FACULTEIT ECONOMISCHE EN
TOEGEPASTE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN

KATHOLIEKE
UNIVERSITEIT
LEUVEN

BEDRIJFSVRIENDELIJKHEID VAN DE VLAAMSE GEMEENTEN: VESTIGINGSFACTOREN

Evi Van Riet

Verhandeling aangeboden tot
het behalen van de graad van
Handelsingenieur

Promotor : Prof. Dr. W. Vanhaverbeke

- 2006 -

FACULTEIT ECONOMISCHE EN
TOEGEPASTE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN

KATHOLIEKE
UNIVERSITEIT
LEUVEN

Evi Van Riet

Bedrijfsvriendelijkheid van de Vlaamse gemeenten: Vestigingsfactoren

Korte Inhoud Verhandeling:

Deze thesis maakt deel uit van een drieluik in het onderzoek naar de bedrijfsvriendelijkheid van de Vlaamse gemeenten en zal specifiek ingaan op de vestigingsfactoren van bedrijven.

Burgemeesters, schepenen en ambtenaren wezen meermaals op het feit dat het voeren van een bedrijfsvriendelijk beleid ernstig bemoeilijkt wordt door het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen. Deze eindverhandeling gaat daarom op zoek naar de eisen die bedrijven stellen aan hun vestigingsplaats en contrasteert deze met de opvattingen in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen.

Promotor : Prof. Dr. W. Vanhaverbeke

- 2006 -

Dankwoord

Graag had ik aan het begin van deze thesis enkele mensen willen bedanken, want het is dankzij hen dat ik mijn studies en deze eindverhandeling in het bijzonder heb kunnen realiseren.

Een eerste dank gaat uit naar mijn promotor Prof. Dr. W. Vanhaverbeke voor de kritische commentaren en de vele ideeën die hij me heeft aangebracht om deze thesis tot een goed einde te brengen. Tevens wens ik mijn werkleider Wouter Winnen te bedanken voor het opvolgen van het project.

Vervolgens wil ik ook alle burgemeesters, schepenen en ambtenaren bedanken die ons te woord stonden en ons hun kritische visie verleenden. Carl Vanhoutte voor de organisatie en Karel Callens en Audry Renaer voor de goede samenwerking.

Daarnaast gaat een grote dank uit naar mijn ouders die mij de mogelijkheid hebben gegeven deze studie te ondernemen en me doorheen het volledige traject hebben gesteund. Ook een woord van dank aan mijn zus Karen voor haar bemoedigende woorden.

Tot slot wens ik al mijn vrienden en vriendinnen te bedanken voor de mooie momenten in Leuven. Zij vormden de zon tussen de soms donkere wolken. Speciale dank gaat hierbij uit naar mijn vriend Arnout voor zijn onvoorwaardelijke steun en begrip in de drukke tijden.

Allemaal van harte bedankt!

Evi

Inhoudsopgave

Algemene Inleiding……..…1
Hoofdstuk 1 Bedrijfsvriendelijke gemeente 3
1.1 Bedrijfsvriendelijkheid 3
1.1.1 Inleiding 3
1.1.2 Belang van de bedrijfsvriendelijkheid 4
1.1.3 Objectieve kenmerken achter bedrijfsvriendelijkheid 6
1.1.4 Nut van een benchmarking en guidelines 7
1.2 Onderzoek 9
1.2.1 Classificatie van de gemeenten 9
1.2.2 Best Practices 11
1.2.3 Het verloop van het onderzoek van de Best Practices 11
1.3 Resultaten uit de interviews 12
1.3.1 Ruimtelijke ordening 12
1.3.2 Externe communicatie en participatie 12
1.3.3 Interne organisatie 13
1.3.4 Bedrijven 13
1.3.4.1 Soorten bedrijven 13
1.3.4.2 Bedrijvenorganisaties 14
1.3.5 Fiscaliteit 15
1.3.6 Hogere overheden 16
1.4 Besluit 18
Hoofdstuk 2 Problemen omtrent ruimtelijke ordening 19
2.1 Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (RSV) 19
2.2 Bedrijventerreinen 22
2.3 Woonwerkomgeving 23
2.4 Besluit 24
Hoofdstuk 3 Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen 25
3.1 Inleiding 25
3.2 Gewenste ruimtelijke ontwikkeling 26
3.3 Ruimtelijke principes voor de gewenste ruimtelijke ontwikkeling 27
3.3.1 Gedeconcentreerde bundeling 27
3.3.2 Poorten als motor voor ontwikkeling 28

3.3.3 Infrastructuur als bindteken ... 29
3.3.4 Fysisch systeem werkt ruimtelijk structurerend. ... 29
3.4 Gewenste ruimtelijke structuur ... 30
3.4.1 Stedelijke gebieden ... 30
3.4.2 Buitengebied ... 31
3.4.3 Gebieden voor economische activiteiten ... 31
3.4.3.1 Economische knooppunten ... 32
3.4.3.2 Poorten ... 34
3.4.4 Lijninfrastructuur ... 34
3.5 Besluit ... 35
Hoofdstuk 4 Vestigingsfactoren ... 36
4.1 Inleiding ... 36
4.2 Global/Local paradox ... 38
4.3 Vestigingsfactoren op macroniveau ... 40
4.3.1 Geografische ligging ... 40
4.3.2 Toegang tot de afzetmarkt ... 42
4.3.3 Arbeidsfactor ... 43
4.3.4 Beleid van de overheid ... 44
4.3.5 Herkomst bedrijfsleider ... 45
4.4 Positie van België ... 45
4.4.1 Geografische ligging van België ... 46
4.4.2 Arbeidsfactor in België ... 48
4.4.2.1 Loonkosten ... 48
4.4.2.2 Arbeidsproductiviteit ... 49
4.4.2.3 Scholingsgraad ... 50
4.4.3 Beleid van de overheid ... 51
4.4.4 Conclusie ... 52
4.5 Vestigingsfactoren op microniveau ... 52
4.5.1 Productiefactoren ... 52
4.5.1.1 Transport of bereikbaarheid ... 53
4.5.1.2 Grondstoffen, water en energie ... 54
4.5.1.3 Terreinen en gebouwen ... 54
4.5.2 Omgevingsfactoren ... 55
4.5.2.1 Economische omgeving ... 55

4.5.2.2 Leefmilieu ... 61
4.5.2.3 Gemeentebeleid ... 62
4.6 Onderzoek bij bedrijven in Vlaanderen ... 63
4.6.1 Algemene vestigingsplaatseisen ... 63
4.6.2 Andere vestigingsplaatseisen ... 66
4.6.2.1 Bedrijventerreinen ... 66
4.6.2.2 Ruimtelijke inplanting ... 69
4.7 Besluit ... 70
Hoofdstuk 5 Analyse vestigingsplaatseisen in Vlaanderen ... 72
5.1 Algemene vestigingsplaatseisen ... 72
5.1.1 Vestigingsplaatseisen t.o.v. soort locatie ... 73
5.1.2 Vestigingsplaatseisen t.o.v. de oprichtingsdatum ... 74
5.1.3 Vestigingsplaatseisen van verhuizers ... 76
5.1.4 Vestigingsplaatseisen t.o.v. de grootte van een onderneming ... 78
5.1.5 Vestigingsplaatseisen t.o.v. activiteiten ... 79
5.1.6 Conclusie ... 80
5.2 Specifieke vestigingsplaatseisen ... 81
5.2.1 Professionele locaties ... 81
5.2.1.1 Professionele locaties t.o.v. de oprichtingsdatum ... 81
5.2.1.2 Professionele locaties t.o.v. verhuizers ... 84
5.2.1.3 Professionele locaties t.o.v. de grootte van een onderneming ... 86
5.2.1.4 Professionele locaties t.o.v. activiteiten ... 86
5.2.1.5 Locatie-eisen voor professionele locaties ... 87
5.2.1.6 Huisvestingsvorm ... 90
5.2.1.7 Conclusie ... 91
5.2.2 Ontsluiting ... 91
5.2.2.1 Ontsluiting t.o.v. soort locatie ... 91
5.2.2.2 Ontsluiting t.o.v. de oprichtingsdatum ... 92
5.2.2.3 Ontsluiting t.o.v. verhuizers ... 93
5.2.2.4 Ontsluiting t.o.v. de grootte van een onderneming ... 94
5.2.2.5 Ontsluiting t.o.v. activiteiten ... 94
5.2.2.6 Conclusie ... 96
5.2.3 Ruimtelijke inplanting ... 96
5.2.3.1 Ruimtelijke inplanting t.o.v. soort locatie ... 96

5.2.3.2 Ruimtelijke inplanting t.o.v. de oprichtingsdatum 98
5.2.3.3 Ruimtelijke inplanting t.o.v. verhuizers 98
5.2.3.4 Ruimtelijke inplanting t.o.v. de grootte van een onderneming 99
5.2.3.5 Ruimtelijke inplanting t.o.v. activiteiten 100
5.2.3.6 Conclusie 101
5.2.4 Beleid van de overheid 102
5.3 Besluit 104
Algemeen Besluit 107

Algemene Inleiding

De economie stimuleren en zodoende welvaart creëren is een van de belangrijkste taken van de overheid. Speciale aandacht moet hierbij uitgaan naar de bedrijven. Wanneer deze uitgebreid gestimuleerd en bijgestaan worden in hun keuze- en groeiproces zijn zij bereid meer te investeren. Hoe een bedrijfsvriendelijk beleid er precies uitziet vormt het uitgangspunt van deze thesis.

Bedrijfsvriendelijk zijn betekent inspelen op de wensen en voorkeuren van de bedrijven, rekening houdend met hun diversiteit. In hun zoektocht naar de ideale aanpak botsen gemeentelijke overheden regelmatig op het al te starre Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen. Dit structuurplan verdeelt immers de ruimte in Vlaanderen zonder rekening te houden met de noden van de bedrijven. In deze eindverhandeling zal daarom worden onderzocht wat de vestigingsplaatseisen zijn van ondernemers. De uiteindelijke doelstelling betreft het formuleren van aanbevelingen naar de beleidsmakers in ons land voor de verbetering van de competitieve positie van Vlaanderen door het aanbieden van betere omgevingsfactoren.

De lezer zal merken dat deze thesis chronologisch is opgesteld en tevens deel uitmaakt van een drieluik. Dit vindt zijn verklaring in het feit dat deze thesis gebaseerd is op een reeds eerder gestart onderzoek naar de bedrijfsvriendelijke gemeente. Pas na de afronding van het onderzoek werd duidelijk wat de belangrijkste onderwerpen vormden om verder te bespreken. Onze bijdrage start bij het interviewen van burgemeesters, schepenen en ambtenaren van verscheidene Vlaamse gemeenten. Een beschrijving van het onderzoek en de resultaten van de interviews zijn weergegeven in de eerste twee hoofdstukken. Hoofdstuk 3 bestudeert de hoofdlijnen van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen. De bedrijven worden in hoofdstuk 4 aan het woord gelaten. Door middel van een internationale literatuurstudie bespreken we hier de meest geciteerde vestigingsfactoren. Zowel het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen als de theorie uit hoofdstuk 4 worden in hoofdstuk 5 empirisch onderzocht. Hiervoor verwerken we de enquêtegegevens van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie.

Hoofdstuk 1 vormt een inleidend hoofdstuk en heeft tot doel de term en het belang van bedrijfsvriendelijkheid te verklaren. Er zal tevens meer duidelijkheid geschept worden

over hoe het onderzoek precies in zijn werk is gegaan. Tot slot worden de belangrijkste resultaten uit de interviews in het kort aangereikt. Het gedetailleerd bespreken van elk onderwerp zou ons te ver leiden, vandaar dat slechts drie thema's uitgekozen en verdeeld werden over drie studenten. Deze eindverhandeling focust op de ruimtelijke ordening en de daaraan gekoppelde vestigingsfactoren.

Hoofdstuk 2 beschrijft de problemen die burgemeesters, schepenen en ambtenaren ervaren inzake ruimtelijke ordening. Er wordt gestart met het schetsen van de elementen in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen die voor hen een struikelblok vormen om tot een bedrijfsvriendelijk beleid te komen. Daarnaast worden een aantal tips aangereikt over hoe men kan omgaan met de regels omtrent ruimtelijke ordening.

Om de problematiek die gemeentemandatarissen ervaren beter te begrijpen, wordt in hoofdstuk 3 een korte beschrijving gegeven van de kernelementen van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen. De gewenste ruimtelijke structuur is gebaseerd op de gewenste ruimtelijke ontwikkeling en de daaraan gekoppelde ruimtelijke principes. Deze worden allen toegelicht.

In hoofdstuk 4 worden de vestigingsfactoren van ondernemingen behandeld. Hierbij schuiven we op een niet-exhaustieve wijze een aantal vestigingsfactoren naar voor die volgens ons van belang zijn bij het nemen van beslissingen omtrent lokalisatie. Zowel vestigingsfactoren op macro- als microniveau zullen worden onderscheiden vermits deze onlosmakend met elkaar verbonden zijn. Daarnaast zal er worden stilgestaan bij de troeven en bedreigingen van België en vooral Vlaanderen.

Hoofdstuk 5 is een casestudie over de vestigingsplaatseisen van de in Vlaanderen gevestigde bedrijven. Dit hoofdstuk onderzoekt in welke mate de visies aangehaald in de vorige drie hoofdstukken overeenkomen met de factoren die bepalend zijn voor bedrijven gelokaliseerd in Vlaanderen. Zowel algemene als specifieke vestigingsplaatseisen komen aan bod. Hierbij bekijken we steeds de visie van starters, verhuizers, kleine en grote ondernemingen en maken we tevens een opdeling naar het soort activiteiten.

Hoofdstuk 1 Bedrijfsvriendelijke gemeente

Deze thesis is een onderdeel van het project "De Bedrijfsvriendelijke Gemeente" dat tot stand kwam in samenwerking met VOKA en VVSG. In een eerste fase werd er een enquête gestuurd zowel naar de Vlaamse gemeenten als naar de bedrijven. Deze enquête had tot doel de bedrijfsvriendelijkheid van een gemeente en de bepalende factoren ervan te identificeren. Wanneer de gegevens van de enquêtes werden geanalyseerd vond men echter geen objectieve kenmerken die de scores konden verklaren. Daarom werden in een tweede fase '*Best Practices'* geïnterviewd. *'Best Practices'* zijn goed scorende gemeenten evenals gemeenten die als rolmodel kunnen dienen. De drie eindverhandelingen zijn gebaseerd op een aantal belangrijke thema's die in deze interviews naar boven kwamen.

Dit eerste hoofdstuk werd geschreven door Karel Callens, Audry Renaer en Evi Van Riet en heeft tot doel de term bedrijfsvriendelijkheid en haar belang te verduidelijken. Er zal eveneens beschreven worden wat de belangrijkste objectieve kenmerken zijn van bedrijfsvriendelijke gemeenten evenals het nut van een benchmark tussen verscheidene gemeenten. Vervolgens wordt er geschetst hoe het onderzoek is verlopen en wat de voornaamste resultaten zijn die in de interviews naar boven kwamen.

1.1 Bedrijfsvriendelijkheid

1.1.1 Inleiding

Wat is bedrijfsvriendelijkheid? Bedrijfsvriendelijkheid wordt in deze thesis algemeen omschreven als de vaardigheid van een gemeente om bestaande bedrijven binnen de gemeente te behouden en tevreden te stellen, maar ook de vaardigheid om nieuwe bedrijven aan te trekken. De bedrijfsvriendelijkheid van een gemeente kan dus omschreven worden als de aantrekkelijkheid van een gemeente voor de bedrijven ofnog als klantvriendelijkheid van de gemeenten ten aanzien van de bedrijven. Deze definitie is zeer algemeen maar de resultaten van de bedrijfsenquête "De Bedrijfsvriendelijke Gemeente" laten toe een meer gedetailleerd beeld te vormen over de concrete invulling van een bedrijfsvriendelijk beleid. De enquête werd in november en december 2003 verstuurd naar in totaal 42504 bedrijven in Vlaanderen. Van de geënquêteerde bedrijven

hebben er 9570 geantwoord wat overeenkomt met een responsgraad van 22.5%. In deze enquête, die tot doel had te peilen naar hoe bedrijven de bedrijfsvriendelijkheid van het gemeentebeleid evalueren, werden volgende thema's bevraagd: milieu, ruimtelijke ordening, mobiliteit en communicatie en dienstverlening.

De analyse van de enquêteresultaten (Vanhaverbeke & Wetzels, 2005) maakte het mogelijk een score toe te kennen aan de verschillende gemeenten. De graad van bedrijfsvriendelijkheid van een gemeente die in deze thesis gehanteerd wordt, is gebaseerd op deze score.

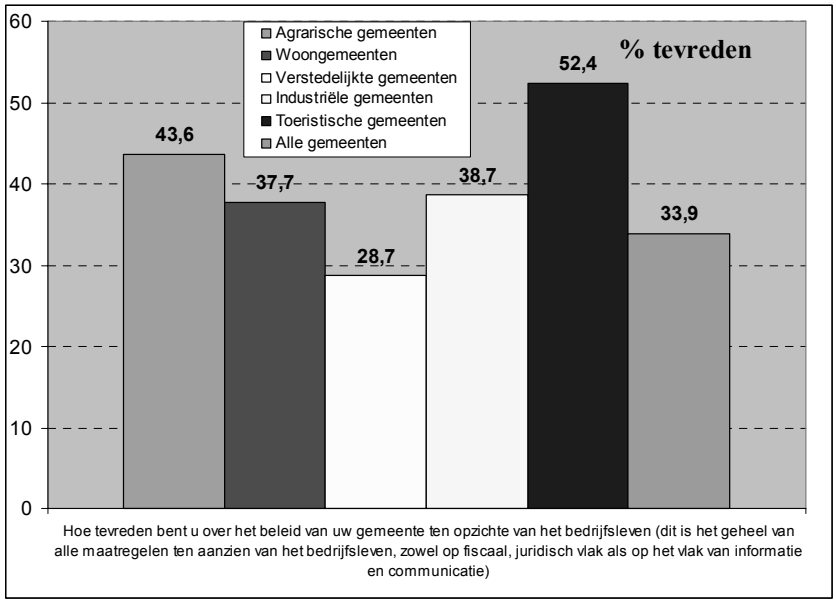
Dit eerste hoofdstuk heeft als basis de enquête "De Bedrijfsvriendelijke Gemeente" en haar eindrapport (Vanhaverbeke en Wetzels, 2005) en zal veelvuldig gebruik maken en verwijzen naar de resultaten van deze enquête.

1.1.2 Belang van de bedrijfsvriendelijkheid

Bedrijfsvriendelijkheid is zeer belangrijk voor een gemeente, zij kan een gemeente in staat stellen om een aantrekkingspool te worden voor bedrijvigheid. Deze bedrijvigheid is nodig om de economie draaiende te houden en genereert financiële middelen en werkgelegenheid voor een gemeente. Daarnaast bestaan er nog belangrijke afgeleide voordelen. Zo trekt werkgelegenheid jonge gezinnen aan, vaak zijn dit tweeverdieners met kinderen die naar school moeten. Dit zorgt er op zijn beurt voor dat het sociaal leven binnen de gemeente aantrekkelijk blijft of aantrekkelijker wordt.

> "*We zijn voor bedrijvigheid, want we hebben elkaar nodig. Wij hebben hen meer nodig dan zij ons. Want zij kunnen vertrekken wanneer ze willen, als ze het financieel aankunnen. Wij hebben ze nodig, want als wij de bedrijven niet meer hebben, dan hebben wij geen voorbeelden meer die trekken en mensen opwekken en hebben wij geen werkgelegenheid meer. En dan is onze gemeente maar goed voor de mensen die het in hun leven gemaakt hebben en hun oude dag in onze gemeente willen slijten. En ik heb daar niets tegen, maar daar vang ik niets van. Integendeel, dat brengt alleen maar strengere normen mee, want die mensen zijn gekomen voor rust en hier willen ze die rust dan ook krijgen, want ze hebben erin geïnvesteerd. We willen niet een soort van Bokrijk worden."* (Schepen lokale economie van een Vlaamse woongemeente, 2005)

Het is duidelijk dat bedrijfsvriendelijkheid cruciaal is voor een gemeente. Wanneer een gemeente op dit vlak ondermaats presteert kan dit negatieve gevolgen hebben voor haar toekomst. Zij kan hierdoor namelijk terechtkomen in een negatieve spiraal. Inderdaad, wanneer de bedrijvigheid door een slecht imago van de gemeente ten opzichte van de bedrijven afneemt, bestaat er een kans dat bepaalde bedrijven zich gaan herlokaliseren of belangrijke economische investeringen zullen schrappen. Hierdoor neemt de werkgelegenheid in deze gemeente af wat aanleiding geeft tot een dalende aanwezigheid van jonge gezinnen in de gemeente. Dit heeft vervolgens een leegloop van de scholen en een verlies van aantrekkelijkheid van het sociaal leven tot gevolg.



Figuur 1 Algemene evaluatie van het gemeentebeleid t.o.v. de bedrijven (Vanhaverbeke & Wetzels 2005: p.173)

Uit de enquête "De Bedrijfsvriendelijke Gemeente" (zie bovenstaande figuur) bleek evenwel dat slechts een derde van de bedrijven tevreden is over het gemeentebeleid, 25% van de bedrijven is zelfs zeer ontevreden. De resultaten zijn het slechtste voor de verstedelijkte gemeenten waar slechts 29% van de bedrijven tevreden is over het beleid van de eigen gemeente. Deze zijn milder voor de toeristische en agrarische gemeenten waar respectievelijk 52% en 44% van de bedrijven tevreden zijn. Er is dus nog veel ruimte voor verbetering. Daar bedrijfsvriendelijkheid belangrijke voordelen kan genereren voor een gemeente kunnen we ook concluderen dat het onderzoek naar de bedrijfsvriendelijkheid van een gemeente belangrijk is voor het streven naar een sterkere economie in Vlaanderen (Vanhaverbeke & Wetzels, 2005: p.172).

Bovendien wint bedrijfsvriendelijkheid de laatste jaren aan belang. Waar vroeger slechts weinig aandacht werd besteed aan de bedrijven, lijken deze nu steeds meer impact te hebben op het gevoerde gemeentebeleid. Dit merken we onder andere door de meer prominente rol die de schepen lokale economie inneemt in de gemeente en de talrijke projecten die omtrent bedrijfsvriendelijkheid gevoerd worden.

1.1.3 Objectieve kenmerken achter bedrijfsvriendelijkheid

Bepaalde provincies scoren in het algemeen beter dan andere provincies. West-Vlaanderen heeft de hoogste gemiddelde score, gevolgd door Limburg, Oost-Vlaanderen, Vlaams-Brabant en Antwerpen. Men kan zich nu terecht de vraag stellen of deze betere scores effectief het gevolg zijn van een meer bedrijfsvriendelijk beleid van de gemeenten of ze eerder het gevolg zijn van objectieve kenmerken van de provincies die het de gemeenten in die provincies gemakkelijker maakt om een bedrijfsvriendelijk beleid te voeren. Er moet bijgevolg gezocht worden naar de oorzaken van deze significante verschillen in score op bedrijfsvriendelijkheid tussen de Vlaamse provincies. Zowel bedrijfskenmerken als gemeentelijke kenmerken kunnen hierin een verklarende rol spelen (Vanhaverbeke & Wetzels, 2005: p.20).

Onder bedrijfskenmerken wordt verstaan;

- de sector
- het aantal werknemers
- het feit of een bedrijf al dan niet op een terrein gelokaliseerd is.

De gemeentelijke kenmerken bestaan uit;

- de bevolkingsdichtheid
- de afstand tot de meest nabijgelegen haven
- de beschikbaarheid van bedrijventerreinen in de gemeente en de onmiddellijke omgeving.

Naast deze twee soorten kenmerken zullen ook gemeentelijke acties ter bevordering van een bedrijfsvriendelijk gemeentebeleid een invloed hebben. De acties waar men in het onderzoek rekening mee heeft gehouden zijn de volgende;

- Is er een milieuambtenaar voor advies voor milieuvergunningen?
- Is er een milieuadviesraad?

- Is er een ambtenaar aangesteld om bedrijven te helpen inzake ruimtelijke ordening?
- Is er een goedgekeurd gemeentelijk ruimtelijk structuurplan? Bestaat er een inventaris van de zonevreemde bedrijven?
- Is er een ambtenaar aangesteld om bedrijven op zoek naar terreinen op te vangen? Bestaat er een mobiliteits- of verkeersplan?
- Is er een actieve communicatie naar de bedrijven bij openbare werken?
- Is er een beleidsnota lokale economie? (Vanhaverbeke & Wetzels, 2005: p.20-24).

Er werd een positieve invloed op de score van bedrijfsvriendelijkheid verwacht. Opvallend is echter dat Vanhaverbeke en Wetzels (2005) na een regressieanalyse van de resultaten rekening houdend met de bedrijvenkenmerken, de gemeentelijke kenmerken en de gemeentelijke acties slechts een verklaring voor 6,3% van de variantie in de scores vonden. Zonder rekening te houden met de gemeentelijke acties was dit 5%. De gemeentelijke acties hebben dus nauwelijks effect op de bedrijfsvriendelijkheid van een gemeente. Sterker nog, de enige actie met een significant positief effect betreft het aanstellen van een ambtenaar die bedrijven helpt bij het zoeken naar bedrijventerreinen. De andere gemeentelijke acties hebben weinig of geen effect. Het bestaan van een milieuadviesraad en het aanstellen van een ambtenaar die bedrijven helpt inzake ruimtelijke ordening hebben zelfs een zwak significant negatief effect op de evaluatie van de bedrijfsvriendelijkheid van het gemeentebeleid door de bedrijven.

1.1.4 Nut van een benchmarking en guidelines

Is het wel zinvol om guidelines te formuleren voor de Vlaamse gemeenten om een bedrijfsvriendelijk beleid op te stellen wanneer gemeentelijke acties op het eerste zicht, zoals hierboven reeds uitgelegd, zich niet vertalen in een betere score op vlak van bedrijfsvriendelijkheid voor de gemeente? Het is wel degelijk zinvol. Om dit aan te tonen voerden Vanhaverbeke en Wetzels (2005) een aantal extra regressies uit. Er werd onderzocht wat het effect is van de verscheidene acties van de bedrijven op hun evaluatie van de bedrijfsvriendelijkheid van het gemeentebeleid. Hierbij hielden zij rekening met de volgende acties van bedrijven;

- Zocht het bedrijf industriegrond gedurende de laatste 5 jaar?

- Is er in uw gemeente een ambtenaar specifiek bevoegd om bedrijven te helpen?
- Als het bedrijf opnieuw zou starten, zou het dan opnieuw in deze gemeente zijn?
- Stelt de gemeente de bedrijven tijdig en volledig op de hoogte van initiatieven en regelgeving?
- Organiseert de gemeente regelmatig overlegmomenten voor de lokale bedrijven?

Hieruit blijkt dat wanneer de analyse verfijnd wordt door de acties van de bedrijven te combineren met het gemeentebeleid, er een sterke significante impact wordt waargenomen op de evaluatie van de bedrijfsvriendelijkheid. Informatiedoorstroming, regelmatig overleg en het bestaan van een ambtenaar die de bedrijven helpt hebben een uitgesproken positief effect op de evaluatie. Samen met de bedrijfskenmerken, de gemeentelijke kenmerken en de gemeentelijke acties verklaren de acties van de bedrijven 33,4% van de verschillen in scores (Vanhaverbeke & Wetzels, 2005: p.25). Het gemeentebeleid mag bijgevolg nooit an sich beschouwd worden. We moeten deze met andere woorden steeds in combinatie met de wensen van de bedrijven evalueren.

Uit het onderzoek van Vanhaverbeke en Wetzels (2005) volgt derhalve dat er een groot verschil bestaat tussen wat de bedrijven opgeven als bedrijfsvriendelijke acties en de perceptie van de bedrijven op deze acties. De eerstgenoemde zijn de gemeentelijke acties die in het onderzoek werden opgenomen en leiden tot een bedrijfsvriendelijk beleid. Zoals uit onderzoek blijkt hebben deze nauwelijks effect. De perceptie van de bedrijven op deze acties lijken echter wel een effect te hebben op de evaluatie. Dit verschil is te verklaren vanuit de ineffectiviteit van bepaalde beleidsacties. Vele beleidsacties passeren de bedrijven vaak onopgemerkt. Wanneer een beleidsactie echter wel wordt opgemerkt en voor de bedrijven zichtbare positieve effecten met zich meebrengt dan resulteert dit ook in een hogere score voor de gemeenten.

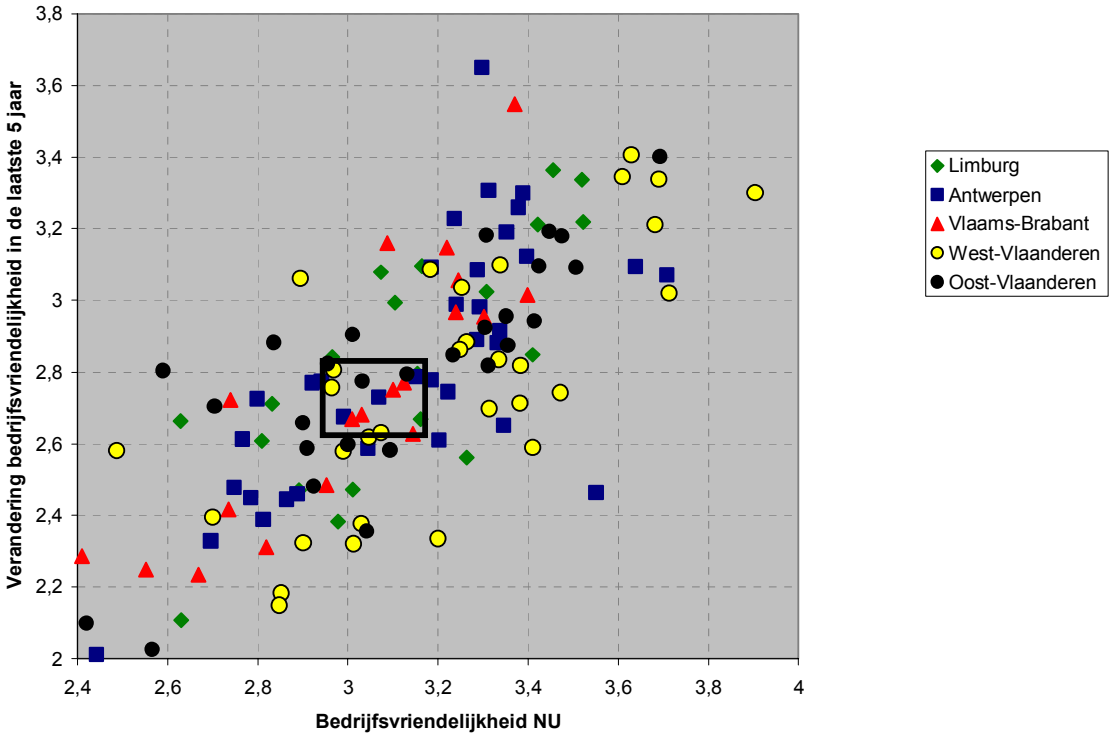
Zeer belangrijk is ook dat dit verband tussen bedrijfsvriendelijke gemeentelijke acties en de perceptie ervan door bedrijven enorm verschilt tussen de gemeenten onderling. Dit wijst erop dat sommige gemeenten beter in staat zijn het gevoerde beleid af te stemmen op de bedrijfswereld. Dit in tegenstelling tot andere gemeenten die hierin niet slagen of gemeenten die het vooropgestelde beleid niet daadwerkelijk uitvoeren (Vanhaverbeke & Wetzels, 2005: p.25).

Bovenstaande analyses zijn te grof om juiste conclusies te trekken omtrent bedrijfsvriendelijkheid. Het is met andere woorden zinvol om een benchmarking te doen waarbij het via vergaderingen mogelijk wordt meer gedetailleerde en diepgaandere analyses uit te voeren. Hieruit kunnen vervolgens guidelines worden opgesteld om andere gemeenten te helpen een effectief bedrijfsvriendelijk beleid te voeren.

1.2 Onderzoek

1.2.1 Classificatie van de gemeenten

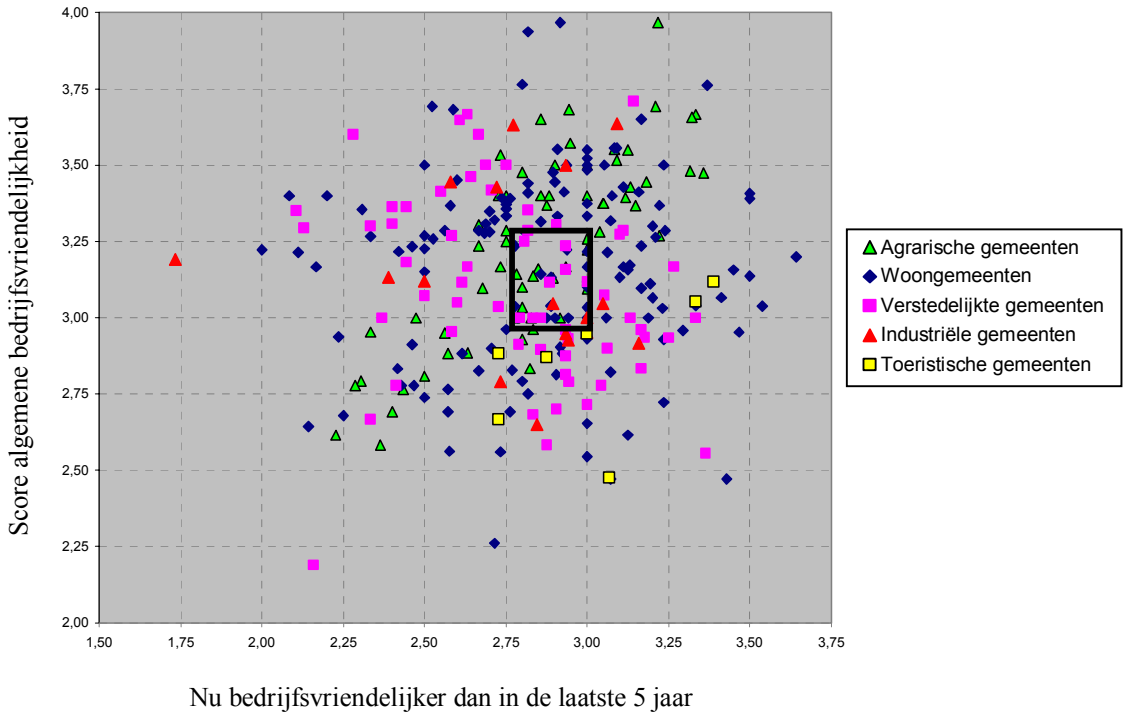
Om een beter zicht te krijgen op de grote variantie in resultaten op bedrijfsvriendelijkheid, hebben Vanhaverbeke en Wetzels (2005) gezocht naar mogelijke onderverdelingen van gemeenten.



Figuur 2 Bedrijfsvriendelijkheid en verandering in de laatste 5 jaar: provincies (Vanhaverbeke, 2006: p.4)

Een eerste logische onderverdeling is een geografische opsplitsing naar provincies. Bovenstaande figuur toont dat er een grotere spreiding is van de evaluatie op de vragen tussen de gemeenten (aangeduid door een symbool per provincie) van de provincies dan

tussen de provincies zelf. De gemiddelde scores van de provincies bevinden zich in de rechthoek. Hieruit blijkt dat de gemiddelde score van de provincies sterk gelijkend zijn, waaruit we kunnen concluderen dat de geografische ligging nauwelijks verklaring levert voor de variantie in de score van bedrijfsvriendelijkheid (Vanhaverbeke, 2006: p.4).



Figuur 3 Bedrijfsvriendelijkheid en verandering in de laatste 5 jaar: Typologie
(Vanhaverbeke & Wetzels, 2005: p.5)

Vervolgens zijn Vanhaverbeke en Wetzels op zoek gegaan naar een andere mogelijke onderverdeling van de gemeenten. Ze maakten gebruik van de Dexia-methode die de gemeenten opsplitst naar sociaal-economische kenmerken. Hierdoor ontstaat een verdeling in 5 types, namelijk agrarische gemeenten, woongemeenten, verstedelijkte gemeenten, industriële gemeenten en toeristische gemeenten (zie bijlage 1 voor de definitie). Uit bovenstaande figuur blijkt opnieuw dat er een grotere spreiding van de evaluatie op de vragen op te merken valt tussen de gemeenten binnen een bepaalde typologie dan tussen de typologieën onderling. Het gemiddelde van elke typologie bevindt zich binnen de rechthoek wat duidelijk het kleine verschil aangeeft.

Beide classificaties leveren dus weinig verklarende waarde op waardoor het noodzakelijk is om op zoek te gaan naar *'Best Practices'*. Via interviews zal worden nagaan wat de belangrijkste factoren zijn om tot een bedrijfsvriendelijk beleid te komen.

1.2.2 Best Practices

'Best Practices' worden gedefinieerd als gemeenten die als rolmodel kunnen gebruikt worden. Hierbij moeten we niet enkel rekening houden met hoogscorende gemeenten, maar ook met iets minder goed scorende gemeenten die volgens bevoorrechte getuigen (VOKA en VVSG) een bedrijfsvriendelijk beleid voeren.

Het is belangrijk dat we dit niet uit het oog verliezen bij het bepalen van de *'Best Practices'* omdat enerzijds een hoge score ook het gevolg kan zijn van een 'laissez-faire' attitude waarin bedrijven zich kunnen vinden of gestoeld kan zijn op puur geluk. Geluk kan voortspruiten uit het feit dat een gemeente over veel bedrijfsterreinen beschikt of geen last heeft van congestie, enzovoort. Daarom werden niet alle hoogscorende gemeenten als *'Best Practices'* gelabeld. Anderzijds kunnen we bepaalde gemeenten die een redelijke, doch niet hoge, score haalden wel als rolmodel gebruiken in onze benchmarking. Deze gemeenten voeren wel een bedrijfsvriendelijk beleid maar dit werd niet gereflecteerd in de evaluatie door de bedrijven omdat zij ofwel pas begonnen zijn met een nieuwe strategie ofwel opereren in een objectief moeilijke context (Vanhaverbeke & Wetzels, 2005: p.150).

1.2.3 Het verloop van het onderzoek van de Best Practices

Na de bepaling van de *'Best Practices'* werden 14 sessies georganiseerd waar burgemeesters, schepenen en ambtenaren werden samengebracht om in een informele sfeer vrijuit te spreken over hoe zij een bedrijfsvriendelijk beleid voeren. Bovendien nodigden we ook bedrijfsleiders uit om hun visie op het beleid te leren kennen. Daar we de afspraak hadden gemaakt de namen van de aanwezigen niet te vermelden, kregen we een zeer open gesprek waar veel nuttige informatie uit vrijkwam aangezien de aanwezigen zich niet geremd voelden. In elke sessie, georganiseerd door VOKA en geleid door Vanhaverbeke, waren gemiddeld 5 gemeenten aanwezig. Dit had tot gevolg dat we in een korte tijdsspanne (van september tot december 2005) veel informatie

konden vergaren en dat er een interactie tussen de betrokken partijen kon plaatsvinden. Dit leidde tot bepaalde nuttige inzichten die in individuele gesprekken niet naar boven zouden zijn gekomen. Van elke vergadering werd door ons een transcript gemaakt waaruit later de belangrijkste factoren van een bedrijfsvriendelijk beleid werden bepaald. Tegelijkertijd vormde dit ook de basis voor de opsplitsing in drie thesissen: De bedrijfsvriendelijkheid van de Vlaamse gemeenten: Vestigingsfactoren (Evi Van Riet, 2006), Externe Communicatie & Participatie (Karel Callens, 2006), Interne Organisatie (Audry Renaer, 2006).

1.3 Resultaten uit de interviews

Uit de transcripts zijn een aantal grote thema's naar boven gekomen. Ruimtelijke ordening, externe communicatie en participatie en interne organisatie zullen hier slechts kort toegelicht worden aangezien deze verder uitgebreid behandeld worden in de afzonderlijke thesissen. De drie laatste onderwerpen, fiscaliteit, bedrijven en hogere instanties, worden niet verder onderzocht en komen daarom voor de volledigheid in dit stuk uitgebreider aan bod.

1.3.1 Ruimtelijke ordening

Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen is niet zo evenwichtig als het wel lijkt. Het beperkt namelijk de gemeenten in hun mogelijkheden om een bedrijfsvriendelijk beleid te voeren. Desondanks de gemeenten niet de bevoegdheid hebben op dit gebied worden zij door de bedrijven hier wel op afgerekend. Vooral de kleine gemeenten voelen zich benadeeld omdat de verdeling van de bedrijventerreinen volgens hen een economische basis mist. Op deze problematiek wordt in het vervolg van deze thesis dieper ingegaan.

1.3.2 Externe communicatie en participatie

De interviews leerden ons dat communicatie met bedrijven zeer belangrijk is. Een gemeentelijke actie ter bevordering van bedrijfsvriendelijkheid heeft namelijk geen nut wanneer de bedrijven hier geen weet van hebben. Een bedrijfsvriendelijk beleid voeren is één ding, het overbrengen naar de bedrijven is op zijn minst even belangrijk. Een goede externe communicatie betekent dat de communicatie gebeurt via verschillende

middelen (brief, mail, persoonlijk contact, ontbijtsessies,…), dat de communicatie met een voldoende regelmaat gebeurt en dat enkel de nuttige en nodige informatie wordt overgebracht. Daarnaast kan communicatie verbeterd worden door middel van participatie. Een ideale communicatie is immers wederzijds. Daarom is het aan te bevelen dat de gemeenten en bedrijven door middel van bepaalde instanties (bedrijvenorganisaties, VOKA, UNIZO) ideeën kunnen uitwisselen. Zo heeft de gemeente weet van de problemen van de bedrijven en kan zij hier sneller op inspelen. Op dit onderwerp wordt verder ingegaan in de thesis "De bedrijfsvriendelijkheid van de Vlaamse gemeenten: Externe Communicatie & Participatie", door Karel Callens.

1.3.3 Interne organisatie

Ook een goede interne organisatie is noodzakelijk in de beoordeling van bedrijfsvriendelijkheid. Dit begint met een stabiele en continue visie op economische groei die geïncorporeerd wordt in een geloofwaardig beleid. Om dit beleid succesvol uit te voeren is er nood aan één samenhangend geheel binnen het gemeentelijk apparaat. Het is van belang dat de ambtenaren en de mandatarissen achter deze visie staan en elkaar hierin onderling ondersteunen. Met andere woorden interne communicatie is cruciaal voor een goede interne organisatie. Naast verticale communicatie (tussen ambtenaren en mandatarissen) is er ook nood aan horizontale communicatie (tussen de diensten). Dit onderwerp wordt verder uitgediept in de thesis "De bedrijfsvriendelijkheid van de Vlaamse gemeenten: Interne Organisatie", door Audry Renaer.

1.3.4 Bedrijven

Tussen bedrijven en gemeenten heerst er een wisselwerking als het aankomt op bedrijfsvriendelijkheid. Zo moet de gemeente haar beleid afstemmen op het soort bedrijf, maar anderzijds kunnen bedrijven door zich te organiseren het de gemeente makkelijker maken een bedrijfsvriendelijk beleid te voeren.

1.3.4.1 Soorten bedrijven

Bij het bepalen van een bedrijfsvriendelijk beleid moet ook rekening gehouden worden met de heterogeniteit van de bedrijven binnen een gemeente. Dit is belangrijk omdat

niet alle bedrijven dezelfde verwachtingen hebben omtrent het gemeentebeleid. Zo staan kleinere bedrijven vaak kritischer ten opzichte van het beleid daar deze meestal meer nood hebben aan ondersteuning vergeleken met grotere bedrijven. Grotere bedrijven hebben namelijk meer middelen en meer personeel waardoor zij minder afhankelijk zijn van de gemeente. Bij een slechte ondersteuning zullen kleine bedrijven sneller een slechte score voor bedrijfsvriendelijkheid geven aan de gemeente. Wanneer men bovendien weet dat grote gemeenten in vergelijking met kleine gemeenten gewoonlijk minder aandacht besteden aan kleine bedrijven, wordt het grotendeels duidelijk waarom grote gemeenten algemeen gezien als minder bedrijfsvriendelijk worden bestempeld. Om een degelijk en effectief bedrijfsvriendelijk beleid op te stellen is het dus noodzakelijk voor elk gemeentebestuur om rekening te houden met de diversiteit van de bedrijven binnen de gemeente. Een gedifferentieerde aanpak op vlak van ondersteuning en communicatie per soort bedrijf is hier de ideale benadering.

