). Op deze manier bepalen we welke factoren het vestigingsklimaat typeren van Europese regio's met een sterke concurrentiepositie in de topsector. Het belang van een regionaal kenmerk voor een sector hangt dus af van de mate waarin regio's bepaalde kenmerken hebben en van de concurrentiepositie van die regio's. Bijlage 3 toont een overzicht van alle regionale kenmerken die in deze analyse zijn meegenomen. De benchmarks tonen de tien belangrijkste kenmerken op volgorde van afnemend belang; het belangrijkste kenmerk staat dus bovenaan. Deze kenmerken noemen we de concurrentiefactoren.

Tot slot bepalen we de sterke en zwakke punten van het Nederlandse vestigingsklimaat voor de topsectoren. Hiertoe vergelijken we de kenmerken van de Nederlandse regio's met de tien belangrijkste kenmerken van Europese regio's die een sterke concurrentiepositie in een bepaalde topsector hebben. Om deze

vergelijking te vergemakkelijken zijn de kenmerken van het vestigingsklimaat van de Europese regio's gestandaardiseerd door de gemiddelde score op één te zetten. Wanneer een Nederlandse regio op een bepaald kenmerk lager scoort dan één, betekent dit dat deze regio op dit kenmerk een achterstand heeft ten opzichte van de concurrerende Europese regio's. Een kenmerk dat hoger scoort dan één, geeft aan dat dit onderdeel van het vestigingsklimaat van de Nederlandse regio juist beter is ontwikkeld dan dat van concurrerende Europese regio's. Hoe lager een kenmerk scoort, 'hoe slechter' een regio op dit kenmerk presteert; hoe hoger een kenmerk scoort, 'hoe beter'. In de benchmark wordt zo weergegeven hoe groot 'het gat' van de regio met de concurrenten is. Voor twee regionale kenmerken geldt echter het omgekeerde: werkloosheidspercentage en congestie. Een score lager dan één geeft aan dat een regio een lager werkloosheidspercentage of een lagere congestie kent dan de concurrerende regio's; naarmate de score voor deze kenmerken lager is dan één, presteert de regio op deze kenmerken dus juist beter.

In de paragrafen 3.2 tot en met 3.11 beschrijven we per topsector welke Europese regio's de belangrijkste concurrenten zijn van de drie Nederlandse regio's. Ook bepalen we wat de belangrijkste kenmerken zijn van het vestigingsklimaat in deze regio's. Vervolgens vergelijken we de kenmerken van het vestigingsklimaat van de concurrerende regio's met die van de Nederlandse regio's. Paragraaf 3.12 vat vervolgens samen welke kenmerken van het vestigingsklimaat van de concurrerende regio's in Europa van belang zijn voor alle topsectoren. Zo krijgen we nader inzicht in de kenmerken van het vestigingsklimaat van Nederlandse regio's die de overheid moet stimuleren of behouden, indien beleidsmakers een regio een gunstig vestigingsklimaat willen laten zijn voor verschillende topsectoren. Paragraaf 3.13 geeft een samenvatting van de belangrijkste resultaten van onze analyses.

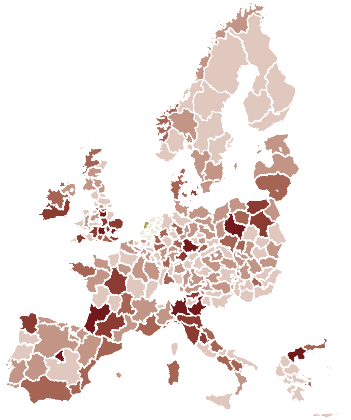
3.2 Landbouw

Figuur 3.1 laat zien waar in Europa zich de belangrijkste concurrenten bevinden van de Noord-Hollandse, Zuid-Hollandse en Noord-Brabantse landbouwsector, zowel bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven (figuur 3.1a) als bij het exporteren van producten en diensten (figuur 3.1b). De resulterende zes ruimtelijke patronen verschillen duidelijk van elkaar. Het grootste verschil heeft te maken met de Europese regio's die concurreren op de export door agrarische bedrijven vanuit de Nederlandse regio's en op de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven in de landbouwsector. Maar ook binnen deze twee vormen van economische internationalisering bestaan grote verschillen tussen de drie Nederlandse regio's; dit geldt vooral voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven.

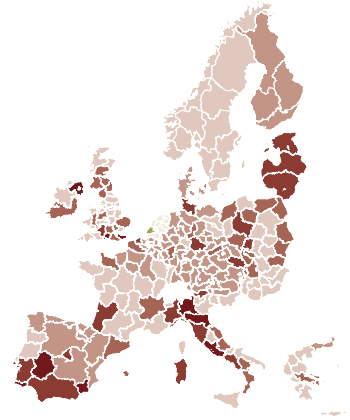
Figuur 3.1a

Europese concurrenten van bedrijven in landbouw bij aantrekken van buitenlandse bedrijven, 2010

Noord-Holland



Zuid-Holland



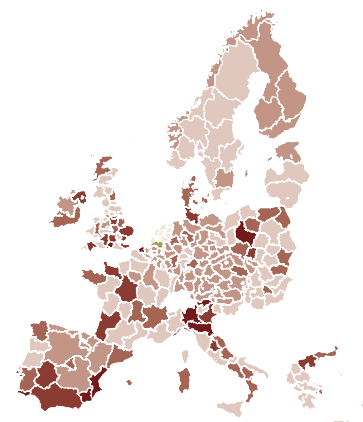
Noord-Holland

Veneto	1
Lombardia	2
Wielkopolski	3
Derbyshire & Nottinghamshire	4
Kentriki Makedonia	5
Aquitane	6
Essex	7
Berkshire, Bucks & Oxfordshire	8
Comunidad de Madrid	9
Thüringen	10

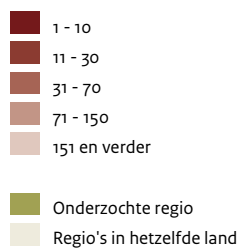
Zuid-Holland

Inner London	1
Kent	2
Región de Murcia	3
Lombardia	4
Extremadura	5
Algarve	6
Lazio	7
Emilia-Romagna	8
Hampshire & Isle of Wight	9
Northern Ireland	10

Noord-Brabant



Rangorde



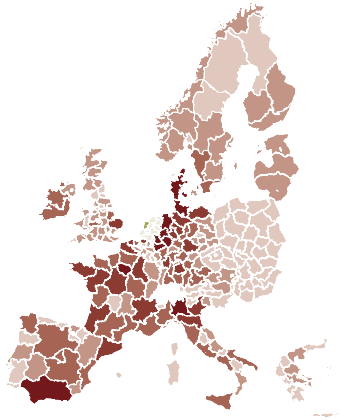
Noord-Brabant

Emilia-Romagna	1
Inner London	2
Región de Murcia	3
Comunidad Valenciana	4
Wielkopolski	5
Provincia Autonoma Bolzano-Bozen	6
Lombardia	7
Algarve	8
Prov. West-Vlaanderen	9
Hampshire & Isle of Wight	10

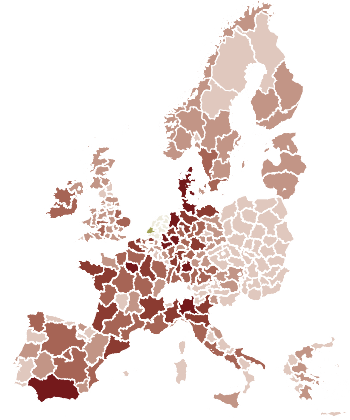
Figuur 3.1b

Europese concurrenten van bedrijven in landbouw bij exporteren van producten en diensten, 2010

