Studie:

‘Socio-economische impact van HST op de Kortrijkse regio’

Peter Cabus
Peter Louter
Wim Vanhaverbeke

Opdrachtgever: Intercommunale Leiedal

Ontwerp Eindrapport 28 mei 2007

Inhoud

EXECUTIVE SUMMARY 1

11 AANBEVELINGEN 25

INLEIDING 33
DEEL 1 DE KORTRIJKSE REGIO ALS FLANKERENDE REGIO 37
1 INLEIDING 39
2 POSITIONERING VAN DE 'METROPOOL' LILLE (-KORTRIJK) 39
2.1 INLEIDING 39
2.2 INTERNATIONALE POSITIONERING STUDIEGEBIED 40
2.3 LILLE ALS METROPOOL: EEN GROTE STAD, VEEL VOLUNTARISME, MAAR NOG GEEN ECHTE 'GROOTSTAD' 49
2.4 ZIJN ER VERGELIJKBARE CONTEXTEN? 55
2.5 CONCLUSIE: AANSCHERPING VAN HET ONDERZOEKSKADER 57
3 TRANSPORT EN INFRASTRUCTUREN ALS LOCATIEFACTOREN 59
3.1 INLEIDING 59
3.2 INFRASTRUCTUUR EN BEREIKBAARHEID 59
3.3 VERANDERENDE TIJD-RUIMTEVERHOUDINGEN 60
3.4 IMPACT VAN HST-INFRASTRUCTUUR 64
3.5 VOORALSNOG GEEN VRACHTTRANSPORT 65
3.6 BESLUIT: METROPOLITAAN EN HUB-MODEL 66
DEEL 2 DE HST ALS LOCATIEFACTOR EN DE INTEGRATIE ERVAN IN DE BEDRIJFSSTRATEGIE 69
1 VOORAF 71
2 HST-BEREIKBAARHEID ALS LOCATIEFACTOR 72
2.1 WIE MAAKT GEBRUIK VAN HET HST-VERVOER? 72
2.2 DE POSITIE VAN HST-BEREIKBAARHEID ALS LOCATIEFACTOR 74
2.2.1 LOCATIEFACTOREN IN VLAANDEREN EN IN HET ONDERZOEKSGEBIED 74
2.2.2 INSCHATTING VAN HET BELANG VAN DE LOCATIEFACTOREN IN HET ONDERZOEKSGEBIED 77
2.3 BELANG VAN EN OORDEEL OVER HST-BEREIKBAARHEID 80
2.3.1 BELANG VAN HST-BEREIKBAARHEID 80
2.3.2 OORDEEL OVER BEREIKBAARHEID 83
2.4 BESLUIT: HST-BEREIKBAARHEID IS EXTRA DIMENSIE VAN GROOTSTEDELIJKE VOORDELEN 85
2.4.1 HST HEEFT ROL IN ZAKELIJK VERKEER, EN VOOR- EN NATRANSPORT ZIJN KRITIEKE SUCCESFACTOREN 85
2.4.2 NOOD AAN HST-BEREIKBAARHEID SPEELT VOOR RELATIEF WEINIG BEDRIJVEN 85
2.4.3 HST-BEREIKBAARHEID SPEELT VOORAL IN GROOTSTEDELIJKE MILIEUS 86