1.3.4.2 Bedrijvenorganisaties

De organisatie van de bedrijvenwereld blijkt ook cruciaal bij bedrijfsvriendelijkheid. Wanneer de bedrijvenwereld goed georganiseerd is, gebeurt de communicatie met de gemeente vlotter en is de gemeente beter in staat om te zorgen voor een goede dienstverlening. Dit komt enerzijds omdat de gemeente nu voor een aantal zaken niet meer elk bedrijf afzonderlijk moet aanspreken, maar zich kan richten tot de bedrijvenorganisatie. Het aantal partners waarmee de gemeente moet communiceren verkleint met andere woorden aanzienlijk waardoor gezamenlijk overleg veel gemakkelijker en efficiënter kan verlopen. Anderzijds kan een bedrijvenorganisatie ook gemakkelijker de relevante actoren identificeren aan wie bepaalde specifieke vragen en projecten vanuit de gemeente het best geadresseerd worden en beschikken grote organisaties vaker over deskundigen die zich kunnen buigen over complexe dossiers. Het is dus duidelijk dat de gemeenten er voordeel uit halen wanneer bedrijven zich degelijk organiseren. Echter, niet alleen de gemeente profiteert van deze voordelen, ook de bedrijven kunnen hier baat bij hebben. Immers door een goede organisatie kunnen bedrijven voor bepaalde materies van schaalvoordelen profiteren. Zij kunnen langs deze weg belangrijke besparingen realiseren dankzij bijvoorbeeld een collectief aankoopbeleid voor elektriciteit of beveiliging op de bedrijventerreinen. Daarnaast beschikken zij tevens over een grotere hefboom in onderhandelingen betreffende gemeenschappelijke problemen.

De organisatie van de bedrijven kan op verschillende manieren gebeuren. Middenstandsraden, businessclubs, verenigingen, werkgeversforums en vergadering georganiseerd door VOKA of UNIZO zijn slechts een aantal van de verschillende mogelijkheden. Belangrijk is dat men niet één van deze als beste kan bestempelen daar het eerder de inzet, de competentie en de dynamiek van de partners binnen de organisatie is die de kwaliteit van de organisaties bepaalt en niet het type van organisatie. We kunnen dus stellen dat de bedrijvenwereld zelf voor een stuk kan meewerken aan een bedrijfsvriendelijk klimaat.

Om de voordelen die de bedrijvenorganisaties genereren te kunnen benutten, mag de gemeente, wanneer zij met deze organisaties overlegt, een aantal zaken niet uit het oog verliezen. Vooreerst moet de gemeente ervoor zorgen dat al haar vergaderingen steeds goed georganiseerd zijn. Een goed gestructureerde agenda die reële en belangrijke problemen aankaart is daarom onontbeerlijk voor een degelijke vergadering. Deze agenda wordt best een ruime tijd op voorhand openbaar gemaakt en het kan soms ook nuttig zijn de partners te vragen of er aanpassingen nodig zijn. Op die manier behoudt men de interesse van de bedrijfsleiders zodat deze in de toekomst zullen blijven komen. Een continu overleg wordt op deze manier gewaarborgd. Een tweede cruciaal punt die de gemeente niet uit het oog mag verliezen is de directe communicatie met de bedrijven. Het is namelijk niet de bedoeling dat de gemeente alle communicatie met de individuele bedrijven laat verlopen via de bedrijvenorganisaties aangezien bedrijfsleiders persoonlijk contact ten zeerste appreciëren wanneer het gaat om cruciale informatie. Enige kanttekening die we kunnen maken inzake bedrijvenorganisaties is dat de doorstroming van informatie naar de individuele bedrijven niet altijd goed verloopt. Dit moet een aandachtspunt zijn voor de toekomst.

1.3.5 Fiscaliteit

Er zijn grote verschillen in hoe gemeenten omgaan met het heffen van belastingen. Kleine gemeenten proberen meestal de belastingen zo laag mogelijk te houden omdat ze enerzijds kleine bedrijven hebben die niet opgewassen zijn tegen een hoge belastingsdruk. Anderzijds hebben ze minder belastingen nodig ten opzichte van grote gemeenten om hun beleid te financieren.

> *"We moeten van hun centen blijven en ze hun geld laten investeren in dingen waarvan ze denken dat het een meerwaarde geeft"* (Burgemeester van een Vlaamse woongemeente, 2005)

Bij grotere gemeenten constateerden we twee tendensen. Zo zijn er gemeenten die zoveel mogelijk de belastingen proberen te reduceren om de bedrijven gunstig te stemmen. Terwijl andere genoodzaakt zijn de belastingen te verhogen of ze op zijn minst constant te houden om in staat te zijn hun gemeentelijke acties uit te voeren.

Echter, vanuit het standpunt van de bedrijven kunnen we concluderen dat het vooral gaat over *'Value for Money'*. De hoogte van de belastingen zelf is niet zo belangrijk om de bedrijfsvriendelijkheid van de gemeenten te bepalen. Het is vooral noodzakelijk dat de belastingsgelden nuttig worden gebruikt. Indien dit het geval is, zullen de belastingen niet als iets negatiefs beschouwd worden door de bedrijven. Belastingen zullen pas negatief ervaren worden wanneer deze niet in verhouding staan tot wat de gemeente hier tegenover stelt.

In een poging om positiever geëvalueerd te worden door bedrijven, schaffen gemeenten vaak die belastingen af die hen toch weinig opbrengen. In de toeristische gemeenten is er bijvoorbeeld de mogelijkheid om de belastingen af te wentelen op de toeristen zodat de middenstand minder belastingen moet betalen.

Men kan ook een fiscaal gunstige omgeving creëren om bedrijven aan te trekken. Twee voorbeelden geven aan hoe dit concreet kan verwezenlijkt worden. Eén gemeente gaf een vrijstelling van onroerende voorheffing gedurende 10 jaar. Dit om snel bedrijven aan te trekken voor hun nieuwe KMO-zone. Een andere gemeente vraagt slechts 800 opcentiemen en 5% aanvullende belasting op de personenbelasting wat aanzienlijk lager is dan wat algemeen gangbaar is.

1.3.6 Hogere overheden

In dit deeltje bespreken we alle problemen waar de hogere instanties iets mee te maken hebben. De aanwezigen gaven aan dat hogere instanties het voor hen soms moeilijk maken hun doelstellingen te bereiken en ze hierdoor een bedrijfsvriendelijk beleid in de weg kunnen staan.

Een eerste bron van ergernis berust in het feit dat het subsidiariteitsbeginsel niet correct wordt toegepast. Dit beginsel houdt in dat beslissingen genomen moeten worden op het meest relevante niveau, rekening houdend met de reikwijdte van een beslissing. In de praktijk ondervinden burgemeesters, ambtenaren en schepenen dat de hogere overheid vaak beslist over materies die eigenlijk dichter bij de gemeente staan. Wil men als gemeente binnen deze bevoegdheidsverdeling toch succesvol zijn, dan moet men de bedrijven op de hoogte brengen van de bevoegdheden van de verschillende overheden zodat beslissingen van hogerop niet worden afgerekend op hun gemeente.

Een andere kritiek jegens de hogere overheden was dat bepaalde wetten niet afgestemd zijn op de grootte van de gemeente. De meeste wetten zijn wel goed voor een grote gemeente, maar niet voor een kleine gemeente.

Een volgend knelpunt betreft de technocratie bij de administratie. Er werd aangegeven dat de administratie de gemeente afremt in hun beleid zonder dat zij terreinkennis heeft. Vaak wordt er niet probleemoplossend gedacht. Als het boekje het niet toelaat, komt er geen oplossing terwijl een gemeente wél een oplossing nodig heeft. Zo vonden heel wat aanwezigen dat de administratie zich veel te strikt houdt aan het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, terwijl dit enkel een richtlijn zou moeten zijn en men naargelang het geval wel iets extra zou kunnen toelaten. Er werd met andere woorden gepleit voor een flexibeler handelen in functie van een positieve visie.

Uit bovenstaande uiteenzetting blijkt dat er een spanningsveld heerst tussen wat de economie wil en wat de administratie kan. Om dit spanningsveld op een gepaste manier te overwinnen, is het belangrijk dat de regels duidelijk worden gecommuniceerd naar de bedrijven. Dit laatste is een probleem als het gaat over internationale bedrijven die de Nederlandse taal niet beheersen. Taal is een bovengemeentelijk probleem dat bijvoorbeeld door de gewestelijke ontwikkelingsmaatschappijen (GOM) zou moeten worden opgelost. Reglementen dienen worden omgezet naar het Engels en/of andere talen. Naast het feit dat de gemeente dit wettelijk gezien niet zelf mag doen heeft zij vaak niet de financiële middelen om dit te realiseren.

We merken dat de gemeenten ernstig worden belemmerd om een bedrijfsvriendelijk beleid te voeren door de hogere instanties. Echter, dit moet genuanceerd worden aangezien deze instanties voor iedereen dezelfde zijn en er toch gemeenten zijn die er wel in slagen bedrijfsvriendelijk over te komen. We geven hieronder enkele nuttige tips.

Een eerste troef is het hebben van persoonlijke netwerken met de hogere instanties aangezien men vaak door lobbying meer kan verkrijgen dan via de "wettelijke" weg. De enige kanttekening die hierbij moet gemaakt worden is dat netwerken alleen niet voldoende zijn, men moet in ieder geval alle dossiers goed onderbouwen met de nodige documentatie zodat er weinig kans bestaat dat deze worden teruggestuurd.

Naast persoonlijke netwerken kan ook intergemeentelijke samenwerking bijdragen tot een meer bedrijfsvriendelijk beleid. De voordelen hiervan zijn dat men problemen samen kan bespreken en elkaar advies kan geven. Het creëert een soort van samenhorigheidsgevoel. Bovendien heeft men meer onderhandelingsmacht tegenover de hogere instanties wanneer men bepaalde streekproblemen samen aankaart. Daarnaast bestaat er de mogelijkheid gastsprekers uit te nodigen die een bepaalde problematiek verder uitwerken.

1.4 Besluit

Bedrijfsvriendelijkheid is een belangrijke stap om de economie aan te zwengelen. Aangezien momenteel slechts een op drie gemeenten als bedrijfsvriendelijk bestempeld worden is er nog veel ruimte voor verbetering. Echter, de objectieve kenmerken van een gemeente bieden slechts een geringe verklaring voor de score op bedrijfsvriendelijkheid. Verder onderzoek bleek dus noodzakelijk. Hiervoor werden op basis van de enquête "De bedrijfsvriendelijke gemeenten" relevante *'Best Practices'* geselecteerd. Burgemeesters, schepenen, ambtenaren en bedrijfsleiders uit deze *'Best Practices'* werden samengebracht in 14 vergaderingen. Op deze manier konden we op zoek gaan naar de onderliggende kenmerken van een bedrijfsvriendelijk beleid welke te groeperen zijn onder zes grote thema's; met name ruimtelijke ordening, externe communicatie & participatie, interne organisatie, bedrijven, fiscaliteit en hogere instanties. De eerste drie thema's zijn naar ons gevoel de belangrijkste en worden daarom verder uitgediept in de afzonderlijke thesissen.

Hoofdstuk 2 Problemen omtrent ruimtelijke ordening

In dit hoofdstuk zullen we een korte schets geven van de problemen die door burgemeesters, schepenen en ambtenaren op het vlak van ruimtelijke ordening worden ervaren. Eerst zullen we de belangrijkste knelpunten omtrent het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen bespreken, vervolgens behandelen we de mogelijkheden om ruimte te creëren voor bedrijvigheid en we sluiten af met een tip omtrent het inrichten van de woonwerkomgeving.

2.1 Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (RSV)

Wanneer we het boek 'Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen' (2004) lezen, lijkt het alsof het structuurplan zorgt voor een perfect evenwicht tussen wonen en werken waar met ieders behoeften wordt rekening gehouden. Op het eerste zicht is er dus geen vuiltje aan de lucht. Het tegendeel blijkt echter waar te zijn wanneer we op een informele wijze vergaderden met burgemeesters, schepenen en ambtenaren van diverse gemeenten. Zij wezen op een vijftal structurele tekortkomingen van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen.

Een eerste probleem dat werd aangekaart is het feit dat elke kleine verandering van een bedrijf wordt bestempeld als uitbereiding waardoor er vaker weerstand komt van omwonenden. Een burgemeester van een woongemeente gaf het voorbeeld van een aanleg van een binnenplaats van amper 4 meter die als uitbereiding werd aangekondigd en daardoor heel wat tegenstand te verwerken kreeg.

Een tweede bron van frustratie is de manier waarop de regels zijn opgesteld; deze zijn namelijk vooral gericht op grote gemeenten. Een voorbeeld hiervan is dat bedrijventerreinen volgens het structuurplan tegen een woonkern moeten liggen om zo de woon-werk afstand te minimaliseren. Kleine gemeenten willen echter niet dat de bedrijventerreinen vlak naast een woonzone worden ingepland aangezien zij de rust in hun gemeenten wensen te bewaren. Voor hen zou het bijgevolg beter zijn om de mogelijkheid te krijgen de bedrijventerreinen langsheen grote invalswegen te positioneren, maar dit mag niet volgens het RSV. Bovendien voelen kleine gemeenten zich geremd in hun mogelijkheden omdat ze het gevoel hebben dat de hogere overheden

steeds de voorkeur geven aan grote gemeenten en steden, zelfs al hebben deze laatste de hulp van hogere overheden minder nodig. Een kleine gemeente mag vaak zelf niet beslissen en is dus beperkt tot het geven van suggesties. Daardoor kan een kleine gemeente zijn eigen visie niet uitbouwen. De vertegenwoordigers van de kleine gemeenten pleiten dan ook voor een betere afstemming van de normen op de draagkracht van de gemeenten.

> *"Ruimtelijke ordening is een frustratie op zich."* (Schepen van een Vlaamse woongemeente, 2005)

Een volgend probleem situeert zich bij de beschikbaarheid van het aantal bedrijventerreinen. Door het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen ontstaat er een splitsing in enerzijds gemeenten die geen bedrijventerreinen hebben en er graag over zouden beschikken om hun lokale economie te kunnen stimuleren en anderzijds gemeenten die bedrijventerreinen hebben maar ze niet wensen te gebruiken omdat hun prioriteiten anders liggen.

> *"Het structuurplan mist een economische basis."* (Schepen van een Vlaamse woongemeente, 2005).

Een kleine gemeente wordt in het structuurplan, zoals reeds vermeld, beschouwd als een tweederangs-gemeente. Hierdoor beschikken deze gemeenten vaak over een nijpend tekort aan beschikbare bedrijventerreinen. Voor kleine gemeenten is in het RSV 5 hectare bedrijventerreinen beschikbaar gesteld, waardoor er veelal geen ruimte over is voor uitbereidingen van gevestigde bedrijven. Deze laatste zijn bijgevolg verplicht zich ergens anders te vestigen indien ze wensen te groeien. Echter, deze oplossing is niet zo voor de hand liggend. Verhuizen kost ten eerste handenvol geld en ten tweede willen bepaalde bedrijfsleiders niet naar een andere streek verhuizen. De meeste bedrijven in kleine gemeenten worden namelijk geleid door een persoon die opgegroeid is in de streek wat zorgt voor een band die ze niet zomaar willen opgeven. Daarnaast zouden deze bedrijven hun cliënteel evenals hun werknemers verliezen. Vandaar dat er voor sommige bedrijven niets anders op zit dan te verzaken aan investeringen of zelfs hun boeken toe te doen. Een burgemeester uit een agrarische gemeente wees erop dat op deze manier bedrijven verplicht worden te emigreren naar een minder bedrijfsvriendelijke gemeente.

Een ander voorbeeld werd gegeven door een schepen lokale economie uit een landbouwgemeente. In zijn gemeente bevindt zich een KMO-zone waar bedrijven nood hebben aan uitbreiding, maar deze kunnen nergens terecht aangezien deze gemeente geen extra terreinen meer krijgt van de hogere overheden. Een aangrenzende gemeente heeft echter wel nog KMO-zone beschikbaar, maar wenst deze zone niet te gebruiken. Deze schepen vindt het dan ook onbegrijpelijk dat men in zijn gemeente die wel economisch vooruit wil, geen nieuwe terreinen mag aanspreken, terwijl er in een buurgemeente terreinen liggen die niet worden aangesproken. Zij ervaren het structuurplan dan ook als een pesterij.

Burgemeesters van gemeenten die wel beschikken over voldoende bedrijfsterreinen gaven grif toe dat dit een groot voordeel was aangezien zij daardoor enorme opportuniteiten kunnen aanbieden aan bedrijven, zoals groeimogelijkheden, parkeergelegenheid,… . Echter, het nadeel van een tekort aan bedrijventerreinen in het zicht van bedrijfsvriendelijkheid kan deels verminderd worden door een positieve houding ten opzichte van bedrijven te hebben. Alles doen wat in uw mogelijkheden ligt, zal bedrijven gunstig stemmen, zelfs al zijn er geen uitbreidingsmogelijkheden.

Ook zonevreemdheid is een doorn in het oog van vele gemeenten. Door de wijziging van de gewestplannen zijn vele bedrijven nu zonevreemd. Belangrijk om dit probleem op te lossen is een actieve betrokkenheid van de gemeente. Een gemeente die snel een oplossing probeert te zoeken door ofwel de bedrijven te herlokaliseren ofwel een sectoraal BPA (bijzonder plan van aanleg) of planologisch attest uit te reiken creëert een positief imago.

Een laatste probleem omtrent het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen betreft het buitengebied. Gemeenten die minder dan 3000 tewerkgestelde hebben, worden als buitengebeid bestempeld en kampen met het feit dat het zeer moeilijk, bijna onmogelijk is om extra industriegronden te verkrijgen. Hierdoor missen zij belangrijke opportuniteiten inzake nieuwe bedrijven.

> *"We moeten vechten tegen de mannen van Brussel."* (Burgemeester van een Vlaamse agrarische gemeente, 2005).

Desondanks dit belangrijke nadeel weten de daar gevestigde bedrijven de inspanningen van de gemeenten te appreciëren. Deze bedrijven zijn namelijk ook op de hoogte van de moeilijke situatie waarin de gemeente zich bevindt; als de gemeente dan toch iets heeft kunnen realiseren, wordt dit enorm gewaardeerd.

2.2 Bedrijventerreinen

Bij de bespreking van de knelpunten omtrent het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen hierboven hebben we gemerkt dat een tekort aan bedrijventerreinen uitdrukkelijk naar voor kwam. In deze sectie halen we een aantal mogelijke oplossingen aan, gegeven door burgemeesters, schepenen en ambtenaren uit diverse gemeenten, die kunnen leiden tot een hogere score voor bedrijfsvriendelijkheid.

Een eerste probleem dat vaak voorkomt bij een uitbreiding van bedrijventerreinen is de tegenkanting van omwonenden, zoals reeds eerder vermeld. Deze weerstand kan men proberen te temperen door te kiezen voor een invulling die welvaart en tewerkstelling met zich meebrengt. Een schepen van lokale economie uit een stedelijke gemeente gaf aan dat men in zijn gemeente bedrijven verkiest die tewerkstelling bieden in plaats van bedrijven die de ruimte enkel zouden benutten als opslagplaats.

Het probleem van tekort aan bedrijventerreinen kan deels worden opgelost door oude bedrijventerreinen te reconverteren. Een mooi voorbeeld hiervan werd aangehaald door een burgemeester van een stedelijke gemeente. Zijn gemeente had de laatste jaren te kampen gehad met het sluiten van enkele grote textielbedrijven. Deze gebouwen waren in principe enkel bruikbaar voor de textielindustrie. Daarom heeft de gemeente besloten deze te reconverteren waardoor de gebouwen ook interessant werden voor andere industrieën en bedrijven die aan uitbreiding toe waren. Een ander voorbeeld werd gegeven door een burgemeester van een industriële gemeente. Zij hebben ook reeds meerdere malen een reconversie van oude bedrijvensites toegepast om meer ruimte voor nieuwe bedrijven te creëren, bijvoorbeeld met een steenbakkerij, een dakbedrijf en 24 hectare kantoorruimte. Deze inspanningen worden wederom ten zeerste gewaardeerd door de bedrijven.

Om de techniek van reconversie ten volle te kunnen benutten, is het ook belangrijk dat leegstand wordt aangepakt. Enkele burgemeesters gaven aan dat de wetgeving op dit vlak best wat strenger mag zijn. Zij zouden liever hebben dat de gemeente de bevoegdheid zou krijgen om eigenaars die hun pand laten leegstaan te kunnen onteigenen zodat deze terreinen voor nuttigere doeleinden kunnen worden aangewend. Een ander probleem dat hier nauw bij aansluit zijn de zogenaamde strategische uitbreidingsgronden. Bepaalde bedrijven kopen teveel grond aan en laten deze jaren braak liggen. Ze beschouwen dit als strategisch omdat ze deze later kunnen gebruiken voor eventuele uitbreidingen. Aangezien de gemeente hier wettelijk gezien niets kan tegen inbrengen, beperkt dit haar mogelijkheden om meer tewerkstelling te creëren en nieuwe bedrijven aan te trekken.

Een laatste belangrijke aanbeveling inzake bedrijventerreinen betreft de toegankelijkheid. Door een goede ligging en een goed transportnetwerk uit te bouwen kan je bedrijven behouden en andere bedrijven aantrekken. De drempel voor nieuwe bedrijven om zich in een bepaalde gemeente te gaan vestigen wordt namelijk verlaagt wanneer de wegen goed onderhouden zijn en er een goede bereikbaarheid is via goed aangeduide invalswegen. Ook ontsluiting en parkeergelegenheid zijn belangrijke factoren inzake bedrijfsvriendelijkheid. Zo is gratis parkeergelegenheid van groot belang voor kleine zelfstandigen, aangezien hun klanten anders naar een buurgemeente zouden rijden om daar hun inkopen te doen. Een goede ontsluiting en verbinding met een hoofd- en/of snelweg is dan weer onontbeerlijk voor bedrijven die geregeld vrachtwagens over de vloer krijgen.

2.3 Woonwerkomgeving

Niet alleen de bedrijventerreinen moeten in orde zijn, ook aan de ruimte rondom moet aandacht besteed worden. Het creëren van een aangename woonwerkomgeving trekt nieuwe bedrijven aan. Een burgemeester van een stedelijke gemeente gaf aan dat zij over een city-en regiomarketingplan beschikten. Dit plan, bestaande uit 4 dimensies, heeft tot doel een aangenamere omgeving te creëren waardoor nieuwe bedrijven worden aangetrokken. Een eerste doelstelling in dit plan is het aanzwengelen van de economie. Vervolgens gaat men aandacht besteden aan de centrumfunctie; dit kan men doen door meer winkelgelegenheid en vrijetijdsbestedingen te incorporeren in de gemeente.

Hiernaast is het ook belangrijk om het wonen aangenamer te maken, aangezien men ook werknemers nodig heeft voor bedrijven die liefst een niet al te grote afstand wensen te overbruggen om tot aan hun werk te geraken. Een laatste aandachtpunt is het verbeteren van de ruimtelijke, visuele structuur. Dit wil zeggen dat men het handelscentrum gaat verfraaien evenals de woon- en werkomgeving.

De idee van een aangename leefomgeving is gebaseerd op het feit dat het niet alleen belangrijk is rechtstreeks aandacht te geven aan de industrie, maar ook onrechtstreeks via het opzetten van een aangenaam woonbeleid en de mogelijkheid tot ontspanning te bieden.

2.4 Besluit

Uit bovenstaande uiteenzetting blijkt duidelijk dat de meeste gemeenten wel degelijk een bedrijfsvriendelijk beleid willen voeren maar dit niet kunnen omdat ze botsen op de bevoegdheden van de hogere overheden, onder andere met deze die bevoegd zijn voor ruimtelijke ordening. Enerzijds kunnen gemeenten proberen de nadelen die ze hebben in deze materie te minimaliseren door een aangename woonwerkomgeving te creëren of door oude bedrijventerreinen te converteren. Maar hoe men het ook draait of keert, vroeg of laat wordt de gemeente afgerekend op het probleem van ruimtelijke ordening waar zij nota bene amper bevoegdheid in hebben. Daarom is het belangrijk even stil te staan bij de inhoud van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen en dit te contrasteren met de vestigingsfactoren van bedrijven. Hieruit zal blijken dat wanneer de overheid het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen meer afstemt op wat bedrijven verkiezen, nieuwe bedrijven kunnen worden aangetrokken en de bestaande bedrijven meer tevreden zullen zijn. Dit alles zal dan leiden tot een aanwakkering van de economie wat op zijn beurt de Belgische handelsbalans ten goede komt.

Om beter de problemen die burgemeesters, ambtenaren en schepenen aanhaalden te kunnen begrijpen, wordt in het volgende hoofdstuk het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen toegelicht.

Hoofdstuk 3 Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen[1]

In dit hoofdstuk wordt het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (RSV) besproken. Eerst wordt er een korte inleiding gegeven waarin wordt uitgelegd wat het RSV precies is. Vervolgens worden de kernelementen van de gewenste ruimtelijke ontwikkeling toegelicht. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een bespreking van de ruimtelijke principes en de structuurbepalende componenten om tot een gewenste ruimtelijke structuur in Vlaanderen te komen.

3.1 Inleiding

Aangezien de ruimte in Vlaanderen schaars is en verliest aan kwaliteit, groeit de behoefte voor een degelijk uitgewerkt ruimtelijk structuurplan dat een oplossing kan bieden voor de problemen waarmee de ruimtelijke ordening wordt geconfronteerd.

> *"Structuurplanning is een voor het Vlaamse Gewest nieuwe vorm van ruimtelijke planning. Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen is de uitwerking van deze methodiek op het niveau van Vlaanderen. Het zal de gewenste ruimtelijke structuur van Vlaanderen aangeven als een kader waarin ruimtelijke ontwikkelingen plaatsvinden. Als dusdanig zal het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen ook de basis vormen voor het ruimtelijk beleid."* (RSV, 2004: p.11)

Concreet betekent dit dat de ruimtelijke ordening een evenwicht moet vinden tussen het voorzien van voldoende kwalitatieve woningen, voldoende goed uitgeruste bedrijventerreinen en kwalitatieve ruimte voor landbouw. Daarnaast moet ze ook instaan voor de vrijwaring van de nog onbebouwde ruimten (vb. natuur en bos) en het opvangen van de mobiliteitsgroei. Met andere woorden, het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen moet essentiële keuzes maken omtrent ruimtelijke ontwikkeling.

Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen heeft een wettelijke basis gekregen door de vastlegging in een planningsdecreet van 24 juli 1996. Dit decreet stelt dat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen drie onderdelen bevat, met name een informatief gedeelte,

---

[1] **Bron:** Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap (2004). *Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen*. Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, afdeling Ruimtelijke Planning. pp. 596.

een richtgevend gedeelte en de bindende bepalingen. Het informatief gedeelte bevat een beschrijving van de bestaande ruimtelijke structuur, de trends en prognoses. Het richtgevend gedeelte behandelt de visie op de ruimtelijke ontwikkeling, de ruimtelijke principes en de gewenste ruimtelijke structuur en is daarom voor deze thesis ook het meest relevante deel. De bindende bepalingen zijn nodig om de taakstellingen voor de realisatie van het RSV vast te leggen. Deze taakverdeling is gebaseerd op het subsidiariteitsbeginsel wat inhoudt dat beslissingen moeten worden genomen op het daarvoor meest geschikte niveau, rekening houdend met het belang en de reikwijdte van die beslissing.

Om tot een goede visie op de ruimtelijke ontwikkeling te komen is het belangrijk het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen in een ruimer kader te situeren. Op nationaal vlak betekent dit dat het Vlaams, Waals en Brussels Hoofdstedelijk gewest hun ruimtelijk beleid best op elkaar afstemmen. Zoals de federale overheid op nationaal vlak geen bevoegdheid heeft inzake ruimtelijke ordening, zo heeft noch de Europese Unie noch de Benelux dit op internationaal niveau. Nochtans is het ook hier interessant om te werken met een referentiekader. Een structuurschets laat namelijk toe om ruimtelijke beleidsopties op één lijn te brengen en ruimtelijke problematiek gezamenlijk op te lossen.

3.2 Gewenste ruimtelijke ontwikkeling

Het uitgangspunt van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen is een duurzame ontwikkeling.

> *"Duurzame ontwikkeling is een ontwikkeling die voorziet in de behoefte van de huidige generatie zonder daarmee voor de toekomstige generaties de mogelijkheid in gevaar te brengen om ook in hun behoefte te voorzien."* (RSV, 2004: p.317)

Dit betekent dat men de ruimte beschouwt als een duurzaam goed waar een langetermijnvisie onontbeerlijk is. Duurzame ruimtelijke ontwikkeling wordt in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen gerealiseerd door beroep te doen op twee principes, namelijk ruimtelijke draagkracht en ruimtelijke kwaliteit. Ruimtelijke draagkracht is de mate waarin een ruimte menselijke activiteiten kan opnemen zonder

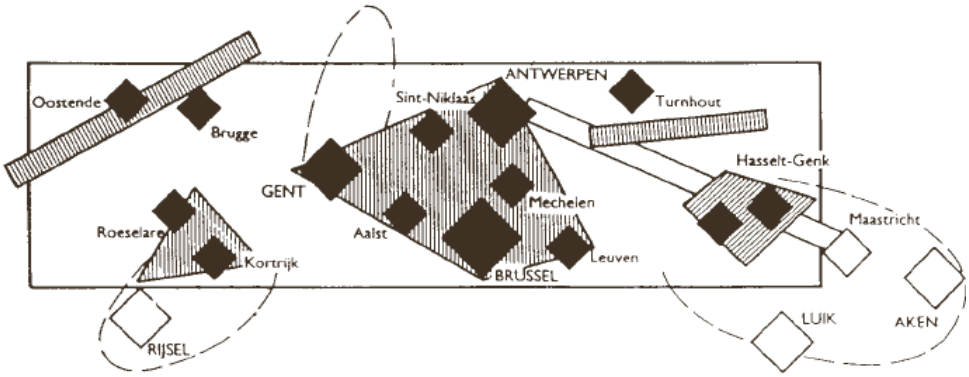
dat de grenzen van het ruimtelijk functioneren worden overschreden. Hiervoor wordt voor elke ruimte een maximaal toelaatbare belasting vastgelegd welke afhankelijk is van plaats, situatie en tijd. Ruimtelijke kwaliteit gaat over de waardering van de ruimte. Aangezien een waardering sterk afhangt van de persoon die de ruimte beoordeelt, wordt ruimtelijke kwaliteit sociaal-cultureel bepaald en is ze dus eveneens tijdsafhankelijk.

Dit streven naar een duurzame ruimtelijke ontwikkeling ligt aan de basis van de metafoor "Vlaanderen, open en stedelijk". Vlaanderen wordt gekenmerkt door een sterke spreiding van functies en activiteiten en een lintbebouwing waardoor open en stedelijke ruimten sterk met elkaar verweven zijn. Dit zou op termijn een duurzame ruimtelijke ontwikkeling in gevaar kunnen brengen. Daarom probeert het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen te streven naar een duidelijkere scheiding tussen openheid en stedelijkheid. De bedoeling is om een stedelijk-gebiedbeleid te voeren in gebieden met een stedelijk karakter en een buitengebiedbeleid in gebieden met een zekere openheid.

3.3 Ruimtelijke principes voor de gewenste ruimtelijke ontwikkeling

Om de visie op de ruimtelijk ontwikkeling in Vlaanderen te concretiseren, werden er vier principes ontwikkeld: gedeconcentreerde bundeling, poorten als motor voor ontwikkeling, infrastructuur als bindteken en het fysisch systeem werkt ruimtelijk structurerend. Deze vier principes worden hieronder toegelicht.

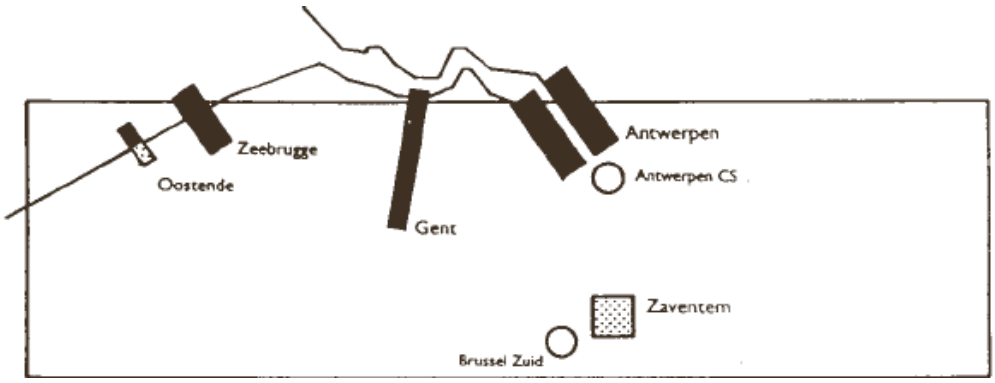
3.3.1 Gedeconcentreerde bundeling



Figuur 4 Gedeconcentreerde bundeling (RSV, 2004: p.323)

Bij het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen wordt er geopteerd om de bestaande ruimtelijke structuur als basis te nemen. Binnen deze versnipperde structuur (gedeconcentreerd) probeert men te streven naar een zekere mate van selectieve concentratie van de groei van wonen, werken en andere maatschappelijke functies (bundeling). Dit heeft tot doel functies en activiteiten met elkaar te verweven in bestaande kernen, rekening houdend met de draagkracht van de ruimte. Hierdoor vermindert men eveneens de druk op het buitengebied aangezien men ingaat tegen een ongebreidelde suburbanisatie.

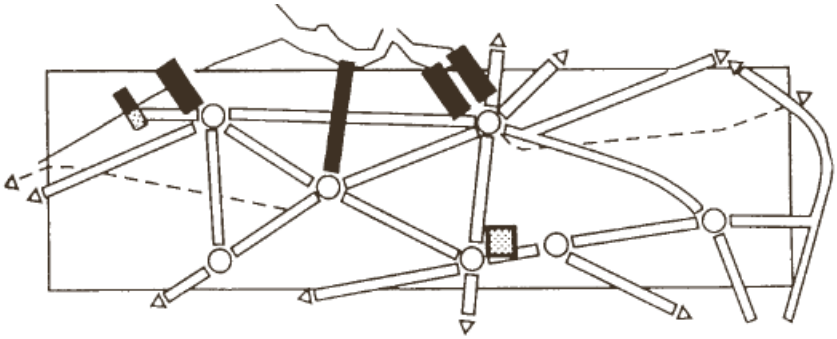
3.3.2 Poorten als motor voor ontwikkeling



Figuur 5 Poorten in Vlaanderen (RSV, 2004: p.324)

Bovenstaande figuur geeft aan dat de poorten in Vlaanderen, namelijk de zeehavens van Oostende, Zeebrugge, Gent en Antwerpen, evenals het station voor de hogesnelheidstrein in Antwerpen en Brussel en de internationale luchthaven in Zaventem, de motor van economische ontwikkeling zijn. Zij hebben deze functie verworven omwille van hun positie in het internationale netwerk waardoor zij instaat zijn belangrijke internationale investeringen aan te trekken.

3.3.3 Infrastructuur als bindteken

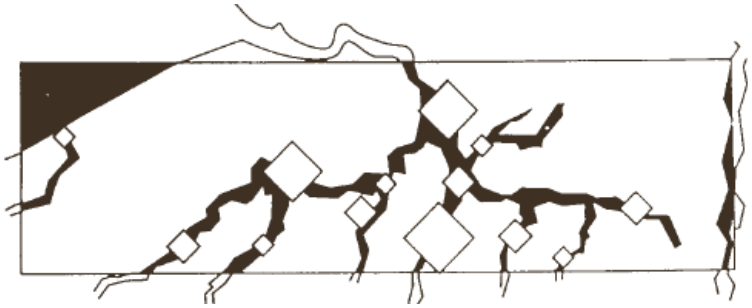


Figuur 6 Infrastructuur als bindteken (RSV, 2004: p.325)

Vlaamse stedelijke gebieden onderling en stedelijke gebieden buiten Vlaanderen worden met elkaar verbonden door een reeds bestaande infrastructuur van spoor-, water- en autosnelwegen. Deze infrastructuur vormt de basis van het lokalisatiebeleid aangezien men de noden aan mobiliteit van een bepaalde activiteit (vb. vervoer met schepen, vrachtwagen of trein) kan afwegen met de bereikbaarheid van een bepaalde locatie (vb. bereikbaar via waterwegen, autosnelwegen of per spoor).

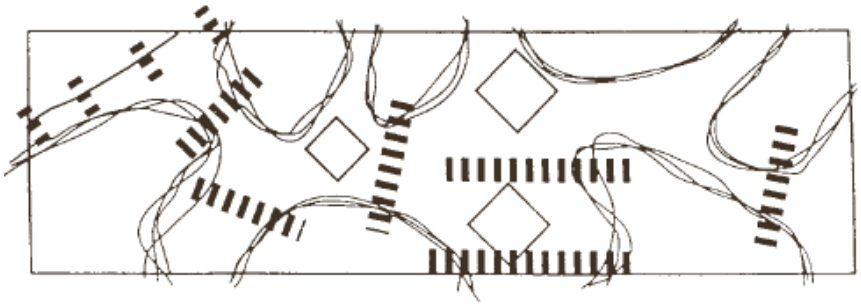
3.3.4 Fysisch systeem werkt ruimtelijk structurerend.

Het fysische systeem werkt ruimtelijk structurerend wat betekent dat de huidige kenmerken van het bestaande fysische systeem toonaangevend zijn voor de ruimtelijke ontwikkeling van zowel de natuurlijke structuur als de agrarische structuur, de nederzettingsstructuur en het landschap. Er zijn twee fysische systemen in Vlaanderen die ruimtelijk structurerend zijn. De eerste zijn de beek- en riviervalleien, zoals aangeduid in onderstaande figuur.



Figuur 7 Beek- en riviervalleien (RSV, 2004: p.326)

Een tweede factor die de ruimte structureert zijn de aaneengesloten gebieden van buitengebied en de verbindingen ertussen. Het vrijwaren en versterken hiervan is essentieel voor de continuïteit binnen het buitengebied.



Figuur 8 Buitengebied en verbindingen ertussen (RSV, 2004: p.326)

3.4 Gewenste ruimtelijke structuur

De visie op de ruimtelijke ontwikkeling en de ruimtelijke principes voor de gewenste ruimtelijke structuur worden samengevat in de figuur in bijlage 2. Op basis hiervan heeft men vier structuurbepalende componenten vastgelegd die de gewenste ruimtelijke structuur in Vlaanderen bepalen. Deze worden hier allen, voor de volledigheid, achtereenvolgens besproken. De meeste aandacht zal uiteraard gaan naar de ruimte voor economische activiteiten.

3.4.1 Stedelijke gebieden

> *"Stedelijke gebieden zijn die gebieden waar intense ruimtelijke, culturele en socio-economische samenhang en verweving bestaat tussen verschillende menselijke activiteiten, waar dichte bebouwing overheerst en waar het wenselijk is ontwikkelingen te stimuleren en te concentreren."* (RSV, 2004: p.332)

Wat betreft de doelstellingen omtrent stedelijke gebieden ligt de focus op leefbaarheid en attractiviteit. Om dit te realiseren gaat men gericht werken naar een verweving en een bundeling van functies en activiteiten om zo het onsystematisch uitzwerven van functies tegen te gaan. Een tweede objectief in de ontwikkeling van steden betreft de locatie van kantoren. Deze moeten worden gepositioneerd aan knooppunten van het openbaar vervoer aangezien zij grote verkeersstromen teweegbrengen. Daarnaast wenst men de kleinhandel te bundelen en een einde te maken aan de huidige trend waarbij

kleinhandelaars zich vestigen langsheen linten. Volgens het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen zijn kleinhandelslinten namelijk niet verenigbaar met de principes van gedeconcentreerde bundeling en verweving van functies. Concentratie en verweving zijn in stedelijke gebieden essentieel aangezien zij de problematiek inzake automobiliteit beperken.

3.4.2 Buitengebied

> *"Buitengebied is het gebied waarin de open (onbebouwde) ruimte overweegt. Elementen van bebouwing en infrastructuur die in functionele samenhang zijn met de niet-bebouwde ruimte maken er onderdeel van uit en kunnen plaatselijk overwegen."* (RSV, 2004: p.381)

Voor het buitengebied is de belangrijkste doelstelling het vrijwaren van open ruimte voor essentiële functies (vb. bos, natuur, landbouw). Hiervoor is het eveneens noodzakelijk de versnippering van het buitengebied tegen te gaan door de ontwikkeling te bundelen in bepaalde kernen. Conform het principe van gedeconcentreerde bundeling wordt daarom de bijkomende ruimtebehoefte in het buitengebied voor onder meer dienstverlening, kleinhandel en lokale economie in het hoofddorp gelokaliseerd. Lokale bedrijventerreinen die in principe aansluiten bij de hoofddorpen kunnen aan de ruimtebehoefte voor economische activiteiten voldoen.

Speciale aandacht gaat uit naar de landbouwbedrijven. Landbouw is namelijk de grootste ruimtegebruiker in Vlaanderen en tevens de belangrijkste factor in het openhouden van het buitengebied. Vandaar dat voldoende ruimte wordt voorbehouden voor de landbouw. In het buitengebied zal het beleid er bovendien op gericht zijn de niet-agrarische functies te weren.

3.4.3 Gebieden voor economische activiteiten

In het eerste hoofdstuk van deze thesis werd reeds geargumenteerd dat een bedrijfsvriendelijk beleid noodzakelijk is om op lange termijn concurrentieel te blijven. Een eerste stap in de goeie richting is het beter op elkaar afstemmen van ruimte en economie. Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen wil door het formuleren van een aantal ruimtelijke randvoorwaarden de Vlaamse economische potenties versterken.

Deze doelstelling kan men bereiken door meer aandacht te geven aan de concentratie van economische activiteiten in de economische knooppunten en in de poorten.

3.4.3.1 Economische knooppunten

De economische activiteiten zijn in de economische knooppunten geconcentreerd op goed uitgeruste regionale en lokale bedrijventerreinen of komen verweven voor met andere functies. Aangezien deze economische knooppunten van essentieel belang zijn voor het aantrekken van nieuwe investeringen, is het belangrijk dat het beleid zorgt voor een optimale uitbouwing en groeimogelijkheden. We geven hieronder aan wat het RSV verstaat onder zulk beleid.

Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen raamt de behoefte aan uit te rusten bedrijventerreinen tot 2007 op 10000 ha waarvan 6000 ha zal beschouwd worden als effectieve bedrijventerreinen en 4000 ha als reserve. Deze voorziene ruimte wordt verdeeld volgens het principe van gedeconcentreerde bundeling. Dit betekent dat de verdeling van de werkgelegenheid moet gehandhaafd blijven. Bijgevolg gaat 80% van de bedrijventerreinen naar economische knooppunten en 20% naar gemeenten daarbuiten.

Er zullen ook verscheidene vestigings- en ontwikkelingsperspectieven worden geformuleerd op basis van de kenmerken van het terrein en de aard van de bedrijfsactiviteiten. Bedrijventerreinen worden met andere woorden gedifferentieerd en kunnen worden opgesplitst in regionale en lokale bedrijventerreinen en bedrijventerreinen voor historisch gegroeide bedrijven.