Noord-Holland



Zuid-Holland



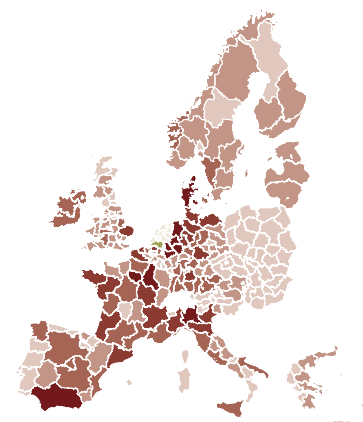
Noord-Holland

Vest for Storebælt	1
Düsseldorf	2
Andalucia	3
Weser-Ems	4
Lombardia	5
Île de France	6
Münster	7
Arnsberg	8
Schleswig-Holstein	9
Köln	10

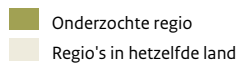
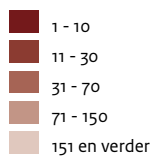
Zuid-Holland

Vest for Storebælt	1
Lombardia	2
Andalucia	3
Düsseldorf	4
Stuttgart	5
Weser-Ems	6
Île de France	7
Schleswig-Holstein	8
Köln	9
Arnsberg	10

Noord-Brabant



Rangorde



Noord-Brabant

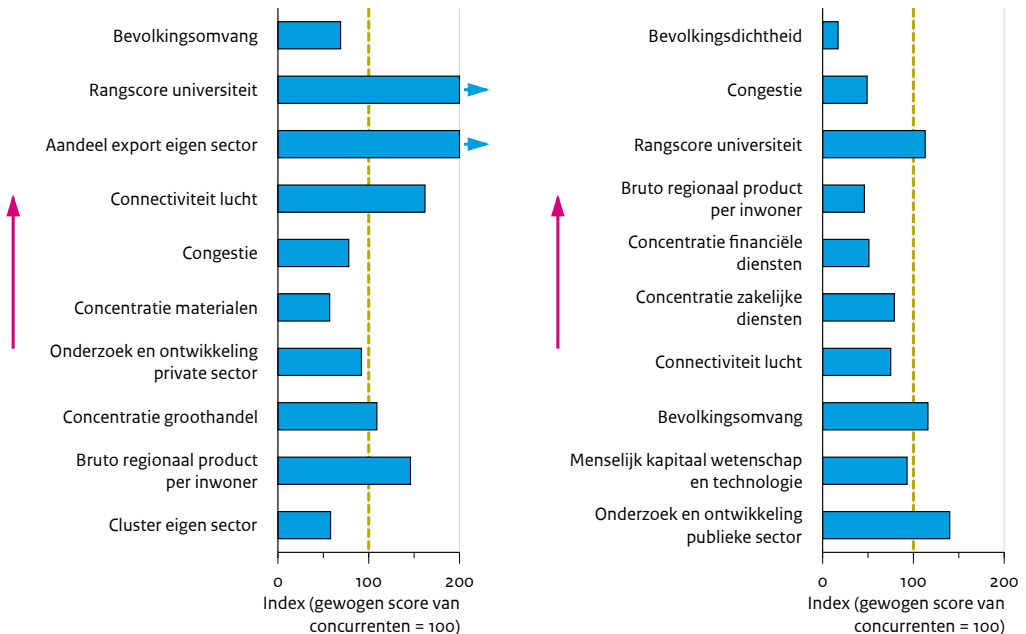
Düsseldorf	1
Vest for Storebælt	2
Lombardia	3
Andalucía	4
Weser-Ems	5
Münster	6
Île de France	7
Köln	8
Arnsberg	9
Champagne-Ardenne	10

Figuur 3.2a

Regionale concurrentiefactoren en positie voor landbouw bij aantrekken van buitenlandse bedrijven, 2010

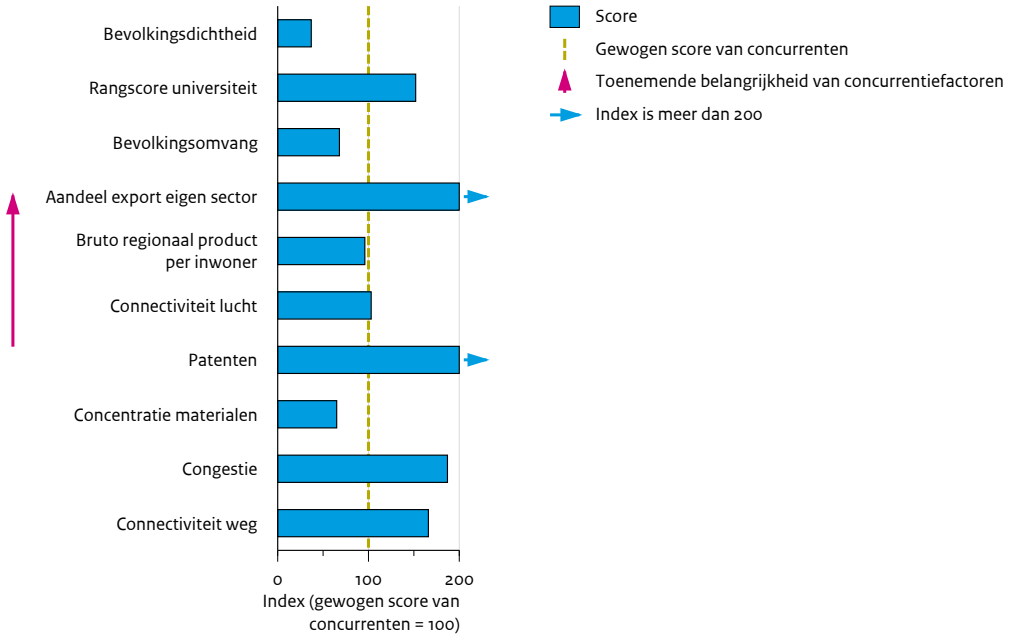
Noord-Holland

Zuid-Holland



Met andere woorden: waar in Europa zich de belangrijkste concurrenten van de Nederlandse landbouwsector bevinden, hangt af van de vorm van internationalisering, en van de Nederlandse regio waar de agrarische bedrijven zijn gevestigd. Zo concurreert Noord-Holland vooral met de Noord-Italiaanse regio's (Veneto en Lombardia) om buitenlandse bedrijven, terwijl de Noord-Duitse (Düsseldorf, Weser-Ems, Munster, Arnsberg, Schleswig-Holstein en Köln) en Deense (Vest for Storebaelt) regio's belangrijke concurrenten zijn bij de handel in landbouwproducten. Zuid-Holland concurreert vooral met Britse (London, Kent en Hampshire), Spaanse (Murcia, Extremadura) en Italiaanse regio's (Lombardia, Lazio en Emilia-Romagna) om het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Bij het exporteren van landbouwproducten uit Zuid-Holland zijn de Noord-Duitse (Düsseldorf, Weser-Ems, Munster, Arnsberg, Schleswig-Holstein en Köln) en Deense (Vest for Storebaelt) regio's de belangrijkste concurrenten. Voor Noord-Brabant zien we dat vooral de Italiaanse regio's (Emilia-Romagna en Lombardia) belangrijke concurrenten zijn als het gaat om het aantrekken

Noord-Brabant



van buitenlandse bedrijven in deze sector. De concurrenten bij het verhandelen van landbouwproducten zijn vooral afkomstig uit de Noord-Duitse (Düsseldorf, Weser-Ems, Munster, Köln en Arnsberg) en Deense (Vest for Storebaelt) regio's.