3 SECTOREN EN ACTIVITEITEN EN HST-BEREIKBAARHEID ... 87
3.1 METHODOLOGIE ... 87
3.2 SECTORALE BENADERING ... 88
3.2.1 INLEIDING ... 88
3.2.2 SECTOREN EN HST-BEREIKBAARHEID ... 88
3.2.3 DIMENSIE EN HST-BEREIKBAARHEID ... 90
3.2.4 SELECTIE VAN HST-GEVOELIGE SECTOREN ... 91
3.3 ACTIVITEITENBENADERING ... 95
3.3.1 INLEIDING ... 95
3.3.2 SELECTIE VAN HST-GEVOELIGE ACTIVITEITEN ... 98
3.4 BESLUIT ... 99
3.4.1 ONDERNEMERS EN HUN LOCATIE: EEN BEWUSTE KEUZE ... 99
3.4.2 HST-GEVOELIGE SECTOREN EN ACTIVITEITEN ... 99
4 HST-GEVOELIGE SECTOREN EN ACTIVITEITEN IN HET ONDERZOEKSGEBIED ... 101
4.1 HST-GEVOELIGE SECTOREN IN HET ONDERZOEKSGEBIED ... 101
4.1.1 DATA ... 101
4.1.2 ANALYSE OP ARRONDISSEMENTEEL NIVEAU ... 103
4.1.3 GEOGRAFISCHE ANALYSE ... 107
4.2 HST-GEVOELIGE ACTIVITEITEN IN HET ONDERZOEKSGEBIED ... 111
4.2.1 DATA ... 111
4.2.2 ANALYSE OP ARRONDISSEMENTEEL NIVEAU ... 111
4.2.3 GEOGRAFISCHE ANALYSE ... 114
4.3 BESLUIT ... 117
4.3.1 HST-GEVOELIGE SECTOREN: RELATIEF BEPERKT IN DE ONDERZOEKSREGIO ... 117
4.3.2 HST-GEVOELIGE ACTIVITEITEN: VOORAL COMMERCIËEL EN MANAGEMENT ... 117
DEEL 3 BEREIKBAARHEID, ANDERE RELEVANTE LOCATIEFACTOREN EN MARKTBEREIK ... 119
1 INLEIDING ... 121
2 BEREIKBAARHEID EN SPECIFIEKE LOCATIEFACTOREN ... 123
2.1 HOE BEREIKBAAR IS VLAANDEREN EN DE ONDERZOEKSREGIO ... 123
2.2 ONDERZOEK NAAR SPECIFIEKE BEREIKBAARHEIDSLOCATIEFACTOREN ... 126
2.2.1 DE LOCATIEFACTOR LUCHTHAVEN IN HET ONDERZOEKSGEBIED ... 126
2.2.2 DE LOCATIEFACTOR OPENBAAR VERVOER IN HET ONDERZOEKSGEBIED ... 128
2.3 BESLUIT: BEREIKBAARHEID IS MODUSAFHANKELIJK ... 131
2.3.1 KORTRIJK: GOEDE INTERNATIONALE (AUTO)BEREIKBAARHEID ... 131
2.3.2 KORTRIJK: BEDRIJVEN HECHTEN WEINIG BELANG AAN BEREIKBAARHEID MET LUCHTHAVEN EN OPENBAAR VERVOER ... 131
3 MARKTBEREIK VAN DE ECONOMIE IN HET ONDERZOEKSGEBIED ... 133
3.1 METHODOLOGIE ... 133
3.1.1 ALGEMEEN ... 133
3.1.2 HERWERKING VAN DE GEGEVENS ... 134
3.2 HET MARKTBEREIK VAN DE OUTPUT ... 135

3.2.1 ALLE ACTIVITEITEN 135
3.2.2 HET MARKTBEREIK VAN HST-GEVOELIGE SECTOREN 138
3.3 EEN GENETWERKT TERRITORIUM: IN- EN OUTPUT RELATIES VAN DE BEDRIJVEN IN HET ONDERZOEKSGEBIED 139
3.4 BESLUIT: LILLE ALS HUB VOOR BEDRIJFSRELATIES? 144
DEEL 4 DE HST, DE REGIO EN DE INTERNATIONALE CONCURRENTIE 147
1 ANALYSEKADER 149
2 HET BELANG VAN BUITENLANDS KAPITAAL VOOR DE REGIO KORTRIJK-ROESELARE-IEPER 150
2.1 INLEIDING 150
2.2 ENKELE GLOBALE CIJFERS 150
2.3 POSITIONERING VAN DE REGIO KORTRIJK-ROESELARE-IEPER 151
2.4 BESLUIT: HET ONDERZOEKSGEBIED HEEFT EEN VRIJ GESLOTEN ECONOMIE MET EEN BEPERKTE FRANSE INVLOED 155
3 DE ECONOMISCHE BESLISSINGSMACHT VAN DE REGIO KORTRIJK-ROESELARE-IEPER 157
3.1 INLEIDING 157
3.2 METHODOLOGIE 157
3.3 HOOFDZETELS 159
3.4 RELATIES TUSSEN HOOFDZETELS EN FILIALEN EN STURENDE KRACHT VAN HET ONDERZOEKSGEBIED 162
3.4.1 AANSTURENDE FUNCTIE VAN DE ONDERZOEKSREGIO 162
3.4.2 AANSTURING VAN BUITENAF 165
3.5 BESLUIT: KORTRIJK ALS EEN 'REGIONALE GROOTMACHT' 167
4 CONCURRENTIEKRACHT VAN DE REGIO 169
4.1 INLEIDING 169
4.2 TOEGEVOEGDE WAARDE PER WERKNEMER 169
4.3 BELANG VAN SECTOREN MET HOGE EN LAGE TOEGEVOEGDE WAARDE PER WERKNEMER 172
4.4 EVOLUTIE VAN DE CONCURRENTIEKRACHT 175
4.4.1 ENKELE METHODOLOGISCHE BESCHOUWINGEN 175
4.4.2 EVOLUTIE VAN DE CONCURRENTIEKRACHT TUSSEN 1990 EN 2005 177
4.5 BESLUIT: DE REGIO PROFITEERT WEINIG OF NIET VAN EEN GROOTSTEDELIJKE ONDERNEMINGSMILIEU 180
DEEL 5 DE ONTWIKKELING VAN DE KENNISECONOMIE 183
1 AFBAKENING KENNISECONOMIE 185
1.1 INLEIDING EN ONDERZOEKSVRAGEN 185
1.2 KENNISECONOMIE GEOPERATIONALISEERD 187
1.2.1 ALGEMENE INTRODUCTIE 187
1.2.2 NADERE UITWERKING KENNIS EN INFORMATIE 189
1.2.3 BEPALING VAN DE MEEST KENNISINTENSIEVE DEELSECTOREN 197
1.3 INHOUD VAN DIT DEELONDERZOEK 200
2 INTERNATIONALE POSITIONERING NAAR INNOVATIEPRESTATIES 201