- **Regionale bedrijventerreinen**

De meeste regionale bedrijventerreinen zullen gemengde terreinen zijn waar zowel industriële als dienstverlenende bedrijven worden toegelaten. Daarnaast bestaat er ook de mogelijkheid om specifieke regionale bedrijventerreinen op te richten voor bepaalde types bedrijven die nood hebben aan een aangepaste structuur (vb. wetenschapspark, transport- en distributiezone, kantoorzone, watergebonden bedrijventerreinen, luchthavengebonden bedrijventerreinen, kleinhandelszones, bedrijventerreinen voor afvalverwerking en recyclage en bedrijventerreinen voor agro-industrie). Aangezien men een zuinig ruimtegebruik nastreeft, kiest men ervoor nieuwe regionale

bedrijventerreinen enkel te lokaliseren in economische knooppunten, bij voorkeur aansluitend bij reeds bestaande bedrijventerreinen. De oppervlakte zal worden afgestemd op de reikwijdte en het belang van het betreffende economische knooppunt.

- **Lokale bedrijventerreinen**

Lokale bedrijventerreinen zijn bestemd voor lokaal verzorgende bedrijven, met uitsluiting van zuivere kleinhandelsbedrijven. Deze bedrijven zijn beperkt in omvang en hebben hoofdzakelijk een verzorgend karakter. Lokale bedrijventerreinen worden bij voorkeur ontwikkeld in hoofddorpen of in economische knooppunten, aansluitend bij de kern of een bestaand bedrijventerrein. De oppervlakte van een lokaal bedrijventerrein is beperkt tot 5 ha.

- **Bedrijventerreinen voor historisch gegroeide bedrijven**

> *"Een historisch gegroeid bedrijf kan worden omschreven als een regionaal bedrijf dat morfologisch en ruimtelijk verweven is met de omgeving en dat een specifieke sociaal-economische relatie heeft met de omgeving."* (RSV, 2004: p.454)

Deze bedrijventerreinen worden afgebakend om de herlokalisatie of uitbreiding van een historisch gegroeid bedrijf mogelijk te maken binnen gemeenten die niet als economisch knooppunt werden geselecteerd. Bedrijventerreinen voor historisch gegroeide bedrijven moeten aansluiten bij de bestaande bedrijfsvestiging of bij de kern.

In het economisch beleid van het RSV wordt ook aandacht besteed aan de ontwikkelingsmogelijkheden van zonevreemde bedrijven. De ontwikkelingsperspectieven worden in sterke mate bepaald door het bedrijf zelf en door de ruimtelijke draagkracht van de omgeving. Bovendien wordt er gestreefd naar een maximale verweving met naburige activiteiten en moeten de implicaties van een herlokalisatie afgewogen worden ten opzichte van die van een ontwikkeling op de bestaande locatie.

3.4.3.2 Poorten

Poorten zijn de zeehavens met de internationaal georiënteerde multimodale logistieke parken, de internationale luchthaven Zaventem en het station voor de hogesnelheidstrein in Antwerpen. Deze poorten zijn aangesloten op een dicht spoor-, weg- en waterwegennet en daardoor verbonden met andere concentraties van economische activiteiten in omringende regio's en landen. Hierdoor vormen zij de motor van economische ontwikkeling. Om de uitbouw van deze poorten te garanderen, moeten deze worden geselecteerd en afgebakend. Vervolgens kan hun concurrentiepositie worden ondersteund door een verbetering van de bestaande en een aanleg van de ontbrekende infrastructuur.

3.4.4 Lijninfrastructuur

Onder de lijninfrastructuur wordt verstaan het geheel van wegen-, spoorwegen-, en waterwegeninfrastructuur, pijp- en elektriciteitsleidingen en infrastructuur voor stedelijk vervoer en collectief vervoer in het buitengebied.

Vandaag de dag wordt het mobiliteitsbeleid geconfronteerd met twee problemen: afnemende bereikbaarheid en afnemende verkeersleefbaarheid. Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen definieert de afnemende bereikbaarheid als de mate waarin een plaats gemakkelijk kan worden bereikt en de verkeersleefbaarheid als de mate van veiligheid en beperking van hinder. Verwacht wordt dat deze problemen nog zullen toenemen door de groei van personen- en goederenvervoer. Daarom is een goed mobiliteitsbeleid dat steunt op duurzame ruimtelijke ontwikkeling noodzakelijk. Dit betekent dat de ruimtelijke principes voor de gewenste ruimtelijke structuur het beleid zullen sturen. Zo leidt het principe van gedeconcentreerde bundeling tot een ruimtelijke bundeling van de verplaatsingsbehoeften en wordt er eveneens belang gehecht aan het principe "infrastructuur als bindteken". Dit laatste betekent dat er een hiërarchie van infrastructuren zal worden opgesteld.

3.5 Besluit

Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen is de basis voor het ruimtelijk beleid van het Vlaamse gewest. Hierin wordt vastgelegd in welke richting de ruimtelijke structuur van Vlaanderen moet evolueren. Het uitgangspunt van het RSV is een duurzame ruimtelijke ontwikkeling wat zoveel betekent als het voorzien in de behoefte van de huidige generatie zonder de mogelijkheden van toekomstige generaties te hypothekeren. Vanuit deze visie werden vervolgens vier principes afgeleid voor de gewenste ruimtelijke ontwikkeling. Deze principes werden nadien vertaald in vier structurerende componenten waarvoor steeds een afgelijnd beleid wordt opgesteld. In de ontwikkeling van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen staat de metafoor "Vlaanderen, open en stedelijk" centraal. Dit heeft tot gevolg dat men steeds probeert te streven naar een concentratie van de activiteiten in economische knooppunten en naar een verweving van functies en activiteiten in de kernen. Dit om de problemen inzake mobiliteit makkelijker te kunnen oplossen.

Het is enerzijds een verdienste van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen om na een lang voorbereidingsproces voor het eerst in 1997 een plan te hebben ontwikkeld voor de ruimtelijke ordening. Voordien was het beleid sterk vergunningsgericht en zodoende niet altijd consistent. Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen heeft evenwel zijn tegenstanders, zoals we constateerden tijdens de diverse vergaderingen. De grootste ongenoegens betreffen haar zwakke economische onderbouw. Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen streeft naar het ordenen van de ruimte uitgaande van de reeds aanwezige structuur, zonder veel rekening te houden met de wensen van de bedrijven. Om aan deze nood tegemoet te komen werd door toenmalig minister van Ruimtelijke Ordening en Economie Dirk Van Mechelen gevraagd een studie op te stellen die het ruimtelijk-economisch denken in het beleid van de ruimtelijke ordening meer in de schijnwerpers zet. Deze studie werd uitgevoerd door Cabus en Vanhaverbeke (2004) en kreeg de naam "Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (SPRE)". Daarom lijkt het ook opportuun om in het vervolg van deze thesis de visie van de bedrijven te belichten. Meer bepaald zal ingegaan worden op hun locatievoorkeuren.

Hoofdstuk 4 Vestigingsfactoren

Ondanks de toenemende internationalisering blijft de regionale en lokale structuur belangrijk bij de locatiekeuze van bedrijven. Dit betekent dat het ruimtelijk-economisch beleid investeerders kan aantrekken door in te spelen op hun locatievoorkeuren. Investeerders brengen zowel tewerkstelling als welvaart mee. Daarom wordt in dit hoofdstuk een theoretische invalshoek aangeboden voor de verklaring van de keuze van een vestigingsplaats door ondernemingen. De bedoeling is om enerzijds inzicht te krijgen in het hoe en waarom van een locatiekeuze en anderzijds een vertrekbasis te creëren voor de analyses in hoofdstuk 5.

Eerst zal er een algemeen kader omtrent vestigingsfactoren worden geschetst en wordt het belang van vestigingsfactoren aan de hand van de *'global/local'* paradox uitgelegd. Vervolgens zal dieper ingegaan worden op de factoren die de keuze op marco- en microniveau bepalen. Er wordt eveneens stilgestaan bij de troeven en bedreigingen van België en Vlaanderen inzake vestigingsfactoren.

4.1 Inleiding

Een vestigingsfactor kan omschreven worden als een fenomeen dat op een of andere manier een invloed uitoefent op de locatiekeuze van bedrijven (Mérenne-Schoumaker, 1991: p.99).

Het belang van de keuze van een locatie spruit voort uit de ongelijkheden die gegroeid zijn tussen verschillende landen en regio's. De geschiedenis van een land of regio, de aanwezige natuurlijke resources, het menselijk kapitaal, de lokaal politieke economie en cultuur zijn factoren die hiertoe hebben bijgedragen (Lall & Chakravorty, 2004). Door deze ongelijkheden impliceert de keuze van een locatie zowel een ander kostenplaatje als een verschillende inkomensverwerving.

Locatiebeslissingen zijn subjectief. Ze worden gemaakt door individuen of groepen individuen op basis van de noden van het bedrijf en de mate waarin een bepaalde locatie tegemoet komt aan deze noden. Echter, locatiebeslissingen zijn zelden optimaal. Zo heeft de ondernemer geen maximale kennis van gegevens die mee in rekening moeten

worden gebracht of beschikt hij niet over de capaciteiten om de beschikbare gegevens adequaat te verwerken. Daarnaast is het ook mogelijk dat de ondernemer bewust kiest voor een suboptimale plaats omdat deze bijvoorbeeld prioriteit wenst te geven aan o.a. veiligheid of risico-minimalisatie (Vanneste, 2003: p.14).

> *"Il est rare de trouver un emplacement parfait, permettant une implantation parfaite pour un prix parfait. Les dirigeants choisissent donc ce qui convient le mieux à partir de ce qu'ils veulent et en fonction de ce qui est disponible."* (Muther, 1966: p.188-190)

De uiteindelijke keuze van een vestigingsplaats zal steeds het resultaat zijn van een groot aantal vestigingsfactoren waarvan het gewicht en de verscheidenheid sterk afhangen van het individu die de beslissing neemt en van de situatie waarin de beslissing wordt genomen. De geselecteerde plaats zal met andere woorden steeds meerdere voordelen hebben, maar ook een aantal niet te omzeilen nadelen. Dit heeft tot gevolg dat elk bedrijf er een andere locatievoorkeur op na houdt en zodoende niet alle bedrijven op dezelfde plaats gevestigd zullen zijn.

Wanneer we in de volgende delen op zoek gaan naar de voornaamste vestigingsfactoren, moeten we toch met een aantal zaken rekening houden:

- Elementen die het spreidingspatroon dienen te verklaren, zullen meestal verschillend zijn afhankelijk van de schaal (op niveau van de economische blokken of landen versus op regionale of lokale schaal).
- Een zelfde factor kan zowel aantrekkelijk als afstotend zijn, afhankelijk van de aard (vb. sector) en de grootte van de onderneming.
- Er zijn verschillen in het belang van vestigingsfactoren naargelang de persoonlijke kenmerken van de beslissingsnemer (Vanneste, 2003: p.122).
- Bedrijven met gelijkaardige vestigingsplaatseisen kunnen uit verschillende sectoren komen (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.324).
- Verschillende onderdelen (hoofdkantoor, afdeling voor onderzoek en ontwikkeling, productie-eenheden) van een multinationale onderneming hebben verschillende noden wat betreft vestigingsfactoren.

4.2 Global/Local paradox

De laatste decennia is de economie geëvolueerd van een lokale naar een mondiale netwerkeconomie. Door een toenemend gemak van communicatie en transport werd het voor bedrijven mogelijk zich toe te leggen op hun kernactiviteiten en alle nevenactiviteiten uit te besteden. Cairncross (1997) had het in deze context over de '*death of distance'* waarmee wordt aangegeven dat de verschillen tussen plaatsen stilaan verdwijnen. Hieruit zou kunnen afgeleid worden dat vestigingsfactoren aan belang inboeten aangezien bedrijven minder gebonden zijn aan lokale of regionale factoren. Echter, niets is minder waar. De mondialisering verstevigt namelijk het belang van de lokale en regionale structuur eerder dan dat ze deze minimaliseert.

Deze vaststelling volgt uit de zogenaamde '*global/local'* paradox die stelt dat er een onderscheid moet gemaakt worden tussen de hardware en software dimensie. De harde vestigingsfactoren zoals productiefactoren en infrastructuur zijn inderdaad bijna overal met een vergelijkbare kwaliteit aanwezig waardoor zij in mindere mate meespelen in de keuze van de vestigingsplaats. De zachte locatiefactoren zoals aanwezige kennis, organisatorische capaciteiten en leercapaciteiten daarentegen, verschillen wel van regio tot regio. Dit geeft aan dat regio's de mogelijkheid hebben om zelf lokaal in te spelen op de mondiale economie of met andere woorden dat regio's zich kunnen richten op lokale factoren binnen het kader van een mondialiserende economie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.66).

Het belang van de aanwezigheid van kennis, zowel informele (tacit knowledge) als formele (expliciete en codificeerbare) kennis, heeft aanleiding gegeven tot het begrip '*learning region'*. Hiermee wordt aangeduid dat de capaciteit tot innovatie gekoppeld is aan regionale gemeenschappen waar een basis van gemeenschappelijke kennis aanwezig is en verder ontwikkeld wordt (Morgan, 1997). Regio's die er in slagen het leerproces beter te organiseren zullen bijgevolg ook een betere economische ontwikkeling kennen. Daarnaast kunnen ook organisatorische capaciteiten een belangrijke rol spelen in het aantrekken van bedrijvigheid. Dit kunnen we onder andere afleiden uit de verklaring die Cooke (1993) geeft voor het economisch succes van een regio. Volgens Cooke is de '*instutional thickness'*, dit is de aanwezigheid van overlappende lagen van ondersteunende publieke en private organisaties, een belangrijke stap naar regionaal succes. Economische ontwikkeling kan namelijk

gestimuleerd worden door de aanwezigheid van een combinatie van instellingen en organen die elkaar ondersteunen. Het betreft beleidsorganen, bedrijfs- en handelsassociaties, centra voor informatie en innovatie, vakbonden, enzovoort (Vanneste, Abraham, Cabus & Sleuwaegen, 2003).

Uit bovenstaande uiteenzetting blijkt dat zowel lokale als mondiale ondernemingen gestimuleerd worden door een plaatselijk maatschappelijk systeem. Amin en Thrift (1992) formuleerden deze tendens als '*local nodes in global networks'*. Hiermee wordt aangegeven dat ondanks de sterke internationalisering en mondialisering lokale plaatsen/knooppunten nog steeds van cruciaal belang zijn. Het is bijgevolg duidelijk dat geografie en vestigingsfactoren niet aan belang verliezen, maar juist winnen.

> *"We are now beginning to appreciate that globalisation and localization, far from being mutually exclusive processes, are actually much more interwoven than is generally acknowledged"* (Morgan, 1997: p. 495)

Ook Swyngedouw (1992) deelt dezelfde mening. Deze auteur leidt het begrip '*glocalisatie*' af uit de '*global/local'* paradox waarmee wordt verwezen naar het feit dat ondanks dat bedrijven zich globaal oriënteren ze nood hebben aan lokale actieruimtes.

We kunnen dus stellen dat de mondialisering eerder opportuniteiten biedt voor regio's dan dat ze een bedreiging vormt. Vestigingsfactoren blijven met andere woorden belangrijk. Dit betekent dat er voor België heel wat mogelijkheden openliggen om de economische ontwikkeling te stimuleren. Er zal zowel aandacht moeten worden besteed aan harde als zachte omgevingsfactoren om de huidige goede economische positie en het welvaartspeil te behouden in de toekomst. In de volgende delen gaan we daarom dieper in op wat bedrijven belangrijk vinden bij het kiezen van een bepaalde locatie.

4.3 Vestigingsfactoren op macroniveau

In de inleiding werd reeds vermeld dat we rekening moeten houden met zowel de schaal als de verschillende afdelingen van een onderneming indien we het spreidingspatroon wensen te verklaren. In dit deel zoemen we in op de factoren die van doorslaggevend belang zijn bij de keuze van een bepaald wereldblok en/of land. Er zal eveneens worden aangegeven voor welke facetten van een bedrijf deze vestigingsfactoren het meeste gewicht in de schaal leggen.

Vooraleer over te gaan tot de bespreking, willen we erop wijzen dat in onderstaande uiteenzetting meermaals verwezen zal worden naar het onderzoek dat werd uitgevoerd door Lall & Chakravorty (2004). Deze auteurs onderzochten het effect van bepaalde locatievariabelen op de kostenstructuur van een onderneming alsook het verschil in vestigingskeuze tussen publieke (overheidsondernemingen) en private ondernemingen. Hiertoe maakten zij gebruik van econometrische modellen waarvan de resultaten in de bijlagen 3 en 4 te vinden zijn. Bijlage 3 toont een regressiemodel van de vestigingsfactoren voor de publieke en private ondernemingen. De termen die worden aangeduid met een sterretje zijn significant wat betekent dat ze een effect hebben op de locatiekeuze. In bijlage 4 worden de kostelasticiteiten van bepaalde vestigingsfactoren gegeven voor private ondernemingen. Een positieve elasticiteit betekent dat de kosten toenemen naarmate de vestigingsfactor meer prominent aanwezig is. Een kostenreductie doet zich voor bij de factoren waar een negatieve elasticiteit gevonden is.

4.3.1 Geografische ligging

De geografische ligging duidt op de situering van een bepaald land ten opzichte van andere landen en economische grootmachten. Niet alleen het fysische bereik moet hiervoor mee in rekening worden gebracht, ook de mogelijkheid van communicatie en netwerking is van belang.

Het fysische bereik is vooral belangrijk voor ondernemingen die ofwel veel grondstoffen nodig hebben ofwel belangrijke transportkosten ondervinden voor het vervoer van hun afgewerkte producten. Voor deze bedrijven is het van essentieel belang dat, wanneer er althans een internationale handel is, ze op een snelle en rendabele manier in contact kunnen staan met hun toeleveranciers en afzetmarkten. Landen die

bijgevolg beschikken over een kustlijn, een sterk uitgebouwde zee- en/of luchthaven of over een goede spoorwegverbinding, hebben een strategisch voordeel in het aantrekken van bedrijven.

Lall & Chakravorty (2004) toonden met hun onderzoek onder andere aan dat de term COASTAL (bijlage 3) sterk significant is in het regressiemodel van de private sector. Deze variabele heeft geen doorslaggevend effect voor publieke ondernemingen. Dit betekent dat private ondernemingen bij voorkeur investeren in gebieden gelegen aan de kust aangezien deze toegang verlenen naar de rest van de wereld. We kunnen hier bijgevolg uit afleiden dat fysisch contact voor de meeste bedrijven nog steeds belangrijk is.

De laatste jaren is er daarnaast een evolutie naar internationalisering waarbij netwerking een vooraanstaande plaats heeft ingenomen. Motieven om toe te treden tot een strategisch netwerk kunnen zeer uiteenlopend zijn. Enerzijds ontstaan netwerken door het uitbesteden van activiteiten en functies. Er werd reeds uitgelegd dat bedrijven de voorkeur geven om zich te concentreren op hun kernactiviteiten. Dit betekent dat ze op zoek moeten gaan naar partners die de nevenactiviteiten op zich zullen nemen. Anderzijds kan een samenwerking ook gemotiveerd zijn door een kostenreductie. Zo kunnen kosten onder andere bespaard worden door het realiseren van schaalvoordelen bij een gemeenschappelijke aan- en/of verkoop, marketing of productie. Bovendien worden netwerken vaak gezien als een snelle en efficiënte manier van kennisverwerving en als een versnelling in het verwerven van vaardigheden (Ebers, 1997: p.6). Men kan netwerken bijgevolg omschrijven als clusters van organisaties die meer intensief samenwerken met elkaar dan andere organisaties binnen de bedrijfstak.

De vraag is nu waar bedrijven zich zullen vestigen wanneer men deel wenst uit te maken van een netwerk. Volgens Veltz (1992) hebben steden, wegens een groter aanbod aan omgevings- en productiefactoren, een grotere kans dat er zich knooppunten van netwerken komen vestigen. Gestoeld op de hiërarchie van centra, zullen grotere steden meer knooppunten bevatten dan kleine steden. Naast de juiste omgevings- en productiefactoren, bieden steden ook meer mogelijkheden inzake zakelijke dienstverlening en kenniscreatie- en verspreiding.

Vooral voor de lokalisatie van het algemene hoofdkantoor speelt de geografische ligging een belangrijke rol. Het algemene hoofdkantoor kan omschreven worden als de plaats waar de algemene controle over de hele onderneming wordt uitgeoefend. Een hoofdkantoor heeft nood aan een strategische locatie wat betreft verplaatsingsmogelijkheden en communicatienetwerk om in contact te blijven met alle onderdelen van de organisatie. Ook de nabijheid van een internationale luchthaven is noodzakelijk aangezien kaderleden regelmatig met elkaar in contact wensen te komen. Vooral wereldsteden of grootsteden worden als locatie uitgekozen voor de vestiging van het hoofdkantoor. Er dient echter opgemerkt dat het hoofdkantoor van enkele multinationale organisaties zich nog steeds bevindt daar waar de onderneming werd opgericht (Dicken, 1987: p.193). Evenzo geldt dat de geografische ligging voor productieafdelingen van ondernemingen die internationaal handel drijven om vanzelfsprekende redenen, die reeds hoger werden uitgelegd, belangrijk is.

4.3.2 Toegang tot de afzetmarkt

Een verbeterde toegang tot de afzetmarkt zal de vraag naar producten van een onderneming doen stijgen. Hierdoor ontstaat er een drijfveer om de schaal te vergroten en te investeren in kostreducerende technologieën. De toegang tot de markt wordt bepaald door de afstand tot en de dichtheid van de afzetmarkten in het bereik van een onderneming. Aangezien er een tendens is naar internationalisering en netwerking, limiteert de afzetmarkt zich niet tot de directe nabijheid van een bedrijf, maar tellen ook internationale afzetmarkten mee. De enige voorwaarde is dat er voldoende aangepaste transportnetwerken aanwezig moeten zijn (Lall, Shalizi & Deichman, 2004: p.11).

Wanneer een afzetmarkt toch op internationale schaal mag bekeken worden, speelt het dan een rol in welk land de onderneming zich vestigt? Op deze vraag bestaat geen eenduidig antwoord. Lall & Chakravorty (2004) toonden aan dat de kostelasticiteit van de markttoegang verschilt naargelang de sector en de grootte van het bedrijf (bijlage 4). Voor kleine bedrijven vonden zij negatieve, significante elasticiteiten waaruit kan geconcludeerd worden dat een goede markttoegang voor dit type bedrijven kostenreducerend werkt en bijgevolg als belangrijke vestigingsfactor kan beschouwd worden. Voor de meeste grote en middelmatig grote bedrijven werden geen significante effecten gevonden. Er bestaan eveneens grote verschillen wanneer we kijken naar de

opdeling in sectoren. Zo werd er enkel een significant effect gevonden bij de metaalindustrie (metals) en de mechanische bedrijvigheid (mechanical machinery). Deze sectoren zijn sterk aangewezen op een lokale of regionale afzetmarkt.

Een andere factor die bepalend kan zijn om zich in een bepaald land te vestigen is de mate waarin de markt toegankelijk is. Wanneer een bepaald land sterk afgeschermd is voor import door handelsbarrières, is het aangewezen dit land te bedienen via een directe investering. Bovendien heeft een directe investering het voordeel dat een bedrijf netwerken kan opbouwen met zijn klanten. De afzetmarkt wordt in deze gevallen dus een belangrijke vestigingsfactor (Verdin & Van Heck, 2002: p.159).

4.3.3 Arbeidsfactor

Arbeid wordt in de literatuur vaak als een van de belangrijkste vestigingsfactoren beschouwd. De reden hiervoor is dat arbeid een veel beperkte geografische mobiliteit heeft dan bijvoorbeeld kapitaal en productiefactoren. Bijgevolg is het noodzakelijk dat bedrijven zich gaan vestigen daar waar arbeidskrachten kwantitatief en kwalitatief voor handen zijn. Bovendien worden ook de geografische verschillen inzake lonen en sociaal klimaat mee in rekening gebracht.

Er bestaan enorme verschillen tussen landen wat betreft de arbeidskosten. Arbeidskosten bestaan uit lonen maar ook uit andere voordelen zoals een bijdrage voor de sociale zekerheid, werkloosheidsuitkering, vakantiegeld en pensionen (Hayter, 1998: p.88). Een keuze voor een vestigingsplaats wordt echter nooit louter op basis van de loonkosten alleen gemaakt. Deze worden steeds afgewogen met de arbeidsproductiviteit. Op locaties waar de productiviteit hoger ligt, zal de ondernemer namelijk bereid zijn hogere lonen te betalen. Lall & Chakravorty (2004) bevestigen dat de arbeidsproductiviteit een belangrijke rol speelt bij het zoeken naar een geschikte locatie. Er werd echter enkel een significant effect voor privé-ondernemingen en niet voor publieke ondernemingen gevonden (LABOR_PROD, bijlage 3). Dit is vrij logisch aangezien publieke ondernemingen vaak gevestigd zijn in het land van de eigenaar, de desbetreffende overheid en dus de arbeidsproductiviteit niet mee in rekening brengen.

Arbeidsproductiviteit wordt in belangrijke mate bepaald door onder andere opleiding, scholing, vaardigheden en motivatie. Vooral voor de keuze van de locatie van de onderzoek- en ontwikkelingsafdeling van een onderneming wordt er aandacht besteed aan de scholingsgraad. Vaak vestigen zij zich in de buurt van universiteiten en onderzoeksinstituten in sterk ontwikkelde economieën (Dicken, 1987: p.197).

Daarnaast bestaan er ook grote verschillen wat betreft het sociaal klimaat. Hiermee wordt de graad van strijdvaardigheid van werknemers als ook de mate waarin arbeid in vakbonden is georganiseerd bedoeld. Ook dit kan bepalend zijn voor de uiteindelijke vestigingskeuze (Dicken, 1998: p.140). Verder wordt eveneens rekening gehouden met de regelmatigheid van de arbeidskrachten (afwezigheid en stiptheid), de snelheid waarmee arbeidskrachten iets nieuws aanleren, hun efficiëntie en de arbeidsvoorwaarden van een land. Het is echter wel een uitdaging om deze factoren correct in te schatten (Mérenne-Schoumaker, 1991: p.113).

4.3.4 Beleid van de overheid

Een andere vestigingsfactor op macroniveau betreft het beleid van de overheid. Sommige landen staan meer gekend als bedrijfsvriendelijk dan andere en trekken daardoor ook meer investeerders aan.

> *"There is a considerable variation among local governments in their enthusiasm and willingness to seek manufacturing investment. This variation is often related to the idea of local business climate."* (Hayter, 1998: p.98)

Een business klimaat kan ten eerste verwezenlijkt worden door het stimuleren van investeringen door middel van het geven van stimulansen. Deze kunnen de vorm aannemen van een subsidie voor het bouwen van een nieuwe vestiging of voor het vernieuwen van een oude, een lage intrestvoet of een aftrek in de belastingen (Watts, 1987).

Daarnaast kan een pro-business attitude ook ontstaan door het geven van voldoende informatie, het vergemakkelijken van de toegang tot overheidsinstellingen, het verbeteren van de samenwerking tussen bedrijf en overheid en het creëren van bedrijvenparken. Door het geven van informatie aan bedrijven, draagt de gemeente

immers bij tot een reductie van de zoekkosten voor het vinden van een geschikte locatie (Weinstein & Firestein, 1985).

Lall & Chakravorty (2004) zijn van mening dat regimes die ideologisch tegen liberalisatie zijn, afkerig staan ten opzichte van nieuwe investeringen en bijgevolg geen goede condities zullen aanbieden voor investeerders. Daarom onderzochten zij of er een verband bestaat tussen socialistische regimes en investeringen (SOCIALIST, bijlage 3). De variabele SOCIALIST bleek significant negatief gecorreleerd te zijn met privé-investeringen waaruit kan worden afgeleid dat er inderdaad meer investeringen zijn daar waar een positief beleid wordt gevoerd.

4.3.5 Herkomst bedrijfsleider

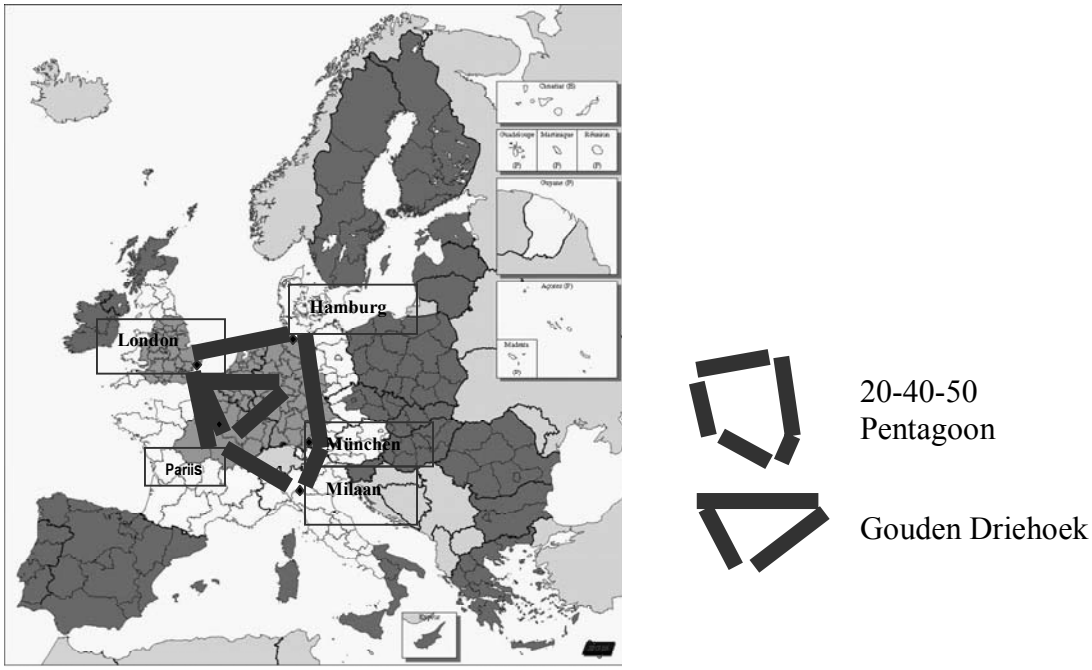
De herkomst van de bedrijfsleider is een laatste factor die de positie op macroniveau kan verklaren. Vele bedrijven worden nog steeds, ongeacht de eventuele objectieve nadelen, opgericht op de plaats waar de bedrijfsleider geboren en getogen is. Dit is vooral zo voor het algemene hoofdkantoor (Dicken, 1987: p.193).

4.4 Positie van België

In dit deel wordt nagegaan wat de sterktes en zwaktes zijn van België om internationale bedrijven aan te trekken. Vanneste e.a. (2003) stellen vast dat multinationale ondernemingen nieuwe technologieën meebrengen en een substantiële toegevoegde waarde creëren. Het feit dat buitenlandse investeringen het binnenlands ondernemerschap bemoeilijken weegt niet op tegen het positieve welvaartseffect dat zij genereren. Buitenlandse bedrijven zijn namelijk verantwoordelijk voor 25% van de werkgelegenheid in Vlaanderen (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.69). Het economisch beleid moet er bijgevolg op gericht zijn enerzijds het endogeen ondernemerschap te stimuleren en anderzijds buitenlandse bedrijven aan te trekken. De overheid moet met andere woorden interessante bestaansvoorwaarden bieden voor deze mondiale ondernemingen.

4.4.1 Geografische ligging van België

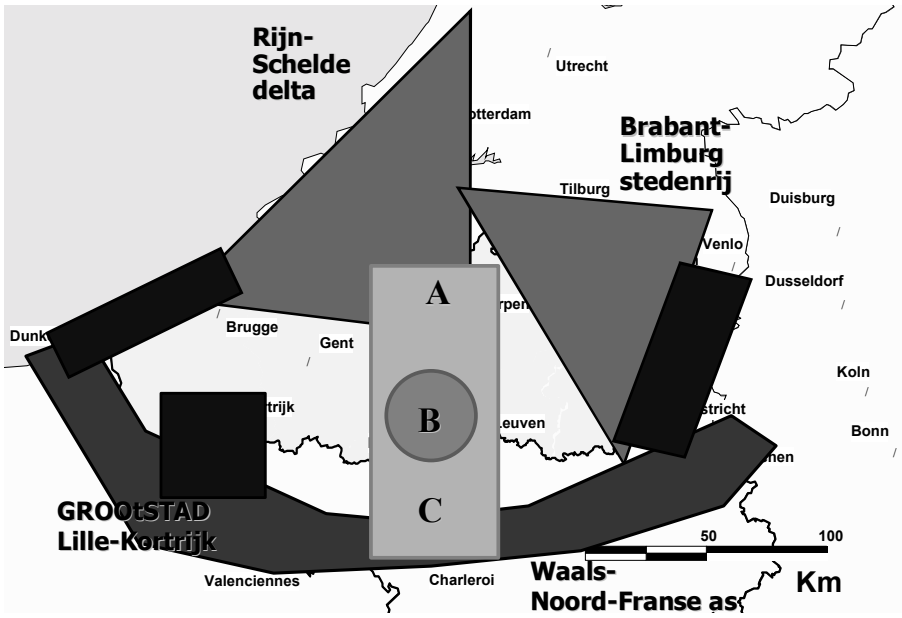
Er werd reeds gezegd dat de keuze van een land vaak wordt bepaald door haar centrale ligging en connecties met de omliggende landen. Wanneer we nu kijken naar de positie van België, valt dadelijk op dat Vlaanderen het centrum is van het Noordwest-Europees kerngebied. Vlaanderen ligt temidden van de 20-40-50-pentagoon en van de gouden driehoek. In deze vijfhoek, waarvan Londen, Parijs, Milaan, München en Hamburg de hoekpunten vormen, wordt ongeveer 50% van het Bruto Binnenlands Product (BBP) gerealiseerd door slechts 40% van de bevolking op 20% van de totale oppervlakte van de Europese Unie. Vandaar ook de naam 20-40-50 pentagoon. De gouden driehoek wordt gevormd door Londen - Randstad Holland - Rhein - Ruhr - Parijs en bevat maar liefst 50 miljoen consumenten. Het wordt meteen duidelijk dat België en meer bepaald Vlaanderen sterk kan profiteren van netwerkeffecten met omliggende gebieden. Een belangrijke troef voor Vlaanderen (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.78).



Figuur 9 Noordwest-Europees kerngebied **(Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.79)**

Bovendien is Vlaanderen ingebed in een geheel van grensoverschrijdende structuren met een belangrijke economische betekenis. Een eerste belangrijk verdicht gebied is de zogenaamde ABC-as (Antwerpen-Brussel-Charleroi), die nog steeds het economisch centrum vormt van België aangezien hier meer dan 50% van de werkgelegenheid wordt gerealiseerd. Nauw aansluitend bij de ABC-as onderscheidt men vervolgens de Waals -

Noord-Franse as. Een derde belangrijke structuur is de Rijn-Schelde delta in het noordwesten. Deze wordt gevormd door de Schelde en Rijnmonding en 9 havens, waaronder Rotterdam, Moerdijk, Dordrecht, Terneuzen, Vlissingen, Gent, Antwerpen, Zeebrugge en Oostende. Vlaanderen heeft met andere woorden maar liefst 4 havens die deel uitmaken van dit grensoverschrijdend gebied. Tot slot kunnen we nog de Brabant-Limburg-stedenrij in het noordoosten en de grootstad Lille-Kortrijk in het zuidwesten identificeren (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.79).



Figuur 10 Grensoverschrijdende economische gebieden (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.81)

Het mag dus duidelijk zijn dat België en Vlaanderen geografisch gezien gunstig gelegen zijn. Maar een gunstige ligging is pas een voordeel als er bovendien concreet gebruik van gemaakt wordt. Dit betekent dat er nood is aan internationale verbindingen met omliggende gebieden. België doet het op dat gebied zeer goed met onder andere de internationale luchthaven van Zaventem die de vijfde grootste is op Europees niveau, de Antwerpse haven die een tweede positie inneemt en talrijke spoor-, water- en autosnelwegen.

De luchthavens waren vroeger vooral een knooppunt van goederen- en personenvervoer maar zijn de laatste jaren uitgegroeid tot grote multifunctionele gebieden. De luchthavenomgeving biedt niet alleen internationale verbindingsmogelijkheden, maar

beschikt eveneens over een mix van arbeidskrachten en een interessante telecommunicatie-infrastructuur (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.341).

Daarnaast nemen ook de havens een steeds belangrijkere positie in als multimodale overslagpunten in ruimtelijk-economische netwerken. Ze bieden namelijk een goede zeewaartse toegankelijkheid en dus openen ze de weg naar een continentaal netwerk (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.339). Vlaanderen kan door de havens van Antwerpen, Gent, Zeebrugge en Oostende goed inspelen op deze behoefte.

Hogesnelheidstreinstations bieden, ondanks dat ze niet als cruciale vestigingsfactor worden aangeduid, interessante mogelijkheden. Niet alleen vormen zij een alternatief voor het internationaal personen- en goederenverkeer, ze zijn bovendien een interessante locatie om kantoren te vestigen (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.343).

Een interessante geografische ligging en een uitgebreide verkeersinfrastructuur moeten België en vooral Vlaanderen in staat stellen om buitenlandse investeerders aan te trekken en bovendien het endogeen ondernemerschap te ondersteunen. Kortom België is geografisch gezien een interessante vestigingsplaats.

4.4.2 Arbeidsfactor in België

De arbeidsfactor omvat zowel de loonkosten als de arbeidsproductiviteit en de scholingsgraad.

4.4.2.1 Loonkosten

Onderstaande tabel toont de verschillen in de kost per eenheid arbeid voor de verschillende landen van de Europese unie. Voor het opstellen van de tabel hebben de auteurs (O'Mahony & van Ark, 2003) zich uitsluitend gebaseerd op cijfers van productieondernemingen aangezien internationale handel vooral in deze sector voorkomt. De waarden worden relatief uitgedrukt ten opzichte van de Verenigde Staten. In de laatste kolom zijn de waarden herschaalt en werd de EU-14 als vergelijkingsbasis genomen.

Uit de tabel kunnen we afleiden dat arbeidskosten in de EU afwisselend lager, hoger en opnieuw lager waren dan deze in de Verenigde Staten. Wanneer we de landen binnen de EU vergelijken merken we op dat over de gehele periode België, Zweden, Spanje en Ierland hun relatieve positie systematisch hebben verbeterd. Met andere woorden, in België zijn de loonkosten hoog, maar we doen het zeker niet slecht inzake de relatieve kost per eenheid arbeid in vergelijking met de andere industriële landen uit de Europese Unie of in vergelijking met de Verenigde Staten.

Tabel I: Relatieve kost per eenheid arbeid (VS=100) (O'Mahony & van Ark, 2003: p.108 + eigen bewerking)

	1979-81	1994-96	1999-01	*1999-01*
Belgium	126,9	114,3	84,7	*89,7*
Denmark	80,6	120,9	101,6	*107,6*
Germany	91,9	139,7	110,7	*117,2*
Greece	77,2	125,5	109,1	*115,6*
Spain	100,4	93,3	79,9	*84,6*
France	100,4	114,5	84,8	*89,8*
Ireland	153,5	78,5	39,1	*41,4*
Italy	69,1	86,6	75,8	*80,3*
Netherlands	98,3	103,1	84,9	*89,9*
Austria	107,5	137,7	93,7	*99,3*
Portugal	53,4	89,5	78,3	*83,0*
Finland	96,5	100,7	76,6	*81,1*
Sweden	131,9	108,6	94,1	*99,6*
UK	108,3	108,0	119,5	*126,0*
EU-14	92,5	113,1	94,4	*100,0*
US	100,0	100,0	100,0	

4.4.2.2 Arbeidsproductiviteit

Wanneer we kijken naar de loonkosten, moet de arbeidsproductiviteit terzelfder tijd mee in rekening worden gebracht. Immers, ondernemers zijn bereid hogere lonen te betalen wanneer de arbeidsproductiviteit ook hoger is.

Arbeidsproductiviteit wordt door *Van Dale* omschreven als de productie per arbeider per tijdseenheid. Een stijging in de arbeidsproductiviteit betekent dus meer output met dezelfde input.

Onderstaande tabel toont de verschillen in arbeidsproductiviteit, opnieuw relatief uitgedrukt ten opzichte van de Verenigde Staten en in de laatste kolom relatief uitgedrukt ten opzichte van de EU-14. Opvallend is dat in de jaren ’80 de meeste landen van de EU een slechtere arbeidsproductiviteit kenden dan de Verenigde Staten terwijl ze het in de jaren ’90 opnieuw beter deden. Vooral België, Nederland en Finland hebben een enorme verbetering gekend van hun arbeidsproductiviteit.

Tabel II: Arbeidsproductiviteit (VS=100) (O’Mahony & van Ark, 2003: p.105 + eigen bewerking)

	1979-81	1994-96	1999-01	*1999-01*
Belgium	87,2	117,9	115,7	*144,1*
Denmark	114,0	94,3	88,5	*110,2*
Germany	100,3	92,7	82,7	*103,0*
Greece	45,7	30,7	27,4	*34,1*
Spain	60,5	73,5	62,1	*77,3*
France	103,9	104,3	101,6	*126,5*
Ireland	34,3	90,6	169,8	*211,5*
Italy	90,8	91,1	78,9	*98,3*
Netherlands	94,2	110,2	99,4	*123,8*
Austria	62,4	76,9	79,0	*98,4*
Portugal	37,1	33,4	34,3	*42,7*
Finland	73,7	102,6	101,8	*126,8*
Sweden	93,5	99,3	86,6	*107,8*
UK	63,3	81,9	75,3	*93,8*
EU-14	84,6	88,0	80,3	*100,0*
US	100,0	100,0	100,0	

Voor België mogen we dus concluderen dat de relatief hoge loonkost te verantwoorden is wanneer we de goede arbeidsproductiviteit mee in rekening nemen.

4.4.2.3 Scholingsgraad

De hoge productiviteit in België is deels te verklaren door een hoge scholingsgraad. Onderstaande tabel geeft de percentages weer van personen die maximaal genoten van lager secundair, hoger secundair, post-secundair niet hoger, hoger niet-universitair en universitair onderwijs.

Opvallend is dat België zowel een groot percentage mensen heeft die maximaal genoten van het lager secundair onderwijs en mensen die een diploma bezitten van het hoger, al dan niet universitair, onderwijs. Een hoge scholingsgraad stimuleert enerzijds het lokaal ondernemerschap en kan anderzijds ook aantrekkelijk zijn voor buitenlandse investeerders.

Tabel III: Scholingsgraad in 2002 (aps.vlaanderen.be)

	Lager secundair	*Hoger secundair*	*Post-secundair niet hoger*	*Hoger niet- universitair*	*Hoger universitair*
Verenigd Koninkrijk	16% (a)	56%		8%	19%
Duitsland	17%	55%	5%	10%	13%
Denemarken	20%	51%	1%	20%	8%
Oostenrijk	22%	56%	7%	7%	7%
Finland	25%	42%		17%	16%
Nederland	34%	37%	5%	3%	22%
Frankrijk	35%	40%		12%	12%
Luxemburg	38%	40%	3%	7%	12%
Ierland	39%	23%	12%	10%	16%
België	**40%**	**32%**	**1%**	**15%**	**13%**
Griekenland	47%	29%	5%	6%	13%
Spanje	58%	17%		7%	17%

(a) Percentage van de bevolking die maximaal genoten heeft van een bepaalde opleiding

4.4.3 Beleid van de overheid

Het grootste knelpunt in het beleid van de Belgische overheid is zonder twijfel het demotiverende belastings- en sociaal zekerheidssysteem.

- De hoge bedrijfsfiscaliteit slorpt een groot deel van de toegevoegde waarde van de bedrijven op en drukt de mogelijkheid tot risico nemen, investeren en groei.
- De hoge loon- en inkomstenbelasting maken arbeid een van de duurste in Europa.
- De hoge spaarfiscaliteit verlaagt de spaar- en investeringsquote.
- De combinatie van zware belasting op binnenlandse productie en een relatief geringe consumptiebelasting leidt tot een subsidiëring van de buitenlandse invoer.
- Er heerst een klimaat van fiscale inquisitie met een weinig voorspelbare wetgever (www.plan.fgov.be).