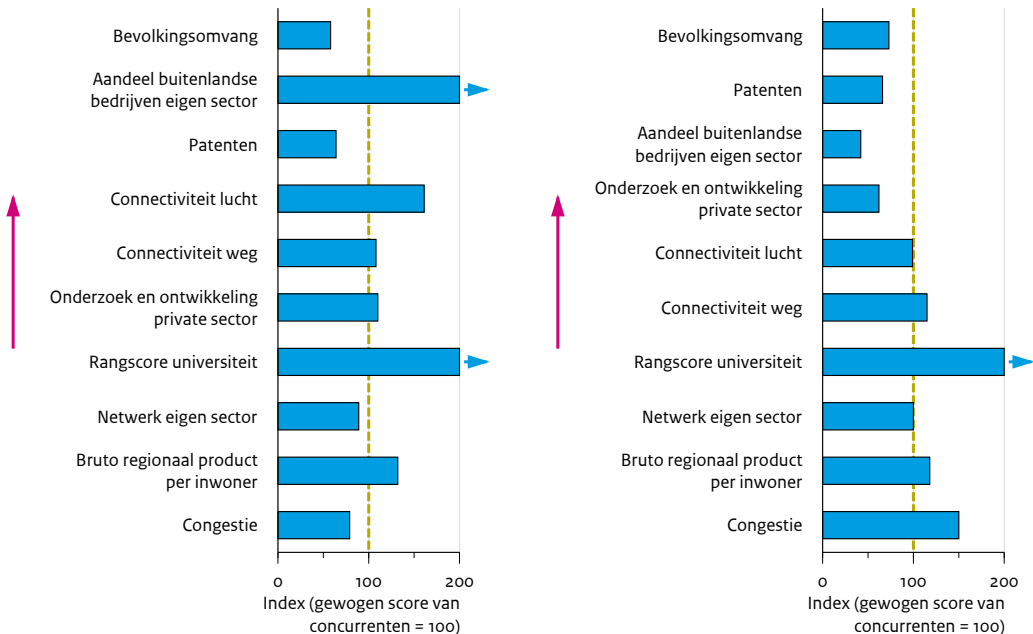
Waarschijnlijk wordt het grote verschil in wat de concurrerende regio's zijn, veroorzaakt doordat slechts een beperkt aantal agrarische bedrijven in het buitenland investeert door daar een nevenvestiging op te zetten of een bestaand bedrijf over te nemen. Uit bijlage 2 blijkt dat slechts 0,3 procent van alle buitenlandse bedrijven in Europa actief is in de landbouwsector. Het spreidingspatroon is daarmee in sterke mate gevoelig voor de aanwezigheid van enkele, zeer grote, bedrijven in enkele regio's. Ook het aandeel van de landbouw in de totale exportwaarde van Europa is niet heel groot (1,6 procent). Dit komt vooral doordat de waarde van agrarische producten laag is in vergelijking met andere exportproducten. Daarbij neemt de landbouwsector een groot aandeel van de export vanuit Nederland voor zijn rekening, zeker in vergelijking met het Europees gemiddelde

Figuur 3.2b

Regionale concurrentiefactoren en positie voor landbouw bij exporteren van producten en diensten, 2010

Noord-Holland

Zuid-Holland

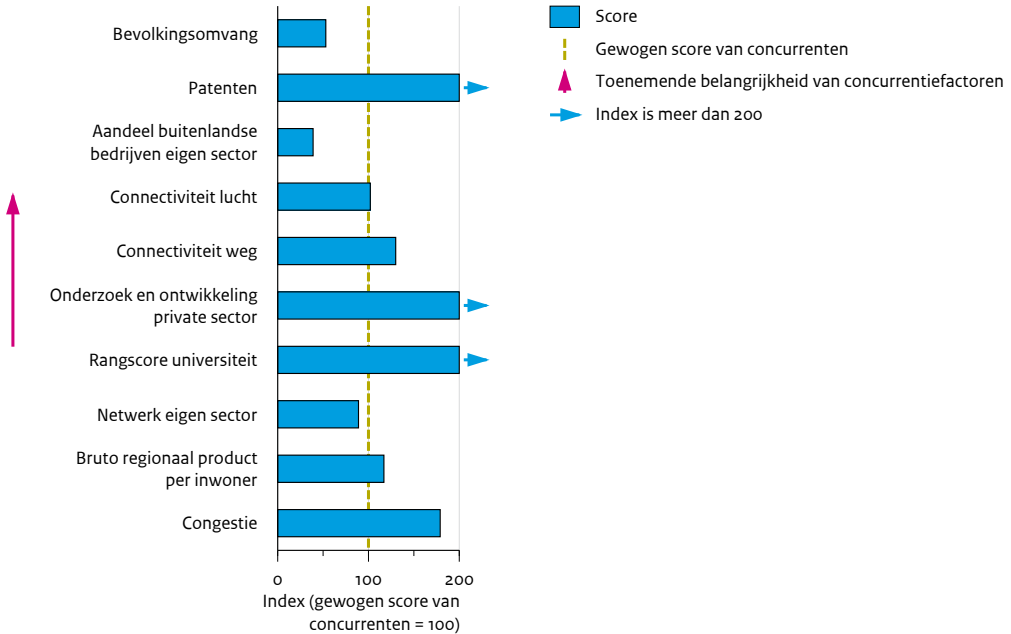


(respectievelijk 5,0 en 1,6 procent). Uit hoofdstuk 2 bleek dat een groot aandeel van de Europese export vanuit de landbouw afkomstig is uit Zuid-Holland, terwijl ook Noord-Brabant en Noord-Holland binnen Europa een sterke positie innemen.

Bij de beschrijving van de benchmarkresultaten voor de landbouwsector richten we ons vooral op de concurrentie op export. Het beperkte aantal buitenlandse bedrijven in de landbouwsector en de sterke positie van de Nederlandse regio's in de export door de landbouwsector zijn daarvoor de achterliggende redenen. Wel toont figuur 3.2 de benchmarkresultaten voor zowel de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven (figuur 3.2a) als de export van goederen (figuur 3.2b).

Figuur 3.2 toont de tien belangrijkste factoren die het vestigingsklimaat van de meest concurrerende Europese regio's (buiten Nederland) in de landbouw kenmerken. Het belangrijkste kenmerk staat steeds bovenaan. De exporterende agrarische bedrijven in Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant hebben hun concurrenten in grofweg

Noord-Brabant



dezelfde Europese regio's; zij zetten hun producten in ongeveer dezelfde marktgebieden af. Hierdoor lijken de kenmerken van de concurrerende regio's sterk op elkaar; er zijn alleen kleine verschillen in de rangorde.