3 HET STUDIEGEBIED IN DE BELGISCHE KENNISECONOMIE 206
3.1 REGIONALE ANALYSE 206
3.2 STEDELIJKE ANALYSE (TOP 47) 220
3.3 INTERNE DIFFERENTIATIE BINNEN HET STUDIEGEBIED 225
3.4 BESLUIT 228
4 LILLE IN DE FRANSE KENNISECONOMIE 230
4.1 REGIONALE ANALYSE (NUTS III) 230
4.2 STEDELIJKE ANALYSE (TOP-60) 237
4.3 INTERNE DIFFERENTIATIE BINNEN DE AGGLOMERATIE LILLE 245
4.4 BESLUIT 248
5 HET ONDERZOEKSGEBIED LILLE-KORTRIJK 250
5.1 KORTE ALGEMENE SCHETS 250
5.2 KENNISINTENSIEVE BEDRIJVIGHEID 252
5.3 BESLUIT 255
6 INFRASTRUCTUUR EN KENNISECONOMIE 257
6.1 INFRASTRUCTUUR EN KENNISASSEN 257
6.2 RELATIEPATRONEN VAN KENNISINTENSIEVE BEDRIJVIGHEID 261
6.2.1 PENDELRELATIES FRANKRIJK 261
6.2.2 BEDRIJFSRELATIES 264
6.3 BESLUIT 281
DEEL 6 ALLIANTIES EN NETWERKVORMING VAN REGIONALE ACTOREN EN STEDEN 283
1 INLEIDING 285
2 GRENSOVERSCHRIJDENDE ARBEIDSMOBILITEIT 286
2.1 ARBEIDSMARKTTEKORTEN IN ZUID EN MIDDEN WEST-VLAANDEREN 286
2.2 WERKEN AAN KADER VOOR (GEWEST)GRENSOVERSCHRIJDENDE ARBEIDSMOBILITEIT 287
2.3 WERKEN AAN GRENSOVERSCHRIJDEND ARBEIDSMARKTBELEID IN DE CONTEXT VAN KRAPTE 289
2.3.1 CONTEXT 289
2.3.2 SCENARIO'S 289
3 GRENSOVERSCHRIJDENDE BESTUURLIJKE SAMENWERKING 292
3.1 GRENSOVERSCHRIJDENDE PERMANENTE CONFERENTIE VAN INTERCOMMUNALES 292
3.1.1 DE GPCI ALS EMANATIE VAN HET METROPOLITAAN VOLUNTARISME 293
3.1.2 DE GPCI ALS ONTMOETINGSRUIMTE 293
3.1.3 DE GPCI ALS PLATFORM VOOR DE ONTWIKKELING VAN GEMEENSCHAPPELIJK SOCIAAL-CULTUREEL KAPITAAL? 293
3.2 FRANS-BELGISCH AKKOORD 294
3.2.1 CONTEXT 294
3.2.2 EVALUATIE: DURVEN EXPERIMENTEREN! 295
3.3 NAAR EEN EURODISTRICT? 295
3.4 INZETTEN OP DE GROOTSTEDELIJKE FUNCTIES VAN LILLE 296
4 BESLUIT 297

DEEL 7 VERDERE REFLECTE OVER DE UITWERKING VAN HET METROPOLITAAN EN HUB ONTWIKKELINGSMODEL 299
1 INLEIDING 301
2 DE HST IN EEN METROPOLITAAN-ECONOMISCH ONTWIKKELINGSPERSPECTIEF 303
2.1 HET BEDRIJFSPERSPECTIEF 303
2.2 HET ARBEIDSMARKTPERSPECTIEF 308
3 DE HUB-FUNCTIE VAN DE HST IN LILLE 313
3.1 HET BEDRIJFSPERSPECTIEF 313
3.2 HET ARBEIDSMARKTPERSPECTIEF 314
ALGEMEEN BESLUIT 317
BIBLIOGRAFIE 324
LIJSTEN VAN TABELLEN EN FIGUREN 328
TABELLEN 328
FIGUREN 328

EXECUTIVE SUMMARY

1 CONTEXT

Dit onderzoek is opgezet vanuit de wens een zicht te verkrijgen op de socio-economische impact van de HST-verbinding te Lille voor de Kortrijkse regio. Tevens wenst men een antwoord op de vraag hoe een positieve impact vanuit een realistisch ambitieniveau gemaximaliseerd / optimaal benut kan worden. Daarbij wil men ook weten op welke potentiële economische voordelen, die voortvloeien uit de internationale bereikbaarheid, moet gemikt worden.