Wat wel in het voordeel van de Belgische overheid spreekt, is de groeiende aandacht voor een bedrijfsvriendelijk beleid. Voorbeelden hiervan zijn het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie, het project rond bedrijfsvriendelijkheid en de groeiende aandacht voor het hebben van een schepen lokale economie.

4.4.4 Conclusie

Een aantal indicatoren wijzen erop dat België aantrekkelijk is voor buitenlandse investeerders. België profiteert onder andere van een geografisch zeer gunstige ligging. Vlaanderen bevindt zich namelijk centraal in een aantal Noordwest-Europese kerngebieden. Bovendien is België zeer goed ontsloten. Een volgend belangrijk pluspunt is de verhouding van de kwalificatie van de Belgische beroepsbevolking en haar productiviteit tot de arbeidskosten. De arbeidskrachten zijn hooggeschoold en het loonpeil is, ondanks vrij hoog, toch vergelijkbaar met de omliggende landen. We mogen bijgevolg besluiten dat België en meer bepaald Vlaanderen een belangrijk potentieel heeft om buitenlandse investeringen aan te trekken.

Vanneste onderzocht in 1999 waarom Nederlandse en Franse bedrijven zich vestigen in België. De resultaten van dit onderzoek zijn ter illustratie bijgevoegd in de bijlage (bijlage 5) en vertonen enorme gelijkenissen met wat hierboven werd aangekaart.

4.5 Vestigingsfactoren op microniveau

Eens bedrijven voor een bepaald land hebben gekozen, rijst de vraag in welk gebied of streek ze zich uiteindelijk zullen vestigen. Hierbij moet gekeken worden naar zowel productiefactoren als omgevingsfactoren.

4.5.1 Productiefactoren

Productiefactoren zijn factoren die een rechtstreeks effect hebben op de productie of werking van een onderneming. Transport of bereikbaarheid en grondstoffen, water en energie bepalen duidelijk een deel van het kostenplaatje van een bedrijf. Verder worden ook terreinen en gebouwen besproken aangezien deze in belangrijke mate de mogelijkheden van een bedrijf bepalen.

4.5.1.1 Transport of bereikbaarheid

Transport als vestigingsfactor is vooral belangrijk voor productie-eenheden aangezien zij gebruik maken van transportdiensten om enerzijds grond- en hulpstoffen aan te voeren en anderzijds afgewerkte producten te verdelen. Er moet bijgevolg een afweging gemaakt worden tussen beide transportkosten. Hierbij moet rekening gehouden worden met de afstand, het fysische karakter van de producten, de transportmogelijkheden, de concurrentie, de hoeveelheid en het bestaan van bulkproducten (Hayter, 1998: p.85).

Transportkosten zijn lang beschouwd als een van de belangrijkste vestigingsfactoren en worden al van oudsher opgenomen in modellen die de vestigingsplaats moeten bepalen aangezien ze makkelijk kwantificeerbaar zijn. Echter, transport verliest algemeen aan belang door onder andere de opkomst van de telecommunicatie en het dalende aandeel van transportkosten in het totale kostenpakket. Nieuwe technologieën als luchtvervoer, de ontwikkeling van vrachtschepen en de uitbouw van het vervoer per container hebben bijgedragen tot een drastische inkrimping van de wereld. Daarom is er een verschuiving van afstandsminimalisatie naar bereikbaarheid. Bij dit laatste is vooral een goede ontsluiting cruciaal (Vanneste, 2003: p.110).

Een goede ontsluiting betekent dat zowel de kwaliteit als de kwantiteit van de vervoersmogelijkheden moet worden verbeterd. Immers een verbeterde bereikbaarheid betekent tevens een betere verbinding met de verkeersknooppunten die op hun beurt toegang verlenen tot de internationale afzetmarkt. Bovendien krijgen bedrijven zo de mogelijkheid om zich te verplaatsen van dure steden naar goedkopere secundaire centra zonder dat ze hun klanten of leveranciers verliezen. Lagere transportkosten resulteren in lagere productiekosten en dus in een hoger consumentensurplus. Deze geldelijke voordelen van een goed uitgebouwde verkeersinfrastructuur zullen nieuwe investeerders aantrekken en de output van ondernemingen verhogen. Daarnaast zijn er nog een aantal niet kwantificeerbare voordelen zoals een verbeterde toegang tot diverse inputs en een versnelling van technologieverspreiding en informatie-uitwisseling. Tevens neemt de arbeidsmobiliteit toe waardoor gespecialiseerde arbeidskrachten beter bereikbaar zijn (Lall, Shalizi & Deichman, 2004).

Dit neemt niet weg dat een locatie nog steeds kan gekozen worden op basis van de nabijheid van de afzetmarkt. In dit geval is niet de transportkost de doorslaggevende

factor, maar nemen andere redenen de bovenhand, zoals de beperkte houdbaarheid van een product, de hoge communicatiekosten en een verbeterd contact met en feedback van de consument (Hayter, 1998: p.86).

4.5.1.2 Grondstoffen, water en energie

Grondstoffen, water en energie verliezen eveneens aan belang als vestigingsfactor wederom door een verbeterde technologie inzake transport en ontginning. Uiteraard zijn er nog steeds een aantal sectoren die veel grondstoffen, water of energie nodig heeft. Voor hen blijft de nabijheid van de grondstoffenvindplaats bijgevolg de meest interessante vestigingsplaats (Vanneste, 2003: p.109).

Zo kan een industrie zich vestigen in het ontginningsgebied wanneer een verwerking ter plaatse de meeste efficiëntie oplevert. Kerncentrales zijn typevoorbeelden van industrieën die een enorme nood hebben aan koelwater en zich daarom ook vestigen langsheen waterlopen. Enkel de factor energie is voor geen enkele sector nog van belang door de uniformisering van de energietarieven en de verbeterde toegang tot energiebronnen (Chapman, 1985).

4.5.1.3 Terreinen en gebouwen

Terreinen en gebouwen worden steeds belangrijker bij de keuze van de vestigingsplaats. Zowel kwantitatief (voldoende ruimte voor uitbreiding, parkeergelegenheid, …) als kwalitatief (voorziene faciliteiten) moeten de terreinen voldoen aan de eisen van bedrijven. Een enquête uitgevoerd door Vanneste (bijlage 5) bevestigt dit. Een verklaring hiervoor moet gezocht worden in de voordelen die bedrijventerreinen bieden. Bedrijventerreinen bevinden zich namelijk vaak op goed bereikbare plaatsen, zijn voorzien van energieleidingen en bieden ruime parkeermogelijkheden. Bedrijventerreinen komen met andere woorden tegemoet aan het gros van vestigingsfactoren die door bedrijven als belangrijk worden geacht. Kiezen voor een bedrijventerrein reduceert bovendien de zoekkosten. Daarnaast bestaan er vaak speciale industrieparken voor afzonderlijke sectoren. Dit biedt de mogelijkheid voor ondernemers om zich te clusteren bij gelijkaardige bedrijven en zodoende de mogelijkheid om kennis uit te wisselen. Vooral onderzoeks- en ontwikkelingsdepartementen van bedrijven hebben de intentie zich te concentreren. Om tegemoet te komen aan deze voorkeur werden researchparken ontwikkeld (Peck, 1996).

De laatste jaren is er eveneens een groeiende interesse voor mooie of verzorgde gebouwen. De stijgende vraag vindt zijn verklaring in het feit dat bedrijven meestal zullen leasen in plaats van te kopen. Leasen heeft namelijk het voordeel dat ondernemers snel op veranderende omstandigheden kunnen inspelen aangezien ze niet onomkeerbaar verbonden zijn met een locatie. Daarnaast zijn er ook fiscale voordelen verbonden aan het leasen. Hierdoor zijn gebouwen vaak in handen van projectontwikkelaars en industriële immobiliën die steeds meer aandacht besteden aan de vormgeving en architectuur. Niet alleen functionaliteit maar ook imagebuilding is belangrijk (Vanneste, 2003: p.110).

4.5.2 Omgevingsfactoren

Omgevingsfactoren zijn de zogenaamde zachte vestigingsfactoren. Ze zijn minder makkelijk op te nemen in een mathematisch model daar het zeer moeilijk is er een concrete of cijfermatige kostenbesparing of productiviteitswinst op te kleven. Nochtans spelen de economische omgeving, het leefmilieu en het gemeentebeleid een belangrijke rol in de keuze van de locatie.

4.5.2.1 Economische omgeving

De locatiekeuze kan beïnvloed worden door de nabijheid van andere ondernemingen. De competitie tussen bedrijven kan ervoor zorgen dat sommige bedrijven uitkijken naar een locatie die verwijderd is van de concurrenten, terwijl anderen juist de nabijheid van andere bedrijven opzoeken. In deze context worden urbanisatie- en lokalisatiegebieden evenals de groeipooltheorie besproken. Tenslotte wordt ook aangeduid welke rol steden hierin vervullen.

4.5.2.1.1 Urbanisatie of lokalisatiegebieden

De economische omgeving is een kritische vestigingsfactor die externe schaalvoor- of nadelen biedt. Men kan hierbij twee soorten onderscheiden, met name deze van urbanisatie- of lokalisatiegebieden. De eerste term verwijst naar de voor- en nadelen van een locatie in een grotere stad ten opzichte van een kleine stad of gemeente. De laatste term definieert de voor- en nadelen van een vestigingsplaats in de buurt van gelijkaardige of gerelateerde industrieën. De economische omgeving opnemen in de locatiekeuze betekent bijgevolg een afweging tussen positieve en negatieve

externaliteiten. Externaliteiten kunnen worden gedefinieerd als de onbedoelde gevolgen van beslissingen door een bedrijf op andere bedrijven (Hayter, 1998: p.91). Met andere woorden, een locatiebeslissing van een bepaald bedrijf, zal ook een effect hebben op de daar reeds gevestigde bedrijven.

Fujita, Krugman & Venables (1991) zijn van mening dat urbanisatie- en lokalisatiegebieden interessante vestigingsplaatsen zijn omwille van de informatie spillovers. Elk bedrijf levert namelijk andere informatie waardoor de voordelen van het zich vestigen in elkanders buurt toenemen naarmate het aantal bedrijven stijgt. De toegang tot gediversifieerde informatie vormt met andere woorden een drijfveer voor de ondernemer om zich in de buurt van andere bedrijven te vestigen, wat leidt tot agglomeratie.

Urbanisatiegebieden hebben als positief gevolg een betere toegang tot meer gediversifieerde, betrouwbare en goedkopere transportservices, een toegang tot een grotere groep arbeidskrachten en een verbeterde toegang tot allerhande business services. De schaalnadelen moeten gezocht worden in een toename van congestie en vervuiling (Wheeler e.a., 1998: p.135).

Chinitz (1961) en Jacobs (1969) zijn van mening dat urbanisatiegebieden voordelen bieden voor alle bedrijven in de agglomeratie, aangezien er belangrijke kennistransfers kunnen plaatsvinden. De enige voorwaarde hiertoe is dat er voldoende diversiteit is in de lokale industriemix. De kostelasticiteiten bij de term DIVERSITY (bijlage 4) geven inderdaad aan dat een locatie in een gediversifieerde omgeving aanzienlijke kostenreducties met zich mee brengt. De coëfficiënt van -0.10 voor de textielindustrie betekent dat een verdubbeling van de economische diversiteit de kosten zal reduceren met 10 percent. Deze resultaten zijn zelfs nog meer uitgesproken voor kleinere bedrijven aangezien zij meer voordeel kunnen halen uit de externaliteiten. Dit komt omdat grotere bedrijven vaker verticaal geïntegreerd zijn en hogere vaste kosten hebben.

Diversiteit is belangrijk aangezien de belangrijkste kennistransfers gebeuren tussen de industrieën en niet binnen een bepaalde sector (Jacobs, 1969). Langs de consumptiezijde betekent een grotere diversiteit aan bedrijven een grotere

keuzemogelijkheid aan beschikbare producten wat het nut van de consumenten verhoogt. Tegelijkertijd heeft de outputvariëteit van de lokale economie een effect op de output langs de productiezijde. Dat betekent dat urbanisatiegebieden externe schaalvoordelen opleveren via een grotere verscheidenheid aan consumptie en productiegoederen (Fujita, 1989).

Lokalisatiegebieden bieden het voordeel van goedkopere productiekosten door een vermindering van transportkosten aangezien gerelateerde functies nu dicht bij elkaar liggen. Daarnaast zijn er nog een heleboel niet-tastbare voordelen zoals een goede reputatie, toegang tot hoog gekwalificeerde arbeidskrachten en een atmosfeer waar er gespecialiseerde bedrijven aanwezig zijn die zeer gespecialiseerde diensten kunnen aanbieden aan de andere bedrijven. Gelijkaardige bedrijven mogen dan wel concurreren met elkaar, ze kunnen ook samenwerken door informatie uit te wisselen over markten en technologieën. Natuurlijk zijn aan lokalisatiegebieden eveneens een aantal negatieve externaliteiten verbonden. Deze ontstaan wanneer bedrijven elkaar de loef willen afsteken bij de concurrentiestrijd en ze meer aandacht beginnen te geven aan hun eigenbelang in plaats van aan het algemene belang van de regio (Wheeler e.a., 1998: p.133).

Ciccone & Hall (1996) gaan er eveneens van uit dat een co-locatie van bedrijven in dezelfde industrie externaliteiten genereert waardoor productiviteitswinsten kunnen worden gerealiseerd. De voordelen bestaan volgens deze auteurs onder andere uit een grotere onderhandelingsmacht ten opzichte van de overheid, het kunnen delen van de inputs en de mogelijkheid tot efficiënte onderaanneming. Ze wijzen daarnaast nog op een aantal niet onbelangrijke nadelen. Door een verhoogde concurrentie stijgen namelijk de lonen en de grond- en huurprijzen. Enkel hoogtechnologische bedrijven kunnen voldoende van de vernoemde voordelen profiteren zodat zij in staat zijn deze enorme meerkost te absorberen. Vandaar dat Lall & Chakravorty (2003) geen kostenvoordelen vonden voor een vestiging in de buurt van gelijkaardige bedrijven . De term EMP (bijlage 4) heeft namelijk positieve elasticiteiten, wat wijst op een toename van de kost bij een sterkere industrieconcentratie. Hieruit kan worden afgeleid dat in deze regio's de negatieve externaliteiten van lokalisatiegebieden de bovenhand nemen.

Deze auteurs vonden daarentegen wél een kostenreducerend effect van input-output linken tussen bedrijven voor de meeste sectoren, dit is de nabijheid van toeleveranciers en afnemers. Er dient opgemerkt te worden dat de effecten het grootst zijn voor de grote bedrijven. Nochtans zijn er ook sectoren waar het omgekeerde effect waarneembaar is, namelijk toenemende kosten bij toenemende input-output linken. Dit betekent dat het effect van een sterke input-output link in belangrijke mate afhangt van het soort bedrijf en de sector.

Input-output linken zijn interessant aangezien de aanwezigheid van toeleveranciers de transactiekosten kan reduceren en daardoor de productiviteit kan laten toenemen. Bovendien kan de input-output link opereren als een kanaal voor vitale informatie-uitwisseling. Bedrijven die namelijk verbonden zijn door een stabiele koper-verkoper relatie wisselen vaak ideeën uit over hoe de kwaliteit van de producten kan worden verbeterd en hoe productiekosten kunnen worden uitgespaard. Een betere relatie betekent bovendien een efficiënter aankoopproces (Venables, 1996).

Het zich willen vestigen van ondernemingen in geürbaniseerde regio's of in gebieden waar reeds vele gelijke of net verschillende ondernemingen aanwezig zijn, vindt niet noodzakelijk zijn verklaring in de kostreducerende effecten of andere objectieve motieven. Vaak wordt dergelijke keuze gemaakt om de onzekerheid omtrent de beslissing te verminderen. De behaalde resultaten van deze ondernemingen inzake winstgevendheid, overlevingsduur, afzetmogelijkheden, enzovoort laten toe na te gaan of de streek gunstig is als vestigingsplaats (Vanneste, 2003: p.13).

4.5.2.1.2 Groeipooltheorie

Het begrip groeipool werd voor de eerste maal gedefinieerd door de Franse econoom François Perroux (1955). In het begin werd deze term gebruikt om een sleutelbedrijf aan te duiden die het krachtveld van relaties binnen de economische ruimte bepaald. Later werd het begrip uitgebreid tot een groep van met elkaar samenhangende bedrijven of een stad die uitgekozen werd om als groeipool te dienen (Lambooy, 1980: p.9).

Steeds gaat men uit van een stuwend bedrijf dat via zijn activiteiten uitwisselingen met andere regio's of landen tot stand brengt. Vooral export staat hierbij centraal omdat het enerzijds de koopkracht van een land doet toenemen dankzij exportdeviezen en

anderzijds de productiecapaciteit opdrijft ook al blijft de interne vraag constant. Een groeipool zal bijgevolg aanleiding geven tot bijkomende werkgelegenheid, technologieoverdracht en diversificatie (Lambooy, 1988: p.89-94).

Men verwacht dat de keten van activiteiten die direct of indirect ten dienste staan van de stuwende activiteit steeds langer wordt en de diensten die daarmee verbonden zijn steeds uitgebreider (Vanneste, 2003: p.139). Dit vindt zijn verklaring in het feit dat de geografische concentratie van economische activiteiten kan resulteren in een sneeuwbaleffect waar nieuwkomers zich vestigen in de nabijheid van andere bedrijven om zo te kunnen profiteren van de diversiteit en specialisatie in het productieproces. Ook werknemers profiteren van deze steeds groter wordende keten. Zij kunnen namelijk rekenen op hogere lonen en hebben een ruimere keuze aan werkgevers (Selting Allanach & Loveridge, 1994). Een groeipool is met andere woorden een factor die de vestigingskeuze kan sturen.

4.5.2.1.3 Steden

Steden hebben een speciale werking op het economisch gedrag omdat ze een invloed uitoefenen op de aard van het productieproces en op de kosten en opbrengsten van bedrijven. Drie specifieke voordelen zijn verbonden aan de stedelijke economie, met name de mogelijkheid tot het realiseren van schaalvoordelen, de incubatiefunctie en een daling van de informatie- en transactiekosten. Omwille van deze redenen zijn steden een interessante vestigingsplaats.

De externe schaalvoordelen van steden kunnen enerzijds resulteren in een daling van de productiekosten. Bedrijven die gevestigd zijn in steden kunnen namelijk op verschillende manieren van elkaars nabijheid profiteren. Zo kan men genieten van een betere arbeidsverdeling, besparen op transportkosten en profiteren van een snellere informatieoverdracht. Daarnaast kan men een aantal gezamenlijke factoren benutten, zoals een arbeidspool, een luchthaven of universiteit. De voordelen werken echter niet alleen door via de kosten, maar dikwijls ook door een vermindering van de onzekerheid. Steden bieden immers een bepaalde ondernemingssfeer, zekerheid en ervaring aan die stimulerend kan werken (Ter Hart & Lambooy, 1989: p.41).

Deze stimulerende werking wordt de incubatiefunctie of kweekbedfunctie genoemd. De centrale gedachte in deze theorie is dat een stad prikkelend is voor het ontstaan van nieuwe activiteiten. De stad is met andere woorden een broedplaats voor experimenten. Bovendien vindt men hier veel verouderde panden die tegen een aantrekkelijke prijs worden verhuurd. Vermits de meeste startende ondernemingen nog niet voldoende kapitaalkrachtig zijn om zich een dure vestiging op een professioneel bedrijventerrein te veroorloven, zijn deze oude panden voor hen ideale vestigingsplaatsen. Van daaruit kijkt men dan uit naar andere locaties wanneer op termijn zou blijken dat men meer ruimte nodig heeft (Malecki, 1984).

Een derde voordeel is gestoeld op het feit dat meer nadruk wordt gelegd op informatie als product en productiefactor. We moeten hier een onderscheid maken tussen de transactiekosten en de informatiekosten. De eerste term wijst op de kosten die te maken hebben met het tot stand komen van contracten, veelal gerelateerd met de institutionele structuur (wetgeving, regulering, machtspositie, rechtspraak). Informatiekosten daarentegen zijn kosten die verbonden zijn met het verkrijgen van markt- en productkennis en kosten voor onderzoek en ontwikkeling. Niet alleen is er een toenemend belang van informatie in onze maatschappij waardoor zowel de transactie- als informatiekosten aanzienlijk stijgen. Ook de toenemende complexiteit, waardoor het steeds moeilijker wordt de juiste informatie te vinden, verhoogt beide kosten. Dit gaf aanleiding tot het ontstaan van een aantal nieuwe beroepen die samen worden gevat onder de noemer van zakelijke dienstverlening (juristen, fiscalisten, adviseurs, analisten,…). Het oplossen van problemen van toenemende complexiteit en onzekerheid vraagt veel overleg en kan niet worden gestandaardiseerd. Vandaar dat dergelijke activiteiten geconcentreerd zijn in steden (Ter Hart & Lambooy, 1989: p. 44-45).

Echter, steden hebben ook een aantal schaalnadelen. Door een grote concentratie aan economische activiteiten ontstaan er organisatorische problemen en heeft men te kampen met congestie, ruimtegebrek en stijgende grondprijzen. Niet verwonderlijk dus dat steeds meer bedrijven zich terugtrekken en kiezen voor een vestigingsplaats buiten de bebouwde kom. Vooral voor de industrie is een stad niet langer een gunstige vestigingsplaats. Kantoren en researchfuncties behouden wel hun voorkeur voor een stedelijke omgeving (Ter Hart & Lambooy, 1989: p.41). We kunnen ons vervolgens terecht de vraag stellen waarom er in bepaalde steden nog zo’n hoge intensiteit aan

industriële activiteiten waar te nemen is. Volgens Henderson (2000) moet men de reden zoeken in een te beperkte verkeersinfrastructuur. Verscheidene goedkopere secundaire centra zijn onvoldoende ontsloten waardoor de transportkosten toenemen. Wil men een efficiënter locatie van de industrie bewerkstelligen, moet men dus werk maken van een verhoogde beschikbaarheid en kwaliteit van de verkeersinfrastructuur.

4.5.2.2 Leefmilieu

Het leefmilieu kan vanuit twee verschillende invalshoeken worden bekeken, ofwel vanuit de verschillen in omgevingsfaciliteiten ofwel vanuit de verschillen in milieureglementering. Deze worden hieronder afzonderlijk besproken.

4.5.2.2.1 Omgevingsfaciliteiten

Aan de leefomgeving wordt de laatste jaren steeds meer en meer belang gehecht. Dit enerzijds om tegemoet te komen aan de wensen van de werknemers en anderzijds om een beter merkimago te creëren. Werknemers willen namelijk zowel in de buurt van hun werkplaats wonen als in een aangename omgeving. De leefomgeving omvat onder andere fysische kenmerken als de natuur en het aantal uren zon, de overnachtingsmogelijkheden, toeristische trekpleisters, onderwijsfaciliteiten, cultuur en recreatiemogelijkheden (Mérenne-Schoumaker, 1991: p.117).

Er moet wel opgemerkt worden dat deze factoren niet doorslaggevend zijn in de beslissing, maar ze deze wel kunnen ondersteunen. Veelal leidt het opnemen van omgevingsfaciliteiten tot het zich vestigen in de buurt van grote steden of in toeristische regio's met een aangenaam klimaat (Sunbelt). Een typevoorbeeld hiervan is de stad Montpellier. Montpellier kent een behaaglijk klimaat, heeft groene recreatieplaatsen, beschikt over een kwalitatief woningaanbod en er is bovendien een belangrijke universiteit gevestigd. IBM was het eerste bedrijf dat zich door deze vestigingsfactoren heeft laten (ver)leiden en met succes. Daarna zijn er nog verschillende andere bedrijven geweest die in IBM's voetsporen zijn getreden waardoor Montpellier kon uitgroeien tot een belangrijke technopool (Vanneste, 2003: p.132). Al deze factoren maken van Montpellier nu een aantrekkelijke stad voor bedrijven om er zich te vestigen.

De omgevingsfaciliteiten zijn vooral belangrijk voor het onderzoeks- en ontwikkelingsdepartement van een onderneming. Zij stellen namelijk vooral

hooggeschoolde wetenschappers, ingenieurs en experten tewerk die steeds hogere eisen stellen aan hun woon- en werkomgeving (Dicken, 1987: p.197).

4.5.2.2.2 Milieureglementering

Bovenstaande vestigingsfactoren vormen een pullfactor voor bepaalde locaties, milieureglementering is een factor die de bedrijven eerder doet verhuizen naar een andere locatie (pushfactor). Bepaalde industrietakken worden namelijk beperkt in hun locatiekeuze door een toenemende sensibilisering omtrent het behoud van het milieu evenals door de maatregelen genomen in het kader van de ruimtelijke ordening. Dit probleem stelt zich vooral voor bedrijven die vervuilend of gevaarlijk zijn (Mérenne-Schoumaker, 1991: p.117).

Milieureglementering vormt wel degelijk een vestigingsfactor aangezien deze wat betreft inhoud en naleving sterk kan verschillen van regio tot regio. Niet alleen zullen bepaalde regio's strengere maatregelen opleggen aan bedrijven die vervuilen, soms kan het ook zijn dat regio's dergelijke bedrijven niet wensen te aanvaarden (Robinson, 1995). Een treffend voorbeeld hiervan is de nucleaire sector. Het wordt voor deze bedrijven steeds moeilijker om een locatie te vinden door de publieke afgunst die ontstaan is na de ramp van Tsjernobyl in 1986.

Langs de andere kant besteden ook bedrijfsleiders zelf meer aandacht aan de omgeving waar ze zich vestigen. Zij verkiezen eveneens propere, gezonde, ongerepte plaatsen boven oude industriële locaties (Mérenne-Schoumaker, 1991: p.117).

4.5.2.3 Gemeentebeleid

Ondanks dat de grote lijnen van het beleid bepaald worden door de federale overheid, zijn er grote verschillen in de uitvoering door de regionale overheden. We komen hiermee terug op het terrein van de bedrijfsvriendelijkheid welke reeds uitvoerig aan bod kwam in hoofdstuk 1. Daar werd aangetoond dat de grootste verschillen in bedrijfsvriendelijkheid voortspruiten uit de manier waarop problemen in een bepaalde gemeente worden aangepakt.

Een goede interne organisatie en externe communicatie moet de gemeenten in staat stellen een bedrijfsvriendelijk beleid te voeren. Ze hebben namelijk tot doel om

enerzijds tot een efficiënte manier van werken te komen en anderzijds bedrijven te voorzien van voldoende en consistente informatie. Daarbij moet in acht genomen worden dat het beleid moet afgestemd worden op het soort bedrijf. Niet iedereen kan op dezelfde manier benaderd en geholpen worden.

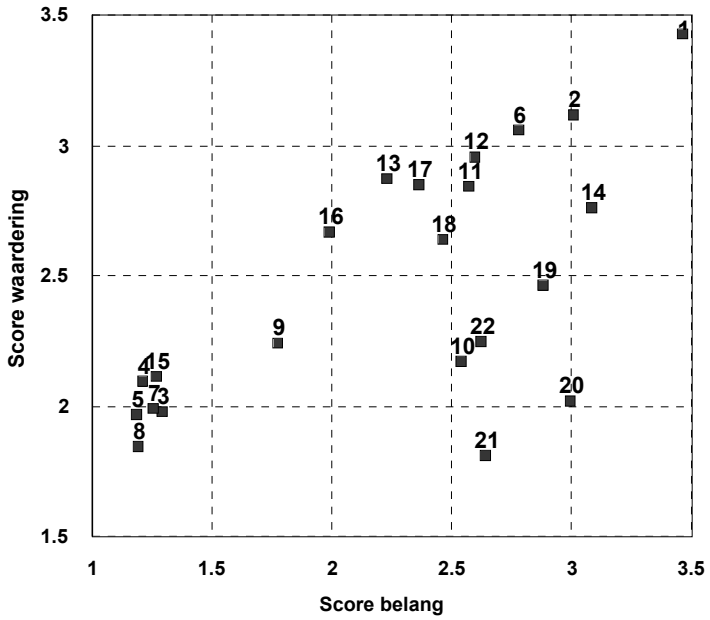
Daarnaast werd er ook reeds vermeld dat ondanks de vele inspanningen van de gemeentebesturen, een bedrijfsvriendelijk beleid wel eens wordt tegengewerkt door de starheid van de hogere overheden. Meer aandacht voor economie in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen zou een stap in de goede richting betekenen.

Het moge bijgevolg duidelijk zijn dat het gemeentebeleid de locatiekeuze en groeimogelijkheden van bedrijven mede bepaalt.

4.6 Onderzoek bij bedrijven in Vlaanderen

4.6.1 Algemene vestigingsplaatseisen

In deze sectie wordt nagegaan welk belang de bedrijven in Vlaanderen aan bepaalde vestigingsfactoren hechten en in welke mate hun huidige locatie daaraan voldoet. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van de analyse die door Cabus en Vanhaverbeke (2004) in het kader van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (SPRE) werd uitgevoerd.

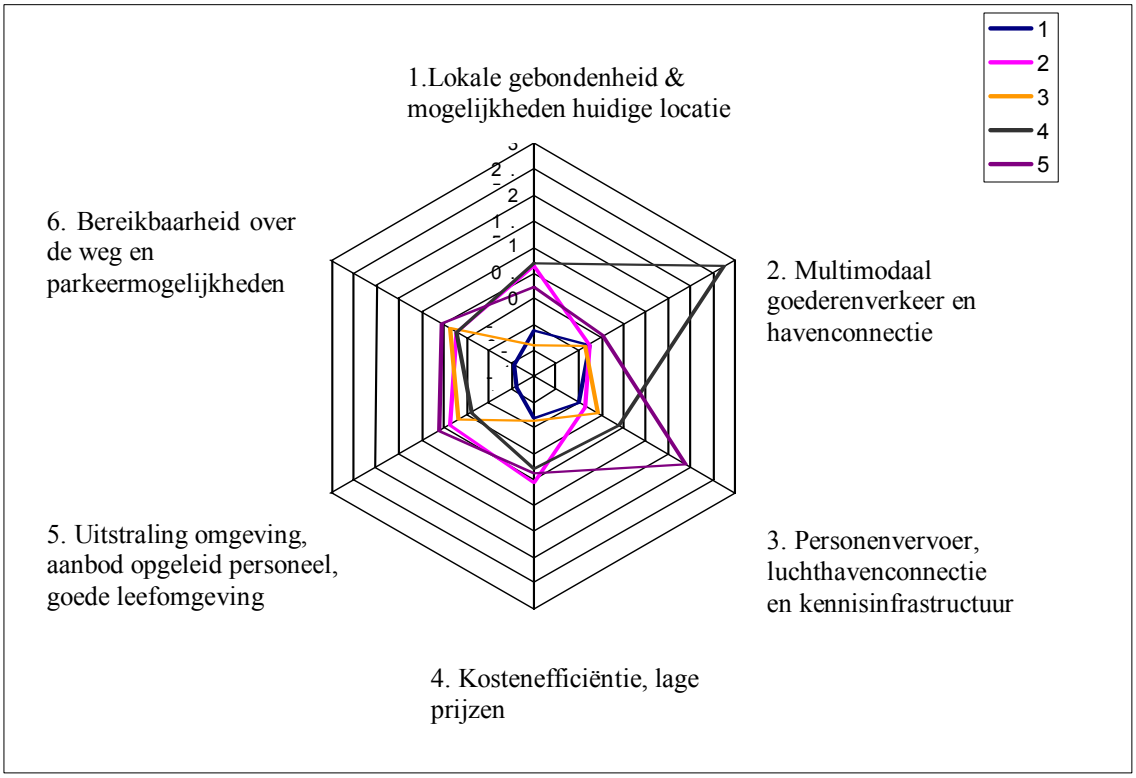


Nr	Aspect	Nr	Aspect
1	Bereikbaarheid over de weg	12	Goed imago van de regio
2	Voldoende parkeergelegenheid	13	Aantrekkelijke woon- en leefomgeving
3	Nabijheid zeehaven	14	Aanwezigheid voldoende adequaat opgeleid personeel
4	Nabijheid vaarwater	15	Nabijheid onderzoeksinstituten, universiteiten
5	Mogelijkheden goederenvervoer per trein	16	Ligging t.o.v. toeleverende bedrijven
6	Laad- en losmogelijkheden op eigen terrein of directe omgeving	17	Ligging t.o.v. afnemers
7	Nabijheid luchthaven	18	Mogelijkheid om vergunning te krijgen i.v.m. milieu, veiligheid, RO, etc…
8	Nabijheid station hogesnelheidstrein	19	Aantrekkelijke huur- of grondprijs
9	Bereikbaarheid per openbaar vervoer (geen HST)	20	Lage lokale taksen en belastingen
10	Uitbreidingsmogelikheden (op de locatie)	21	Mogelijkheid tot verkrijgen van (lokale) subsidies
11	Representatief gebouw en directe omgeving	22	Goede onthaal/informatieverstrekking door (lokale) overheid

Figuur 11 Score belang van vestigingsplaatsvoorwaarden versus score waardering (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.317)

Bovenstaande figuur geeft de gemiddelden weer van de scores van het belang en de waardering van de vestigingsplaatsvoorwaarden. Meteen valt op dat de factoren die in de literatuur werden aangegeven als doorslaggevende factoren, ook in deze figuur naar voor komen. Zo geven de bedrijven in Vlaanderen aan dat de bereikbaarheid over de weg, de aanwezigheid van goed opgeleid personeel en voldoende parkeermogelijkheden voor hen de belangrijkste beslissingsvariabelen zijn. Daarnaast spelen ook de prijs, de subsidies, taksen en belastingen en de informatie gegeven door lokale overheden een belangrijke rol. De enige nuance die we moeten maken is dat elk bedrijf andere voorkeuren heeft. Een analyse van de gemiddelden geeft bijgevolg geen volledig adequaat beeld.

Cabus en Vanhaverbeke (2004) stelden daarom een clusteranalyse op om bedrijven te groeperen met gelijkaardige vestigingsplaatsvoorkeuren. Bovendien werd er een factoranalyse uitgevoerd om het kluwen van 22 vestigingsvoorwaarden te reduceren tot 6 factoren. De 6 basisfactoren die de locatiekeuze bepalen, zijn weergegeven in bijlage 6. Onderstaande figuur geeft de vestigingsvoorwaarden weer voor de vijf geïdentificeerde groepen van bedrijven.



Figuur 12 Vestigingsvoorwaarden voor groepen bedrijven (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.322)

De lijnen in deze radarfiguur vormen de verschillende groepen van bedrijven. Er kan echter geen éénduidige definitie gegeven worden van bedrijven die tot een bepaalde groep behoren. De enige overeenkomst die zij hebben is dat ze eenzelfde belang hechten aan bepaalde vestigingsfactoren. Het moge bijgevolg duidelijk zijn dat de sector van een bedrijf niet bepalend is voor de eisen die ondernemers stellen aan de omgeving. Dit betekent ook dat een economisch beleid bedrijventerreinen niet mag differentiëren op basis van de sectorindeling.

Uit de figuur kunnen we opmaken dat de eerste groep bedrijven laag scoort op alle aspecten, wat betekent dat geen van de opgegeven factoren een doorslaggevende rol speelt in hun vestigingsplaatskeuze. Een tweede groep hecht vooral belang aan de uitstraling van de omgeving en het aanbod van opgeleid personeel. Dit wordt in de literatuur aangegeven als een aangename leefomgeving. Bovendien vinden zij ook de bereikbaarheid via de weg cruciaal. De derde groep bedrijven heeft gelijkaardige voorkeuren als de tweede groep maar hecht daarnaast relatief meer belang aan de

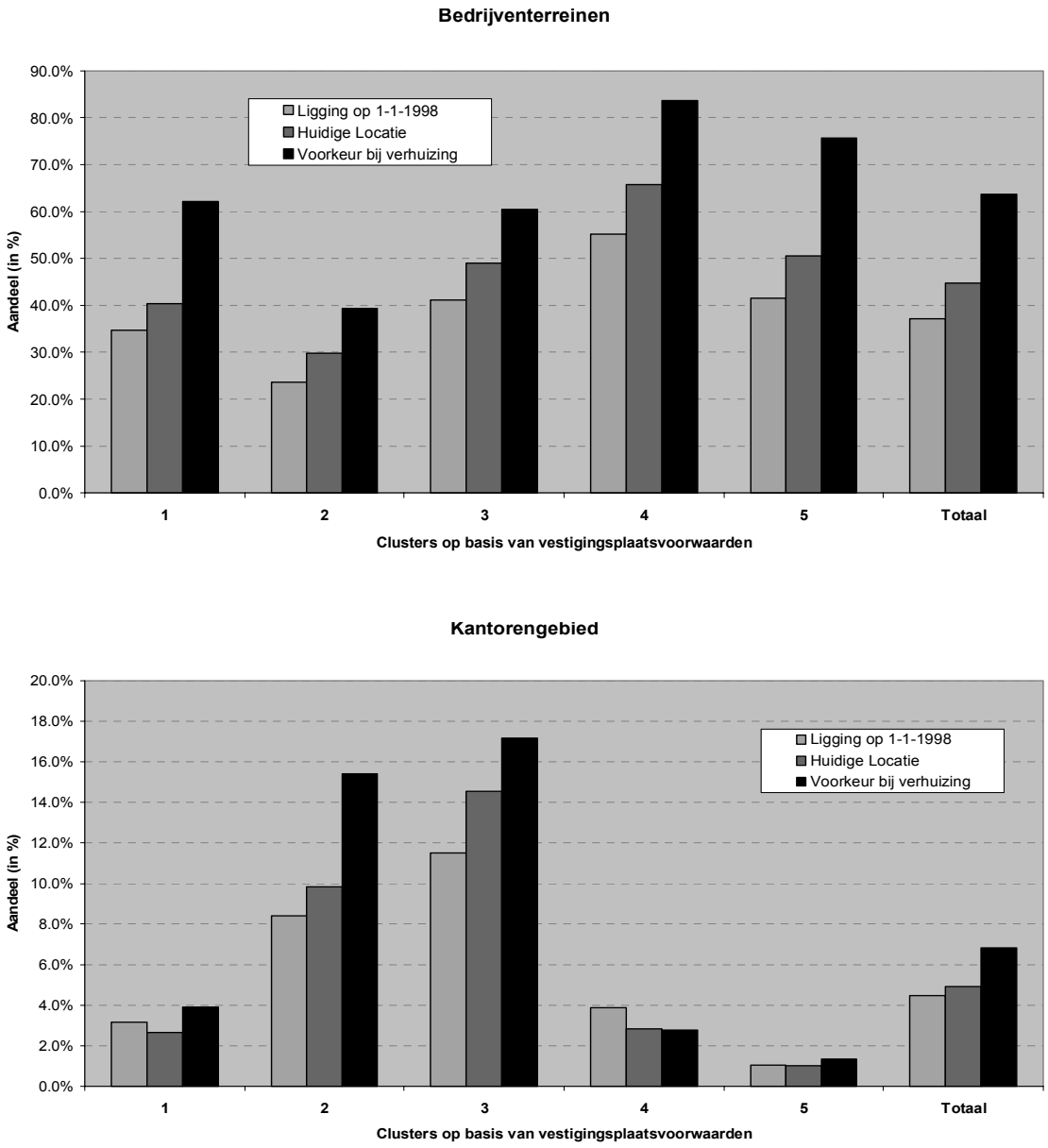
nabijheid van luchthavens, stations van de hogesnelheidstrein, onderzoeksinstellingen en universiteiten. In het vorige deel werd aangetoond dat dergelijke vestigingsvoorwaarden vooral relevant zijn voor hoofdkantoren en onderzoeks- en ontwikkelingsdepartementen. De vierde groep geeft vooral een hoge score aan het multimodaal goederenvervoer, waarbij hoofdzakelijk het bereik via zeehavens, trein en binnenvaart belangrijk is. Deze groep hecht bovendien ook belang aan een gunstige ligging ten opzichte van leveranciers en klanten. Dit zijn typische kenmerken voor productieafdelingen en distributiebedrijven. Groep vijf hecht zowel belang aan het drukken van de prijs bij de keuze van de locatie als aan de bereikbaarheid over de weg en de strategische ligging ten opzichte van afnemers en toeleveranciers (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.320).

Uit bovenstaande analyse kunnen we concluderen dat een locatiekeuze steeds wordt gemaakt op basis van meerdere factoren en dat deze keuze weinig of niet gecorreleerd is met de sector waartoe het bedrijf behoort. Hiermee is aangetoond dat de bedrijven die in Vlaanderen gevestigd zijn een zelfde redenering volgen dan diegene die de literatuur voorschrijft.

4.6.2 Andere vestigingsplaatseisen

4.6.2.1 Bedrijventerreinen

In sectie 4.5.1.3 werd reeds aangehaald dat bedrijventerreinen de laatste jaren een meer prominente rol spelen in de keuze van de vestigingsplaats door bedrijven. Ook Cabus en Vanhaverbeke (2004) constateerden een sterke verschuiving van niet-professionele naar professionele locaties zoals bedrijventerreinen en kantoorlocaties. Wanneer bedrijven zouden kunnen verhuizen geven ze de voorkeur aan een bedrijventerrein of kantoorlocatie. Onderstaande figuur geeft dit duidelijk weer.



Figuur 13 Evolutie van de verweefbaarheid (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.327)

Een volgende vraag die het economisch beleid zich moet stellen is hoe deze locaties moeten worden ingedeeld. Hierbij moet gepolst worden naar de gewenste economische omgeving zoals uitgelegd in sectie 4.5.2.1. Cabus en Vanhaverbeke (2004) stelden vast dat slechts een kleine groep van bedrijven (15%) wenst gelokaliseerd te zijn te midden van gelijkaardige bedrijven. Het merendeel wilt zich liever vestigen op locaties met bedrijven die dezelfde eisen stellen aan de uitstraling van een terrein. Daarnaast wordt ook relatief veel belang gehecht aan de mogelijke onderlinge relaties met andere bedrijven. Dit laatste staat in de literatuur bekend als de lokalisatie voordelen (zie sectie

4.5.2.1.1). Onderstaande tabel biedt een overzicht van soorten bedrijven die men in zijn nabijheid prefereert.

Tabel IV: Type bedrijvigheid op professionele locaties (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.328)

Groepen	1	2	3	4	5	Totaal
Soortgelijke activiteiten	15.7%	9.8%	18.0%	23.1%	15.4%	15.1%
Gelijksoortige eisen aan de uitstraling van het terrein	27.6%	32.9%	46.6%	23.7%	37.5%	34.2%
Onderlinge relaties w.b. goederen en diensten	18.8%	11.0%	16.1%	36.3%	23.7%	20.0%
Professionele locaties genieten niet de voorkeur	37.9%	46.3%	19.3%	16.8%	23.3%	30.7%
Aantal bedrijven (N)	*926*	*909*	*440*	*333*	*1535*	*4143*

Vervolgens moet ook gekeken worden naar de ontsluitingsmogelijkheden (tabel V). De huidige locatie van meer dan de helft van de ondervraagde bedrijven bevindt zich nabij een autosnelweg. Nog eens 33% is ontsloten via een hoofdverkeersweg. Relatief weinig bedrijven hechten belang aan de nabijheid van een treinstation of ander knooppunt van het openbaar vervoer.

Tabel V: Ontsluiting van de huidige locatie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p. 329)

Ontsluitingsmogelijkheid	Percentage
Directe omgeving treinstation	6,8%
Directe omgeving ander knooppunt openbaar vervoer	7,1%
Nabij autosnelweg	53,1%
Aan hoofdverkeersweg	33,0%
Aantal bedrijven	*3687*

Wanneer bedrijven de mogelijkheid krijgen om te verhuizen, werd opgemerkt dat autosnelwegen nog aan belang winnen voor de nieuwe vestigingsplaats. Dit wijst erop dat bedrijven niet alleen een goed contact wensen met de directe omgeving maar ook belang hechten aan een goede nationale en internationale bereikbaarheid. Dit is niet onlogisch in het licht van de internationalisering en het groeiende belang van netwerking.