De concurrenten van de Nederlandse regio's bij de export van landbouwproducten kenmerken zich vooral door een vrij grote bevolkingsomvang (massa). Maar ook een sterk ontwikkelde private kennisinfrastructuur (patenten en private R&D-intensiteit) en de aanwezigheid van een topuniversiteit zijn belangrijke concurrentiefactoren. Daarnaast speelt de fysieke infrastructuur een belangrijke rol, zoals de nabijheid tot een luchthaven en de connectiviteit over de weg. Wel hebben deze regio's een vrij hoge mate van congestie. Tot slot zijn de Europese concurrenten van de drie Nederlandse regio's sterk netwerkgeoriënteerd binnen de eigen sector. De clustering en concentratie van landbouwactiviteiten in een regio is minder van belang; deze concurrentiefactoren behoren niet tot de top 10 van factoren die belang zijn voor het vestigingsklimaat van regio's. Tot slot hebben de Europese concurrenten een relatief hoog aandeel buitenlandse bedrijven in de landbouw. De regio's met een sterke concurrentiepositie in

de export zijn ook de regio's waar de landbouwbedrijven zitten die in het buitenland investeren.

Figuur 3.2 geeft niet alleen een overzicht van de belangrijkste concurrentiefactoren in de landbouwsector, maar ook van de score van de Nederlandse regio's op deze kenmerken ten opzichte van hun Europese concurrenten. Een score hoger dan 1 geeft aan dat de Nederlandse regio's op die concurrentiefactor beter dan zijn dan het gemiddelde van de concurrenten. Een score lager dan 1 geeft aan dat het vestigingsklimaat van de Nederlandse regio voor die factor minder sterk is ontwikkeld dan dat van de concurrenten. Voor de kenmerken congestie en werkloosheidspercentage geldt: hoe lager een regio scoort, hoe beter zij op deze kenmerken presteert.

Uit figuur 3.2 blijkt dat de Nederlandse regio's in het algemeen goed scoren op de belangrijkste concurrentiefactoren. Wel zijn de Nederlandse regio's, in vergelijking met het gemiddelde van de Europese concurrenten in de landbouw, relatief klein als het gaat om de bevolkingsomvang. Zij scoren vergelijkbaar of zelfs beter dan hun concurrenten op het bruto regionaal product (brp) per inwoner, de nabijheid tot een luchthaven, de aanwezigheid van een topuniversiteit, de connectiviteit over de weg, en – in het geval van Noord-Brabant – op de private kennisinfrastructuur. Er zijn echter ook concurrentiefactoren waarop de Nederlandse regio's achterblijven ten opzichte van hun Europese concurrenten. Zo scoren Zuid-Holland en Noord-Brabant hoger op congestie dan hun concurrenten. En in Noord-Holland en Noord-Brabant is de netwerkoriëntatie van agrarische bedrijven in de regio iets minder sterk dan die van hun concurrenten.

Voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven in de landbouwsector toont de benchmark dat de concurrenten van de Nederlandse regio's vaak grote regio's (in omvang en dichtheid) zijn, die bovendien een sterke exportpositie in de landbouw hebben en een relatief hoog brp. Voorbeelden zijn de Italiaanse en Spaanse regio's Lombardia, Emilio-Romagna, Región de Murcia en Comunidad Valenciana. Verder valt op dat ook hier de aanwezigheid van een topuniversiteit een belangrijke concurrentiefactor is. Daarnaast zijn kenmerken van de fysieke infrastructuur belangrijk. De concurrerende regio's liggen nabij een (grote) luchthaven, maar hebben te kampen met een vrij hoge mate van congestie over de weg. Hoewel de Nederlandse regio's qua omvang en dichtheid lager scoren dan het gemiddelde van hun Europese concurrenten, kennen zij wel een zeer hoog aandeel in de export van landbouwproducten. Bovendien is de fysieke infrastructuur relatief goed op orde. Noord-Holland heeft een betere connectiviteit door de lucht en Noord-Brabant over de weg. Ook hebben Noord-Holland en Zuid-Holland minder congestie dan de concurrerende regio's.

In vergelijking met de concurrerende regio's is het landbouwcluster in Noord-Holland relatief slecht ontwikkeld. De Europese concurrenten van Zuid-Holland bevinden zich met name in Zuidoost-Engeland. Deze regio's kennen een sterkere concentratie in de financiële en zakelijke diensten, een groter aandeel menselijk kapitaal en een beter ontwikkelde publieke kennisinfrastructuur. In het algemeen zijn dit de factoren waarop Zuid-Holland slechter scoort dan haar concurrenten (uitgezonderd de publieke R&D-

positie). Ten aanzien van Noord-Brabant valt op dat deze regio op congestie slechter scoort dan haar concurrenten.

Uit figuur 3.2 blijkt dat de voor de landbouw meest concurrerende regio's in het algemeen sterk internationaal georiënteerd zijn. De benchmark voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven geeft aan dat een hoog exportaandeel in de landbouwsector belangrijk is. Andersom is een hoog aandeel buitenlandse bedrijven in dezelfde sector een belangrijk kenmerk van de Europese concurrenten. We zien verder dat een internationaal netwerk een belangrijke concurrentiefactor is, evenals een goede bereikbaarheid over de weg en door de lucht.

3.3 Voedingsmiddelenindustrie

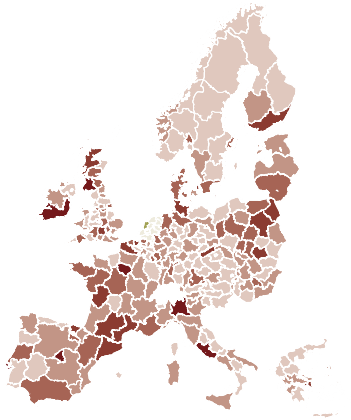
Figuur 3.3 laat zien waar in Europa zich de belangrijkste concurrenten bevinden van de topsector voedingsmiddelenindustrie in de regio's Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant. Net als voor de landbouw geldt ook voor deze sector dat de Nederlandse regio's bij het aantrekken van buitenlandse investeringen met heel verschillende Europese regio's concurreren. Noord-Holland concurreert vooral met London en Southern & Eastern Ireland (Dublin), maar ook met Lissabon en de agglomeraties van Lombardia (Milaan), Brussel, Hamburg, Parijs en Madrid. De concurrenten van Zuid-Holland zijn gevestigd in heel andere regio's: de Britse regio's (West Yorkshire, South Western Scotland en London), de Tsjechische regio (Severozapad, Praag) en de Poolse regio Mazowieckie (Warschau). Noord-Brabant ervaart voor een deel concurrentie van dezelfde regio's, maar ook van de Finse regio Etela-Suomi (Helsinki) en meerdere Spaanse regio's (Madrid, Cataluña (Barcelona) en Pais Vasco). Voor de export van producten in de voedingsmiddelenindustrie daarentegen zijn de concurrenten grotendeels afkomstig uit dezelfde regio's: Île de France (Parijs), de regio Antwerpen, de Deense regio Vest for Storebaelt, Lombardia (Milaan), Düsseldorf, Southern and Eastern Ireland (Dublin), de regio Oost-Vlaanderen, en de Franse regio Rhône-Alpes.

Ook voor de voedingsmiddelenindustrie – zij het in wat minder sterke mate dan voor de landbouwsector – geldt dat bedrijven in deze sector eerder hun producten exporteren dan dat zij investeren in een nevenvestiging in een ander land. Bijlage 2 toont dat van alle buitenlandse bedrijven in Europa slechts 2,7 procent actief is in deze sector, terwijl 5,6 procent van alle export uit deze sector afkomstig is. Wel bleek uit hoofdstuk 2 dat met name Noord-Brabant een belangrijke positie binnen Europa heeft in zowel de export van producten uit deze sector als het aandeel buitenlandse bedrijven in deze sector. Het is dan ook belangrijk om bij de benchmark voor de voedingsmiddelenindustrie beide kanten van economische internationalisering te bekijken.