Het onderzoeksgebied wordt gedefinieerd als een aangrenzend geografisch geheel en bevat het arrondissement Lille in Frankrijk, de arrondissementen Mouscron en Tournai in Wallonië en de arrondissementen Kortrijk, Roeselare en Ieper in Vlaanderen. Dit gebied is tevens het werkgebied van de GPCI/COPIT-structuur (Grensoverschrijdende Permanente Conferentie van Intercommunales) dat sinds 1991 bestaat.

Er bestaat heel wat literatuur over de relatie tussen infrastructuur en economische parameters (in termen van locatiegedrag van bedrijven, veranderende regionale concurrentieverhoudingen, centrum-periferierelaties, enz.). Een algemene vaststelling is echter dat er weinig onderzoek bestaat over de specifieke relatie tussen een HST-verbinding en regionaal-economische prestaties. Wel zijn er beschrijvingen van de economische impact van de HST op de directe omgeving van een HST-station. Dit is echter onvoldoende als invalshoek, omdat het ruimer geografisch gebied in de analyse dient betrokken te worden. Het is inderdaad duidelijk dat het al dan niet kunnen aantakken op een (snelle) infrastructuur de relatieve positie van een gebied ten opzichte van andere gebieden sterk kan wijzigen. Dit heeft niet alleen een stadsgewestelijke en regionale invalshoek, maar tevens een 'hub' invalshoek omdat de HST in vergelijking met traditioneel transport binnen eenzelfde tijdsbudget geografische sprongen mogelijk maakt over relatief verre afstanden.

Een specifieke situatie doet zich verder voor in het onderzoeksgebied. Er loopt een staatsgrens tussen de locatie van het HST-station en het Belgische deel van het onderzoeksgebied. Bovendien valt deze staatsgrens samen met een taalgrens, die tegelijkertijd binnen België ook een institutionele grens is.

Het is deze context die voor ogen moet gehouden worden bij de lezing van het onderzoek.

2 COMPLEMENTAIRE METROPOLITANE EN HUB BENADERING

Zoals gezegd tekenen zich in de benadering van de onderzoeksvragen duidelijk twee ruimtelijk-economische benaderingen af.
Als eerste perspectief kan men een 'grensoverschrijdend metropolitaan model' onderscheiden op een regionaal schaalniveau. Het tweede perspectief situeert zich op een hoger schaalniveau, waarbij dan de HST in Lille zijn rol speelt als 'hub' tussen de streek en de steden op de HST-verbinding.

2.1 GRENSOVERSCHRIJDEND METROPOLITAAN MODEL: VEEL VOLUNTARISME

Wanneer men het onderzoeksgebied beschouwd positioneert Lille zich door de omvang en de dichtheid van de bevolking - althans op het eerste gezicht – als metropool. Het Belgisch/Vlaamse deel verhoudt zich dan tot de regio Lille als een flankerend gebied. In dit verband is er al heel wat onderzoek gebeurd, precies met als doel om enerzijds de metropolitane rol van Lille en anderzijds de complementaire flankerende rol van het Vlaams/Belgische deel van het onderzoeksgebied te beklemtonen.

Sinds het begin van de jaren negentig de HST in Lille zijn intrede deed, kende de regio Lille een vrij sterke economische groei, hoewel niet aangetoond kan worden wat de rol van de HST daarbij is geweest. Er moet worden aangetekend dat het aantal arbeidsplaatsen per inwoner van 15 tot 65 jaar in de regio Lille-Kortrijk nog achterblijft bij veel andere stedelijke agglomeraties. Er liggen dus kansen, maar vooralsnog is vooral sprake geweest van een ingrijpende, en nog niet voltooide, transformatie van de regio van vooral industrie naar een diensteneconomie. Naar deelregio onderscheiden kan worden geconcludeerd dat Nord (met Lille) naar economische prestaties gemeten iets boven het Frans gemiddelde scoort en dat Kortrijk/Roeselare goed scoren binnen België (en in de subtop in Europa), maar Ieper en vooral Tournai wat minder. Het Belgische deel van Lille-Kortrijk blijft globaal achter bij Antwerpen/Brussel, het Franse deel blijft achter bij de regio's Paris en Toulouse. Binnen de groep van metropolen scoort Lille-Kortrijk voor de industrie sterk, maar het weet naar relatieve vertegenwoordiging van tertiaire diensten slechts de Waalse as achter zich te houden.