4.6.2.2 Ruimtelijke inplanting

In deze sectie wordt nagegaan waar bedrijven zich geografisch het liefst vestigen. Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen wenst voor de economische ontwikkeling vast te houden aan het principe van gedeconcentreerde bundeling. Hiermee wil men de economische groei concentreren op een aantal belangrijke knooppunten. De vraag is natuurlijk of bedrijven diezelfde mening delen.

Uit de enquête (Cabus & Vanhaverbeke, 2004) blijkt dat bijna de helft van de bedrijven de voorkeur geven aan een locatie buiten de bebouwde kom. De volgende meest gegeerde plaats is een grote stad. Onderstaande tabel toont de voorkeuren van de vijf verschillende groepen.

Tabel VI: Ligging van de huidige locatie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.330)

Groepen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	***Totaal***
Buiten de bebouwde kom	49.4%	32.7%	46.2%	69.0%	55.6%	49.3%
In een dorp	20.1%	18.8%	10.4%	5.2%	14.9%	15.7%
In een kleine stad (tot 40.000 inw)	16.4%	18.4%	12.3%	5.9%	14.5%	14.9%
In een grote stad (vanaf 40.000 inw)	14.1%	30.0%	31.1%	19.9%	15.0%	20.2%
Aantal bedrijven (N)	*891*	*846*	*424*	*306*	*1444*	*3911*

Wanneer bedrijven zich zouden mogen herpositioneren, zouden nog meer bedrijven zich vestigen op een locatie buiten de bebouwde kom. Dit heeft zonder meer te maken met de voorkeur van een grote groep bedrijven voor professionele locaties die voornamelijk buiten de bebouwde kom gelegen zijn op goed bereikbare plaatsen. Dit toont nogmaals aan dat ondernemerschap ook buiten de stad de mogelijkheid moet krijgen om zich te ontwikkelen.

Gedeconcentreerde bundeling is goed om de open ruimten in Vlaanderen te vrijwaren, maar moet anderzijds ook de mogelijkheid openlaten voor bedrijven om zich op de meest gunstige plaatsen te kunnen vestigen.

4.7 Besluit

Door een toenemend gemak van communicatie en transport werd internationalisatie en netwerking mogelijk op grote schaal. De verschillen tussen plaatsen verdwijnen en de wereld lijkt spreekwoordelijk gekrompen. Dit betekent echter niet dat locaties aan belang moeten inboeten. Integendeel, bedrijven hebben nog steeds nood aan lokale actieruimten binnen hun globale netwerken *(local nodes in global networks)*. Daarom kunnen we ook stellen dat economische geografie eerder aan belang wint dan dat ze moet inboeten. Regio's hebben namelijk zelf de mogelijkheid om lokaal in te spelen op de mondiale economie.

Correct inspelen op de locatievoorkeuren van bedrijven biedt mogelijkheden om de economie in een land aan te zwengelen. Hierbij moet een onderscheid gemaakt worden tussen de macro- en microvariabelen. De macrovariabelen zijn deze factoren die bedrijven in acht nemen om te kiezen voor een bepaald land of werelddeel. De microvariabelen daarentegen zijn de factoren die de locaties in een bepaald land verklaren. Steeds moet in acht genomen worden dat locatiekeuze het resultaat is van een groot aantal vestigingsfactoren en ze bovendien afhangt van het individu die de beslissing neemt en de situatie waarin de beslissing genomen wordt.

Meestal kiest men voor een bepaald land omwille van de herkomst van de bedrijfsleider. Bedrijven die daarentegen de stap wagen om zich in het buitenland te vestigen, laten zich voornamelijk leiden door de geografische ligging, de toegang tot de afzetmarkt, de kwantiteit en kwaliteit van de arbeidskrachten en het overheidsbeleid.

Wanneer we België analyseren aan de hand van de net vernoemde kenmerken, kunnen we concluderen dat België aantrekkelijk is om er zich te vestigen. Naast een ideale geografische ligging biedt België ook arbeidskrachten aan met een hoge scholingsgraad en arbeidsproductiviteit. Deze laatste verantwoorden de hoge loonkosten. Een punt dat wel in het nadeel van België speelt is het demotiverende belastingssysteem. Niettemin, mogen we zeggen dat België enkele mooie troeven in handen heeft om buitenlandse investeerders aan te trekken en op deze manier de welvaart te verhogen.

Eens bedrijven gekozen hebben voor een bepaald land, moeten ze op zoek naar een geschikte regio. Dit brengt ons bij de microvariabelen. Zij zijn van belang aangezien ze

de (groei)mogelijkheden van een bedrijf op lange termijn deels bepalen. Bovendien kan men door het aanbieden van de geschikte microvariabelen bedrijven tevreden houden en aan zich binden. Er wordt hierbij typisch een onderscheid gemaakt tussen de productiefactoren en omgevingsfactoren. Productiefactoren zijn veelal elementen die een rechtstreeks effect hebben op het kostenplaatje van een bedrijf. Voorbeelden hiervan zijn transportkosten, de nabijheid van grondstoffen, water en energie en de beschikbaarheid van terreinen en gebouwen. De omgevingsfactoren zijn de zogenaamde zachte vestigingsfactoren. Het betreft hier zowel de economische omgeving als de leefomgeving en het gemeentebeleid.

Een onderzoek bij de bedrijven gevestigd in Vlaanderen bevestigt de bevindingen uit de literatuur. Zo is er een uitgesproken voorkeur voor een locatie op een bedrijventerrein, liefst buiten de bebouwde kom en met een goede bereikbaarheid. Daarnaast hecht men ook belang aan de omgeving en het opleidingsniveau van het personeel.

Het mag bijgevolg duidelijk zijn dat het economisch beleid van een land moet rekening houden met deze voorkeuren. Zeker wanneer men bedrijven wenst te behouden en/of aan te trekken. Bovenstaande facetten kunnen de economische basis leveren die het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen momenteel ontbreekt.

Hoofdstuk 4 biedt reeds een ruime verklaring voor de locatievoorkeuren van bedrijven, maar er zijn nog steeds een heleboel vragen open. Hoofdstuk 5 zal de vestigingsplaatseisen van de in Vlaanderen gevestigde bedrijven nader analyseren en op die manier een concreter beeld scheppen over de doorslaggevende vestigingsfactoren.

Hoofdstuk 5 Analyse vestigingsplaatseisen in Vlaanderen

In de vorige drie hoofdstukken hebben we kunnen waarnemen dat iedere groep een andere visie heeft op de ruimte. Zo werden in hoofdstuk 2 de problemen die gemeenten ervaren inzake ruimtelijke ordening aangekaart. Hoofdstuk 3 bracht vervolgens een overzicht van de voornaamste elementen uit het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen ofnog de gewenste ruimtelijke indeling volgens de overheid. Hoofdstuk 4 tenslotte belichtte de visie van de bedrijven. Via een literatuurstudie werd nagegaan welke factoren bepalend zijn voor hun locatiekeuze. Dit hoofdstuk zal deze verschillende visies samenbrengen door de vestigingsvoorkeuren van de in Vlaanderen gevestigde bedrijven nader te analyseren.

Het onderzoek van Cabus en Vanhaverbeke (sectie 4.6) dient als vertrekbasis voor de onderstaande analyses, welke tevens een bewerking zijn van de enquêteresultaten van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (bijlage 7, 8 en 9). Hebben starters andere voorkeuren dan bedrijven die reeds langer dan 5 jaar bestaan? Speelt de grootte van de onderneming een rol? Zullen de verschillende activiteiten van een onderneming (vb. productieafdeling, R&D) andere vestigingsplaatsen verkiezen? Wat zijn de motieven van starters en verhuizers? Dit zijn enkele vragen waar hoofdstuk 5 een antwoord zal op geven.

5.1 Algemene vestigingsplaatseisen

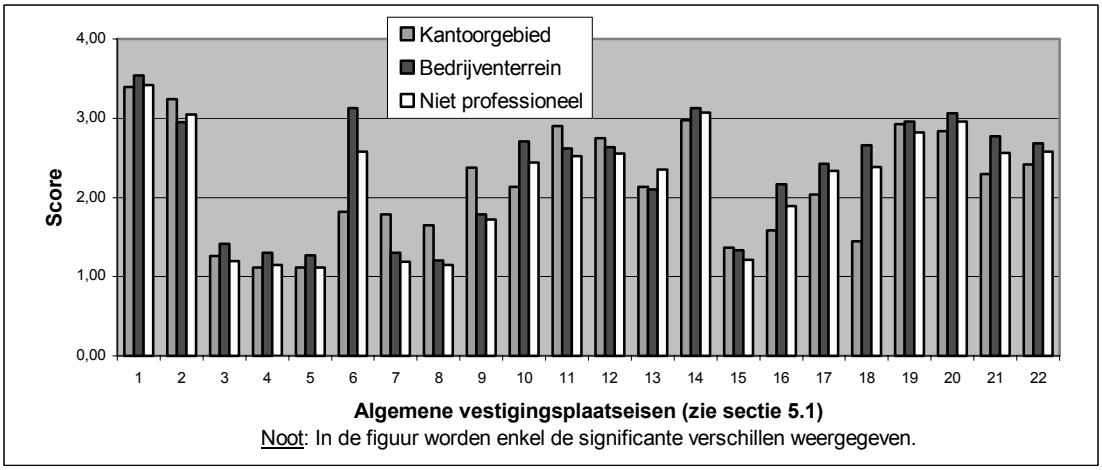
Er werd al beargumenteerd dat een analyse van gemiddelde scores waarbij alle bedrijven samen worden beschouwd geen adequaat beeld vormt van de vestigingsplaatsvoorkeuren. Beslissingen betreffende de plaats waar een onderneming zich zal vestigen zijn namelijk subjectief en hangen af van diverse factoren. Dit maakt kruisanalyses die bepaalde objectieve factoren destilleren noodzakelijk. Vandaar dat we hier wensen na te gaan of de algemene vestigingsplaatseisen beïnvloed worden door de soort locatie, de oprichtingsdatum, de grootte van een onderneming of de verschillende activiteiten. Er wordt tevens nagegaan welk belang verhuizers hechten aan de algemene vestigingsplaatseisen (tabel VII).

Tabel VII: Algemene vestigingsplaatseisen (Enquête SPRE)

Nummer	Algemene vestigingsplaatseisen	Nummer	Algemene vestigingsplaatseisen
1	Bereikbaarheid over de weg	12	Goed imago
2	Voldoende parkeergelegenheid	13	Aantrekkelijke woon- en leefomgeving
3	Nabijheid zeehaven	14	Aanwezigheid adequaat personeel
4	Nabijheid vaarwater	15	Nabijheid onderzoeksinstituten
5	Goederenvervoer per trein	16	Ligging t.o.v. toeleveranciers
6	Laad-en losmogelijkheden	17	Ligging t.o.v. afnemers
7	Nabijheid luchthaven	18	Mogelijkheden om vergunning te krijgen
8	Nabijheid station HST	19	Aantrekkelijke huur- of grondprijs
9	Bereikbaarheid via openbaarvervoer	20	Lage lokale taksen en belastingen
10	Uitbreidingsmogelijkheden	21	Mogelijkheid tot het verkrijgen van subsidies
11	Representatief gebouw en omgeving	22	Goed onthaal/informatieverstrekking

5.1.1 Vestigingsplaatseisen t.o.v. soort locatie

Figuur 14 duidt aan dat bedrijven die gevestigd zijn op een professionele locatie hogere eisen stellen dan bedrijven die niet gevestigd zijn op een professionele locatie (exacte scores zie bijlage 10). Bovendien is er een significant verschil tussen kantoorgebieden en bedrijventerreinen. Deze opdeling maakt het mogelijk om in de toekomst meer aandacht te besteden aan de specifieke eisen die worden gesteld aan bepaalde locaties. Een score gelijk aan 1 betekent dat de factor niet belangrijk is, terwijl een score van 4 betekent dat deze factor van cruciaal belang is.



Figuur 14 Algemene vestigingseisen vs. soort locatie (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

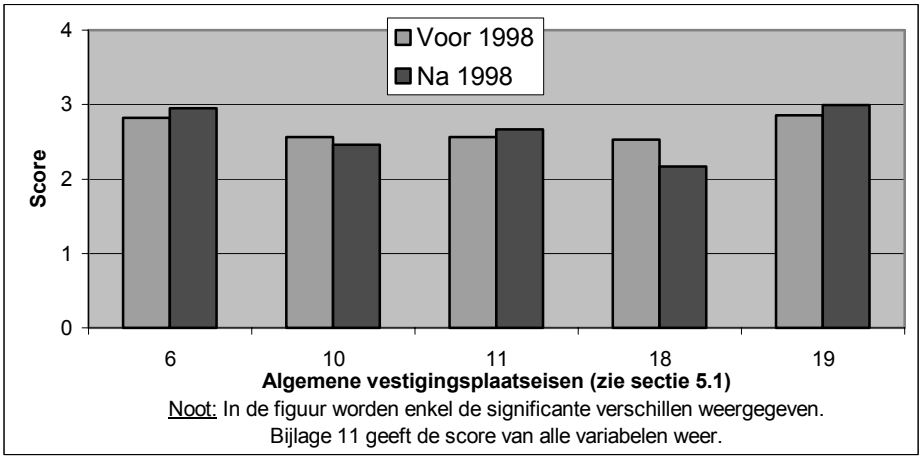
Bedrijven op een niet-professionele locatie hechten relatief meer belang aan parkeergelegenheid en aan de woon- en leefomgeving. Op alle andere factoren scoren de professionele locaties hoger. Een opdeling naar kantoorgebied en bedrijventerreinen leert ons dat kantoren meer belang hechten aan parkeergelegenheid, nabijheid van luchthaven, HST-station, bereikbaarheid via het openbaar vervoer en de uitstraling van het gebouw en de omgeving. Deze resultaten zijn logisch aangezien kantoorgebieden zeer veel personeel herbergen op een kleine ruimte. De industriële activiteiten vinden veeleer plaats op bedrijventerreinen. Vandaar dat bedrijven die gevestigd zijn op dergelijke locaties in verhouding meer aandacht besteden aan de bereikbaarheid via de weg, de nabijheid van zeehaven, vaarwater en treinstation, laad- en losmogelijkheden, uitbreidingsmogelijkheden, aanwezigheid van adequaat personeel, ligging ten opzichte van toeleveranciers en afnemers, mogelijkheid om een vergunning of subsidies te krijgen en lage lokale taksen en belastingen.

Een laatste element waar we de nadruk wensen op te leggen is het belang dat wordt gehecht aan een goed onthaal en informatieverstrekking. Bedrijven op professionele locaties, meer specifiek op bedrijventerreinen, hechten hier relatief meer belang aan. Het aanstellen van een ambtenaar die zich hoofdzakelijk bezig houdt met het zoeken naar en informatie geven over bedrijventerreinen is bijgevolg geen overbodige luxe in het licht van de bedrijfsvriendelijkheid.

5.1.2 Vestigingsplaatseisen t.o.v. de oprichtingsdatum

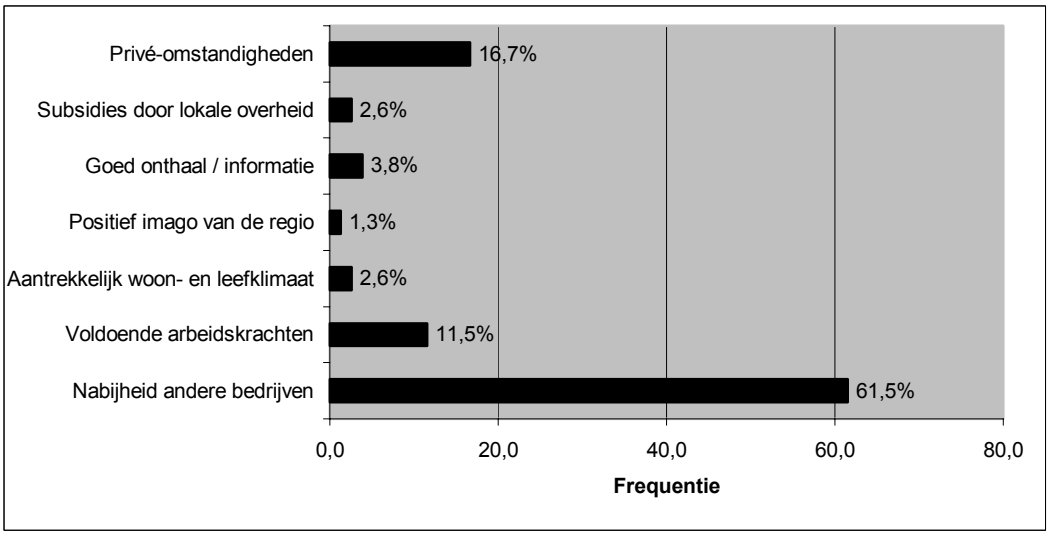
In figuur 15 (exacte scores zie bijlage 11) wordt een opdeling gemaakt naar de oprichtingsdatum. Uit deze figuur kan afgeleid worden dat de starters (oprichtingsdatum na 1998) meestal eenzelfde belang hechten aan de algemene vestigingsplaatseisen dan bedrijven die reeds langer dan 5 jaar bestaan (de enquête werd afgenomen in 2003). Er zijn namelijk slechts 5 factoren waar er een significant verschil waar te nemen is. Zo hechten starters relatief meer belang aan de laad- en losmogelijkheden, aan de representatiefheid van gebouwen en omgeving en zoeken zij locaties met een aantrekkelijke huur- of grondprijs. Bedrijven die reeds langer bestaan hechten in verhouding meer belang aan de uitbreidingsmogelijkheden en de mogelijkheden voor het verkrijgen van een vergunning. De vraag is nu of deze verschillen relevant zijn. Pellenbarg (2005) beweert namelijk dat de oprichter van een nieuw bedrijf zich niet

bekommert over de vraag waar hij of zij het nieuwe bedrijf zal vestigen. Meer aandacht gaat onder andere naar de financieringsmogelijkheden.



Figuur 15 Algemene vestigingsplaatseisen vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE)

Om deze bewering te toetsen steunen we op een aparte enquête die enkel werd verstuurd naar bedrijven opgericht na 1998. Aan hen werd de vraag gesteld wat de belangrijkste redenen zijn voor de keuze van de regio waar ze nu gevestigd zijn. De antwoorden worden weergegeven in onderstaande figuur.



Figuur 16 Redenen voor de keuze van een regio (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

Twee redenen springen onmiddellijk in het oog. De nabijheid van andere bedrijven is met 61.5% de belangrijkste drijfveer voor starters om zich op een bepaalde plaats te vestigen. De tweede meest doorslaggevende reden is privé-omstandigheden waar we vooral de woonplaats van de oprichter moeten onder verstaan. Uit de eerste reden blijkt nogmaals dat de keuze van de locatie zeer subjectief is en veeleer gestoeld is op risico-minimalisatie. Een locatie waar reeds vele bedrijven gevestigd zijn, wordt namelijk vaak als een goede locatie beschouwd. Dit sluit nauw aan bij de groeipooltheorie van Lambooy (1980). Volgens deze theorie oefent een bedrijf een aantrekkingskracht uit op gerelateerde bedrijven om zich in de buurt te vestigen. Zo ontstaat er een kettingreactie waardoor bedrijvenconcentraties worden gevormd. De tweede reden wordt gesteund door Johannisson (1998). Volgens deze auteur willen ondernemers hun bedrijf namelijk opzetten binnen hun vertrouwde omgeving waar ze hun sociale en economische netwerken hebben uitgebouwd.

Bovenstaande bevindingen bevestigen dus de beweringen van Pellenbarg (2005) en bieden tevens een verklaring voor het feit dat er slechts voor een beperkt aantal factoren een significant verschil werd gevonden voor bedrijven opgericht voor of na 1998. Vele starters zoeken immers de nabijheid op van andere bedrijven en nemen zo indirect de vestigingsplaatskenmerken over. Bovendien kunnen we hieruit ook besluiten dat het nastreven van een gedeconcentreerde bundeling volgens het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen wenselijk is. Er dient echter opgemerkt dat het bundelen van activiteiten en functies moet gebeuren op die plaatsen waar er vraag is door bedrijven en niet louter op basis van wat men goed acht vanuit de ruimtelijke ontwikkeling in Vlaanderen. Dit wordt verder nog in detail uitgelegd (sectie 5.2.3).

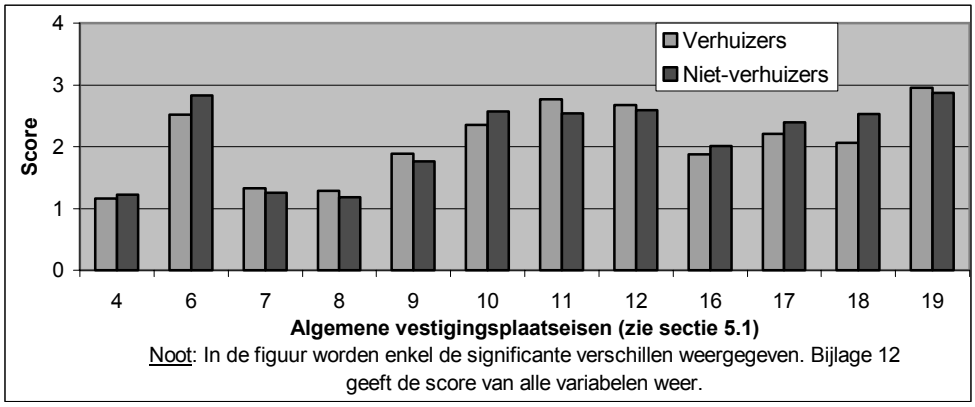
> *"Het zoeken van de beste plek voor een bedrijf begint bij het bedrijf en niet bij de plek!"* (Pellenbarg, 2005: p.122)

5.1.3 Vestigingsplaatseisen van verhuizers

Verhuizers worden geacht kritischer te zijn ten opzichte van de vestigingsplaatseisen. Vermits het heropstarten van de activiteiten op een andere locatie zeer veel geld kost, worden de eisen waaraan de nieuwe locatie moet voldoen goed afgewogen. Tekortkomingen van de vorige locatie mogen niet meer voorkomen in de huidige

locatie. Vandaar dat het interessant is de visie van de verhuizers te kennen op de vestigingsplaatsfactoren.

> *"Voor al bestaande bedrijven die gaan verplaatsen is het belang van de locatiekeuze veel groter. Bedrijven die de startfase overleven gaan vroeg of laat groeien en uit hun groei komt een voorspelbaar ruimtegebrek voort. In zo'n situatie staat de locatiekeuze niet langer op de tweede plaats maar wordt juist een beslissing van cruciale betekenis voor het voortbestaan van het bedrijf."* (Pellenbarg, 2005: p.104)



Figuur 17 Vestigingsplaatseisen verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

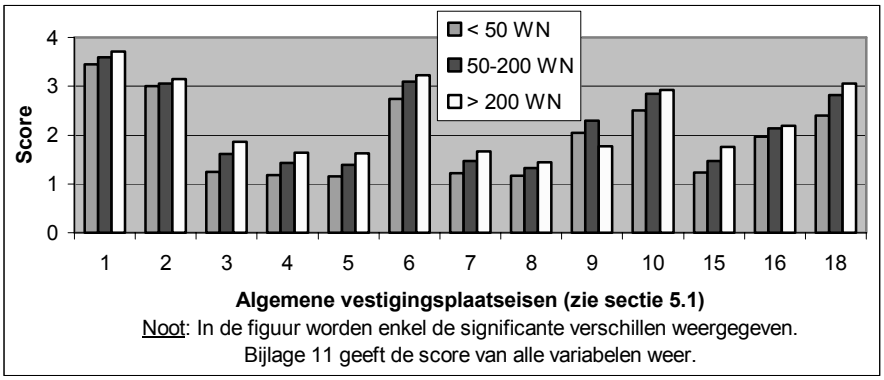
Uit figuur 17 (de exacte scores zie bijlage 12) kunnen we afleiden dat de bedrijven die verhuisd zijn sinds 1998 minder belang hechten aan de nabijheid van vaarwater, maar evenwel meer belang hechten aan de nabijheid van een HST-station of luchthaven. Er is dus een duidelijke verschuiving naar modernere vervoersmiddelen. De trein en het vliegtuig nemen de plaats in van schepen. Deze overschakeling betekent tevens dat bedrijven vlotter bereikbaar zijn en ze dus minder aandacht moeten schenken aan afstandsminimalisatie. Dit wordt bevestigd door de lagere scores die worden gegeven aan de ligging ten opzichte van toeleveranciers en afnemers. Verhuizers schenken wel meer aandacht aan functionaliteit en imagebuilding. Hogere scores worden met name gegeven aan uitbreidingsmogelijkheden, een aantrekkelijke huur- of grondprijs, de representatiefheid van gebouwen en omgeving en het imago van de regio.

Tenslotte kunnen we de starters met de verhuizers vergelijken. Hierbij valt op dat starters relatief meer belang hechten aan de meest in het oog springende factoren als representatieve gebouwen en omgeving, een goed imago en een aantrekkelijke huur- of

grondprijs. Deze factoren differentiëren tevens de verhuizers van de niet-verhuizers. Daarnaast schenken de verhuizers meer aandacht aan uitbreidingsmogelijkheden en de mogelijkheid tot het verkrijgen van een vergunning. Dit zou kunnen betekenen dat starters zich niet altijd bewust zijn van de groeipotentiëlen van hun bedrijf en de daaraan gekoppelde nodige vergunningen en uitbreidingsnoden. Meer bijstand en informatie van de overheid en/of gemeente zou de ogen van starters kunnen openen.

5.1.4 Vestigingsplaatseisen t.o.v. de grootte van een onderneming

Figuur 18 geeft een opdeling naargelang de grootte van de ondernemingen op basis van het aantal werknemers (exacte scores zie bijlage 11). De opsplitsing van het aantal werknemers is zodanig gekozen dat elke groep een voldoende aantal bedrijven bezit, wat ons toelaat correcte conclusies te vormen. Uit de grafiek kunnen we afleiden dat grote bedrijven over het algemeen meer belang hechten aan de beschikbare ruimte. Zij hebben namelijk meer nood aan parkeermogelijkheden en extra ruimte voor het laden en lossen. Daarnaast geven zij ook een hogere score aan de bereikbaarheid via de weg. Deze scores zijn logisch aangezien een grotere onderneming meer werknemers en meer producten heeft. Tenslotte kan opgemerkt worden dat grote bedrijven, in vergelijking met de kleinere bedrijven, relatief meer belang hechten aan een locatie in de nabijheid van hun toeleveranciers. Dit komt overeen met wat Lall en Chakravorty (2003) constateerden wanneer zij een dataset uit India analyseerden (sectie 4.5.2.1.1).

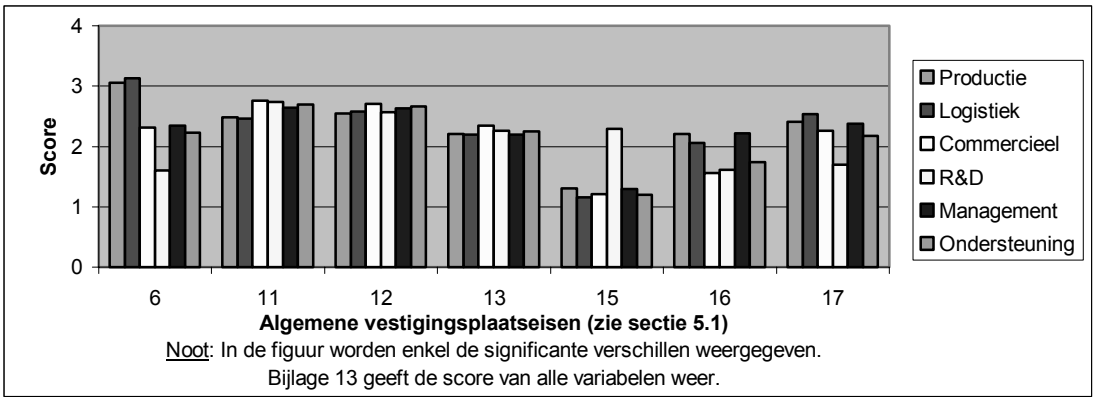


Figuur 18 Vestigingsplaatseisen vs. aantal werknemers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

5.1.5 Vestigingsplaatseisen t.o.v. activiteiten

Aangezien bovenstaande analyses eerder een beperkte verklaring bieden voor de vestigingsplaatsvoorkeuren van bedrijven, gaan we op zoek naar een andere mogelijke opdeling van bedrijven. Vermits in de literatuur werd gezegd dat verschillende activiteiten van een onderneming er andere voorkeuren op nahouden, testen we deze stelling op de enquêtegegevens van het SPRE.

In de analyses werden vijf mogelijke activiteiten opgenomen, met name productie, logistiek, commercieel, R&D, management en ondersteuning. De afdeling ondersteuning is samengesteld uit ontwerp en advies, financiële administratie, secretariaat, personeel en training en scholing. Om bedrijven in te delen in deze categorieën werd ervoor gekozen de bedrijven te selecteren die minimaal 50% van hun werknemers in de desbetreffende activiteit tewerkstellen. Figuur 19 (exacte scores zie bijlage 13) visualiseert de scores die werden gegeven op de algemene vestigingsplaatseisen. Ook hier werd de schaal van 1 (niet belangrijk) tot 4 (van cruciaal belang) gebruikt.



Figuur 19 Algemene vestigingsplaatseisen vs. activiteiten van een onderneming (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE)

Wat opvalt is dat bedrijven die hoofdzakelijk met productie of logistiek bezig zijn dezelfde factoren als belangrijk aanstippen. Zo hechten zij relatief meer belang aan de laad- en losmogelijkheden en aan de input-output relaties. Deze laatste genereren lokalisatievoordelen wat betekent dat bedrijven voordeel kunnen halen uit het zich vestigen in elkanders buurt. De bewering van Lall en Chakravorty (2003) dat het effect

van een input-output link in belangrijke mate afhangt van de activiteiten van een bedrijf wordt hiermee bevestigd (sectie 4.5.2.1.1).

Daarnaast vertonen de management-, R&D- en commerciële functies eveneens gelijkaardige voorkeuren. Bedrijven waar het merendeel van de werknemers tewerkgesteld is in dergelijke functies hechten relatief meer belang aan de uitstraling van de omgeving en gebouwen alsook aan het imago van de regio en de woon- en leefomstandigheden. Deze voorkeuren zijn te begrijpen vanuit de verklaring van Dicken (1987). Deze auteur beweert dat hoger geschoolde personeelsleden meer belang hechten aan de plaats waar ze wonen en werken. Logischer wijze zullen bedrijven proberen in te spelen op deze wensen om zo voldoende adequaat personeel warm te maken om voor hen te komen werken.

Een laatste element dat we uit figuur 19 kunnen afleiden is het feit dat bedrijven die veel belang hechten aan R&D een locatie prefereren in de buurt van onderzoeksinstituten of universiteiten. Deze score is vanzelfsprekend aangezien universiteiten regelmatig nauw samenwerken met de R&D afdelingen van diverse bedrijven.

5.1.6 Conclusie

Uit bovenstaande uiteenzetting kunnen we afleiden dat bedrijven gevestigd op professionele locaties meer eisen stellen aan hun vestigingsplaats dan bedrijven die elders gesitueerd zijn. Dit heeft te maken met het feit dat vooral grote bedrijven en verhuizers gevestigd zijn op bedrijventerreinen en kantoorgebieden. Deze zijn kritischer en wegen verschillende opties nauwkeurig tegen elkaar af. Voor starters komt de vestigingsplaats slechts op de tweede plaats. Zij kiezen eerder voor een locatie in de nabijheid van andere bedrijven of hun eigen woonplaats en besteden voor de rest geen aandacht aan de omgevingsfactoren.

5.2 Specifieke vestigingsplaatseisen

5.2.1 Professionele locaties

In de vorige sectie werd reeds aangehaald dat de algemene vestigingsplaatseisen in belangrijke mate bepaald worden door het soort locatie. Hier zullen we nagaan welke bedrijven een professionele locatie verkiezen en welke specifieke locatie-eisen daaraan worden gesteld. Deze sectie in combinatie met de vorige moet het mogelijk maken de bedrijventerreinen en kantoorlocaties in te richten en ruimtelijk in te planten volgens de wensen van de bedrijven.

5.2.1.1 Professionele locaties t.o.v. de oprichtingsdatum

5.2.1.1.1 Algemeen

Cabus en Vanhaverbeke (2004) wezen reeds op het feit dat bedrijven, wanneer ze de kans krijgen om te verhuizen, een professionele locatie verkiezen. We kunnen deze analyse nu uitdiepen door te kijken naar het gedrag van de starters. In tabel VIII wordt zowel de huidige locatie als de locatievoorkeur weergegeven van bedrijven opgericht voor en na 1998.

Tabel VIII: Professionele locaties vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE		VOORKEUR	
Oprichtingsdatum	**Voor 1998**	**Na 1998**	**Voor 1998**	**Na 1998**
Kantoorgebied	3,80%	9,50%	5,50%	12,80%
Bedrijventerrein	43,90%	47,80%	63,00%	62,20%
Geen professionele locatie	52,30%	42,80%	31,60%	25,00%
Totaal aantal bedrijven	*4293*	*867*	*3987*	*773*

Wanneer we kijken naar de huidige locatie merken we op dat 57.2% van de starters zich situeren op een professionele locatie, terwijl slechts 47.7% van de oudere bedrijven op een bedrijventerrein of kantorengebied gevestigd is. We kunnen hiervoor twee mogelijke verklaringen aanbieden. Ten eerste is het zo dat starters zich hoofdzakelijk vestigen in de nabijheid van andere bedrijven (zie hoger). Wanneer reeds vele bedrijven gevestigd zijn op een professionele locatie vormen bedrijventerreinen een aantrekkingspool voor starters. Ten tweede zijn er vooral de laatste jaren veel

bedrijventerreinen bijgekomen, waardoor het ook evidenter wordt dat bedrijven zich vestigen op een bedrijventerrein of kantoorgebied.

Vervolgens kunnen we de huidige locatie vergelijken met de preferentie van de bedrijven indien ze zouden verhuizen. Meteen valt op dat de voorkeur voor professionele locaties nog meer uitgesproken is. Niet alleen willen reeds langer gevestigde bedrijven verhuizen naar een bedrijventerrein of kantoorgebied, ook een belangrijke groep starters, die zich momenteel op een niet-professionele locatie bevindt, zou liever hier naartoe verhuizen.

Een eerste bedenking die gemaakt kan worden bij deze resultaten is waarom starters zich niet onmiddellijk op een professionele locatie vestigen. Drie denkpistes zijn mogelijk. Zo kan het zijn dat er niet voldoende ruimte beschikbaar was op het moment dat het bedrijf werd opgericht. In dit geval is het de taak van de overheid om via het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen daar iets aan te veranderen. We komen hier later nog op terug. Het is anderzijds ook mogelijk dat de startende onderneming geen weet had van bedrijventerreinen in zijn buurt. Hiermee komen we terug op het domein van de bedrijfsvriendelijke gemeente. In het eerste hoofdstuk van deze thesis werd immers opgemerkt dat alleen een ambtenaar die bedrijven helpt zoeken naar bedrijventerreinen een significant positief effect heeft op de score van bedrijfsvriendelijkheid. Andere objectieve kenmerken hadden geen significante impact. Met andere woorden, wanneer een gemeente inspanningen levert om een bedrijf te helpen zoeken naar een geschikte locatie, wordt zij niet alleen als bedrijfsvriendelijk beschouwd, ze draagt tevens een steentje bij tot de gedeconcentreerde bundeling die het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen vooropstelt. Ten derde is het zo dat startende ondernemingen over het algemeen niet kapitaalkrachtig genoeg zijn om een plaats op een professionele locatie te kunnen veroorloven. Aangezien deze denkpistes slechts insinuaties zijn van mogelijke verklaringen lijkt het opportuun om in een ander onderzoek na te gaan waarom starters zich niet onmiddellijk op een professionele locatie vestigen. Op die manier is het ook mogelijk het probleem bij de wortels aan te pakken.

Een tweede bedenking betreft de beschikbare ruimte voor professionele locaties. De groeiende voorkeur voor een vestigingsplaats op een bedrijventerrein of in een kantoorgebied zou kunnen leiden tot een structureel tekort aan dergelijke locaties. Om

in een continu ruimteaanbod te voorzien, kan het beleid het principe van de ijzeren voorraad aan bouwrijpe terreinen hanteren. Het Centraal Planbureau (1999) definieert de ijzeren voorraad als een buffer om schokken in de uitgifte te kunnen opvangen, om op diverse plaatsen en in diverse segmenten ruimte te kunnen aanbieden, om aanvragen van een bijzonder karakter te kunnen honoreren en om te kunnen anticiperen op onverwachte vertragingen in de ontwikkeling van een nieuw aanbod. Cabus en Vanhaverbeke (2004) berekenenden dat in 2003 er een tekort van 1027 ha bedrijventerreinen bestond en dat er voor de periode 2002-2007 nog 3944 netto ha bedrijventerreinen dienen te worden bestemd. Volgens het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen is dit slechts 266.2 netto ha. Wat aanzienlijk minder is.

Het moge duidelijk zijn dat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen op dit vlak aangepast moet worden aan de noden van de bedrijven. Ten eerste moeten er meer bedrijventerreinen worden voorzien. Een tekort aan bedrijventerreinen betekent immers gemiste tewerkstellingskansen en dit heeft op zijn beurt een nadelig effect op de economie en welvaart van Vlaanderen. Ten tweede is het noodzakelijk dat het RSV in de toekomst rekening houdt met de specifieke economische structuur en dynamiek van een regio om de bedrijventerreinen te verdelen over de verscheidene gebieden.

Aansluitend bij deze tweede bemerking kunnen we aanduiden dat het eveneens niet realistisch is om de uitbreidingsmogelijkheden van lokale bedrijventerreinen te beperken tot 5 ha. De uitbreidingsmogelijkheden zouden moeten afgewogen worden met de draagkracht van een gemeente maar evenzeer met haar noden en behoeften. We hebben net aangetoond dat vele bedrijven starten in de buurt van de woonplaats van de oprichter. Deze bedrijven zouden daar de kans moeten krijgen om, indien gewenst, uit te breiden. Dit betekent ook dat men voor elke gemeente afzonderlijk moet nagaan wat de behoefte is aan uit te rusten terreinen. De ridicule situatie waarin de ene gemeente nood heeft aan bedrijventerreinen maar er geen krijgt en de andere gemeente zijn bedrijventerreinen niet wenst te gebruiken, moet vermeden worden (hoofdstuk 2). Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen moet met andere woorden een beleidsantwoord formuleren op de expansie- en verhuisdynamiek van de bestaande bedrijven.

5.2.1.1.2 Eigendomsvorm

Een onderzoek naar de eigendomsvorm van bedrijven opgericht voor en na 1998 levert eveneens interessante inzichten. Tabel IX duidt aan dat starters in de beginfase meer huren maar dat ze wel eigendom verkiezen indien ze zouden kunnen verhuizen. De verklaring hiervoor kan te vinden zijn in het feit dat starters over het algemeen minder kapitaalkrachtig zijn en bijgevolg genoodzaakt zijn om te huren. Bovendien vermindert huren het aantal risico's; men kan namelijk sneller inspelen op veranderende omstandigheden.

Deze evolutie creëert mogelijkheden voor professionele bouwontwikkelaars. In de startfase van nieuwe ondernemingen kunnen zij bijdragen tot het vergroten van de overlevingskansen door het aanbieden van voldoende uitgeruste gebouwen tegen een aantrekkelijke huurprijs. Uit sectie 5.1.1 weten we namelijk dat starters zich hierdoor laten leiden. In de toekomst zullen deze bouwontwikkelaars zich moeten toeleggen op het ontwikkelen van kwaliteitsvolle gebouwen die niet alleen functioneel zijn maar ook kunnen bijdragen tot het imago van de onderneming.

Tabel IX: Huur of eigendom vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE		VOORKEUR	
Oprichtingsdatum	**Voor 1998**	**Na 1998**	**Voor 1998**	**Na 1998**
Eigendom	67,98%	48,45%	74,65%	60,78%
Huur	32,02%	51,55%	25,35%	39,22%
Totaal aantal bedrijven	*4569*	*914*	*4569*	*914*

5.2.1.2 Professionele locaties t.o.v. verhuizers

Bedrijven mogen dan wel de voorkeur hebben om zich te vestigen op een professionele locatie, vooraleer extra bedrijventerreinen en kantoorgebieden te creëren, moet worden nagegaan of er ook een belangrijke groep bedrijven de stap tot verhuizen effectief zal zetten. Daarom analyseren we de verhuisdynamiek aan de hand van tabel X.

Uit onderstaande tabel kunnen we opmaken dat 69.2% van de bedrijven die sinds 1998 verhuisd zijn, voordien gesitueerd waren op een niet-professionele locatie. Dit is aanzienlijk meer dan de bedrijven die nog niet verhuisd zijn (56.7%). Een vergelijking

van de ligging in 1998 met de huidige locatie toont aan dat de verhuizers zich momenteel wel op een bedrijventerrein bevinden. Met andere woorden, een belangrijk deel van de bedrijven die zich in 1998 niet op een professionele locatie bevond, is ondertussen verhuisd naar een bedrijventerrein of kantoorlocatie.

Tabel X: Professionele locatie vs. verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	LIGGING 1998		HUIDIGE LOCATIE		VOORKEUR	
Verhuisd sinds 1998	**Ja**	**Nee**	**Ja**	**Nee**	**Ja**	**Nee**
Kantoorgebied	9,20%	3,60%	10,10%	3,80%	14,60%	5,40%
Bedrijventerrein	21,60%	39,70%	53,30%	43,00%	58,30%	63,60%
Geen professionele locatie	69,20%	56,70%	36,60%	53,20%	27,10%	30,90%
Totaal aantal bedrijven	*721*	*4176*	*762*	*4383*	*642*	*4110*

Daarnaast bestaat er een grote discrepantie tussen de huidige locatie en de voorkeur omtrent de vestigingsplaats. Ongeveer 70% van alle bedrijven prefereert een bedrijventerrein of kantoorlocatie, terwijl er momenteel slechts 63.4% van de verhuizers en 46.8% van de nog niet verhuisde bedrijven op dergelijke locaties gelegen zijn. Het is bijgevolg interessant om te onderzoeken hoeveel van deze bedrijven hun voorkeur zullen nastreven. Uit tabel XI kan opgemaakt worden dat 10.1% van de bedrijven die gevestigd zijn op een professionele locatie waarschijnlijk tot zeker zullen verhuizen. Dit is maar liefst 16.5% voor de bedrijven op een niet-professionele locatie. Het is bijgevolg duidelijk dat bedrijven niet alleen een sterke voorkeur hebben voor professionele locaties, maar dergelijke locaties tevens zien als een pullfactor om te verhuizen.

Tabel XI: Kans op verhuizen (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

Verhuizen?	**Professioneel**	**Niet professioneel**
Zeker	4,60%	8,40%
Waarschijnlijk	5,50%	8,10%
Waarschijnlijk niet	22,50%	25,10%
Zeker niet	67,30%	58,40%
Totaal aantal bedrijven	*2217*	*2296*

5.2.1.3 Professionele locaties t.o.v. de grootte van een onderneming

Er bestaan vervolgens ook grote verschillen wanneer we de geënquêteerde bedrijven opdelen naar hun grootte. Zo toont onderstaande tabel dat 53.7% van de bedrijven met minder dan 50 werknemers gevestigd zijn op een niet-professionele locatie. Terwijl dit slechts 29.3% is voor bedrijven met 50 tot 200 werknemers en 30.6% voor de nog grotere bedrijven.