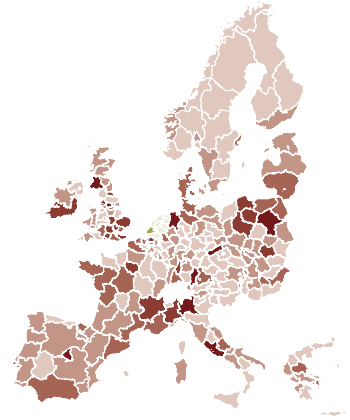
Figuur 3.3a

Europese concurrenten van bedrijven in voedingsmiddelenindustrie bij aantrekken van buitenlandse bedrijven, 2010

Noord-Holland



Zuid-Holland



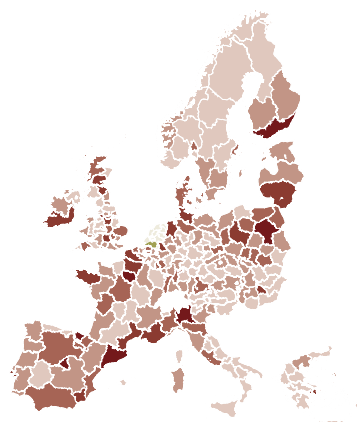
Noord-Holland

Outer London	1
Southern & Eastern Ireland	2
Lisboa	3
Lombardia	4
South Western Scotland	5
Région de Bruxelles-Capitale/ Brussels Hoofdstedelijk Gewest	6
Hamburg	7
Île de France	8
Comunidad de Madrid	9
Lazio	10

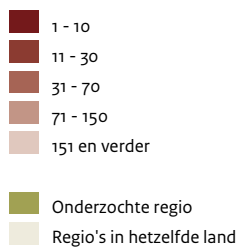
Zuid-Holland

West Yorkshire	1
South Western Scotland	2
Outer London	3
Severozápad	4
Comunidad de Madrid	5
Schwaben	6
Mazowieckie	7
Weser-Ems	8
Lazio	9
Lombardia	10

Noord-Brabant



Rangorde



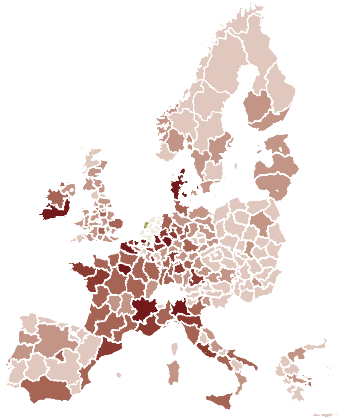
Noord-Brabant

Outer London	1
Mazowieckie	2
Etelä-Suomi	3
Comunidad de Madrid	4
Cataluña	5
Inner London	6
Région de Bruxelles-Capitale/ Brussels Hoofdstedelijk Gewest	7
Lombardia	8
Île de France	9
Pais Vasco	10

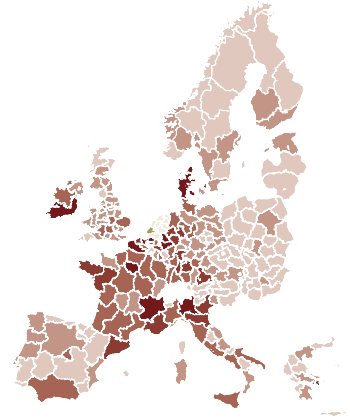
Figuur 3.3b

Europese concurrenten van bedrijven in voedingsmiddelenindustrie bij exporteren van producten en diensten, 2010

Noord-Holland



Zuid-Holland



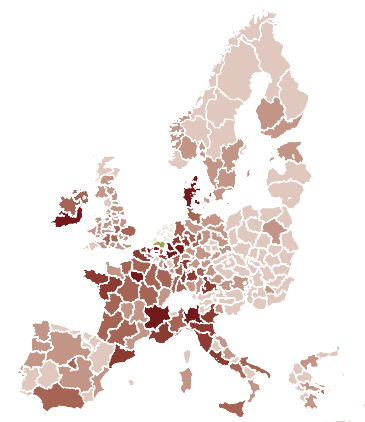
Noord-Holland

Île de France	1
Prov. Antwerpen	2
Vest for Storebælt	3
Lombardia	4
Düsseldorf	5
Southern & Eastern Ireland	6
Prov. Oost-Vlaanderen	7
Rhône-Alpes	8
Nord - Pas-de-Calais	9
Arnsberg	10

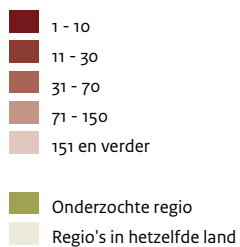
Zuid-Holland

Île de France	1
Prov. Antwerpen	2
Lombardia	3
Düsseldorf	4
Southern & Eastern Ireland	5
Vest for Storebælt	6
Prov. Oost-Vlaanderen	7
Köln	8
Rhône-Alpes	9
Nord - Pas-de-Calais	10

Noord-Brabant



Rangorde



Noord-Brabant

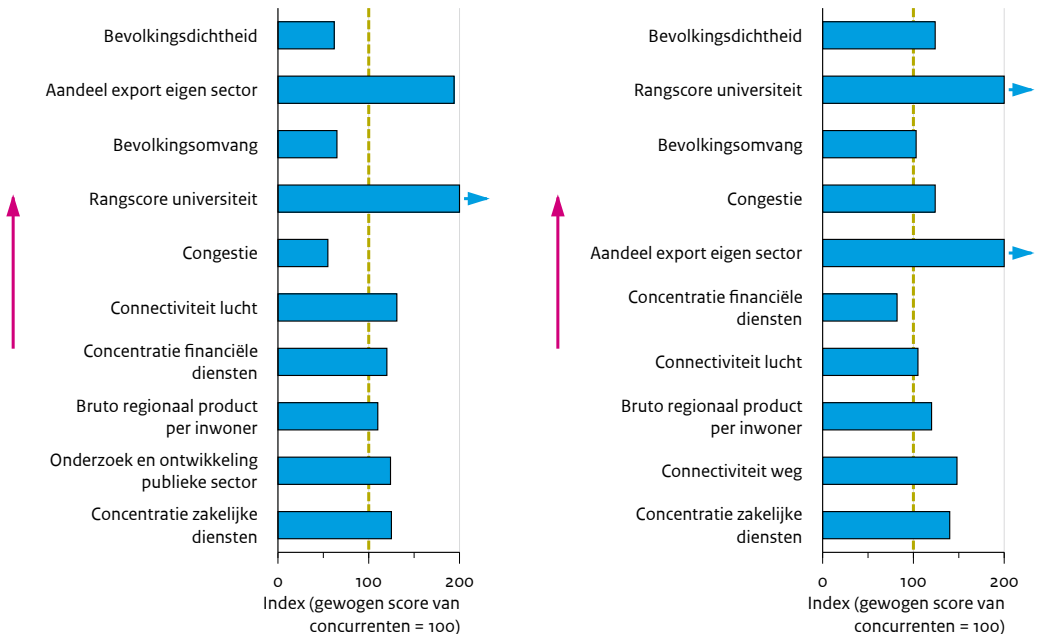
Île de France	1
Prov. Antwerpen	2
Düsseldorf	3
Lombardia	4
Southern & Eastern Ireland	5
Vest for Storebælt	6
Prov. Oost-Vlaanderen	7
Köln	8
Arnsberg	9
Rhône-Alpes	10