Vastgesteld wordt dat het bestaan van een grensoverschrijdende metropool in belangrijke mate gebaseerd is op een sterk (politiek) voluntarisme, wat ondermeer gevoed wordt door de studies in het kader van het 'Grootstadproject'. Dit voluntarisme is aanwezig aan weerszijde van de grens, waarbij de Vlaamse visie uitgaat van een netwerkmodel, terwijl de Franse visie eerder gebaseerd is op Lille als centrale plaats in een grootstedelijk geheel.

Een sterk voluntaristisch geïnspireerde strategie kan, zelfs al wijzen de objectieve parameters niet alle in die richting, een metropoolvormingsproces bevorderen, waarbij ook

de deelgebieden in Vlaanderen hun voordeel kunnen halen. Als flankerende gebieden, waarin de steden een rol dienen te spelen, moet dit vanuit een Vlaams/Belgisch perspectief dan in eerste instantie in een netwerkmetropool perspectief geplaatst worden.

In dit perspectief speelt de HST dan niet zozeer een rol als snelle transportmodus. De HST vormt dan samen met andere grootstedelijke locatiefactoren een (grootstedelijke) regionaal-economische ontwikkelingsfactor. In die functie kan de HST een katalysator zijn van zowel lokale, regionale als bovenregionale investeringen. In die context spelen de locatiefactoren dus in hun eerder traditionele betekenis, zij het dat de HST bijkomende opportuniteiten biedt en nieuwe mogelijkheden voor de verschillende deelgebieden rond de HST kan creëren.
Om te kunnen spreken van een reële grensoverschrijdende netwerkmetropool blijft het wel belangrijk dat dit kan gestaafd worden met objectieve informatie, wat vandaag nog niet het geval is.

2.2 De Hub-functie van de HST in Lille: connectiviteit op een hoger schaalniveau

Wanneer men op een hoger schaalniveau naar de regio kijkt dan vormt de regio Lille-Kortrijk een van de hoekpunten van een sterk verstedelijkte driehoek Lille-Amsterdam-Bonn. Op een nog hoger ruimtelijk schaalniveau beschouwd, ligt Lille-Kortrijk op de as Randstad-Paris in noord-zuid richting en op de as London-Ruhrgebied in west-oost richting. Dit zijn de twee belangrijkste assen in de zgn. '20-40-50-pentagoon' die binnen Europa de grootste concentratie van economie weergeeft. Het studiegebied ligt dus op een kruispunt tussen de grootste stedelijke agglomeraties in Noordwest-Europa. Het vormt daarmee bij uitstek een belangrijk knooppunt op een zich ontwikkelend HST-netwerk.
Op dit bovenmetropolitaan schaalniveau komen andere bereikbaarheidsfacetten op de voorgrond die samengaan met verruiming van marktgebieden en tegelijkertijd intensifiëren van de concurrentie omdat zowel arbeidsmarkten als bedrijven een grotere reikwijdte krijgen. Door de grotere reikwijdte krijgen bedrijven in de regio keuze uit een ruimere arbeidsmarkt en kunnen ze klanten en toeleveranciers winnen op verder afgelegen plaatsen. Het omgekeerde geldt echter ook. Werknemers uit de regio kunnen nu via de HST opportuniteiten aanboren (Paris en London) die voorheel onbereikbaar waren. Bedrijven uit diezelfde regio's kunnen nu penetreren in het onderzoeksgebied waar dat voorheen moeilijker was.

Eerder dan een potentiële partner in een netwerkmetropool moet Lille dus ook bekeken worden als centraal punt in een HST-netwerk welke London, Paris, Randstad en Rijn-Ruhr-gebied bereikbaar maakt voor de actoren uit het onderzoeksgebied. De HST in Lille functioneert dan als een hub.

3 DE HST ALS LOCATIEFACTOR VOOR BEDRIJVEN

HST-bereikbaarheid is niet nodig voor alle types van activiteiten. Ook zullen niet alle bedrijven evenveel belang hechten aan de HST, omdat niet alle bedrijven functioneren op een schaalniveau waarop de HST zijn rol speelt.

3.1 HST HEEFT ROL IN ZAKELIJK VERKEER, EN VOOR- EN NATRANSPORT ZIJN KRITIEKE SUCCESFACTOREN

Voor andere transportmodi (weg, waterwegen zeehaven, goederenvervoer per spoor) geldt dat er marktverruiming optreedt door een snellere verplaatsing. Door de afgenomen transportkost (en –tijd) kan men met andere woorden zijn producten verder afzetten. Tot dusver kan deze stelling niet doorgetrokken worden voor het goederentransport via een HSL, omdat dit nog niet wordt georganiseerd. Nochtans is de overschakeling van sommige vrachtsegmenten van het vliegtuig naar de HST zeker een aandachtspunt dat leeft bij zowel de HST netwerken (HST-network) de Europese Unie (Europese Commissie, 2005) als bij de (expres)vervoersdiensten (FedEx, 2005).