Tabel XII: Professionele locatie vs. aantal werknemers (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE			VOORKEUR		
Aantal werknemers	**<50 WN**	**50-200 WN**	**>200 WN**	**<50 WN**	**50-200 WN**	**>200 WN**
Kantorengebied	4,70%	4,50%	8,30%	6,60%	6,90%	7,50%
Bedrijventerrein	41,60%	66,30%	61,10%	60,80%	78,50%	79,90%
Geen professionele locatie	53,70%	29,30%	30,60%	32,60%	14,50%	12,70%
Totaal aantal bedrijven	*4425*	*492*	*144*	*4081*	*461*	*134*

Wanneer we vervolgens de huidige situatie met de voorkeuren vergelijken merken we een zelfde tendens op als bij de starters en verhuizers. In elke groep is er een significant percentage dat liever op een professionele locatie zou gevestigd zijn. Het grootste verschil is waar te nemen bij bedrijven met minder dan 50 werknemers. Hier zouden maar liefst 20% extra bedrijven een locatie op een bedrijventerrein of in een kantoorgebied verkiezen bij een eventuele verhuizing. Dit vindt zijn verklaring in het feit dat kleine bedrijven over het algemeen nog niet lang bestaan. Wanneer we dat combineren met de wetenschap dat starters in belangrijke mate gevestigd zijn nabij de woonplaats van de oprichter (geen professionele locatie), zijn de resultaten eenvoudig te begrijpen.

5.2.1.4 Professionele locaties t.o.v. activiteiten

Een opdeling naar activiteiten doet ons constateren dat momenteel vooral de functies productie en logistiek gevestigd zijn op professionele locaties (tabel XIII). Wanneer we echter kijken naar de voorkeur groeit de belangstelling voor een plaats op een bedrijventerrein of in een kantorengebied sterk voor alle activiteiten. Het is ondertussen wel duidelijk dat professionele locaties aanzienlijk aan belang winnen.

Tabel XIII: Professionele locaties vs. activiteiten (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE					
Activiteiten	**Productie**	**Logistiek**	**Commercieel**	**R&D**	**Management**	**Ondersteuning**
Kantorengebied	1,40%	3,50%	12,20%	3,10%	15,40%	6,50%
Bedrijventerrein	51,80%	48,50%	30,90%	28,10%	7,70%	32,70%
Geen prof. Locatie	46,90%	48,00%	56,90%	68,80%	76,90%	60,80%
Totaal aantal bedrijven	*2023*	*579*	*540*	*32*	*26*	*385*

	VOORKEUR					
Activiteiten	**Productie**	**Logistiek**	**Commercieel**	**R&D**	**Management**	**Ondersteuning**
Kantorengebied	1,40%	2,90%	16,30%	33,30%	21,70%	11,80%
Bedrijventerrein	74,30%	75,20%	37,40%	30,00%	39,10%	46,90%
Geen prof. locatie	24,30%	21,80%	46,30%	36,70%	39,10%	41,30%
Totaal aantal bedrijven	*1864*	*545*	*508*	*30*	*23*	*356*

5.2.1.5 Locatie-eisen voor professionele locaties

5.2.1.5.1 Algemeen

We kunnen ons vervolgens terecht de vraag stellen hoe deze bedrijventerreinen moeten worden ingedeeld. Hiervoor zoeken we naar de locatie-eisen die de verscheidene groepen stellen aan de professionele locaties. Een opdeling naar oprichtingsdatum en verhuisdynamiek geeft geen significante verschillen in locatievereisten en wordt daarom ook niet weergegeven. Een opdeling naar grootte en naar activiteiten levert daarentegen wel een aantal nuttige inzichten.

Tabel XIV: Locatie-eisen vs. aantal werknemers (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE)

Aantal werknemers	**<50 WN**	**50-200 WN**	**>200 WN**
Soortgelijke activiteiten	14,90%	19,00%	17,20%
Zelfde locatievereisten aan de uitstraling van het terrein	32,10%	41,60%	39,60%
Onderlinge relaties w.b. goederen en diensten	19,20%	19,90%	25,40%
Niet van toepassing of professionele locatie geniet niet de voorkeur	33,80%	19,50%	17,90%
Totaal aantal bedrijven	*4187*	*462*	*134*

Laten we starten met de locatie-eisen op te delen naar de grootte van de onderneming. Tabel XIV geeft duidelijk weer dat grote bedrijven relatief meer belang hechten aan onderlinge relaties op het gebied van goederen en diensten. Dit is niet onlogisch

aangezien grotere bedrijven steeds meer activiteiten uitbesteden en bovendien vaker deel uitmaken van een netwerk.

Tabel XV: Locatie-eisen vs. activiteiten (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

Activiteiten	Productie	Logistiek	Commercieel	R&D	Management	Ondersteuning
Soortgelijke activiteiten	16,60%	15,90%	11,90%	29,60%	8,00%	12,20%
Zelfde locatievereisten aan de uitstraling van het terrein	35,00%	24,30%	35,80%	29,60%	16,00%	30,20%
Onderlinge relaties w.b. goederen en diensten	20,80%	35,50%	8,90%	7,40%	32,00%	14,90%
Niet van toepassing of professionele locatie geniet niet de voorkeur	27,60%	24,30%	43,30%	33,30%	44,00%	42,70%
Totaal aantal bedrijven	*1917*	*555*	*503*	*27*	*25*	*377*

Vervolgens kunnen we de bedrijven opdelen naar het soort activiteit. Uit tabel XV kunnen we opmaken dat over het algemeen bedrijven een bedrijventerrein willen delen met ondernemingen die dezelfde locatie-eisen stellen aan de uitstraling van het terrein. Enkel R&D-afdelingen wijken enigszins af van deze redenering. Maar liefst 29.6% van de ondernemingen met hoofdzakelijk R&D-activiteiten verkiezen een locatie in de buurt van bedrijven met soortgelijke activiteiten. Dit kan mede verklaard worden door het feit dat R&D-activiteiten relatief veel aandacht schenken aan de uitstraling van de omgeving (zie sectie 5.1.4).

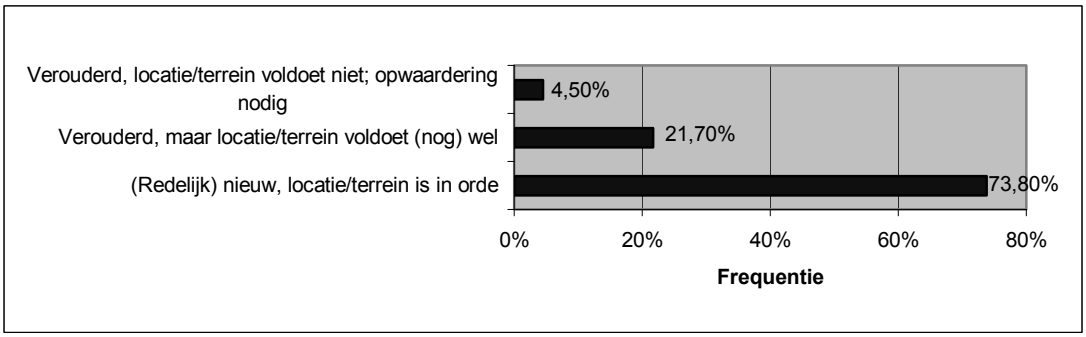
Hieruit kunnen we besluiten dat het inderdaad wenselijk is bepaalde bedrijventerreinen specifiek als researchparken in te richten. Tegelijkertijd betekent dit ook dat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen het bij het verkeerde eind heeft wanneer ze ook voor andere types bedrijven een gemeenschappelijk bedrijventerrein wenst te voorzien (vb. transport- en distributiezones, bedrijventerreinen voor agro-industrie,…). Zowel productie, logistiek, commerciële afdelingen als management en ondersteuning prefereren eerder goede onderlinge relaties boven buren met soortgelijke activiteiten. Deze bevindingen kunnen gestaafd worden met de beweringen van Lall & Chakravorty (2003). In sectie 4.5.2.1.1 werd reeds aangehaald dat deze auteurs van mening zijn dat er voldoende diversiteit in de lokale industriemix nodig is opdat er interessante kostenreducties mogelijk zijn. Met andere woorden, men haalt meer voordeel uit een

locatie met diverse bedrijven dan uit een locatie waar hoofdzakelijk bedrijven met gelijkaardige werkzaamheden gevestigd zijn. Dit bevordert tevens de input-output linken waar zowel productie als logistiek belang aan hechten (sectie 5.1.4).

5.2.1.5.2 Huidige staat van de professionele locaties

In sectie 5.1 werd aangetoond dat imagebuilding een steeds prominentere rol speelt bij de bedrijven. Gebouwen en terreinen moeten niet alleen functioneel maar ook representatief zijn. Hiervoor is het noodzakelijk dat professionele locaties enerzijds voldoen aan de algemene en specifieke locatie-eisen en anderzijds voldoende net en nieuw zijn. Het onderhouden van de bedrijventerreinen en kantoorlocaties is zowel een taak van de aldaar gevestigde bedrijven als van de overheid.

Om te weten hoeveel werk er aan de winkel is, werd er gepolst naar de huidige staat van de professionele locaties. Figuur 20 geeft weer dat 73.8% van de professionele locaties (redelijk) nieuw zijn. De andere zijn verouderd maar slechts 4.5% van alle terreinen heeft nood aan een opwaardering. Over het algemeen is de staat van de bedrijventerreinen dus goed. Er dient echter wel opgemerkt dat de verouderde terreinen die momenteel nog voldoen, in de toekomst eveneens aan vernieuwing zullen toe zijn. Om ervoor te zorgen dat bedrijven niet zullen verhuizen naar een andere locatie is het noodzakelijk dat de terreinen worden aangepast aan de veranderende eisen. Men moet als het ware door de opwaardering vermijden dat bepaalde terreinen in onbruik raken terwijl er reeds een nijpend tekort aan bedrijventerreinen bestaat.



Figuur 20 Huidige staat professionele locaties (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

Tabel XVI duidt inderdaad aan dat wanneer de terreinen verouderd zijn bedrijven een grotere drang hebben tot verhuizen. Van de bedrijven die vinden dat hun locatie nood

heeft aan opwaardering beweren 34.9% waarschijnlijk tot zeker te verhuizen. Bij verouderde bedrijventerreinen of kantoorlocaties die momenteel (nog) wel voldoen overweegt 15.8% om te verhuizen. Dit is slechts 8.8% bij bedrijven gesitueerd op professionele locaties die nieuw of op orde zijn.

Tabel XVI: Kans op verhuizen (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	Huidige staat van de locatie		
Verhuist de komende 3 jaar	**Op orde**	**Verouderd, maar voldoet**	**Verouderd, nood aan opwaardering**
Zeker	4,00%	7,20%	18,40%
Waarschijnlijk	4,40%	8,60%	16,50%
Waarschijnlijk niet	21,50%	27,40%	15,50%
Zeker niet	70,10%	56,90%	49,50%
Totaal aantal bedrijven	*1667*	*489*	*103*

5.2.1.6 Huisvestingsvorm

Tot slot bestuderen we de gewenste huisvestingsvorm. Uit tabel XVII kan afgeleid worden dat 10.2% van de startende ondernemingen gevestigd is bij de woonplaats van de oprichter, 30.10 % verkiest een gezamenlijk bedrijfs- of kantoorpand en 59.7% bevindt zich op een zelfstandige locatie. Deze percentages komen ongeveer overeen met de vorige locatie van verhuizers. Wanneer we de vorige met de huidige locatie van verhuizers vergelijken, merken we op dat bedrijven verhuizen van de woonplaats naar een zelfstandige locatie.

Tabel XVII: Huisvestingsvorm vs. starters en verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	Starters	Verhuizers	
	Huidige locatie	**Vorige locatie**	**Huidige locatie**
Bedrijf aan huis	4,30%	5,20%	0,90%
Kantoor aan huis	5,90%	6,40%	2,00%
Gezamenlijk bedrijfspand	15,60%	16,30%	16,20%
Gezamenlijk kantoorpand	14,50%	10,60%	12,20%
Zelfstandig bedrijfspand	33,90%	41,00%	44,60%
Zelfstandig kantoorpand	18,30%	17,70%	19,90%
Zelfstandig bedrijfspand met daarbinnen kantoor	7,50%	1,00%	2,80%
Andere huisvestingsvorm	0,00%	1,80%	1,40%
Totaal aantal bedrijven	*186*	*352*	*352*

5.2.1.7 Conclusie

Professionele locaties winnen aan belang. Dit kunnen we onder andere afleiden uit het feit dat steeds meer starters zich op een bedrijventerrein of kantoorlocatie vestigen. Daarnaast is het ook zo dat er een sterke verhuisdynamiek is in de richting van professionele locaties. Vooral grote ondernemingen en bedrijven die zich hoofdzakelijk bezighouden met productie en logistiek zien hierin grote voordelen. Het is nu aan de overheid om goed in te spelen op deze voorkeuren. Dit betekent meer bedrijventerreinen creëren langs de ene kant en voorzien in de juiste locatieomstandigheden langs de andere kant. Bedrijven hechten namelijk belang aan de uitstraling van de locatie en aan de onderlinge relaties met hun buren. Een locatie waar bedrijven met gelijkaardige activiteiten gevestigd zijn, wordt enkel geapprecieerd door R&D-afdelingen. Daarnaast moet men ook zorgen dat de bedrijventerreinen op orde blijven om te kunnen bijdragen aan de imagebuilding van bedrijven.

5.2.2 Ontsluiting

Een volgende stap bestaat erin de ontsluitingsmogelijkheden te onderzoeken. De bedoeling is ten eerste om een beeld te vormen over waar de bedrijventerreinen en kantoorlocaties moeten worden ingepland. Vervolgens worden de ontsluitingsvoorkeuren in relatie gebracht met de oprichtingsdatum, de verhuisdynamiek, de grootte van de onderneming en de activiteiten.

5.2.2.1 Ontsluiting t.o.v. soort locatie

In deze sectie zullen we onderzoeken of bedrijven die gevestigd zijn op een bepaalde locatie andere voorkeuren hebben met betrekking tot de ontsluiting. Tabel XVIII toont duidelijk aan dat er inderdaad verschillen zijn in ontsluiting naargelang de locatie. 42.65% van de bedrijven die gevestigd zijn op een niet-professionele locatie, bevinden zich momenteel aan een hoofdverkeersweg, terwijl er slechts 30.05% gevestigd zijn in de nabijheid van een autosnelweg. Bovendien wordt relatief veel belang gehecht aan een ligging in de omgeving van een treinstation of ander knooppunt van het openbaar vervoer. Een analyse van de voorkeur maakt duidelijk dat de ligging nabij een autosnelweg aan belang toeneemt ten nadele van de andere drie locaties. Dit neemt niet weg dat bedrijven op een niet-professionele locatie hier nog steeds meer waarde aan hechten in vergelijking met bedrijven op een professionele locatie.

Tabel XVIII: Ontsluiting vs. soort locatie (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	Kantoorgebied		Bedrijventerrein		Nt professionele locatie	
	Huidig	**Voorkeur**	**Huidig**	**Voorkeur**	**Huidig**	**Voorkeur**
Directe omgeving treinstation	27,30%	22,90%	6,45%	5,20%	13,05%	7,75%
Directe omgeving ander knooppunt OV	10,90%	11,40%	5,85%	5,35%	14,10%	10,95%
Nabij autosnelweg	45,20%	45,35%	52,25%	62,40%	30,05%	42,35%
Aan een hoofdverkeersweg	16,75%	16,35%	35,45%	26,95%	42,65%	38,65%
Totaal aantal bedrijven	*240*	*220*	*2222*	*1991*	*2486*	*2314*

Daarnaast bestaan er tevens grote verschillen tussen de ontsluitingsvoorkeuren van bedrijven respectievelijk op een kantoorgebied en bedrijventerrein. Kantoorgebieden zijn hoofdzakelijk gesitueerd nabij een autosnelweg, maar tevens in belangrijke mate (27%) in de directe omgeving van een treinstation. Daarnaast bevindt een niet onbelangrijk percentage bedrijven zich aan een hoofdverkeersweg of in de omgeving van een ander knooppunt van het openbaar vervoer. Deze verschillende uitwegen zijn nodig aangezien kantoorgebieden typisch een grote verkeersstroom veroorzaken. De voorkeur van bedrijven op een kantoorgebied komt vrij sterk overeen met hun huidige locatie.

Bedrijven op bedrijventerreinen vertonen een uitgesproken voorkeur voor een ligging nabij een autosnelweg. Dit kan zijn verklaring vinden in het feit dat het goederentransport de laatste jaren meer en meer via de weg gebeurt. Bovendien vestigen bedrijven zich minder in de nabijheid van hun afnemers of toeleveranciers waardoor een snelle verbinding noodzakelijk wordt (sectie 5.1.2).

5.2.2.2 Ontsluiting t.o.v. de oprichtingsdatum

Onderstaande tabel geeft de ontsluitingsvoorkeuren weer van bedrijven opgericht voor en na 1998. Opmerkelijk is dat beide groepen een uitgesproken voorkeur hebben voor de ontsluiting via de weg. Deze voorkeur neemt nog toe wanneer men de mogelijkheid krijgt om te verhuizen. Het groeiende belang dat gehecht wordt aan een locatie nabij autosnelwegen vindt zijn verklaring in de toenemende internationalisering waar bereikbaarheid van cruciaal belang is.

Tabel XIX: Ontsluiting vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE		VOORKEUR	
Oprichtingsdatum	**Voor 1998**	**Na 1998**	**Voor 1998**	**Na 1998**
Directe omgeving treinstation	10,85%	11,70%	6,85%	9,55%
Directe omgeving ander knooppunt OV	9,50%	10,95%	8,28%	9,55%
Nabij autosnelweg	39,90%	44,00%	51,05%	52,4%
Aan een hoofdverkeersweg	38,25%	33,35%	33,85%	28,5%
Totaal aantal bedrijven	*4270*	*862*	*3915*	*750*

5.2.2.3 Ontsluiting t.o.v. verhuizers

Een analyse van de ontsluitingsvoorkeur van de verhuizers (tabel XX) toont aan dat bedrijven bij een verhuizing meer belang hechten aan de ligging nabij een autosnelweg. Waar slechts 38.3% van de verhuizers in 1998 gevestigd waren in de nabijheid van een autosnelweg, bevinden zich nu 49.45% van deze bedrijven op een dergelijke plaats. De locaties die aan belang verliezen zijn deze in de omgeving van een treinstation of een ander knooppunt van het openbaar vervoer en locaties gelegen langsheen een hoofdverkeersweg. Deze resultaten komen overeen met de algemene vestigingsplaatseisen van de verhuizers. In sectie 5.1.2 werd namelijk reeds gezegd dat verhuizers meer aandacht schenken aan de bereikbaarheid via de weg. De ligging ten opzichte van wegen speelt met andere woorden een doorslaggevende rol in het overwegen van een verhuizing en bij de keuze van de nieuwe locatie.

Tabel XX: Ontsluitingsvoorkeur van verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	LIGGING 1998		HUIDIGE LOCATIE		VOORKEUR	
Verhuisd sinds 1998	**Ja**	**Nee**	**Ja**	**Nee**	**Ja**	**Nee**
Directe omgeving treinstation	17,05%	10,85%	11,95%	10,95%	9,80%	6,95%
Directe omgeving ander knooppunt OV	13,60%	9,85%	9,60%	10,40%	7,95%	8,50%
Nabij autosnelweg	38,30%	38,70%	49,45%	39,10%	59,15%	50,15%
Aan een hoofdverkeersweg	31,15%	40,50%	28,90%	39,65%	23,10%	34,40%
Totaal aantal bedrijven	*649*	*4026*	*752*	*4367*	*617*	*4039*

Uit de laatste kolom kan opgemaakt worden dat verhuizers een meer uitgesproken voorkeur hebben voor een locatie in de nabijheid van een autosnelweg in vergelijking met de niet-verhuizers. Dit kan zijn verklaring vinden in het feit dat verhuizers kritischer zijn ten opzichte van de gewenste locatiekenmerken. Men kan zich hierbij

terecht de vraag stellen wat de reden is van de discrepantie tussen de huidige locatie en de voorkeur van verhuizers. Slechts 49.45% van de verhuizers bevindt zich namelijk in de nabijheid van een autosnelweg, terwijl 59.15% deze voorkeur koestert. Verder onderzoek hieromtrent zou nuttig zijn.

5.2.2.4 Ontsluiting t.o.v. de grootte van een onderneming

Een opdeling van de bedrijven volgens hun grootte (tabel XXI) leert ons dat naarmate het bedrijf meer werknemers heeft, ze een groter belang hecht aan de bereikbaarheid via de autosnelweg. Dit neemt niet weg dat ook voor kleinere bedrijven de bereikbaarheid via de autosnelweg het nummer een blijft in de voorkeur van ontsluitingsmogelijkheden. Frappant is tevens de scherpe stijging van het belang dat aan een locatie nabij een autosnelweg wordt gehecht door bedrijven met minder dan 50 werknemers. Deze laten zich in de beginfase verleiden door een vestigingsplaats in de omgeving van een treinstation of nabij een hoofdverkeersweg, maar bij een eventuele verhuizing kiezen ook zij resoluut voor een plaats in de buurt van een autosnelweg.

Tabel XXI: Ontsluiting vs. aantal werknemers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE			**VOORKEUR**		
Aantal werknemers	**<50 WN**	**50-200 WN**	**>200 WN**	**<50 WN**	**50-200 WN**	**>200 WN**
Directe omgeving treinstation	11,25%	8,65%	10,85%	7,25%	6,58%	11,3%
Directe omgeving ander knooppunt OV	10,65%	8,20%	5,95%	8,70%	6,22%	4,95%
Nabij autosnelweg	39,25%	50,45%	50,75%	49,55%	63,53%	62,15%
Aan een hoofdverkeersweg	38,95%	32,7%	32,55%	34,30%	23,67%	21,6%
Totaal aantal bedrijven	*3659*	*424*	*115*	*3659*	*424*	*115*

5.2.2.5 Ontsluiting t.o.v. activiteiten

Tenslotte bekijken we de appreciatie van ontsluitingsmogelijkheden voor de verschillende afdelingen van een onderneming. Tabel XXII geeft aan dat er inderdaad belangrijke verschillen waarneembaar zijn wat betreft de huidige locatie. Bovendien zien we ook hier een belangrijke verschuiving ten voordele van autosnelwegen wanneer er gepeild wordt naar voorkeuren.

We kunnen uit deze tabel opmaken dat bedrijven waar hoofdzakelijk managementfuncties aanwezig zijn, meer belang hechten aan de nabijheid van een autosnelweg. Productie- en logistieke-eenheden kiezen voor een locatie die ofwel in de nabijheid van een autosnelweg ofwel in de nabijheid van een hoofdverkeersweg ligt. Bedrijven met voornamelijk commerciële of ondersteunende functies zijn de enige groepen die daarnaast relatief veel waarde toekennen aan de bereikbaarheid via de trein of een ander knooppunt van het openbaar vervoer. Deze resultaten zijn vrij logisch aangezien managementfuncties typisch bekleed worden door hoger geschoolden welke meestal over een eigen personenwagen beschikken. Lager geschoolden maken daarentegen vaker gebruik van het openbaar vervoer. Het is voor ondernemingen dan ook belangrijk een locatie te kiezen die het personeel eenvoudig kan bereiken via de voor hen meest evidente vervoersmiddelen. Bovendien is het zo dat de ontsluitingsvoorkeur sterk gerelateerd is met de soort locatie en met de ruimtelijke inplanting. Zo hebben we reeds aangetoond dat commerciële en ondersteunende functies in belangrijke mate de voorkeur geven aan kantoorgebieden welke ontsloten worden door zowel auto(snel)wegen als door middelen van het openbaar vervoer.

Tabel XXII: Ontsluiting vs. activiteiten (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE					
Activiteiten	**Productie**	**Logistiek**	**Commercieel**	**R&D**	**Management**	**Ondersteuning**
Directe omgeving treinstation	8,50%	7,55%	17,00%	8,05%	6,30%	13,10%
Directe omgeving ander knooppunt OV	8,40%	8,75%	16,45%	14,55%	8,30%	11,80%
Nabij autosnelweg	39,85%	42,75%	37,80%	48,40%	62,50%	36,45%
Aan een hoofdverkeersweg	43,45%	40,85%	28,75%	29,00%	22,90%	38,55%
Totaal # bedrijven	*1998*	*572*	*542*	*31*	*24*	*381*

	VOORKEUR					
Activiteiten	**Productie**	**Logistiek**	**Commercieel**	**R&D**	**Management**	**Ondersteuning**
Directe omgeving treinstation	4,35%	4,95%	13,70%	5,10%	2,40%	10,10%
Directe omgeving ander knooppunt OV	6,15%	5,65%	14,50%	12,00%	0,00%	11,40%
Nabij autosnelweg	53,20%	56,65%	43,40%	65,50%	71,50%	42,25%
Aan een hoofdverkeersweg	36,20%	29,55%	28,30%	17,20%	26,20%	36,25%
Totaal # bedrijven	*1813*	*537*	*495*	*29*	*21*	*356*

5.2.2.6 Conclusie

Deze migratie toont aan dat bedrijven zich steeds meer vestigen in functie van het autosnelwegennetwerk vanuit het motief hun bereikbaarheid te verbeteren. Zoals reeds gezegd is de klemtoon van afstandsminimalisatie naar bereikbaarheid verschoven. Het is aan het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen om deze locatievoorkeur te vertalen in een ruimtelijk beleid. Er zal met andere woorden speciale aandacht moeten gaan naar de uitbouw van autosnelwegen binnen de hiërarchie van de lijninfrastructuur als bindteken. Hierbij moet wel aandacht besteed worden aan de diversiteit van de bedrijven. Zo hebben we kunnen constateren dat bedrijventerreinen vooral moeten ontsloten worden via autosnelwegen. Bedrijven op kantoorgebieden en niet-professionele locaties hechten daarentegen ook belang aan de bereikbaarheid via het openbaar vervoer en via een hoofdverkeersweg. Daarnaast speelt ook de grootte van de onderneming een rol. We konden opmerken dat kleinere ondernemingen een meer evenwichtige voorkeur hebben inzake ontsluitingsmogelijkheden. Naarmate men groter wordt, hecht men meer belang aan de ontsluiting via de weg. Dit heeft te maken met het feit dat startende ondernemingen (typisch kleine bedrijven) gevestigd zijn op de woonplaats van de oprichter en bijgevolg niet stilstaan bij de ontsluiting. Wanneer deze ondernemingen echter groeien, groeit tevens de voorkeur voor een ligging nabij een autosnelweg (zie verhuizers).

5.2.3 Ruimtelijke inplanting

Uit vorige analyses weten we dat bedrijven zich bij voorkeur op professionele locaties wensen te vestigen die ontsloten zijn door middel van autosnelwegen. We kunnen ons vervolgens afvragen waar precies bedrijfslocaties moeten gesitueerd zijn. Uit hoofdstuk 3 weten we dat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen alle nieuwe locaties voor economie aan de steden wil verankeren. In dit deel zullen we nagaan of deze beleidsmaatregel overeenkomt met de locatievoorkeur van de bedrijven.

5.2.3.1 Ruimtelijke inplanting t.o.v. soort locatie

Onderstaande tabel wijst op grote verschillen in zowel huidige locatie als voorkeur van bedrijven respectievelijk gevestigd op een kantoorgebied, bedrijventerrein of niet-professionele locatie.

53% van de kantoorgebieden bevinden zich in een grote stad. Deze locatievoorkeur is logisch vanuit twee invalshoeken. Ten eerste is het zo dat kantoren vaak in verbinding staan met andere filialen in diverse regio's of landen. Steden bieden hiervoor ideale omgevingsfactoren aan (sectie 4.5.2.1.3). Ten tweede werd reeds aangegeven bij de ontsluitingsvoorkeur dat kantoorgebieden niet alleen belang hechten aan bereikbaarheid via de weg maar tevens een niet onbelangrijke waarde toeschrijven aan een ligging in de directe omgeving van een treinstation of ander knooppunt van het openbaar vervoer. Grote steden zijn de enige locaties die een combinatie van alle transportmogelijkheden toelaten. Ook de ligging van bedrijventerreinen kan verklaard worden door de gewenste ontsluitingsmogelijkheden. Eerder werd gezegd dat bedrijven op een bedrijventerrein de meeste aandacht schenken aan de nabijheid van een autosnelweg. In dat opzicht is het logisch dat bedrijventerreinen hoofdzakelijk gelegen zijn buiten de bebouwde kom.

Tabel XXIII: Ruimtelijke inplanting vs. soort locatie (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	Kantoorgebied		**Bedrijventerrein**		**Niet professionele locatie**	
	Huidig	**Voorkeur**	**Huidig**	**Voorkeur**	**Huidig**	**Voorkeur**
Buiten de bebouwde kom	24,70%	25,20%	62,00%	65,00%	22,40%	35,40%
In een dorp	7,80%	8,60%	12,60%	8,10%	39,60%	24,30%
In een kleine stad (<40000 inwoners)	14,00%	13,50%	11,70%	11,40%	18,10%	19,10%
In een grote stad (>40000 inwoners)	53,00%	52,70%	13,70%	15,50%	20,00%	21,20%
Totaal aantal bedrijven	*243*	*222*	*2252*	*1950*	*2584*	*2336*

De ligging van bedrijven op niet-professionele locaties kan daarentegen niet verklaard worden aan de hand van de ontsluitingsvoorkeuren. Uit bovenstaande tabel kunnen we opmaken dat het merendeel, met name 39.6% van de bedrijven op niet-professionele locaties, zich bevinden in een dorp. De verklaring hiervoor is terug te vinden in figuur 15. Bedrijven worden immers in belangrijke mate opgestart nabij de woonplaats van de oprichter, vaak een dorp. Echter, hun voorkeur toont aan dat indien ze zouden kunnen verhuizen, ze een locatie buiten de bebouwde kom prefereren. Bij bedrijven op professionele locaties komt hun voorkeur in belangrijke mate overeen met de huidige locatie.

5.2.3.2 Ruimtelijke inplanting t.o.v. de oprichtingsdatum

Onderstaande tabel bespreekt de voorkeuren omtrent de ruimtelijke inplanting van jonge en oudere bedrijven. Er kan opgemerkt worden dat oudere bedrijven zich hoofdzakelijk bevinden op een locatie buiten de bebouwde kom. Starters kennen een meer evenwichtige verdeling over de verschillende inplantingsmogelijkheden. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de woonplaats van de oprichter. Wanneer we kijken naar de voorkeuren zien we opnieuw dat een locatie buiten de bebouwde kom de eerste plaats inneemt.

Tabel XXIV: Ruimtelijke inplanting vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE		VOORKEUR	
Oprichtingsdatum	**Voor 1998**	**Na 1998**	**Voor 1998**	**Na 1998**
Buiten de bebouwde kom	39,90%	36,50%	48,40%	41,60%
In een dorp	27,50%	24,30%	17,40%	15,40%
In een kleine stad (<40000 inwoners)	14,70%	16,20%	15,20%	17,00%
In een grote stad (>40000 inwoners)	17,80%	23,10%	19,00%	26,10%
Totaal aantal bedrijven	*4442*	*885*	*3929*	*755*

5.2.3.3 Ruimtelijke inplanting t.o.v. verhuizers

Een analyse van de voorkeur van verhuizers wat betreft ruimtelijke inplanting (tabel XXV) leert ons dat een dorp de meest ongunstige vestigingsplaats is. Van de bedrijven die sinds 1998 verhuisd zijn, bevond zich 34% in 1998 in een dorp terwijl dit nog slechts 18.3% is op de huidige locatie. Een locatie in een dorp heeft sterk aan belang ingeboet ten voordele van een locatie buiten de bebouwde kom. Weinig verschil is op te merken tussen de huidige locatie en de voorkeur van verhuizers, wat waarschijnlijk betekent dat indien men verhuist men de juiste ruimtelijke inplanting kiest.

Een zelfde conclusie kunnen we vormen wanneer we naar de niet-verhuizers kijken. Hiervan bevond 39% zich op een locatie buiten de bebouwde kom en 29.4% in een dorp. Hun voorkeur geeft aan dat enkel diegene die gevestigd zijn in een dorp liever een andere locatie zouden hebben, met name een buiten de bebouwde kom.

Tenslotte kan opgemerkt worden dat de verhuizers vaker gevestigd zijn in een grote stad en hiervoor tevens een grotere voorkeur vertonen dan de niet-verhuizers. Vermits verhuizers verschillende alternatieven beter tegen elkaar afwegen, zullen zij sneller de voordelen van een stad inzien. Steden zijn volgens Veltz (1992) namelijk een interessante vestigingsplaats omdat ze de juiste omgevings- en productiefactoren aanbieden. Dit betekent dat ze algauw knooppunten van netwerken worden waar belangrijke kennisuitwisselingen mogelijk zijn.

Tabel XXV: Ruimtelijke inplanting vs. verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	LIGGING 1998		HUIDIGE LOCATIE		VOORKEUR	
Verhuisd sinds 1998	**Ja**	**Nee**	**Ja**	**Nee**	**Ja**	**Nee**
Buiten de bebouwde kom	20,70%	39,00%	37,80%	39,60%	37,70%	48,80%
In een dorp	34,00%	29,40%	18,30%	28,40%	12,30%	17,80%
In een kleine stad (<40000 inwoners)	16,70%	14,40%	17,50%	14,60%	19,40%	14,90%
In een grote stad (>40000 inwoners)	28,70%	17,20%	26,40%	17,40%	30,60%	18,60%
Totaal aantal bedrijven	*726*	*4218*	*770*	*4543*	*620*	*4057*

5.2.3.4 Ruimtelijke inplanting t.o.v. de grootte van een onderneming

Zoals eerder reeds gezegd, maken hoofdzakelijk grote ondernemingen deel uit van een netwerk. Het is bijgevolg nuttig de voorkeur omtrent ruimtelijke inplanting te vergelijken met de grootte van de onderneming. Tabel XXVI geeft de resultaten weer. Hieruit kan opgemaakt worden dat naarmate een bedrijf groter wordt ze vaker gelokaliseerd zijn buiten de bebouwde kom. Maar liefst 52.4% van de bedrijven met meer dan 200 werknemers zijn gevestigd buiten de bebouwde kom, terwijl dit slechts 38.4% voor bedrijven met minder dan 50 werknemers. Deze discrepantie kunnen we verklaren wanneer we opnieuw naar tabel XII kijken. Deze tabel geeft namelijk aan dat grotere bedrijven vaker een professionele locatie verkiezen in vergelijking met de kleine bedrijven. Wanneer we nu weten dat de professionele locaties zich hoofdzakelijk buiten de bebouwde kom bevinden, zijn de resultaten uit tabel XXVI evident. Daarnaast is het ook interessant te kijken naar de percentages die gegeven werden aan een locatie in een dorp of stad. Wat meteen opvalt is dat kleine bedrijven met 28.1% relatief meer belang hechten aan een locatie in een dorp. Terwijl de grootste bedrijven relatief gezien vaker gevestigd zijn in een grote stad. Dit bevestigd inderdaad dat vooral grote

ondernemingen wensen te profiteren van de interessante urbanisatievoordelen die steden bieden (zie hoger). Wanneer we tenslotte kijken naar de voorkeuren, zien we ook hier een uitgesproken preferentie voor een locatie buiten de bebouwde kom.

Tabel XXVI: Ruimtelijke inplanting vs. aantal werknemers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE			VOORKEUR		
Aantal werknemers	**>50 WN**	**50-200 WN**	**>200 WN**	**>50 WN**	**50-200 WN**	**>200 WN**
Buiten de bebouwde kom	38,10%	47,20%	52,40%	45,40%	58,80%	68,70%
In een dorp	28,10%	18,00%	15,60%	18,30%	8,40%	6,70%
In een kleine stad (<40000 inwoners)	15,30%	13,20%	9,50%	16,30%	10,60%	5,20%
In een grote stad (>40000 inwoners)	18,30%	21,50%	22,40%	20,00%	22,20%	19,40%
Totaal aantal bedrijven	*4568*	*506*	*147*	*4009*	*454*	*134*

5.2.3.5 Ruimtelijke inplanting t.o.v. activiteiten

In de vorige twee secties werd aangetoond dat het gros van de ondernemingen een locatie buiten de bebouwde kom verkiest. Dit betekent dat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, dat ervoor ijvert zoveel mogelijk functies en activiteiten te verweven in de steden, zijn ruimtelijk beleid grondig moet herzien. We kunnen hierbij terecht opmerken dat niet alle bedrijven over dezelfde kam mogen worden geschoren. Er zijn uiteraard bedrijven die een locatie in of nabij een stad prefereren. De kunst is om deze groepen te identificeren zodat men nadien gericht kan inspelen op hun locatievoorkeuren.

Uit tabel XXVII valt inderdaad af te leiden dat het voor bepaalde functies van een bedrijf toch nuttig is in een stad gevestigd te zijn. De afdelingen productie, logistiek en R&D zijn hoofdzakelijk gevestigd buiten de bebouwde kom. Bovendien gaat hier hun voorkeur naar uit. Deze resultaten zijn logisch aangezien dergelijke afdelingen voornamelijk gevestigd zijn op professionele locaties welke zich buiten de bebouwde kom bevinden. De commerciële en ondersteunende afdelingen alsook het management worden in ongeveer evenveel gevallen gevestigd in een grote stad als buiten de bebouwde kom. Wanneer we de huidige locatie vergelijken met de voorkeuren van deze afdelingen zijn er geen grote verschillen waar te nemen. Enkel het management vertoont een grotere interesse in een vestigingsplaats in een grote stad. Ook deze resultaten zijn

eenvoudig te begrijpen. Het management staat namelijk vaak in contact met andere vestigingen verspreid over andere regio's en zelfs andere landen. Steden bieden hiervoor de ideale omgevingsfactoren.

Tabel XXVII: Ruimtelijke inplanting vs. activiteiten (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

	HUIDIGE LOCATIE					
Activiteiten	**Productie**	**Logistiek**	**Commercieel**	**R&D**	**Management**	**Ondersteuning**
Buiten de bebouwde kom	45,20%	48,20%	25,50%	56,30%	25,90%	31,00%
In een dorp	29,10%	26,50%	28,00%	6,30%	18,50%	26,80%
In een kleine stad (<40000 inwoners)	13,70%	11,80%	16,90%	9,40%	29,60%	16,80%
In een grote stad (>40000 inwoners)	12,00%	13,50%	29,60%	28,10%	25,90%	25,50%
Totaal # bedrijven	*2086*	*593*	*557*	*32*	*27*	*400*

	VOORKEUR					
Activiteiten	**Productie**	**Logistiek**	**Commercieel**	**R&D**	**Management**	**Ondersteuning**
Buiten de bebouwde kom	56,00%	59,20%	28,50%	57,10%	31,80%	35,20%
In een dorp	17,60%	15,10%	24,40%	0,00%	13,60%	17,30%
In een kleine stad (<40000 inwoners)	13,30%	10,50%	18,90%	17,90%	18,20%	18,20%
In een grote stad (>40000 inwoners)	13,10%	15,10%	28,30%	25,00%	36,40%	29,40%
Totaal # bedrijven	*1839*	*522*	*509*	*28*	*22*	*347*

5.2.3.6 Conclusie

Het moet ondertussen duidelijk zijn dat men bij de ruimtelijke inplanting moet rekening houden met de diversiteit aan bedrijven. Er is niet één ideale oplossing, maar voor elk bedrijf afzonderlijk zal moeten gezocht worden naar een locatie die tegemoet komt aan het merendeel van zijn eisen. Dit betekent dat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen zorgvuldig moet uitzoeken hoe de ruimte in Vlaanderen moet worden ingedeeld zodat zowel aan de noden van de bevolking als aan de noden van de economie wordt voldaan. Een verankering van alle economische functies aan de stedelijke kernen is een onhaalbare en onlogische doelstelling. Enkel bedrijven gevestigd op kantoorgebieden (bv. managementfuncties, commerciële en ondersteunende functies) vertonen hiervoor een uitgesproken voorkeur. Bedrijventerreinen moeten evenwel ingepland worden buiten de bebouwde kom zodat een ontsluiting via de autosnelweg mogelijk wordt en er

voldoende ruimte beschikbaar is voor uitbreiding. Bedrijven op niet-professionele locaties, dit zijn hoofdzakelijk starters en kleine bedrijven, zijn gelijkmatig verdeeld over de verschillende locatiemogelijkheden. Een analyse van de verhuizers maakt duidelijk dat een dorp de meest ongunstige vestigingsplaats is. Men moet dus rekening houden dat de aldaar gevestigde bedrijven in de toekomst op zoek zouden kunnen gaan naar een andere locatie. Bovendien bevinden nog vele bedrijven zich in steden omwille van de slechte ontsluiting in secundaire centra (sectie 4.5.2.1.3), ook bij deze groep bestaat er een kans dat ze een verhuizing zullen overwegen.

5.2.4 Beleid van de overheid

Zoals de titel aangeeft is het onderwerp van deze thesis bedrijfsvriendelijkheid. Het is daarom nodig om in deze sectie de functie van de overheid en de gemeenten te belichten. We gaan na hoe zij een rol spelen in de vestigingsplaatskeuze van bedrijven.

Eerst en vooral moet reeds uit bovenstaande uiteenzetting duidelijk zijn dat de hogere overheid van cruciaal belang is in de huisvesting van bedrijven. Door de opstelling van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen en de Bijzondere Plannen van Aanleg (BPA) wordt de ruimte in Vlaanderen opgedeeld. Deze bepalen tevens de mogelijkheden en beperkingen waarmee bedrijven dienen rekening te houden.

Tabel XXVIII: Pushfactoren voor verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

Pushfactoren	**Frequentie**
Ruimtegebrek	60,70%
Te ruime huisvesting	1,70%
Ruimte voldoet niet meer aan huidige eisen	7,80%
Fusie/overname	7,80%
Slechte bereikbaarheid	2,40%
Slechte parkeermogelijkheden	0,30%
Ongunstige ligging t.o.v. afzetmarkt	2,00%
Eigendomsvorm huisvesting	11,90%
Hoge kosten pand/gebouw	1,00%
Niet-representatieve omgeving/gebouw	1,40%
Bedrijf voldoet niet meer aan milieuwetgeving of andere regelgevingen	3,10%
Totaal aantal bedrijven	*295*

Om de belangrijkste knelpunten van de hogere overheden weer te geven, werd gepolst naar de factoren die bepalend zijn voor bedrijven om te verhuizen. Tabel XXVIII geeft

duidelijk weer dat ruimtegebrek de allerbelangrijkste pushfactor is om een verhuizing te overwegen. De duidelijke discrepantie tussen de ruimte die het RSV voorziet en de ruimte die nodig is volgens het SPRE (sectie 5.2.1.1.1) wordt hier nogmaals bevestigd.

Het probleem dat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen een economische basis mist, zoals de burgemeesters, ambtenaren en schepenen ons vertelden (hoofdstuk 2), is bij deze aangetoond. Er bestaat geen twijfel dat de hogere overheden hun handen uit de mouwen zullen moeten steken om tot concrete oplossingen te komen. Echter, dit betekent niet dat de gemeenten op hun lauweren mogen rusten. Zij kunnen desondanks deze handicap een verschil maken.

Om deze bewering kracht bij te zetten, kijken we naar de belangrijkste problemen die starters ervaren (tabel XXIX). De onduidelijkheid over regelingen en subsidies is met 56.3% het belangrijkste probleem. Daarnaast geeft 15.6% van de starters aan dat ze te weinig kredietfaciliteiten ontvangen bij financiële instellingen. Echter, deze reden heeft weinig te maken met het beleid van de overheid en wordt daarom buiten beschouwing gelaten. Het derde meest voorkomende probleem is daarentegen wel belangrijk; 9.4% van de starters wordt bij een gemeente eindeloos doorverwezen.