Figuur 3.4a

Regionale concurrentiefactoren en positie voor voedingsmiddelenindustrie bij aantrekken van buitenlandse bedrijven, 2010

Noord-Holland

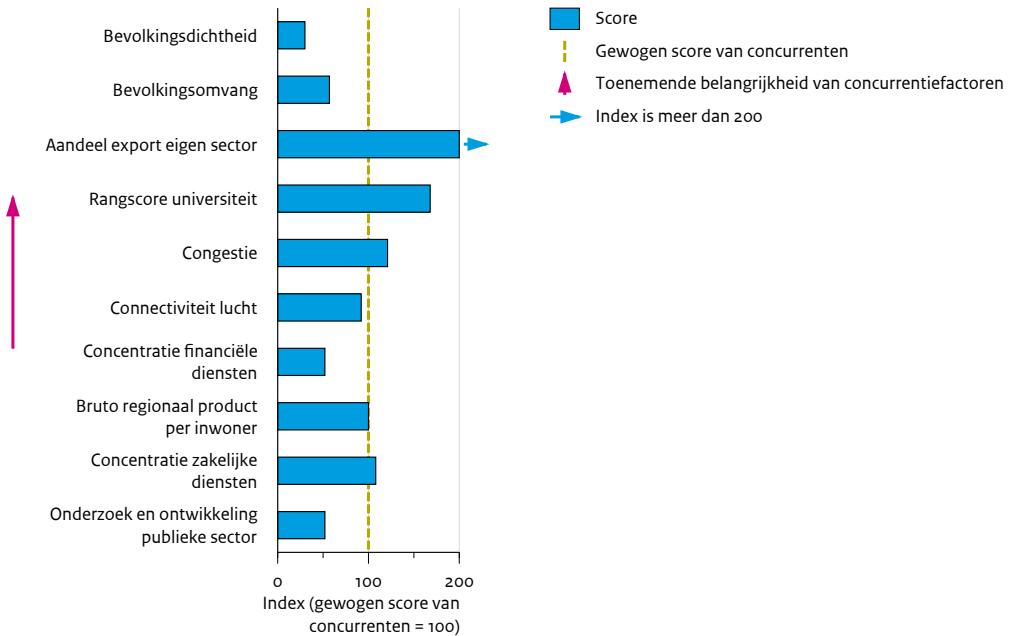
Zuid-Holland



De benchmarks voor de voedingsmiddelenindustrie in de drie Nederlandse regio's zijn weergegeven in figuur 3.4. De Europese regio's die met de Nederlandse regio's concurreren om het aantrekken van buitenlandse bedrijven in deze sector zijn vooral regio's met een hoge bevolkingsdichtheid en -omvang, een hoog brp, en een hoog exportaandeel in dezelfde sector. Belangrijke concurrentiefactoren zijn verder de aanwezigheid van een topuniversiteit en nabijheid tot een luchthaven. Verder zijn de Europese concurrenten van de drie Nederlandse regio's sterk gespecialiseerd in de financiële en zakelijke diensten; er is in die regio's een hoge concentratie van deze sectoren. Voor de concurrenten van Zuid-Holland is bovendien connectiviteit over de weg een belangrijke concurrentiefactor. Deze regio's kennen echter een hoge mate van congestie.

De benchmarks voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie tonen dat de Nederlandse regio's in het algemeen goed

Noord-Brabant



scoren ten opzichte van hun Europese concurrenten. Noord-Holland blijft weliswaar achter in bevolkingsomvang en -dichtheid, maar scoort op alle andere concurrentiefactoren beter dan haar concurrenten. De lagere score op congestie geeft aan dat de problemen met congestie in Noord-Holland kleiner zijn dan gemiddeld in de concurrerende regio's. Zuid-Holland kent een minder sterke concentratie van de financiële diensten en juist een hogere mate van congestie dan de concurrenten. Hetzelfde geldt voor Noord-Brabant, die daarnaast een lagere bevolkingsomvang en -dichtheid heeft dan haar Europese concurrenten.

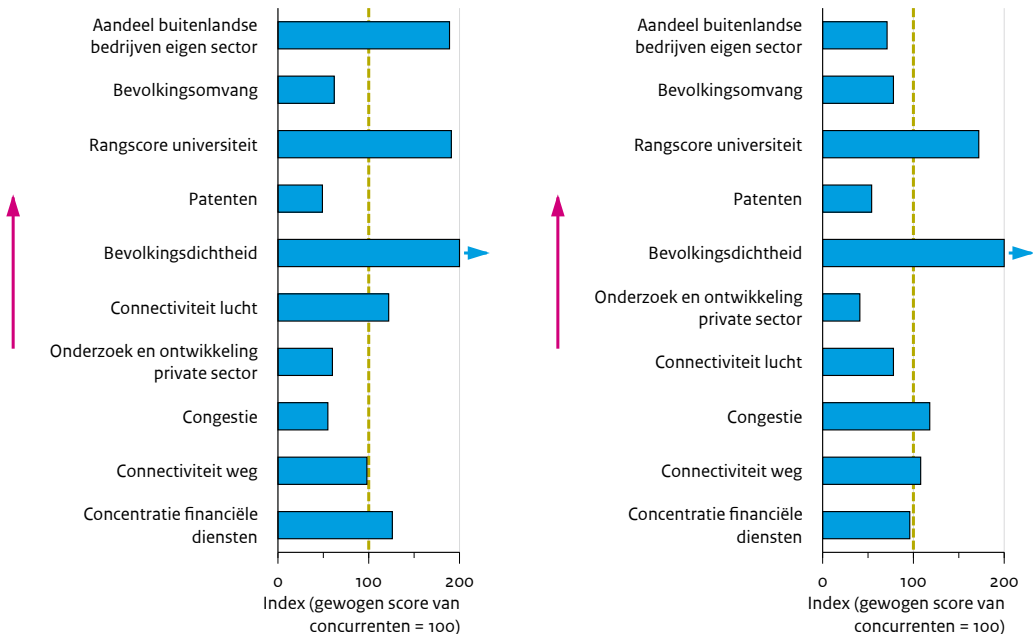
Kijken we naar de export van producten uit de voedingsmiddelenindustrie, dan zijn de concurrentiefactoren voor de drie Nederlandse regio's grotendeels gelijk: een groot aandeel buitenlandse bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie, een grote bevolkingsomvang en een hoge bevolkingsdichtheid, een sterke private kennisinfrastructuur, de aanwezigheid van een topuniversiteit en een goede

Figuur 3.4b

Regionale concurrentiefactoren en positie voor voedingsmiddelenindustrie bij exporteren van producten en diensten, 2010