Omdat de HST tot nu toe niet rechtsreeks gebruikt wordt door de bedrijven om producten af te zetten is de HST-modus in de context van de bedrijfsrelaties dan vooral te situeren op het vlak van het onderhouden van relaties tussen het management van het bedrijf en klanten, toeleveranciers, markten, onderzoekspartners, het leveren van diiensten, enz.. Vooral voor goederen en diensten van een hogere (kwaliteits)orde is de bereidheid voor verdere verplaatsing groter.

In een arbeidsmarktcontext speelt de HST een rol op het vlak van pendel. Het tijdsbudget voor dagelijkse verplaatsingen is ongeveer anderhalf uur per dag (Schafer & Victor, 1997, geciteerd in Pol (2003), ongeacht de economische, sociale en geografische situatie die sterk kan variëren tussen de landen. Verder blijkt dat (Schafer, 1998; Zahavi, 1979, geciteerd in Verhetsel e.a., 2007) mensen gemiddeld een vast aandeel van hun inkomen aan transport uitgeven, voor OESO landen is het budget gemiddeld 10-15% van het inkomen. Als we beide factoren combineren dan kan men concluderen dat bij toenemende inkomens de vraag naar vervoer, uitgedrukt in reizigerskilometer zal toenemen. Deze grotere afstanden afgelegd door individuen met hogere inkomens zijn te verklaren door het feit dat verder weg gelegen activiteiten een hoger nut opleveren. Deze redenering geldt zeker ook bij woon-werkverplaatsingen, men is bereid zich over een grotere afstand te verplaatsen voor een meer aantrekkelijke baan.

Het gebruik door verschillende gebruikers van de HST hangt ondermeer samen met het feit of de HST-verbinding nationaal dan wel internationaal is. Zeker bij nationale lijnen kan het pendelaandeel sterk oplopen. Globaal kan gesteld worden dan ongeveer één derde van de

verplaatsingen met de HST zakelijke verplaatsingen zijn. De overige verplaatsingen zijn sociaal-recreatief.

Voor de zakelijke verplaatsingen zijn snelheid, gebruiksgemak en comfort de belangrijkste motieven. Voor de pendelaars speelt ook de prijs.

Voor- en natransport voor de zakelijke gebruiker gebeuren in grote mate met de auto, de taxi en het lokaal publiek transport. In Lille is de auto als voortransport dominant en is de trein slechts verantwoordelijk voor 5 à 10%. So wie so is de minimalisering van voor- en natransport cruciaal in de concurrentiepositie van de HST ten opzichte van andere snelle modi (vooral dan het vliegtuig).

Verder is een van de vragen wat vandaag de verhouding is tussen HST-transport en vliegtuigtransport voor dezelfde bestemming en wat hierbij het effect is van de lage kosten vliegtuigmaatschappijen. Volgens de door BCI (2004) geraadpleegde werken helt de balans vooralsnog over in de richting van de HST. Behalve voor de kosten van een ticket spelen de andere elementen waar HST-reizigers belang aan hechten in het voordeel van de HST. Voor de zakelijke verplaatsingen betreft het frequentie, betrouwbaarheid en flexibiliteit. Voor de niet-zakelijke verplaatsingen spelen vooral de toegankelijkheid, de prijs en ticket flexibiliteit in het voordeel van de HST.

3.2 NOOD AAN HST-BEREIKBAARHEID SPEELT VOOR RELATIEF WEINIG BEDRIJVEN

Op basis van de enquête die in het kader van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (SPRE) in 2003 werd gehouden bij de Vlaamse bedrijven blijkt dat de bedrijven in het Vlaamse deel van de onderzoeksregio globaal hetzelfde belang hechten aan de diverse locatiefactoren als hun Vlaamse collega's. De wegbereikbaarheid is de belangrijkste locatiefactor, gevolgd door voldoende adequaat opgeleid personeel, belastingen, parkeren en mogelijkheden voor laden en lossen. Opmerkelijk is dat in het onderzoeksgebied veel meer aandacht wordt geschonken aan de nabijheid van de toelevering.

De nood aan HST-bereikbaarheid staat op de laatste plaats. Daar net voor staat het belang van de nabijheid van een luchthaven en de andere specifieke transportmodi (zeehaven, waterwegen, goederenvervoer per spoor). In alle gevallen gaat het wel om heel specifieke locatiefactoren, die uiteraard voor specifieke economische activiteiten echter zeer belangrijk kunnen zijn.

3.3 HST-BEREIKBAARHEID SPEELT VOORAL IN GROOTSTEDELIJKE MILIEUS

Het is evident dat voor het gros van de economische activiteiten geen HST bereikbaarheid noodzakelijk is. Dit wil echter niet zeggen dat HST-bereikbaarheid helemaal geen rol zou

spelen. In Vlaanderen vinden 4.5% van de bedrijven de nabijheid van een HST-station belangrijk of cruciaal. In de regio Kortrijk is dat maar 3.1%.