Tabel XXIX: Problemen ervaren door starters (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

Problemen	**Frequentie**
Onduidelijkheid over regelingen en subsidies	56,30%
Bij gemeente eindeloos doorverwezen worden	9,40%
Weinig kredietfaciliteiten bij banken	15,60%
Geen geschikte locatie kunnen vinden / lang zoekproces	6,30%
Problemen met medeoprichters / werknemers	3,10%
De marktvraag naar mijn product is kleiner dan verwacht	6,30%
Bedrijf is sneller gegroeid dan verwacht	3,10%
Totaal aantal bedrijven	*32*

Deze redenen duiden duidelijk aan dat gemeenten heel wat mogelijkheden hebben om bedrijven te helpen. Zo kan een goede externe communicatie, dit is communicatie tussen de gemeente en de bedrijven, helpen om de complexiteit van regelgevingen te verduidelijken voor bedrijfsleiders. Een goede interne organisatie moet ervoor zorgen dat bedrijven niet steeds worden doorverwezen naar andere instanties. Hoe gemeenten

de externe communicatie moeten aanpakken wordt uitgewerkt door Karel Callens in zijn thesis "De bedrijfsvriendelijkheid van de Vlaamse gemeenten: Externe Communicatie & Participatie". Audry Renaer verduidelijkt in "De bedrijfsvriendelijkheid van de Vlaamse gemeenten: Interne Organisatie" hoe een gemeente zijn interne organisatie kan verbeteren.

Tabel XXX: Status vorige locatie (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)

Wat is er gebeurd met de vorige locatie na de verhuizing?	Frequentie
Volledig herbruikt door andere bedrijven	57,00%
Deels herbruikt door andere bedrijven	1,20%
Na verbouwing, volledig herbruikt	1,20%
Na verbouwing, deels herbruikt	17,10%
Staat leeg/ terrein onbenut	20,20%
Andere bestemming: wonen, groengebied	3,10%
Totaal aantal bedrijven	*321*

Een laatste element waar de overheid werk moet van maken is het optimaal benutten van de beschikbare bedrijfsruimte. Het tekort aan bedrijventerreinen kan enerzijds opgevangen worden door het creëren van nieuwe terreinen maar anderzijds ook door verlaten terreinen opnieuw in te richten. Bovenstaande tabel geeft namelijk weer dat 20.2% van de vorige locaties van verhuizers leegstaat of onbenut is gebleven. Bovendien worden 18.3% van de verlaten terreinen slechts deels herbruikt door andere bedrijven. Dit schept mogelijkheden voor een beleid dat erop gericht is deze ruimte optimaal te benutten. Dit is mogelijk via reconversies zoals in hoofdstuk 2 werd gesuggereerd.

5.3 Besluit

In dit hoofdstuk werden de vestigingsplaatseisen van de in Vlaanderen gevestigde bedrijven nader geanalyseerd. Ondanks dat er een aantal interessante bevindingen werden gedaan, zal de lezer merken dat er op bepaalde vlakken nog nood is aan verder onderzoek teneinde zeer concrete acties te kunnen ondernemen. Het hoofddoel van dit hoofdstuk, met name aantonen dat er bij het indelen van de ruimte moet worden rekening gehouden met de diversiteit van bedrijven, is wel bereikt. Vestigingsplaatsvoorkeuren verschillen naargelang de oprichtingsdatum, soort locatie, grootte en activiteiten van een onderneming. Bovendien werd aangetoond dat verhuizers

kritischer kijken naar de vestigingsfactoren en daarom ook interessanter zijn om te onderzoeken.

Inzake algemene vestigingsplaatseisen werd opgemerkt dat vooral belang wordt gehecht aan de bereikbaarheid via de weg, adequaat personeel en voldoende parkeermogelijkheden. De afdelingen productie en logistiek schenken bovendien meer aandacht aan de input-output relaties. Management, R&D en ondersteuning hechten dan weer meer belang aan de woon- en leefomstandigheden. Een opdeling naar het soort locatie deed ons constateren dat bedrijven gevestigd op een professionele locatie meer eisen stellen dan deze die op een niet-professionele locatie gehuisvest zijn. Dit heeft te maken met het feit dat vooral verhuizers en grote bedrijven op bedrijventerreinen en kantoorgebieden gelokaliseerd zijn. Beide zijn kritischer en wegen verschillende alternatieven nauwgezet tegen elkaar af. Beschikbare ruimte en uitstraling van de omgeving komen bij hen op de eerste plaats. Starters besteden in verhouding minder aandacht aan het uitzoeken van een geschikte locatie. Vandaar dat ze hoofdzakelijk gesitueerd zijn in de nabijheid van andere bedrijven of nabij de woonplaats van de oprichter.

Een analyse van de specifieke vestigingsplaatseisen wees op het toenemende belang van de professionele locaties. Vooral grote bedrijven en bedrijven toegespitst op productie en logistiek vertonen hierin een enorme interesse. Hoe deze professionele locaties moeten worden ingericht hangt af van de grootte en het soort activiteiten. Zo verkiezen grote ondernemingen een locatie waar ze onderlinge relaties met betrekking tot goederen en diensten kunnen onderhouden. Een opdeling naar activiteiten leert ons dat over het algemeen bedrijven gevestigd willen zijn in de buurt van ondernemingen die dezelfde eisen stellen aan de uitstraling van het terrein. Enkel R&D wijkt hiervan af. Zij verkiezen een locatie in de buurt van bedrijven die eveneens actief bezig zijn met onderzoek en ontwikkeling. Wat betreft de ontsluiting viel op dat de voorkeur uitgaat naar autosnelwegen. Echter, de ontsluitingsmogelijkheden zijn sterk gerelateerd met het soort personeel en het soort locatie. Hoe lager geschoold, hoe belangrijker het openbaar vervoer wordt. Ook bedrijven op kantoorgebieden hechten belang aan de bereikbaarheid via het openbaar vervoer. Tenslotte werd opgemerkt dat het gros van de ondernemingen wenst gevestigd te zijn buiten de bebouwde kom, maar er bestaat tevens een

aanzienlijke interesse voor locaties in een grote stad aangezien men hier kan profiteren van urbanisatievoordelen.

Uit dit alles kan afgeleid worden dat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen inderdaad een economische basis mist. Ze deelt de ruimte in, maar vergeet daarbij rekening te houden met de diversiteit aan bedrijven en hun voorkeuren. Inspelen op de bedrijfsvoorkeuren kan in belangrijke mate de economie aanzwengelen. Daarom wordt er ook gepleit voor een aangepast ruimtelijk beleid. Dit beleid mag het principe van gedeconcentreerde bundeling verder blijven toepassen, maar moet ermee rekening houden dat niet alle activiteiten en functies willen en kunnen verweven worden in grote steden. Meer ruimte (vooral bedrijventerreinen) moet worden gecreëerd buiten de bebouwde kom. Bovendien is er nood aan een verdeling van deze terreinen die beter afgestemd is op de dynamiek en economische structuur van de regio's. Ook wat betreft de indeling van bedrijventerreinen is enige herziening nodig. Researchparken zijn inderdaad gewenst wanneer we naar de voorkeuren van R&D-bedrijven kijken. Andere sectoren wensen echter liever in een gediversifieerde ruimte terecht te komen.

Het is bijgevolg duidelijk dat de hogere overheden voor een immense uitdaging staan. Maar ook de gemeentebesturen kunnen hun steentje bijdragen. Door een verbeterde interne organisatie en externe communicatie kunnen zij de starters helpen in hun zoektocht naar een geschikte locatie. Informatie geven omtrent de complexe regelgeving en ondernemers niet van het kastje naar de muur sturen is hierbij een eerste stap.

Wanneer het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen wordt aangepast, zodanig dat op bovenstaande noden en wensen van de bedrijven wordt ingespeeld, zullen de gemeentebesturen opereren in een objectief makkelijkere situatie. Hiermee wordt bedoeld dat ze niet steeds moeten opboksen tegen de regels inzake ruimtelijke ordening en ze zich bijgevolg kunnen concentreren op andere dienstverleningen naar de bedrijven toe. Momenteel worden gemeentemandatarissen al te vaak afgerekend op dergelijke regels waar zij geen inspraak in hebben. In het kader van de bedrijfsvriendelijke gemeenten moeten dus ook de hogere overheden meewerken aan een duurzame uitbouw van een bedrijfsgericht beleid om de economie en welvaart in Vlaanderen aan te zwengelen.

Algemeen Besluit

Gemeenten spelen een cruciale rol in de slaagkansen van bedrijven. Zowel bij het opstarten als het bij het verder doorgroeien, hebben ondernemers nood aan constructieve hulp van de gemeentelijke overheid. Het besef dat een bedrijfsvriendelijk beleid bepalend is voor de ondersteuning van de economie en welvaart is de laatste jaren fors toegenomen. Het invoeren van een schepen lokale economie en het opstellen van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie zijn enkele projecten die deze evolutie ondersteunen. Ondanks al deze inspanningen is slechts een op drie bedrijven effectief tevreden met het beleid van de gemeente. Daarom werd in voorliggend onderzoek nagegaan welke factoren doorslaggevend zijn voor een bedrijfsvriendelijk beleid.

Een bedrijfsvriendelijk beleid is niet eenvoudig of eenduidig te omschrijven. Het wordt bepaald door een grote set aan objectieve en subjectieve factoren die bovendien moeten afgestemd zijn op de diversiteit aan bedrijven. Vandaar dat Vanhaverbeke en Wetzels (2005) geen objectieve factoren konden destilleren die de scores van bedrijfsvriendelijkheid kunnen verklaren. Via interviews met bevoorrechte getuigen werd duidelijk dat er zes thema's belangrijk zijn, met name ruimtelijke ordening, externe communicatie & participatie, interne organisatie, bedrijven, fiscaliteit en hogere instanties. In deze eindverhandeling werd enkel dieper ingegaan op de problematiek inzake ruimtelijke ordening.

Uit deze interviews werd bovendien duidelijk dat burgemeesters, ambtenaren en schepenen wel degelijk een bedrijfsvriendelijk beleid willen voeren maar hierin al te vaak gehinderd worden door het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen. Niettegenstaande alle inspanningen die gemeenten kunnen leveren om de nadelen zoveel mogelijk op te vangen, zullen zij vroeg of laat worden afgerekend op het probleem van ruimtelijke ordening waarin zij nauwelijks bevoegdheden hebben.

Aan de basis van de ruimtelijke ordening ligt het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen dat de gewenste ruimtelijke ontwikkeling beschrijft. Hierin streeft men naar een concentratie van de economische activiteiten in de knooppunten en naar het verweven van activiteiten en functies in de kernen. Het nobele doel van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen om de ruimtelijke kwaliteit in Vlaanderen te bestendigen en

te bevorderen, is vaak een belemmering voor de economische dynamiek. Het behoud van de open ruimte en de organisatie van de economische activiteiten is noodzakelijk, maar toch zijn er enkele tekortkomingen. Vaak wordt er geen rekening gehouden met de wensen van de bedrijven.

Een analyse van de vestigingsfactoren leert ons dat bedrijven inderdaad anders naar de ruimte kijken dan de overheid. Hoofdstuk vier bestudeerde zowel de macro- als microvariabelen aangezien deze elkaar wederzijds beïnvloeden. Immers lokale ruimten winnen door de toenemende internationalisering eerder aan belang dan dat ze verliezen (*local nodes in global networks*).

Op macroniveau werd aangetoond dat men veelal kiest voor een bepaald land omwille van de herkomst van de bedrijfsleider. Vaak is het zo dat men liefst opereert in de omgeving die men kent en waar men zijn persoonlijke netwerken heeft uitgebouwd. Waagt men dan toch een stap te zetten naar het buitenland, dan wordt de keuze van het land veelal bepaald door de geografische ligging, de toegang tot de afzetmark, de arbeidsproductiviteit, loonkosten en het overheidsbeleid.

Na de keuze van het land volgt de keuze van de regio. Dit bracht ons bij de microvariabelen waar we een onderscheid maakten tussen de productiefactoren en de omgevingsfactoren. Uit de analyse van de productiefactoren is gebleken dat transport verliest aan belang als vestigingsfactor. Transportkosten zijn door de verbetering van vervoersmogelijkheden namelijk sterk afgenomen. Hierdoor komt de nadruk meer te liggen op bereikbaarheid waarvoor een goede ontsluiting onontbeerlijk is. Een verbeterde verkeersinfrastructuur moet het voor bedrijven mogelijk maken zich te verplaatsen van de dure steden naar de goedkopere secundaire centra. Daarnaast wordt ook meer belang gehecht aan terreinen en gebouwen. Zowel kwalitatief als kwantitatief moeten zij voldoen aan de wensen van bedrijven.

Inzake omgevingsfactoren konden we vaststellen dat bedrijven veelal de nabijheid van andere bedrijven opzoeken. We konden hier twee soorten van concentraties onderscheiden, met name urbanisatie- en lokalisatiegebieden. Het voordeel van urbanisatiegebieden, dit zijn locaties nabij een grote stad, schuilt hem in de mogelijkheid tot informatie-uitwisselingen. Hiervoor is het echter wel noodzakelijk dat

er een voldoende diversiteit aan bedrijven is gehuisvest. Immers, de belangrijkste kennistransfers vinden plaats tussen sectoren eerder dan binnen een bepaalde sector. Locaties waar gelijkaardige of gerelateerde bedrijven gevestigd zijn, ook wel lokalisatiegebieden genoemd, bieden het voordeel van goedkopere productiekosten. Er werd echter wel opgemerkt dat de belangrijkste voordelen gerealiseerd worden indien de bedrijven een koper-verkoper relatie hebben. Indien dit niet zo is, bestaat er namelijk het gevaar van een hevige concurrentiestrijd.

Steden werden reeds lang beschouwd als de ideale vestigingsplaats om optimaal te kunnen profiteren van deze urbanisatie- en lokalisatievoordelen. Niet alleen kan men interessante schaalvoordelen realiseren, steden vervullen tevens een incubatiefunctie en verlagen de informatie- en transactiekosten van ondernemingen. Echter door congestie, ruimtegebrek en stijgende grondprijzen, die stilaan de bovenhand beginnen te nemen, worden steden minder aantrekkelijk. Bedrijven verkiezen daarentegen een locatie buiten de bebouwde kom. Dit is een tendens die zich vooral voordoet bij de industrie en in mindere mate bij kantoren. Het feit dat er momenteel nog veel industriële bedrijven gevestigd zijn in steden, kan verklaard worden door de ontoereikende verkeersinfrastructuur buiten de bebouwde kom.

Een onderzoek bij de bedrijven die gevestigd zijn in Vlaanderen bevestigde de bevindingen uit de literatuur. Uit de analyse van de algemene vestigingsplaatseisen kon worden afgeleid dat bedrijven die gesitueerd zijn op professionele locaties meer eisen stellen aan hun vestigingsplaatsen dan andere bedrijven. Dit werd verklaard door het feit dat hoofdzakelijk grote ondernemingen en ondernemingen die verhuisd zijn hier gelokaliseerd zijn. Veelal zijn zij kritischer in de keuze van hun vestigingsplaats. Immers, startende ondernemingen kiezen voornamelijk voor een locatie nabij de woonplaats van de oprichter of in de nabijheid van andere bedrijven waardoor ze impliciet alle vestigingsfactoren overnemen.

Verder werd aangetoond dat professionele locaties aan belang winnen. Vooral grote ondernemingen en industriële bedrijven vertonen hierin een grote interesse. De overheid staat met andere woorden voor de uitdaging meer bedrijventerreinen te creëren. Daarnaast moet ze ook zorgen dat deze kwalitatief aan de eisen voldoen. Dit betekent niet alleen zorgen voor nette en ordelijke terreinen, ze moet er eveneens voor zorgen dat

de bedrijventerreinen en kantoorgebieden voldoen aan de locatie-eisen die bedrijven stellen. Zo willen bedrijven voornamelijk gevestigd zijn op terreinen waar goede onderlinge relaties mogelijk zijn. Enkel R&D-departementen verkiezen een locatie met gelijkaardige bedrijven.

Inzake ontsluiting werd bevestigd dat bereikbaarheid van cruciaal belang is. Het meeste belang wordt gehecht aan de nabijheid van een autosnelweg. De enige nuance die we hier moeten maken is dat ontsluitingsvoorkeuren sterk gerelateerd zijn aan het soort locatie, de grootte van de onderneming en het soort activiteiten. Bedrijven op bedrijventerreinen verkiezen de nabijheid van een autosnelweg, deze op een kantoorgebied hebben een meer verdeelde voorkeur. Zij hechten daarnaast zowel belang aan een hoofdverkeersweg als aan het openbaar vervoer. Naarmate de onderneming groter wordt en de personeelsleden hoger geschoold, wordt de nabijheid van een autosnelweg belangrijker.

Een analyse van de ruimtelijke inplanting leerde ons dat een dorp de meest ongunstige vestigingsplaats is. Hier werd namelijk de grootste verhuisdynamiek vastgesteld. Waar bedrijventerreinen hoofdzakelijk buiten de bebouwde kom moeten worden ingepland, kunnen kantoorlocaties verbonden worden aan grote steden.

De beleidsmakers staan met andere woorden voor een grote uitdaging wanneer ze het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen wensen te voorzien van een economische basis. Niet alleen zullen er meer bedrijventerreinen en kantoorlocaties moeten worden gecreëerd, men moet eveneens meer rekening houden met de expansie- en verhuisdynamiek van bedrijven. Een aangepast ruimtelijk beleid mag het principe van gedeconcentreerde bundeling blijven toepassen, maar moet er wel mee rekening houden dat niet alle bedrijven willen en kunnen gelokaliseerd zijn in een stad. Bedrijventerreinen moeten voorzien worden buiten de bebouwde kom, terwijl kantoorgebieden wel aansluiting kunnen vinden bij grote steden. Deze nieuwe indeling betekent tevens dat de hiërarchie van de verkeersinfrastructuur zal moeten worden herzien. Tot slot slaat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen de bal mis wanneer men bedrijventerreinen voor een bepaalde sector wenst voor te behouden. Er werd namelijk aangetoond dat enkel R&D-bedrijven deze voorkeur koesteren. Andere bedrijven willen liever gevestigd zijn in een zo gediversifieerd mogelijke ruimte.

We zijn er ons van bewust dat in dit onderzoek bedrijfsvriendelijkheid vooral als een taak van de gemeenten werd beschouwd. Uiteraard kunnen bedrijven hun steentje bijdragen door zich te organiseren of door zelf meer contact op te nemen met de gemeentebesturen waardoor een betere wisselwerking mogelijk wordt. Echter, we moeten nu eenmaal een bepaalde kant kiezen om een consistent verhaal te kunnen brengen. Bovendien zijn we er van overtuigd dat wanneer gemeenten meer inspanningen leveren, bedrijven in hun elan zullen volgen.

Daarnaast beseffen we ook dat een locatiekeuze voor een onderneming vaak afhankelijk is van het type bedrijf, maar ook van de persoonsgebonden voorkeuren van de beslissingsnemer. Meestal zijn dan ook meerdere vestigingsplaatsen per bedrijf mogelijk en is het onmogelijk om die ene optimale locatie te vinden. Bedrijven mogen dus niet onder één noemer worden geplaatst. Toch zijn er steeds uitzonderingen die de regel bevestigen en kan de overheid wel degelijk inspelen op de voorkeuren van de meeste bedrijven.

In een verder onderzoek zou er kunnen nagegaan worden waarom bedrijven zich niet onmiddellijk op een bedrijventerrein vestigen en waarom een deel van de verhuizers hun voorkeur van een ligging nabij de autosnelweg niet kan waarmaken. Bovendien kan het nuttig zijn de bedrijven nader te bevragen om zo een meer verfijnde segmentatie mogelijk te maken. Voor de herziening van de ruimtelijke ordening kan niet over één nacht ijs gegaan worden. We moeten zowel rekening houden met de open ruimten en woongebieden als met de bedrijven. Alle eisen, wensen en noden op elkaar afstemmen is niet eenvoudig, maar we zijn er vast van overtuigd dat er binnen het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen meer ruimte is voor economie.

Bijlagen

Bijlage 1: Typologie van de gemeenten (Dexia Methode)

Cluster V1

Deze eerste categorie omvat de landelijke gemeenten met een gemiddelde bevolking van nagenoeg 10.000 inwoners. Deze gemeenten worden gekenmerkt door een dalende bevolking, een geringe aantrekkingskracht en een beperkte economische activiteit. Het sociaal-economisch statuut van de bevolking ligt globaal onder het gemiddelde van het Gewest. Het betreft vooral gemeenten in de provincie Oost-Vlaanderen (arrondissementen Eeklo, Dendermonde en Gent) en in de provincie Limburg (arrondissement Tongeren).

Voorbeeld: Sint-Laureins, Assenede, Borgloon, Nevele

Cluster V2

De gemeenten van deze cluster onderscheiden zich door een gestage bevolkingsgroei die samenhangt met een niet zeer gunstig sociaal-economisch statuut. Ze worden eveneens gekenmerkt door een relatief zwakke economische activiteit. Het gemiddeld aantal inwoners bedraagt ongeveer 15.000. Het betreft vooral gemeenten in de Kempen (arrondissementen Turnhout, Hasselt en Maaseik).

Voorbeeld: As, Bocholt, Lille, Rijkevorsel, Westerlo

Cluster V3

Deze cluster omvat kleine steden met ongeveer 25.000 inwoners. Deze gemeenten worden gekenmerkt door de aanwezigheid van zowel industriële als tertiaire economische activiteiten en dus door een goede aantrekkingskracht die verband houdt met hun rol van tewerkstellingscentrum. Vreemd genoeg vertonen deze gemeenten op enkele uitzonderingen na geen uitgesproken stedelijk karakter. Het inkomensniveau van de bevolking ligt zoals voor de voorgaande clusters onder het gemiddelde van het Gewest. De demografische evolutie in deze gemeenten vertoont vrij grote contrasten, zodat deze factor niet relevant is voor deze cluster.

Voorbeeld: Aarschot, Beveren, Duffel, Beringen, Ninove, Oudenaarde, Sint-Truiden

Cluster V4

Deze cluster omvat gemeenten met een uitgesproken residentieel karakter. Ze worden met name gekenmerkt door een vrij sterke demografische dynamiek, zowel natuurlijk als door inwijking, en vooral door een levensstandaard die ruimschoots boven het gemiddelde van het Gewest ligt. Het betreft vooral gemeenten in het randgebied van Brussel (Vlaams-Brabant), Antwerpen en Gent. Voorbeeld: Aartselaar, Brasschaat, De Pinte, Sint-Martens-Latem, Overijse, Meise, Kraainem

Cluster V5

Deze cluster vertoont sterke gelijkenissen met cluster V1. In vergelijking met deze laatste hebben de gemeenten hier een landelijk karakter en zijn ze actiever in de landbouw. De demografische dynamiek en de levensstandaard van de bevolking daarentegen, zijn er minder gunstig. De gemeenten van deze cluster onderscheiden zich eveneens van de eerste cluster door een sterkere economische activiteit. De betrokken

gemeenten liggen op enkele uitzonderingen na in de provincie West-Vlaanderen (vooral de arrondissementen Roeselare en Tielt).
Voorbeeld: Ingelmunster, Ardooie, Pittem, Kluisbergen, Hooglede

Cluster V6

Deze cluster omvat gemeenten met een vrij "neutraal" sociaal-economisch profiel. Ze onderscheiden zich echter door een sociaal-economisch statuut dat gunstiger is dan het gemiddelde van het Gewest, alsook door een positieve demografische evolutie. Ten opzichte van cluster 4 gaat het om gemeenten met een minder uitgesproken residentieel karakter die doorgaans geografisch verder verwijderd zijn van de stad waarvan ze functioneel afhankelijk zijn.
Voorbeeld: Liedekerke, Ternat, Boechout, Lint, Kontich, Lovendegem, Nazareth

Cluster V7

Het betreft gemeenten met gemiddeld 15.000 inwoners die gekenmerkt worden door een grote economische activiteit (vooral van industriële aard), alsook door een zeer uitgesproken verstedelijking. De levensstandaard ligt echter onder het gemiddelde van het Gewest, terwijl de bevolking veeleer daalt. Het gaat om kernen met industriële activiteiten in het randgebied van Antwerpen en Kortrijk, of in Limburg.
Voorbeeld: Boom, Zwijndrecht, Harelbeke, Kuurne, Overpelt, Tessenderlo

Cluster V8

Deze cluster bestaat overwegend uit kleine gemeenten met gemiddeld 7.000 inwoners. Met uitzondering van de levensstandaard (factor 2), die lichtjes boven het gemiddelde van het Gewest ligt, vertonen de betrokken gemeenten voor vrijwel alle andere factoren negatieve scores (vooral wat de economische activiteit en de aantrekkingskracht betreft). Het gaat om gemeenten die tegelijk bijna niet verstedelijkt zijn en weinig actief zijn in de landbouwsector. Deze gemeenten zijn geografisch zeer sterk geconcentreerd, vermits ze grotendeels in Vlaams-Brabant liggen (vooral het arrondissement Leuven).
Voorbeeld: Begijnendijk, Boutersem, Tielt-Winge

Cluster V9

Deze cluster telt uitsluitend "centrumsteden"(8) die gemiddeld ongeveer 65.000 inwoners tellen. Deze gemeenten onderscheiden zich door vrij hoge scores voor de factoren betreffende de verstedelijking, de economische activiteit en de "aantrekkingskracht-externaliteiten". Met uitzondering van Genk neemt de bevolking van deze steden af.
Voorbeeld: Kortrijk, Genk, Turnhout, Roeselare, Mechelen

Cluster V10

Deze cluster bestaat uit de twee "grote steden" en drie belangrijke regionale steden. De kenmerken zijn uiteraard identiek met die van de vorige cluster, met dien verstande dat de factor aantrekkingskrachtexternaliteiten" hier nog meer uitgesproken is. De betrokken gemeenten onderscheiden zich eveneens door een "levensstandaard" (vooral in Leuven) die boven het gemiddelde van het Gewest ligt, alsook door een goede vertegenwoordiging van de toeristische activiteiten.

Voorbeeld: Antwerpen, Gent, Brugge, Leuven, Oostende

Cluster V11

Deze cluster vertoont zeer typische kenmerken vermits hij alle kustgemeenten omvat. Behalve uiterst hoge scores voor de factor betreffende de toeristische activiteiten, worden deze gemeenten gekenmerkt door een sterke "aantrekkingskracht". De componenten van de demografische evolutie vertonen tegengestelde tendensen, vermits de natuurlijke component (geboorte/overlijden) negatief en de migratiecomponent (aankomst/vertrek) zeer positief is.

Voorbeeld: Blankenberge, De Haan, Knokke-Heist

Cluster V12

De gemeenten van deze laatste cluster vertonen enerzijds een uitgesproken residentieel karakter (met een hoge levensstandaard) en anderzijds een sterke verstedelijking en een belangrijke economische activiteit. Het zijn gemeenten die in het Brusselse en Antwerpse randgebied liggen. Ze hebben niet alleen talrijke inwoners maar ook heel wat ondernemingen, die voornamelijk actief zijn in de distributie (groothandel en supermarkten) en de transportsector.

Voorbeeld: Zaventem, Machelen, Mortsel, Aartselaar“

Deze clusters kunnen verder geaggregeerd worden tot 5 basisclusters:

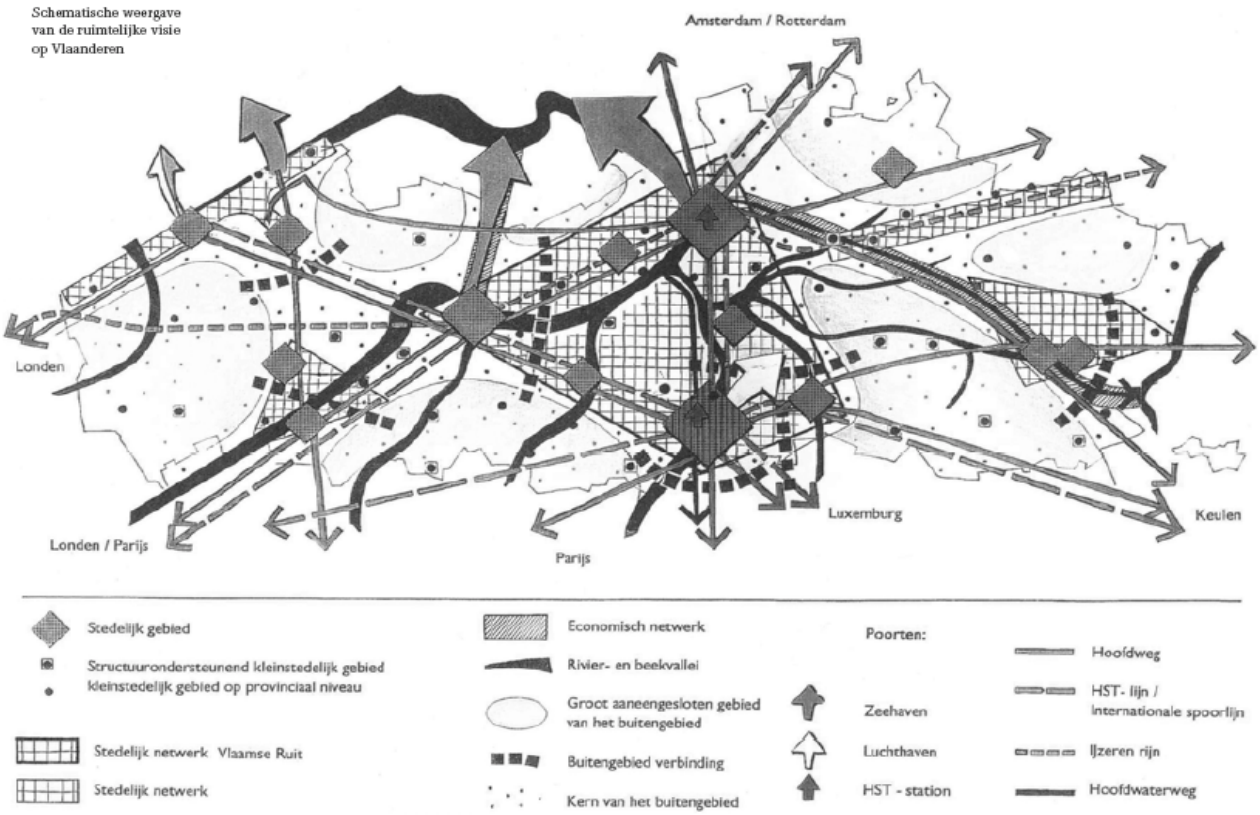
· Agrarische gemeenten
· Woongemeenten
· Verstedelijkte gemeenten
· Industriële gemeenten
· Toeristische gemeenten

Hoe deze 5 groepen van gemeenten zich verhouden tot de 12 clusters wordt uiteengezet in de volgende tabel:

Overheersend karakter	**Aanvullende specialiteit**	**Clusters**
Agrarische gemeenten	Middelmatig agrarisch	V1
	Sterk agrarisch	V5
Woongemeenten (levensstandaard)	*Inkomens < gemiddelde van het gewest*	
	Bevolkingstoename (natuurlijke component)	V2
	Inkomens > gemiddelde van het gewest	
	Landelijke gemeenten	V8
	Middelmatige inkomens	V6
	Hoge inkomens	V4
	Hoge inkomens + economische activiteit	V12
Verstedelijkte gemeenten (aantrekkingskracht-externaliteiten)	Kleine steden	V3
	Regionale steden	V9
	Grote steden	V10
Industriële gemeenten	Verstedelijkt/ steden	V7
Toeristische gemeenten	Bevolkingstoename (migratiecomponent)	V11

<u>Bron</u>: Sociaal-economische typologie van de gemeenten - Vlaams gewest, 1998

Bijlage 2: Schematische weergave ruimtelijke visie



<u>Bron</u>: Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, 2004: p. 328

Bijlage 3: Regressie-analyse vestigingsfactoren

Variable	Private sector (n = 292)	Central government (n = 164)
ASI-LOG	0.161 ***	0.077
	(3.33)	(0.89)
IND_CREDIT	$2*10^{-6}$	$3*10^{-4}$ *
	(0.02)	(1.91)
CAPITAL_PROD	0.059	0.109
	(0.19)	(0.32)
LOGPOP	1.453	-0.335
	(0.81)	(1.11)
LABOR_MANUF	0.063 ***	0.001 *
	(2.63)	(1.70)
LABOR_PROD	0.001 **	-0.042
	(2.35)	(1.21)
LITERACY	-0.0005	-0.113
	(0.06)	(0.67)
INFNT_MORT	0.006 **	-0.007
	(2.35)	(0.45)
INFRA	0.162	$9*10^{-5}$
	(1.52)	(0.02)
SOCIALIST	-0.826 *	-0.583
	(1.93)	(1.04)
COASTAL	0.965 ***	0.540
	(3.18)	(1.21)
METROPOLITAN	0.609	0.532
	(1.23)	(0.77)
SPATIAL_LAG	0.225 ***	0.337 ***
	(3.51)	(2.63)
Constant	-0.276	6.408 **
	(0.19)	(2.48)
F (significance)	11.13 (.00)	2.30 (.00)
R-square (adjusted)	0.310	0.094

Note: This is an OLS regression model. The dependent variable is LOG of (private sector or central government) investment. *** Significant at 1% (two-tailed). ** Significant at 5% (two-tailed). * Significant at 10% (two-tailed).

<u>Bron</u>: Industrial location and Spatial inequality, 2004: p. 21

Verklaring voor de in de verhandeling gebruikte termen:

- <u>COASTAL</u>: Is een dummy variabele die de waarde 1 aanneemt voor regio's in kustgebieden.
- <u>LABOR_PROD</u>: Is een maat voor de arbeidsproductiviteit en wordt bepaald als de toegevoegde waarde per eenheid arbeid.
- <u>SOCIALIST</u>: Is een dummy variabele die de waarde 1 aanneemt voor regio's die een communistisch beleid kennen in India.

Bijlage 4: Kostelasticiteiten van economisch geografische variabelen

	Access				Emp				IO Link				Diversity			
	overall	small (0-49)	medium (50-99)	large (100+)	overall	small (0-49)	medium (50-99)	large (100+)	overall	small (0-49)	medium (50-99)	large (100+)	overall	small (0-49)	medium (50-99)	large (100+)
Food and beverages	-0.002	-0.001	-0.001	0.000	0.016	0.000	0.002	0.011	0.006	-0.001	-0.002	0.024	-0.075	0.000	-0.012	-0.067
Textiles	0.004	0.023	0.008	-0.022	0.016	0.004	-0.033	-0.001	-0.002	-0.005	0.037	0.011	-0.102	-0.121	-0.210	-0.005
Leather	0.072	-0.017			0.025	0.005			-0.014	0.010			-0.023	-0.172		
Printing and publishing	0.022	0.005		0.032	0.000	0.012		0.034	-0.009	-0.005		-0.092	-0.062	-0.248		0.0516
Chemicals	-0.016	-0.024	-0.056	-0.044	0.021	0.021	0.059	0.049	0.000	0.003	-0.041	-0.012	-0.076	-0.457	0.042	0.250
Metals	-0.017	-0.008	0.163	-0.012	0.003	0.004	0.137	-0.036	-0.012	0.000	-0.177	0.033	0.003	-0.163	0.603	0.039
Mechanical machinery	-0.047	-0.016		0.091	0.000	0.006		-0.018	-0.001	0.000		-0.026	-0.007	-0.042		0.167
Electrical/electronics	0.008	-0.009		0.035	0.019	0.038		0.035	-0.004	0.004		0.378	-0.162	-0.835		-2.355

Note: Coefficients in bold are significant at 1%, coefficients underlined are significant at 5%.

Bron: Industrial location and Spatial inequality, 2004: p.11

Verklaring voor de in de verhandeling gebruikte termen:

- Acces: Maat voor de markttoegang
- Emp: Maat voor de industrieconcentratie. Gemeten door de tewerkstelling in een bepaalde sector in een regio.
- IO link: Maat voor interindustrie contacten. Gemeten door het optellen van alle contacten dat bedrijven hebben met andere relevante bedrijven in de omgeving
- Diversity: Maat voor de economische diversiteit. Gemeten door de Herfindahlindex.

Bijlage 5: Onderzoek naar vestigingsfactoren

Wat zijn de positieve en negatieve punten van België volgens Nederlandse bedrijven in 1999?

- Te weinig gespecialiseerde arbeidskrachten
- Productiviteit en arbeidsrelaties worden als zeer positief ervaren
- De loonkost wordt positief geëvalueerd wanneer deze wordt gerelateerd met de arbeidsproductiviteit
- Taalstructuur is een pluspunt vanuit het oogpunt van meertaligheid
- Nabijheid van de regionale/nationale markt wordt als positief ervaren
- Bereikbaarheid van klanten en markten werd goed beoordeeld
- Wegeninfrastructuur wordt overwegend positief bevonden
- Kostprijs voor gronden en gebouwen krijgt een matige evaluatie
- Bedrijfsbelastingsysteem werd negatief beoordeeld
- Sociale zekerheidssysteem wordt positief bevonden
- Culturele landschap wordt positief ervaren, het natuurlijke landschap eerder negatief

Wat zijn de positieve en negatieve punten van België volgens Franse bedrijven in 1999?

- Factor arbeid is belangrijk, zowel kwantitatief als kwalitatief alsook de verhouding arbeidskost/productiviteit
- Wat betreft de transportinfrastructuur speelde vooral de weg een belangrijke rol
- De aanwezigheid van voldoende terreinen
- Aanwezigheid van diensten uit de privé-sector
- Imago en internationaal karakter

Bron: Economische geografie: vestigingsfactoren, 2003: p.133

Bijlage 6: Basisfactoren bij de locatiekeuze

1. Lokale gebondenheid & mogelijkheden huidige locatie

Laad- en losmogelijkheden op eigen terrein of directe omgeving
Uitbreidingsmogelijkheden (op de locatie)
Ligging t.o.v. toeleverende bedrijven
Ligging t.o.v. afnemers
Mogelijkheid om vergunning te krijgen i.v.m. milieu, veiligheid, RO, etc…

2. Multimodaal goederenvervoer en havenconnectie

Nabijheid zeehaven
Nabijheid vaarwater
Mogelijkheden goederenvervoer per trein

3. Personenvervoer, luchthavenconnectie en kennisinfrastructuur

Nabijheid luchthaven
Nabijheid station hogesnelheidstrein
Bereikbaarheid per openbaar vervoer (geen HST)
Nabijheid onderzoeksinstituten, universiteiten

4. Kostenefficiëntie, lage prijzen

Aantrekkelijke huur- of grondprijs
Lage lokale taksen en belastingen
Mogelijkheid tot verkrijgen van (lokale) subsidies
Goed onthaal/informatieverstrekking door (lokale) overheid

5. Uitstraling omgeving, aanbod opgeleid personeel, goede leefomgeving

Representatief gebouw, representatieve directe omgeving
Goed imago van de regio belang
Aantrekkelijke woon- en leefomgeving
Aanwezigheid voldoende adequaat opgeleid personeel

6. Bereikbaarheid over de weg en parkeermogelijkheden

Bereikbaarheid over de weg
Voldoende parkeergelegenheid

Bron: Strategisch Plan Ruimtelijke Economie, 2004: p.318

Bijlage 7: Algemene enquête (Strategisch Plan Ruimtelijke Economie)

A. Kenmerken van uw bedrijf

Naam bedrijf : .....
Naam contactpersoon : .....
Gemeente : .....
Telefoonnummer : .....

1. Is uw vestiging onderdeel van een grotere onderneming?

☐ Ja
☐ Nee, dit bedrijf is volledig zelfstandig → Ga verder naar vraag 5

2. Wat is de status van deze vestiging? ***(de vestiging waarop u de enquête heeft ontvangen)***

☐ Hoofdvestiging van een onderneming met één of meerdere nevenvestigingen
☐ Nevenvestiging van een onderneming met elders de hoofdvestiging → *Ga verder naar vraag 4*

3. Hoeveel nevenvestigingen heeft dit bedrijf? ***(naast deze hoofdvestiging)***

Binnen Vlaams Gewest : .....
Binnen Wallonië : .....
Binnen Gewest Brussel : .....
Buiten België : .....

→ *Ga verder naar vraag 5*

4. In welke gemeente zetelt de hoofdvestiging?

Gemeente *(indien buiten België: land + stad aangeven):* .....

5. Is deze vestiging voor het eerst van start gegaan na 1-1-1998?

☐ Ja
☐ Nee

6. Is uw bedrijfsruimte eigendom of wordt de ruimte gehuurd? Stel dat u nu zou willen verhuizen, voor welke eigendomsvorm zou u dan kiezen?

	Eigendom	Huur
Huidige situatie	☐	☐
Voorkeur op dit moment	☐	☐

7. Wat is de hoofdactiviteit van deze vestiging? ***(Niet meer dan één antwoordcategorie aankruisen)***

☐ industrie, namelijk de vervaardiging van: .....
..... *[noem belangrijkste product(en)]*
☐ bouwnijverheid / bouwinstallatie
☐ groothandel
☐ transport (vervoer, opslag, distributie)
☐ zakelijke dienstverlening
☐ financiële dienstverlening

8. Kunt u aangeven hoe het aantal werknemers binnen uw vestiging zich ontwikkelt? ***(Minimaal twaalf uur per week werkzaam)***

Op 1-1-2000 waren er ..... personen werkzaam in deze vestiging
Op 1-1-2003 waren er ..... personen werkzaam in deze vestiging
Op 1-1-2006 zullen er ..... personen werkzaam zijn in deze vestiging *(schatting)*

9. In welke verhouding zijn de werkzame personen op dit moment verdeeld over de volgende werkzaamheden?

- productie / assemblage van goederen ..... %
- logistiek: opslag, transport, distributie ..... %
- commercieel: verkoop, marketing, customer services e.d. ..... %
- ontwerp, advies ..... %
- onderzoek en ontwikkeling (R&D) ..... %
- management ..... %
- financiële administratie, secretariaat, personeel & organisatie e.d. ..... %
- onderhoud van machines / apparatuur ..... %
- schoonmaak, beveiliging, catering e.d. ..... %
- training en scholing ..... %
- overig ..... %

100 % van de werkzame personen

B. Ligging van uw vestiging

10. Is deze vestiging verhuisd sinds 1-1-1998?

☐ Ja
☐ Nee

11. Denkt u dat deze vestiging in de komende drie jaar zal verhuizen of uitbreiden? Kunt u de waarschijnlijkheid aangeven waarmee dat gebeurt?

	Deze vestiging verhuist de komende drie jaar	Deze vestiging breidt ter plekke uit in de komende drie jaar	De komende drie jaar komen er nieuwe vestigingen bij
• Zeker	☐	☐	☐
• Waarschijnlijk	☐	☐	☐
• Waarschijnlijk niet	☐	☐	☐
• Zeker niet	☐	☐	☐
• Weet niet	☐	☐	☐

12. Wat is de ligging van uw vestiging? Kunt u ook aangeven wat de ligging was van uw vestiging per 1-1-1998? Stel dat u nu zou willen verhuizen, voor welke ligging zou u dan kiezen?

	Locatie op 1-1-1998	Huidige locatie	Voorkeur voor ligging bij eventuele verhuizing
• Buiten de bebouwde kom	☐	☐	☐
• In een dorp, namelijk:	☐	☐	☐
- in het centrum van een dorp	☐	☐	☐
- aan de rand van een dorp	☐	☐	☐
• In een kleine stad (tot 40.000 inwoners), namelijk:	☐	☐	☐
- in het centrum van een kleine stad	☐	☐	☐
- aan de rand van een kleine stad	☐	☐	☐
- in een woonwijk in een kleine stad	☐	☐	☐
• In een grote stad (vanaf 40.000 inwoners), namelijk:	☐	☐	☐
- in het centrum van een grote stad	☐	☐	☐
- aan de rand van een grote stad	☐	☐	☐
- in een woonwijk in een grote stad	☐	☐	☐

13. Wat is de ligging van uw vestiging ten opzichte van wegen, openbaar vervoer e.d.? Hoe was de ligging op 1-1-1998? Stel dat u nu zou willen verhuizen, voor welke ligging zou u dan kiezen?

	Ligging op 1-1-1998	Huidige locatie	Voorkeur voor ligging bij eventuele verhuizing
• In de directe omgeving van een treinstation	☐	☐	☐
• In de directe omgeving van een ander knooppunt van openbaar vervoer (geen treinstation)	☐	☐	☐
• Nabij een autosnelweg	☐	☐	☐
• Aan een hoofdverkeersweg (geen autosnelweg)	☐	☐	☐

14. Bent u gevestigd (geweest) in een kantorengebied of op een bedrijventerrein? Stel dat u nu zou willen verhuizen, zou u dan kiezen voor een kantorengebied of bedrijvenlocatie?