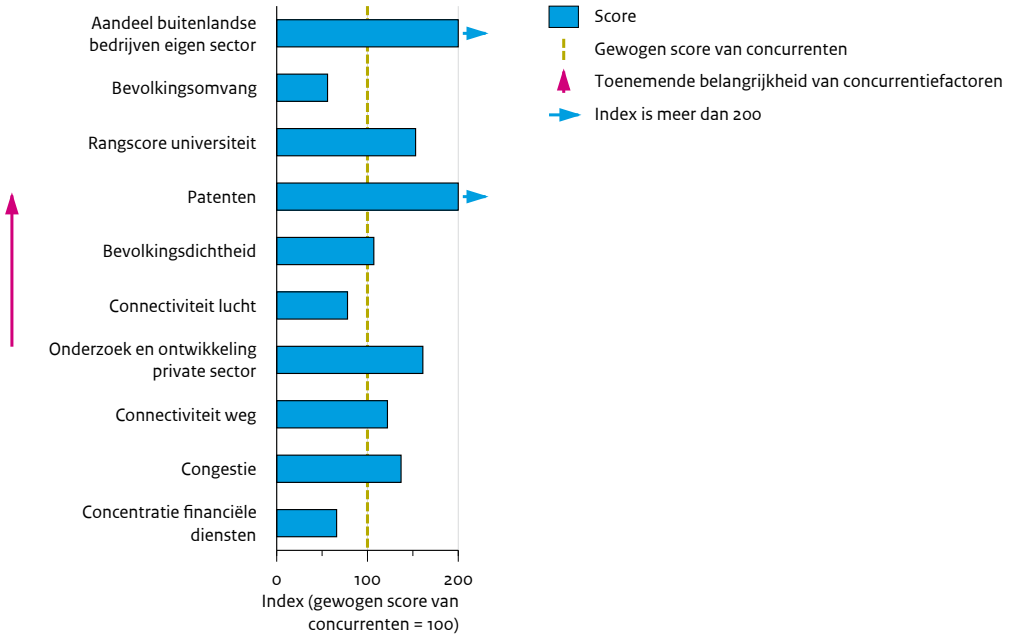
Noord-Holland

Zuid-Holland



bereikbaarheid over de weg en door de lucht zijn de belangrijkste kenmerken van de concurrerende regio's in deze sector. Noord-Holland en Noord-Brabant hebben zelfs een nog groter aandeel buitenlandse bedrijven in deze sector dan het gemiddelde van de concurrenten. Ook is de rangscore van de universiteiten in de drie Nederlandse regio's en de connectiviteit over de weg hoger dan in de concurrerende regio's. Noord-Holland en Zuid-Holland blijven echter achter bij hun concurrenten als het gaat om de private kennisinfrastructuur: het aantal patenten en investeringen van bedrijven in onderzoek en ontwikkeling (R&D) zijn er lager. Noord-Brabant daarentegen onderscheidt zich juist op deze factor: deze regio heeft een veel sterker ontwikkelde private kennisinfrastructuur dan het gemiddelde van de concurrenten. Verder valt op dat de congestie in Zuid-Holland en Noord-Brabant hoger is dan die in de concurrerende regio's.

Noord-Brabant

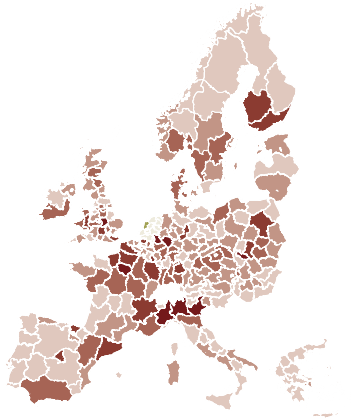


Wanneer we de zes benchmarks in figuur 3.4 beschouwen, dan zien we dat voor de voedingsmiddelenindustrie – nog sterker dan voor de landbouw – geldt dat de meest concurrerende regio's zowel een groot aandeel buitenlandse investeringen als een hoog exportaandeel in dezelfde sector kennen. Dit geldt voor alle drie de Nederlandse regio's. Verder blijven de Nederlandse regio's achter bij hun Europese concurrenten in deze topsector op bevolkingsomvang en -dichtheid. In het algemeen scoren de Nederlandse regio's dus sterk op de export en buitenlandse investeringen, maar niet op 'agglomeratiegrootte'.

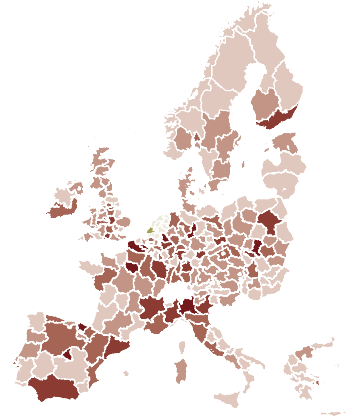
Figuur 3.5a

Europese concurrenten van bedrijven in materialen bij aantrekken van buitenlandse bedrijven, 2010

Noord-Holland



Zuid-Holland



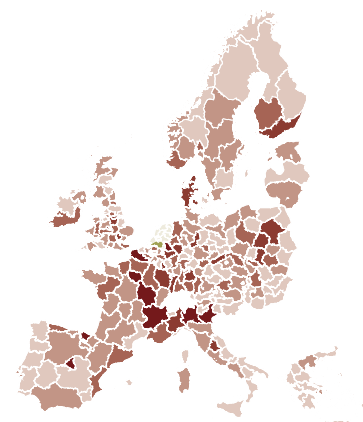
Noord-Holland

Inner London	1
Île de France	2
Düsseldorf	3
Moravskoslezsko	4
West Midlands	5
Leicestershire, Rutland & Northans	6
Veneto	7
Arnsberg	8
Lombardia	9
Piemonte	10

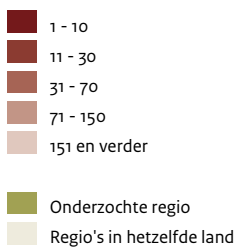
Zuid-Holland

Île de France	1
Düsseldorf	2
Pais Vasco	3
Lombardia	4
Nord - Pas-de-Calais	5
Inner London	6
Prov. Hainaut	7
Slaskie	8
Comunidad de Madrid	9
Braunschweig	10

Noord-Brabant



Rangorde



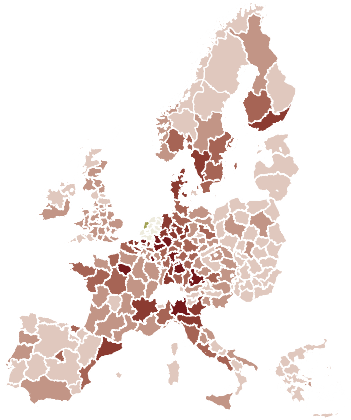
Noord-Brabant

Île de France	1
Inner London	2
Lombardia	3
Düsseldorf	4
Pais Vasco	5
Veneto	6
Nord - Pas-de-Calais	7
Bourgogne	8
Rhône-Alpes	9
Comunidad de Madrid	10

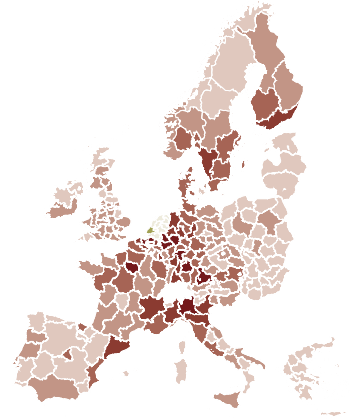
Figuur 3.5b

Europese concurrenten van bedrijven in materialen bij exporteren van producten en diensten, 2010

Noord-Holland



Zuid-Holland



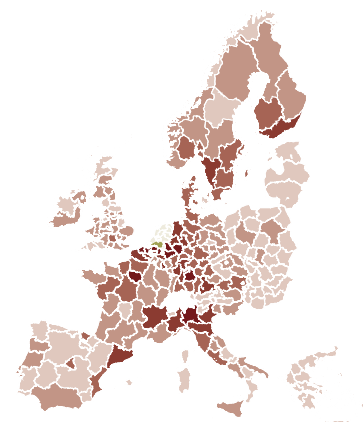
Noord-Holland

Düsseldorf	1
Prov. Antwerpen	2
Île de France	3
Lombardia	4
Arnsberg	5
Stuttgart	6
Luxembourg (Grand-Duché)	7
Köln	8
Darmstadt	9
Oberbayern	10