Eerder stelden we dat de HST-infrastructuur geen op zich staande locatiefactor is, maar wel in samenhang met andere grootstedelijke locatiefactoren moet bekeken worden. Deze stelling wordt bevestigd door de ruimtelijke differentiatie in de waarde die bedrijven hechten aan de HST. Het zijn inderdaad vooral de grootstedelijke milieus Brussel, Antwerpen en Gent, en de Leuvense kennisregio waar veel bedrijven gelokaliseerd zijn waarvoor de aanwezigheid van een HST-station minstens belangrijk is. Zeker voor het Brusselse geldt vermoedelijk de combinatie van de aanwezigheid van een HST-station en talrijke internationaal opererende bedrijven. In Antwerpen zal de verklaring waarschijnlijk in dezelfde richting gaan (hoewel daar het HST-station nog niet operationeel was). Ook het Gentse komt naar voren. Men kan stellen dat activiteiten in grootsteden kunnen profiteren van grotere bereikbaarheid van andere steden – ook de HST-steden - omdat de hoofdinfrastructuren en de dienstregelingen van het openbaar vervoer (treinvervoer) deze relaties bevorderen.

Ook een aantal gemeenten in het onderzoeksgebied scoren sterker. De hypothese die hier kan geformuleerd worden is dat de nabijheid van het HST-station in Lille een rol speelt. De uitstraling beperkt zich (vooralsnog?) tot de stad Kortrijk en directe omgeving zelf.

3.4 ONDERNEMERS EN HUN LOCATIE: EEN BEWUSTE KEUZE

Ondernemers gaan zeer bewust om met hun locatie. Bedrijfsleiders die aangeven dat HST-bereikbaarheid belangrijk is voor het functioneren van het bedrijf, integreren op één of andere wijze die locatiefactor in hun bedrijfsproces. Gelet op de eigenschappen van de HST-modus is dit dan vooral te situeren op het vlak van het onderhouden van relaties tussen het management van het bedrijf en klanten, toeleveranciers, markten, onderzoekspartners, het leveren van diensten, enz.. Ten tweede kan de nabijheid van een HST-station de locatie en het bedrijf de nodige uitstraling geven die nodig is om voldoende marktgebied te kunnen behouden of veroveren. Er zijn ook stemmen die dit imago-aspect als belangrijkste locatiefactor naar voren schuiven. Dit laatste zal echter vooral gelden voor bedrijfslocaties in de onmiddellijke omgeving van het HST-station en zal veel minder een rol spelen op grootstedelijk schaalniveau, zeker in een grensoverschrijdende context.

3.5 BELANG VAN HST-GEVOELIGE SECTOREN EN ACTIVITEITEN

3.5.1 HST-GEVOELIGE SECTOREN EN ACTIVITEITEN

De verdere analyse van de grootschalige enquête onder de Vlaamse bedrijven (SPRE) leert dat de aard van de activiteit en de grootte van het bedrijf in sterke mate bepalen of het bedrijf belang hecht aan de HST. Er is een quasi lineair verband tussen grootte en belang van HST-bereikbaarheid: hoe groter het bedrijf des te meer men stelt dat de HST minstens belangrijk is voor de bedrijfsvoering. Op deze basis konden 'HST-gevoelige' sectoren

bepaald worden. Dit zijn dan (delen van) sectoren waar de deeluitmakende bedrijven significant hogere scores halen op het belang van de HST-bereikbaarheid. Om deze delen van sectoren te selecteren maken we een combinatie van sector en dimensie en bekijken we welke delen er significant hoger scoren dan het gemiddelde in Vlaanderen.
Bij de zakelijke diensten kan men alle bedrijven als HST-gevoelig definiëren. Dat ook kleinere bedrijven in deze sector hoger scoren hangt ongetwijfeld samen met het gegeven dat vele kleine bedrijven in de zakelijke diensten een expertise in huis hebben die niet alleen voor de lokale gemeenschap kan fungeren maar zo specifiek is dat ze ook op grotere afstanden van de thuisbasis gegeerd wordt. Deze sterk gespecialiseerde diensten zijn zo uniek dat de kosten, die verbonden zijn aan afstand, in feite onbetekenend zijn in de totale kostprijs van de dienst. Deze sterk gespecialiseerde diensten nemen dikwijls de vorm aan van uitbesteding, waarbij de opdracht een zelfstandig karakter heeft en dus kan uitgevoerd worden in het kantoor van de opdrachtnemer. Enkel in de begin- en eindfase van de opdracht is er nood aan face-to-face. Belangrijk is wel dat de plaats van waaruit de betrokken dienst functioneert goed bereikbaar of een goede uitvalsbasis is van waaruit de plaats van de consumptie van de dienst snel kan bereikt worden. De HST kan hiervoor een geschikt transportmiddel zijn.