	Locatie op 1-1-1998	Huidige locatie	Voorkeur bij eventuele verhuizing
• Kantorengebied	☐	☐	☐
• Bedrijventerrein	☐	☐	☐
• Geen kantorengebied en geen bedrijventerrein	☐	☐	☐

15. Indien u bij vraag 14 heeft aangekruist dat u momenteel op een kantorenlocatie of bedrijventerrein bent gevestigd, wat is dan de huidige staat van deze locatie?

☐ (Redelijk) nieuw, locatie / terrein is op orde
☐ Verouderd, maar locatie / terrein voldoet (nog) wel
☐ Verouderd, locatie / terrein voldoet niet meer en behoeft gerichte aanpak voor opwaardering
☐ Niet van toepassing, mijn vestiging is niet op een bedrijventerrein / kantorenlocatie gehuisvest

16. Stel dat u op dit moment zou willen verhuizen naar een kantorengebied of een bedrijventerrein, welk type heeft dan uw voorkeur?

☐ Een locatie met bedrijven die soortgelijke activiteiten uitvoeren als mijn bedrijfsvestiging
☐ Een locatie met bedrijven die gelijksoortige eisen stellen aan de uitstraling van het terrein
☐ Een locatie met bedrijven die onderling relaties onderhouden op het gebied van goederen of diensten
☐ Niet van toepassing, een kantorenlocatie of een bedrijventerrein heeft niet mijn voorkeur

17. Hoe belangrijk vindt u de volgende voorwaarden voor de vestigingsplaats van uw bedrijfsvestiging? Kunt u vervolgens in de rechterkolommen aangeven in welke mate uw huidige locatie voldoet aan deze voorwaarden?

Belang van de vestigingsplaatsvoorwaarden				Vestigingsplaatsvoorwaarden	Mate waarin uw huidige locatie voldoet aan de voorwaarden			
Cruciaal	Belangrijk	Enigszins van belang	Niet van belang		Voldoet prima	Voldoet	Voldoet enigszins	Voldoet niet
☐	☐	☐	☐	Bereikbaarheid over de weg	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Voldoende parkeergelegenheid	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Nabijheid zeehaven	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Nabijheid vaarwater	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Mogelijkheden goederenvervoer per trein	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Laad- en losmogelijkheden op het eigen terrein of in de directe omgeving	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Nabijheid luchthaven	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Nabijheid station hogesnelheidstrein	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Bereikbaarheid per openbaar vervoer (geen hogesnelheidstrein)	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Uitbreidingsmogelijkheden (op de locatie)	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Representatief gebouw, representatieve directe omgeving	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Goed imago van de regio	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Aantrekkelijke woon- en leefomgeving	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Aanwezigheid van voldoende adequaat opgeleid personeel	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Nabijheid onderzoeksinstituten, universiteiten	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Ligging t.o.v. toeleverende bedrijven	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Ligging t.o.v. afnemers	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Mogelijkheden om vergunning te verkrijgen i.v.m. geluidsoverlast, geuroverlast, veiligheidszone rond de vestiging e.d. (bijvoorbeeld Veiligheidsreglementering, Vlarem)	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Aantrekkelijke huur- of grondprijs	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Lage lokale taksen en belastingen	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Mogelijkheid tot het verkrijgen van (lokale) subsidies	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	Goed onthaal / informatieverstrekking door de (lokale) overheid	☐	☐	☐	☐

C. Relatiepatronen van uw vestiging

18. Hoe is de omzet van deze vestiging verdeeld over de hieronder genoemde regio's?

- Het gebied met een straal van 15 km **rond uw vestiging** ……%
- Overig Vlaanderen ……%
- Gewest Wallonië ……%
- Gewest Brussel ……%
- Buitenland ……%

---------- +

100% van de omzet

19. In welke gemeenten zijn uw <u>drie belangrijkste klanten</u> (in termen van omzet) gevestigd?
(Indien buiten België: land + stad aangeven)

Klant 1 in gemeente .....
Klant 2 in gemeente .....
Klant 3 in gemeente .....

20. In welke gemeenten zijn uw <u>drie belangrijkste toeleveranciers</u> gevestigd?
(Indien buiten België: land + stad aangeven)

Toeleverancier 1 in gemeente .....
Toeleverancier 2 in gemeente .....
Toeleverancier 3 in gemeente .....

<u>Bron</u>: Buck Consultants International, 2003 (Enquête uitgevoerd in opdracht van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie)

Bijlage 8: Enquête verhuisde bedrijven (SPRE)

A. Situatie op de vorige locatie

1. Wat waren de drie belangrijkste redenen om de vorige locatie te verlaten?

1e, 2e en 3e pushfactor aangeven	Pushfactoren
1 2 3	**Ruimtegebrek**
1 2 3	**Te ruime huisvesting**
1 2 3	**Ruimte voldoet niet meer aan huidige eisen (ruimte is niet-functioneel)**
1 2 3	**Fusie / overname**
1 2 3	**Slechte bereikbaarheid**
1 2 3	**Slechte parkeermogelijkheden**
1 2 3	**Ongunstige ligging ten opzichte van de afzetmarkt**
1 2 3	**Eigendomsvorm huisvesting**
1 2 3	**Hoge kosten van pand / locatie**
1 2 3	**Niet-representatieve omgeving / gebouw**
1 2 3	**Onveilige omgeving / criminaliteit / vandalisme**
1 2 3	**Niet meer kunnen voldoen aan milieu-eisen of aan andere regelgeving**
1 2 3	**Anders, namelijk . . . . . .**
1 2 3	**Anders, namelijk . . . . . .**
1 2 3	**Anders, namelijk . . . . . .**

2. Wat was de eigendomssituatie op de <u>vorige</u> vestiging: was het pand / terrein gehuurd of eigendom?

- ☐ Huur
- ☐ Eigendom (ook: indien nevenvestiging eigendom van hoofdvestiging)

3. Wat is er na de verhuizing gebeurd met de vorige locatie?

- ☐ Volledig hergebruikt door één / meerdere bedrijven
- ☐ Deels hergebruikt door één / meerdere bedrijven
- ☐ Na verbouwing / revitalisering <u>volledig</u> hergebruikt door één / meerdere bedrijven
- ☐ Na verbouwing / revitalisering <u>deels</u> hergebruikt door één / meerdere bedrijven
- ☐ Staat leeg / terrein onbenut
- ☐ Andere bestemming: wonen, groengebied e.d.
- ☐ Anders, namelijk: . . . . . .
- ☐ Weet niet

B. Keuze voor de huidige locatie

4. Bent u verhuisd binnen uw provincie, of lag uw vorige locatie in een andere provincie / in een ander land?
(indien meerdere verhuizingen: meest recente verhuizing)

- ☐ Verhuisd binnen provincie
- ☐ Verhuisd vanuit andere provincie / ander land → Ga naar vraag 6

5. Indien verhuisd binnen provincie (zie vraag 4): Wat is ongeveer de afstand tot de vorige locatie?

. . . . . kilometer

Indien afstand 15 km of meer: ga naar vraag 7
Indien afstand minder dan 15 km: ga naar vraag 8

6. Indien verhuisd vanuit andere provincie / ander land (zie vraag 4): In welke provincie / welk land lag uw vorige locatie?

- Provincie:
  - ☐ Antwerpen
  - ☐ West-Vlaanderen
  - ☐ Oost-Vlaanderen
  - ☐ Vlaams-Brabant
  - ☐ Hoofdstedelijk Gewest Brussel
  - ☐ Waals-Brabant
  - ☐ Henegouwen
  - ☐ Limburg
  - ☐ Luik
  - ☐ Luxemburg
  - ☐ Namen
- Land:
  - ☐ Nederland
  - ☐ Duitsland
  - ☐ Frankrijk
  - ☐ Luxemburg
  - ☐ Verenigd Koningrijk / Engeland
  - ☐ Overig

7. (Bedrijf is verhuisd over meer dan 15 km of verhuisd naar andere provincie / land)
Welke aspecten van de regio waarin u thans bent gevestigd, hebben ertoe geleid dat u voor juist deze regio heeft gekozen?
(Als 'regio' beschouwen we het gebied met een straal van 15 kilometer rond de plaats van vestiging.)
(maximaal 3 redenen aankruisen)

- ☐ Goede bereikbaarheid over de weg
- ☐ Aanwezigheid zeehaven
- ☐ Aanwezigheid luchthaven
- ☐ Aanwezigheid station hogesnelheidstrein
- ☐ Kwaliteit logistiek dienstverleners
- ☐ Nabijheid van specifieke nutsvoorzieningen
- ☐ Goede ICT-infrastructuur
- ☐ Markt: nabijheid afnemers
- ☐ Nabijheid toeleveranciers
- ☐ Nabijheid kennis bij andere bedrijven of bij kennisinstituten
- ☐ Goed arbeidsklimaat / voldoende geschikte arbeidskrachten
- ☐ Aantrekkelijk woon- en leefklimaat
- ☐ Positief imago van de regio (gemeente)
- ☐ Goed onthaal / informatieverstrekking door overheden
- ☐ Stimuleringsmaatregelen voor deze regio (subsidies, regelingen)
- ☐ Privé-omstandigheden
- ☐ Anders, namelijk: . . . . . .

8. Zijn bij het maken van de keuze voor de huidige locatie meerdere alternatieve locaties <u>serieus</u> tegen elkaar afgewogen?

- ☐ Nee → *Ga naar vraag 10*
- ☐ Ja

9. Indien 'ja' bij vraag 8 (meerdere locaties serieus afgewogen):

9A. Hoeveel alternatieven waren dit, inclusief de gekozen locatie? . . . . . locaties

9B. Op hoeveel kilometer afstand vanaf uw huidige locatie lag het belangrijkste alternatief, dus de locatie die het sterkst concurreerde met de gekozen, huidige locatie? . . . . . kilometer

C. Rol van de overheid

10. Heeft de overheid een actieve rol gespeeld bij uw vestigingsplaatskeuze?
Zo ja, welke overheidsinstantie was dit? (meerdere opties mogelijk)

- ☐ Nee → Ga naar vraag 12
- ☐ Ja, de gemeente / intercommunale
- ☐ Ja, de provincie
- ☐ Ja, de Gewestelijke Ontwikkelings Maatschappij
- ☐ Ja, namelijk: . . . . . .

11. Indien bij vraag 10 ja: Waaruit bestond die actieve rol?

- ☐ Verstrekking van op mijn bedrijf toegespitste informatie over locaties, grondprijzen, subsidies, gemeentelijke regelingen e.d.
- ☐ Verstrekking van subsidies
- ☐ Begeleiding bij keuzeproces voor locatie
- ☐ Anders, namelijk: _

12. Indien bij vraag 10 nee: Vindt u het bezwaarlijk dat de overheid geen actieve rol heeft gespeeld?

- ☐ Nee
- ☐ Ja, ik had een sterkere rol gewenst van:
  - ° Gemeente / intercommunale
  - ° Provincie
  - ° Gewestelijke Ontwikkelings Maatschappij
  - ° Overig: . . . . . .

13. Graag wil ik u een stelling voorleggen die gaat over de rol van de overheid. Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met deze stelling? De stelling luidt:
"De ruimtelijke planning door de overheid maakt het verhuisproces onnodig complex"
In hoeverre bent u het hiermee eens?

- ☐ Volledig eens
- ☐ Gedeeltelijk mee eens
- ☐ Niet mee eens
- ☐ Geen mening

D. Huisvesting

14. In wat voor pand is uw bedrijf gehuisvest? Hoe was uw bedrijf gevestigd op de vorige locatie?

	Huidige locatie	Vorige locatie
Bedrijf aan huis	☐	☐
Kantoor aan huis	☐	☐
Gezamenlijk bedrijfspand (meerdere bedrijven in 1 gebouw)	☐	☐
Gezamenlijk kantoorpand (meerdere kantoren in 1 gebouw)	☐	☐
Zelfstandig bedrijfspand	☐	☐
Zelfstandig kantoorpand	☐	☐
Zelfstandig bedrijfspand met daarbinnen / daarnaast kantoor	☐	☐
Andere huisvestingsvorm	☐	☐

<u>Bron</u>: Buck Consultants International, 2003 (Enquête uitgevoerd in opdracht van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie)

Bijlage 9: Enquête startende bedrijven (SPRE)

A. Achtergrond van de oprichter

1. Wat was uw positie voor de oprichting van dit bedrijf?

- ☐ Ik volgde een opleiding
- ☐ Ik was elders in loondienst
- ☐ Ik was eigenaar/oprichter van een ander bedrijf
- ☐ Ik was werkloos → ga naar vraag 3

2. Was die opleiding/baan/ dat vorige bedrijf in dezelfde regio gevestigd als waar u deze vestiging bent opgestart?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

B. Keuze van de regio

3. Waarom is juist deze regio gekozen als vestigingsplaats?

- ☐ Goede bereikbaarheid over de weg
- ☐ Aanwezigheid zeehaven
- ☐ Aanwezigheid luchthaven
- ☐ Aanwezigheid station hogesnelheidstrein
- ☐ Kwaliteit logistiek dienstverleners
- ☐ Nabijheid van specifieke nutsvoorzieningen
- ☐ Goede ICT-infrastructuur
- ☐ Markt: nabijheid afnemers
- ☐ Nabijheid toeleveranciers
- ☐ Nabijheid kennis bij andere bedrijven of bij kennisinstituten
- ☐ Goed arbeidsklimaat / voldoende geschikte arbeidskrachten
- ☐ Aantrekkelijk woon- en leefklimaat
- ☐ Positief imago van de regio (gemeente)
- ☐ Goed onthaal / informatieverstrekking door overheden
- ☐ Stimuleringsmaatregelen voor deze regio (subsidies, regelingen)
- ☐ Privé-omstandigheden
- ☐ Anders, namelijk: . . . . . .

C. Afweging tussen locaties

4.Heeft u bij het maken van de keuze voor deze locaties meerdere alternatieven serieus tegen elkaar afgewogen?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

5.Indien ja bij vraag 4:
5A. Hoeveel alternatieven waren dit? ….. locaties
5B. Op hoeveel kilometer afstand van uw huidige locatie lag het belangrijkste alternatief? …. Km

6. Stelling: "Achteraf bekekenen hadden we in een groter gebied moeten zoeken naar een goede locatie om het bedrijf te starten." In hoeverre bent u het eens met deze stelling?

- ☐ Volledig mee eens
- ☐ Gedeeltelijk mee eens
- ☐ Niet mee eens
- ☐ Geen mening

D. Rol van de overheid

7. Heeft de gemeentelijke overheid een actieve rol gespeeld bij uw vestigingsplaatskeuze

- ☐ Ja → ga naar vraag 9
- ☐ Nee

8. Indien nee bij vraag 7: vindt u het bezwaarlijk dat de gemeentelijke overheid geen actieve rol heeft gespeeld?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

9. Indien ja bij vraag 7: waaruit bestond die actieve rol?

- ☐ Verstrekking van op mijn bedrijf toegespitste informatie over locaties, grondprijzen, subsidies en gemeentelijke regelingen
- ☐ Verstrekking van subsidies
- ☐ Actieve begeleiding van het keuzeproces voor locatie
- ☐ Anders, namelijk….

10. Vindt u dat op de verschillende overheidsniveaus sprake is van een stimulerend startbeleid?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

11. Vindt u dat ruimtelijke plannen in het algemeen voldoende mogelijkheden bieden om een dienstverlenend bedrijf vanuit de eigenwoning te kunnen starten?

- ☐ Ja
- ☐ Deels
- ☐ Nee
- ☐ Geen mening

E. Huisvesting

12. In wat voor pand is uw bedrijf gehuisvest?

- ☐ Bedrijf aan huis
- ☐ Kantoor aan huis
- ☐ Gezamenlijk bedrijfspand
- ☐ Gezamenlijk kantoorpand
- ☐ Zelfstandig bedrijfspand
- ☐ Zelfstandig kantoorpand
- ☐ Zelfstandig bedrijfspand met daarnaast kantoor
- ☐ Andere huisvestingsvorm

13. Stelling: "Er zijn in mijn regio te weinig huisvestingsmogelijkheden specifiek voor startende bedrijven." In hoeverre bent u het ens met deze stelling?

- ☐ Volledig mee eens
- ☐ Gedeeltelijk mee eens
- ☐ Niet mee eens
- ☐ Geen mening

F. Starterproblemen

14. Kunt u aangeven wat voor u als startende onderneming de drie belangrijkste problemen zijn waarmee u bent geconfronteerd?

			Probleem
1	2	3	Onduidelijkheid over regelingen en subsidies
1	2	3	bij gemeente eindeloos doorverwezen naar andere instanties
1	2	3	weinig kredietfaciliteiten bij banken of andere financiële instellingen
1	2	3	geen geschikte bedrijfslocatie kunnen vinden / lang zoekproces
1	2	3	problemen in samenwerking met medeoprichters / werknemers
1	2	3	de marktvraag naar mijn product/dienst is kleiner dan verwacht
1	2	3	bedrijf is veel sneller gegroeid dan verwacht
1	2	3	anders, namelijk….

Bron: Buck Consultants International, 2003 (Enquête uitgevoerd in opdracht van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie)

Bijlage 10: Algemene vestigingsplaatseisen vs. soort locatie

	Professioneel	**Kantoorgebied**	**Bedrijventerrein**	**Nt professioneel**
Bereikbaarheid over de weg	*3,52 (op 4)*	*3,39*	*3,54*	*3,42*
Voldoende parkeergelegenheid	*2,98*	*3,24*	*2,95*	*3,04*
Nabijheid zeehaven	*1,40*	*1,26*	*1,41*	*1,20*
Nabijheid vaarwater	*1,28*	*1,12*	*1,30*	*1,15*
Goederenvervoer per trein	*1,25*	*1,12*	*1,27*	*1,12*
Laad-en losmogelijkheden	*3,00*	*1,82*	*3,12*	*2,58*
Nabijheid luchthaven	*1,35*	*1,79*	*1,30*	*1,19*
Nabijheid station HST	*1,25*	*1,65*	*1,21*	*1,15*
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	*1,84*	*2,37*	*1,79*	*1,72*
Uitbreidingsmogelijkheden	*2,65*	*2,13*	*2,71*	*2,44*
Representatief gebouw en omgeving	*2,64*	*2,90*	*2,62*	*2,52*
Goed imago	*2,65*	2,74	2,64	*2,55*
Aantrekkelijke woon- en leefomgeving	*2,10*	2,13	2,10	*2,35*
Aanwezigheid adequaat personeel	*3,11*	*2,97*	*3,13*	*3,07*
Nabijheid onderzoeksinstituten	*1,34*	1,37	1,33	*1,21*
Ligging t.o.v. toeleveranciers	*2,11*	*1,59*	*2,16*	*1,89*
Ligging t.o.v. afnemers	*2,39*	*2,03*	*2,43*	*2,33*
Mogelijkheden om vergunning te krijgen	*2,54*	*1,45*	*2,66*	*2,38*
Aantrekkelijke huur- of grondprijs	*2,96*	2,93	2,96	*2,82*
Lage lokale taksen en belastingen	*3,04*	*2,84*	*3,06*	*2,95*
Mogelijkheid tot het verkrijgen van subsidies	*2,72*	*2,30*	*2,77*	*2,56*
Goed onthaal/informatieverstrekking	*2,66*	*2,41*	*2,69*	*2,58*
Totaal aantal bedrijven	*2422*	*231*	*2191*	*2496*

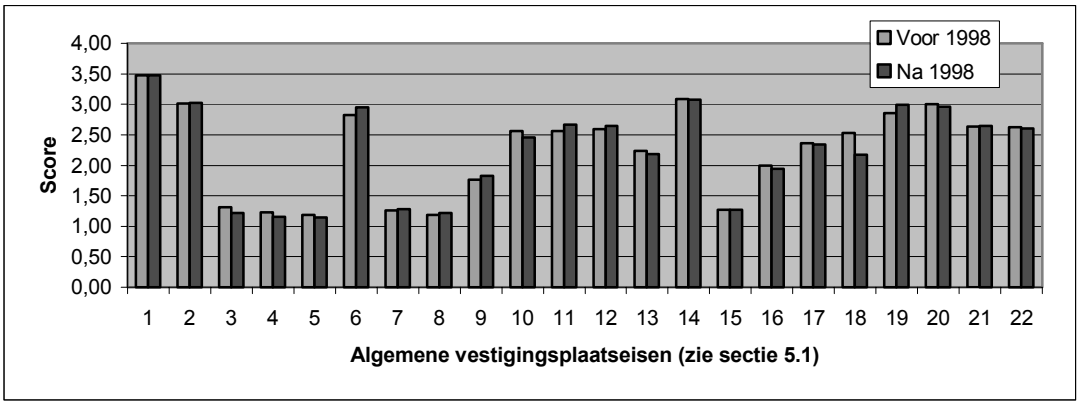
Noot: De significante verschillen zijn *cursief* weergeven

Bron: Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE

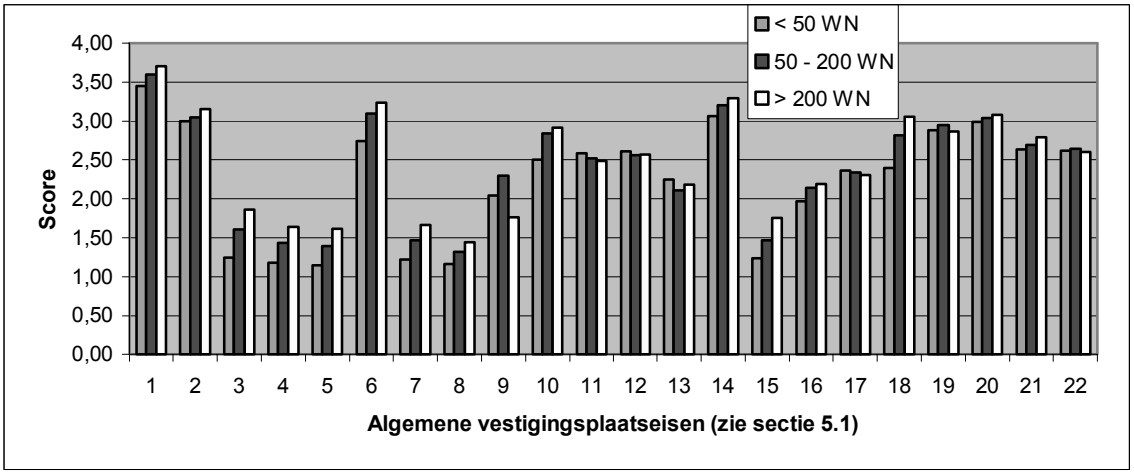
Bijlage 11: Algemene vestigingsplaatseisen vs. oprichtingsdatum en aantal werknemers

	Oprichtingsdatum		Grootte van de onderneming		
	Voor 1998	**Na 1998**	**< 50 WN**	**50-200 WN**	**> 200 WN**
Bereikbaarheid over de weg	3,47 (op 4)	3,47	*3,45(op 4)*	*3,60*	*3,71*
Voldoende parkeergelegenheid	3,01	3,02	*3,00*	*3,05*	*3,15*
Nabijheid zeehaven	1,31	1,22	*1,24*	*1,61*	*1,86*
Nabijheid vaarwater	1,23	1,15	*1,18*	*1,43*	*1,64*
Goederenvervoer per trein	1,19	1,14	*1,15*	*1,39*	*1,62*
Laad-en losmogelijkheden	*2,82*	*2,95*	*2,74*	*3,09*	*3,23*
Nabijheid luchthaven	1,26	1,28	*1,22*	*1,47*	*1,67*
Nabijheid station HST	1,19	1,22	*1,17*	*1,32*	*1,44*
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	1,76	1,83	*2,04*	*2,30*	*1,77*
Uitbreidingsmogelijkheden	*2,56*	*2,46*	*2,50*	*2,84*	*2,92*
Representatief gebouw en omgeving	*2,56*	*2,67*	2,58	2,52	2,48
Goed imago	2,59	2,65	2,61	2,56	2,57
Aantrekkelijke woon- en leefomgeving	2,24	2,18	2,25	2,11	2,18
Aanwezigheid adequaat personeel	3,09	3,08	3,07	3,20	3,29
Nabijheid onderzoeksinstituten	1,27	1,27	*1,23*	*1,47*	*1,76*
Ligging t.o.v. toeleveranciers	2,00	1,94	*1,97*	*2,14*	*2,19*
Ligging t.o.v. afnemers	2,36	2,34	2,37	2,34	2,31
Mogelijkheden om vergunning te krijgen	*2,53*	*2,17*	*2,40*	*2,82*	*3,06*
Aantrekkelijke huur- of grondprijs	*2,86*	*2,99*	2,88	2,95	2,87
Lage lokale taksen en belastingen	3,00	2,96	2,99	3,04	3,08
Mogelijkheid tot het verkrijgen van subsidies	2,64	2,65	2,63	2,69	2,79
Goed onthaal/informatieverstrekking	2,62	2,60	2,62	2,64	2,60
Totaal aantal bedrijven	*4301*	*861*	*4343*	*489*	*145*

Noot: De significante verschillen zijn *cursief* weergeven



Figuur: Algemene vestigingsplaatseisen vs. oprichtingsdatum



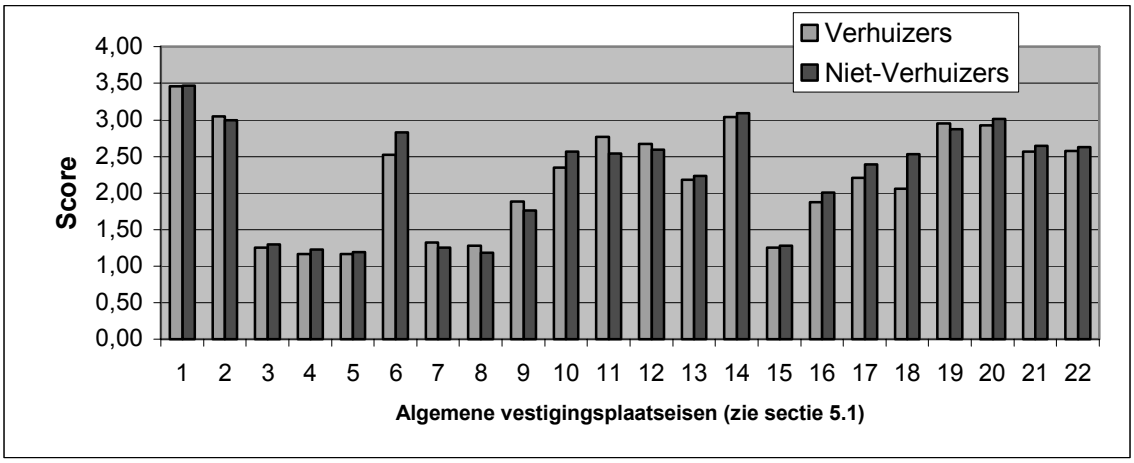
Figuur: Algemene vestigingsplaatseisen vs. aantal werknemers

<u>Bron</u>: Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE

Bijlage 12: Algemene vestigingseisen vs. verhuisbeweging

	Verhuisd sinds 1998	
	Ja	**Nee**
Bereikbaarheid over de weg	3,46 (op 4)	3,47
Voldoende parkeergelegenheid	3,05	3,00
Nabijheid zeehaven	1,25	1,30
Nabijheid vaarwater	*1,16*	*1,22*
Goederenvervoer per trein	1,16	1,19
Laad-en losmogelijkheden	*2,52*	*2,83*
Nabijheid luchthaven	*1,33*	*1,25*
Nabijheid station HST	*1,28*	*1,18*
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	*1,89*	*1,76*
Uitbreidingsmogelijkheden	*2,35*	*2,57*
Representatief gebouw en omgeving	*2,77*	*2,54*
Goed imago	*2,67*	*2,59*
Aantrekkelijke woon- en leefomgeving	2,18	2,24
Aanwezigheid adequaat personeel	3,04	3,09
Nabijheid onderzoeksinstituten	1,25	1,28
Ligging t.o.v. toeleveranciers	*1,88*	*2,01*
Ligging t.o.v. afnemers	*2,21*	*2,39*
Mogelijkheden om vergunning te krijgen	*2,06*	*2,53*
Aantrekkelijke huur- of grondprijs	*2,95*	*2,87*
Lage lokale taksen en belastingen	2,93	3,01
Mogelijkheid tot het verkrijgen van subsidies	2,57	2,65
Goed onthaal/informatieverstrekking	2,58	2,63
Totaal aantal bedrijven	*748*	*4410*

Noot: De significante verschillen zijn *cursief* weergeven



Figuur: Algemene vestigingsplaatseisen verhuizers

Bron: Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE

Bijlage 13: Algemene vestigingsplaatseisen vs. activiteiten van de onderneming

	Activiteiten van de onderneming					
	Productie	**Logistiek**	**Commercieel**	**R&D**	**Management**	**Ondersteuning**
Bereikbaarheid over de weg	3,43 (op 4)	3,64	3,53	3,25	3,42	3,39
Parkeergelegenheid	2,87	3,12	3,22	3,06	3,16	3,12
Nabijheid zeehaven	1,24	1,69	1,17	1,07	1,70	1,20
Nabijheid vaarwater	1,20	1,51	1,09	1,00	1,52	1,20
Goederenvervoer per trein	1,16	1,44	1,10	1,07	1,26	1,08
Laad-en losmogelijkheden	*3,06*	*3,13*	*2,31*	*1,60*	*2,35*	*2,23*
Nabijheid luchthaven	1,16	1,29	1,40	1,70	1,72	1,28
Nabijheid station HST	1,11	1,16	1,31	1,53	1,52	1,25
Bereikbaarheid via OV	1,65	1,63	2,06	2,37	2,00	1,94
Uitbreidingsmogelijkheden	2,66	2,75	2,16	2,29	2,50	2,37
Gebouw en omgeving	*2,48*	*2,46*	*2,76*	*2,74*	*2,64*	*2,69*
Goed imago	*2,55*	*2,58*	*2,71*	*2,57*	*2,63*	*2,66*
Woon- en leefomgeving	*2,21*	*2,20*	*2,35*	*2,26*	*2,20*	*2,25*
Adequaat personeel	3,13	3,02	3,08	3,30	2,67	3,14
Nabijheid onderzoeksinstituten	*1,30*	*1,16*	*1,21*	*2,29*	*1,29*	*1,20*
Ligging t.o.v. toeleveranciers	*2,21*	*2,06*	*1,56*	*1,61*	*2,22*	*1,74*
Ligging t.o.v. afnemers	*2,41*	*2,54*	*2,26*	*1,70*	*2,38*	*2,17*
Mogelijkheid tot vergunning	2,81	2,77	1,78	2,03	2,24	1,98
Aantrekkelijke huur- en grondprijs	2,89	3,02	2,82	3,30	2,88	2,90
Lage lokale taksen en belastingen	3,04	3,07	2,87	3,07	3,17	2,86
Goed onthaal/informatie	2,64	2,69	2,52	2,52	2,67	2,59
Mogelijkheid tot subsidies	2,73	2,77	2,35	2,94	2,79	2,54
Totaal aantal bedrijven	*2018*	*587*	*543*	*32*	*26*	*393*

Noot: De significante verschillen zijn *cursief* weergeven

Bron: Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE

Lijst van Figuren

Figuur 1 Algemene evaluatie van het gemeentebeleid t.o.v. de bedrijven (Vanhaverbeke & Wetzels 2005: p.173) 5
Figuur 2 Bedrijfsvriendelijkheid en verandering in de laatste 5 jaar: provincies (Vanhaverbeke, 2006: p.4) 9
Figuur 3 Bedrijfsvriendelijkheid en verandering in de laatste 5 jaar: Typologie (Vanhaverbeke & Wetzels, 2005: p.5) 10
Figuur 4 Gedeconcentreerde bundeling (RSV, 2004: p.323) 27
Figuur 5 Poorten in Vlaanderen (RSV, 2004: p.324) 28
Figuur 6 Infrastructuur als bindteken (RSV, 2004: p.325) 29
Figuur 7 Beek- en riviervalleien (RSV, 2004: p.326) 29
Figuur 8 Buitengebied en verbindingen ertussen (RSV, 2004: p.326) 30
Figuur 9 Noordwest-Europees kerngebied (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.79) 46
Figuur 10 Grensoverschrijdende economische gebieden (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.81) 47
Figuur 11 Score belang van vestigingsplaatsvoorwaarden versus score waardering (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.317) 64
Figuur 12 Vestigingsvoorwaarden voor groepen bedrijven (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.322) 65
Figuur 13 Evolutie van de verweefbaarheid (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.327) 67
Figuur 14 Algemene vestigingseisen vs. soort locatie (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 73
Figuur 15 Algemene vestigingsplaatseisen vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE) 75
Figuur 16 Redenen voor de keuze van een regio (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 75
Figuur 17 Vestigingsplaatseisen verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 77
Figuur 18 Vestigingsplaatseisen vs. aantal werknemers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 78
Figuur 19 Algemene vestigingsplaatseisen vs. activiteiten van een onderneming (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE) 79
Figuur 20 Huidige staat professionele locaties (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) ... 89

Lijst van tabellen

Tabel I: Relatieve kost per eenheid arbeid (VS=100) (O'Mahony & van Ark, 2003: p.108 + eigen bewerking) 49
Tabel II: Arbeidsproductiviteit (VS=100) (O'Mahony & van Ark, 2003: p.105 + eigen bewerking) 50
Tabel III: Scholingsgraad in 2002 (aps.vlaanderen.be) 51
Tabel IV: Type bedrijvigheid op professionele locaties (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.328) 68
Tabel V: Ontsluiting van de huidige locatie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p. 329) 68
Tabel VI: Ligging van de huidige locatie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004: p.330) 69
Tabel VII: Algemene vestigingsplaatseisen (Enquête SPRE) 73
Tabel VIII: Professionele locaties vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE) 81
Tabel IX: Huur of eigendom vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE) 84
Tabel X: Professionele locatie vs. verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 85
Tabel XI: Kans op verhuizen (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 85
Tabel XII: Professionele locatie vs. aantal werknemers (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE) 86
Tabel XIII: Professionele locaties vs. activiteiten (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 87
Tabel XIV: Locatie-eisen vs. aantal werknemers (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE) 87
Tabel XV: Locatie-eisen vs. activiteiten (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 88
Tabel XVI: Kans op verhuizen (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 90
Tabel XVII: Huisvestingsvorm vs. starters en verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 90
Tabel XVIII: Ontsluiting vs. soort locatie (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 92
Tabel XIX: Ontsluiting vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 93
Tabel XX: Ontsluitingsvoorkeur van verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) . 93
Tabel XXI: Ontsluiting vs. aantal werknemers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 94
Tabel XXII: Ontsluiting vs. activiteiten (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 95
Tabel XXIII: Ruimtelijke inplanting vs. soort locatie (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 97

Tabel XXIV: Ruimtelijke inplanting vs. oprichtingsdatum (Eigen bewerking van enquêteresultaten SPRE)..... 98
Tabel XXV: Ruimtelijke inplanting vs. verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 99
Tabel XXVI: Ruimtelijke inplanting vs. aantal werknemers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)..... 100
Tabel XXVII: Ruimtelijke inplanting vs. activiteiten (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE)..... 101
Tabel XXVIII: Pushfactoren voor verhuizers (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE).... 102
Tabel XXIX: Problemen ervaren door starters (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) .. 103
Tabel XXX: Status vorige locatie (Eigen bewerking enquêteresultaten SPRE) 104

Bronnen

Boeken

Cabus P. (1999). *De geografie van de ondernemingsstrategie. De toelevering aan de Belgische auto-industrie als onderlegger*. KUL Departement Geografie-Geologie Leuven. pp. 403.

Craincross F. (1997). *The death of distance: How communications revolution will change our lives*. Harvard Business School Press. pp. 303.

Dicken P. (1987). *Global shift: industrial change in a turbulent world*. Harper and Row Londen. pp. 496.

Dicken P. (1998). *Global shift: transforming the world economy*. Paul Chapman Publishing London. pp.456.

Fujita M. (1989). *Urban economic theory. Land Use and City Size*. Cambridge University Press. pp. 378.

Fujita M., Krugman P. & Venables A. (1999). *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. MIT Press Cambridge. pp. 367.

Hayter R. (1998). *The dynamics of industrial location: the factory, the firm and the production system*. John Wiley and sons, Chichester. pp.484.

Jacobs J. (1969). *The Economy of Cities*. Vintagebooks, New York. pp. 288.

Lambooy J.G. (1980). *Ekonomie en ruimte: inleiding in de ekonomische geografie en regionale ekonomie*. Van Gorcum. pp. 289.

Lambooy J.G. (1988). *Regionale Economische dynamiek : inleiding in de economische geografie*. Coutinho Muiderberg. pp.148.

Mérenne-Schoumaker B. (1991). *La localisation des industries*. Nathan University Paris. pp.192.

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap (2004). *Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen*. Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, afdeling Ruimtelijke Planning. pp. 596.

Muther R. (1966). *L'implantation de votre entreprise*. Editions d'organisation et Edition eyrolles, Paris.

O'Mahony, M. & van Ark, B. (2003). *EU productivity and competitiveness: An industry perspective. Can Europe resume the catching-up process?* Office for official publications of the European Communities. pp.280.

Peck J. (1996). *Work place: the social regulation of labour markets*. Guilford Publications, New York. pp. 256.

Ter Hart H.W. & Lambooy J.G. (1989). *Stedelijke economische dynamiek: een inleiding in de economische geografie*. Dick Coutinho, Muiderberg. pp.136.

Vanneste D., Abraham F., Cabus P, Sleuwaegen L. (2003). *Belgische werkgelegenheid in een mondialiserende economie en de geografisch-territoriale structuur*. Academia Press. pp. 246.

Vanneste D. (1998). *Industrie, locatie en regionale ontwikkeling*. Acco Leuven. pp.218.

Vanneste D. (2003). *Economische geografie: vestigingsfactoren*. Acco Leuven. pp. 249.

Verdin P. & Van Heck N. (2002). *Wereldberoemd in eigen land. Een strategisch perspectief op internationaal management*. Uitgeverij Lanno, Tielt. pp.284.

Watts H.D. (1987). *Industrial Geography*. Longman Harlow. pp. 260.

Weinstein B.L. & Firestein R.E. (1985). *Regional growth and decline in the United States: the rise of the sunbelt and the decline of the north east.* Praeger Publishers, New York. pp.176.

Wheeler J.O., Muller P.O., Thrall G.I. & Fick T.J. (1998). *Economic geography*. John Wiley & sons, inc. pp. 398.

Geraadpleegde tijdschriften

Amin A. & Thrift N. (1992). Neo-Marshallian nodes in global networks. *International Journal of Urban and Regional Research*, 16(4), pp. 571-587.

Chapman K. (1985). Raw material costs and the development of the petrochemical industry in Alberta. *Transactions of the institute of British geographers*, No 10, pp. 138-148.

Centraal Planbureau (1999). Bedrijflocatiemonitor regionale verkenningen 2010-2020: in gesprek met de regio's. *Werkdocument*, No. 112, p. 26

Chinitz B. (1961). Contrasts in Agglomeration: New York and Pittsburgh. *American Economic Review*, 51, pp. 279-289.

Ciccone A. & Hall R. (1996). Productivity and the Density of Economic Activity. *American Economic Review*, 86, pp. 54-70.

Cooke P. (1993). Interregional networks for regional innovation: methods, policies, practices. *Planologisch Nieuws*, Vol. 13, No. 2, pp. 142-156.

Dessoy A. (1998). Sociaal-economische typologie van de gemeenten – Vlaams gewest. *Tijdschrift van het Gemeentekrediet van België*, No 205.

Johannisson B. (1998). Personal networks in emerging knowledge-based firms: spatial and functional patterns. *Entrepreneurship and regional development*, 10(4), pp. 297-312.

Lall S.V., Shalizi Z. & Deichman U. (2004). Agglomeration Economies and Productivity in Indian Industry. *Journal of Development Economics*, 73, pp. 643-673.

Malecki E.J. (1984). High technology and local economic development. *Journal of the American Planners Association*, Summer, pp. 262-269.

Morgan, K. (1997). The learning region. *Regional Studies,* Vol. 30, No. 5, pp. 491-504.

Perroux F. (1955). Note sur la notion de pôle de croissance, *Economie Appliquée*, No 1 & 2.

Robinson K. (1995). Industrial location and air pollution controls: a review of evidence from the USA. *Progress in Human Geography*, No 19, pp. 222-244.

Selting, A., Allanach, C., and Loveridge, S. (1994). The Role of Agglomeration Economies in Firm Location: A Review of the Literature. *Staff Paper: Department of Agricultural and Applied Economics, University of Minnesota,* pp. 94-114.

Swyngedouw E. (1992). The Mammon Quest. Glocalisation, interspatial competition and the monetary order: the construction of new scales. *Cities and regions in the New Europe*.

Venables, A. (1996). Equilibrium locations of vertically linked industries. *International Economic Review*, 49, pp. 341-359.

Artikels in een boek

Ebers M. Explaining inter-organizational network formation. In: Ebers M. (1997). *The formation of inter-organizational networks.* Oxford University Press. pp 3-39.

Veltz P. Hiérarchie et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire. In: Benko G. & Lipietz A. (1992). *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique.* Presses Universitaires de France, Paris. pp. 293-313.

Pellenbarg P. Bedrijfsverplaatsingen. In: Pellenbarg P., Van Steen P. & Van Wissen L. (2005). *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*. Koninklijke van Gorcum BV. pp. 101-125.

Papers

Henderson, V. (2000). How Urban Concentration Affects Economic Growth. *World Bank Policy Research Paper 2326*, World Bank Washington DC, pp.48.

Lall S.V. & Chakravorty S. (2004). Industrial location and Spatial inequality: Theory and evidence from India. *United Nations University Wider*, pp. 25.

Lall S.V., Funderburg R. & Yepes T. (2004). Location, Concentration and Performance of Economic Activity in Brazil. *World Bank Policy Research Working Paper 3268*, World Bank Washington DC, pp. 43.

Rapporten

Cabus P. & Vanhaverbeke W. (2004). *Strategisch Plan Ruimtelijke Economie. Eindrapport: Ruimte en economie in Vlaanderen, Analyse en Beleidssuggesties*. Academia Press Gent. pp 408.

Vanhaverbeke W. (2006). *De bedrijfsvriendelijke gemeente: benchmarkrapport*. pp. 49.

Vanhaverbeke W. & Wetzels M. (2005). *De bedrijfsvriendelijke gemeente: eindrapport*. pp. 434.

Websites

http://aps.vlaanderen.be [10 maart 2006]

http://www.plan.fgov.be [10 maart 2006]

Interviews

Gesprekken met burgemeesters, schepenen, ambtenaren en bedrijfsleiders

27/09/2005: Agrarische gemeenten, West –Vlaanderen (9 aanwezigen)

13/10/2005: Agrarische gemeenten, Vlaams-Brabant (4 aanwezigen)

24/10/2005: Stedelijke gemeenten, Vlaams-Brabant (11 aanwezigen)

17/11/2005: Agrarische en woongemeenten, Limburg (6 aanwezigen)

22/11/2005: Woongemeenten, West-Vlaanderen (5 aanwezigen)

23/11/2005: Woongemeenten, Oost-Vlaanderen (3 aanwezigen)

24/11/2005: Industriële gemeenten, Vlaams-Brabant (6 aanwezigen)

28/11/2005: Stedelijke gemeenten, Vlaanderen (9 aanwezigen)

30/11/2005: Centrum steden, Vlaanderen (7 aanwezigen)

01/12/2005: Misfits (5 aanwezigen)

05/12/5005: Woon- en landbouwgemeenten, Antwerpen (4 aanwezigen)

06/12/2005: Toeristische gemeenten, West-Vlaanderen (5 aanwezigen)

19/12/2005: Stedelijke gemeenten, Antwerpen (3 aanwezigen)

23/12/2005: Woongemeenten, Oost-Vlaanderen (3 aanwezigen)