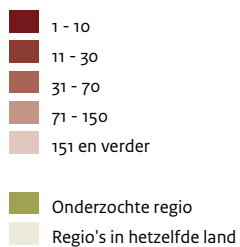
Zuid-Holland

Prov. Antwerpen	1
Düsseldorf	2
Stuttgart	3
Lombardia	4
Île de France	5
Arnsberg	6
Köln	7
Darmstadt	8
Prov. Oost-Vlaanderen	9
Oberbayern	10

Noord-Brabant



Rangorde



Noord-Brabant

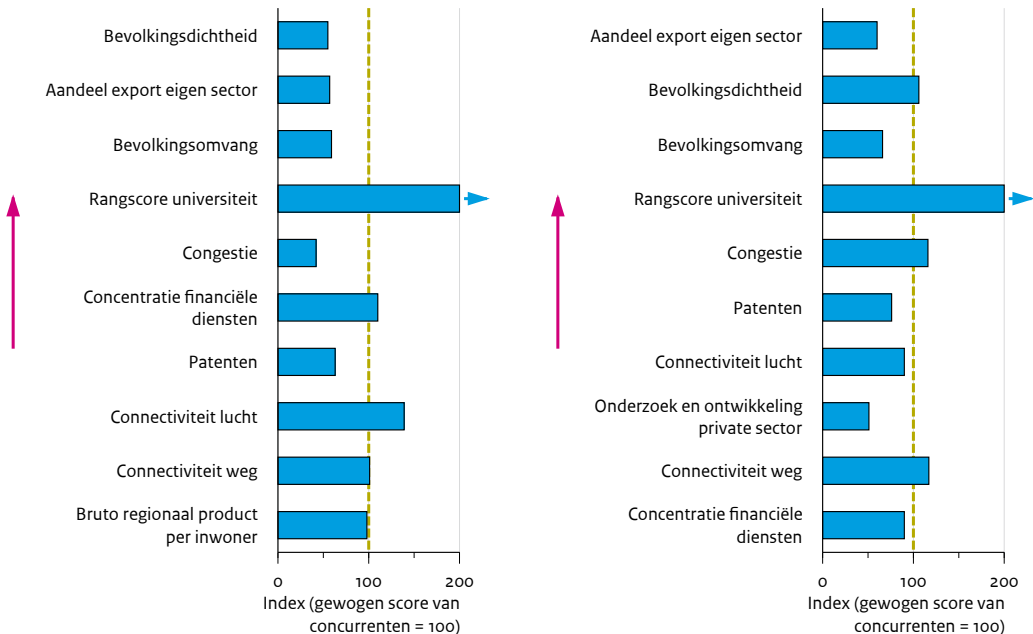
Düsseldorf	1
Prov. Antwerpen	2
Köln	3
Lombardia	4
Arnsberg	5
Île de France	6
Stuttgart	7
Prov. Limburg (België)	8
Prov. Oost-Vlaanderen	9
Prov. West-Vlaanderen	10

Figuur 3.6a

Regionale concurrentiefactoren en positie voor materialen bij aantrekken van buitenlandse bedrijven, 2010

Noord-Holland

Zuid-Holland

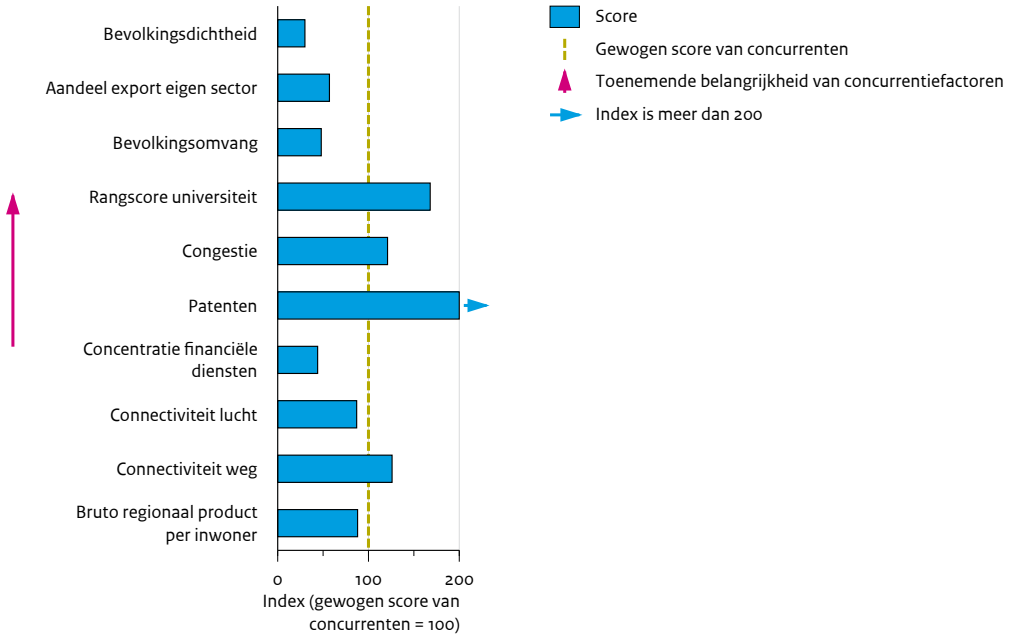


3.4 Materialen

De belangrijkste concurrenten binnen de topsector materialen voor Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant zijn afkomstig uit grofweg dezelfde Europese regio's (zie figuur 3.5 op de voorgaande pagina's). Dit geldt zowel voor het exporteren van producten en diensten als voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Zo zijn voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven actief in de materialensector de regio's Île de France (Parijs),

Lombardia (Milaan), London en Düsseldorf de belangrijke concurrenten van alle drie de Nederlandse regio's. Noord-Holland ondervindt in het algemeen een iets sterkere concurrentie vanuit de Noord-Italiaanse regio's, Zuid-Holland vanuit enkele Spaanse regio's (Pais Vasco, Madrid) en Noord-Brabant vanuit enkele Franse regio's (Nord-Pas-de-Calais, Bourgogne en Rhône-Alpes). Ook voor de export van producten binnen de materialensector concurreren de drie Nederlandse regio's veelal met dezelfde Europese

Noord-Brabant



regio's. Vooral Düsseldorf, Antwerpen, Île de France (Parijs), Lombardia (Milaan) en Arnsberg zijn belangrijke concurrerende regio's. In het algemeen komen de concurrenten met name uit Duitse en Belgische regio's.

De benchmarks voor de materialensector staan in figuur 3.6. Uit de benchmark voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven kan worden afgeleid dat de concurrenten van zowel Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant vaak grote agglomeraties zijn die ook veel producten in de materialensector exporteren. Ook hier geldt dat de regio's die veel exporteren in een sector, ook de regio's zijn waar de meeste buitenlandse bedrijven in die sector investeren. Dit zijn in het algemeen de regio's Parijs, Milaan, London en Düsseldorf. Ook kenmerken de concurrerende regio's in deze topsector zich door de aanwezigheid van een topuniversiteit, een goede bereikbaarheid (connectiviteit over de weg, nabijheid tot een (grote) luchthaven), veel patenten en een hoge concentratie van financiële diensten.