Voor de financiële diensten, de TDL en de groothandel (de andere sectoren uit de marktdiensten) blijkt dat de kleine bedrijven (<20 werknemers) de HST niet belangrijk vinden voor hun locatiegedrag. Dit geldt echter wel voor de dimensieklassen vanaf 20 werknemers.

Een verfijnde analyse bij de industriële sectoren (op NACE2-niveau) brengt aan het licht dat er ook hier deelsectoren zijn die significant boven het Vlaamse gemiddelde scoren. Het betreft veelal de grotere bedrijven in 17 textiel, 24 Chemie en 25 rubber, 28 metaal, 29 machines, 30 kantoormachines, 33 medische apparatuur en 34 auto's.

Bij de bouwsector zijn er geen bedrijven die als HST-gevoelige sector kunnen gedefinieerd worden.

3.5.2 RELATIEF WEINIG HST-GEVOELIGE SECTOREN IN DE ONDERZOEKSREGIO

De arrondissementen in het Belgische deel van het onderzoeksgebied kennen slechts een beperkt belang van de HST-gevoelige sectoren. Dit leren we uit een vergelijking van de verschillende arrondissementen in het onderzoeksgebied, de Belgische gewesten, Frankrijk, de regio Nord-Pas-de-Calais, het departement Nord en de provincie West-Vlaanderen
De twee laatste plaatsen worden ingenomen door Ieper en Roeselare. Op de eerste plaats staat Brussel, gevolgd door Lille. Dit betekent dat de structuur van de economie in deze twee regio's sterker aansluit bij het profiel van bedrijven die HST-bereikbaarheid belangrijk vinden. In Brussel hebben meer dan 50% van de bedrijven een HST-profiel, met bijna 80%

van de werkgelegenheid (Voor Vlaanderen is dat 30% van de bedrijven met 53% van de werkgelegenheid en in Wallonië 26% van de bedrijven met 43% van de werkgelegenheid).
In Lille heeft 42% van de bedrijven met 63% van de werkgelegenheid een HST-profiel. (In Frankrijk is dat 36% van de bedrijven met 55% van de werkgelegenheid.)
Het arrondissement Kortrijk haalt een score van 26% van de bedrijven met 46% van de werkgelegenheid. Het is hiermee het eerste Belgische arrondissement in het onderzoeksgebied. Het dankt die positie aan de geselecteerde industriële sectoren. Op de laatste plaats staat Ieper met 22% van de bedrijven en 35% van de werkgelegenheid.

Bekeken vanuit het oogpunt specialisatie is het opvallend dat de regio Lille, het departement Nord, maar ook de regio NPDC en Frankrijk in zijn totaliteit sterk scoren op zakelijke diensten en op TDL. Enkel voor industrie en groothandel is Vlaanderen sterker gespecialiseerd. Ook vanuit dit standpunt behoudt Kortrijk zijn plaats als eerste Belgisch arrondissement binnen het studiegebied. Ook vanuit specialisatieoogpunt dankt het die plaats aan de geselecteerde industriële sectoren. Voor de andere HST-gevoelige dienstensectoren is het arrondissement Kortrijk niet gespecialiseerd.

Uit deze analyse kan men hier onrechtstreeks uit afleiden dat HST-gevoelige industriële sectoren ook op grotere afstand van het HST-station kunnen bestaan, terwijl HST-gevoelige diensten in hoofdzaak in de dichte omgeving van het HST-station (en meer algemeen in grootstedelijke context) functioneren.

Als we de scores inzake specialisatie in HST-gevoelige sectoren van het studiegebied positioneren in de ruimere geografische context, dan scoort de ruime regio Lille op hetzelfde (hoog) niveau als de regio tussen Brussel, Leuven en Mechelen (de ruime regio Zaventem). Het Kortrijkse en Roeselare zitten op het Vlaamse gemiddelde. Het overige deel van het studiegebied scoort vrij zwak.

3.5.3 VOORAL COMMERCIËLE EN MANAGEMENT HST-GEVOELIGE ACTIVITEITEN

Een verdere analyse op niveau van de door de geënquêteerde bedrijven werkelijk verrichte activiteiten (o.a. productie, onderzoek, managent, advies, commerciële activiteiten, enz.) in de bedrijven leert dat in het arrondissement Kortrijk 17% van de in het arrondissement verrichte activiteiten een HST-profiel heeft (gemeten in werkgelegenheid). Dit is meer dan in Vlaanderen (14.7%). Ieper (11.6%) en Roeselare (7.8%) hebben een kleiner aandeel dan de gehele provincie (11.7%). Geplaatst binnen alle Vlaamse arrondissementen wordt vastgesteld dat Kortrijk op de vierde plaats staat, voor Antwerpen (16%), maar wel na Halle-Vilvoorde (34%), Aalst (26%) en Mechelen (19%).

In het arrondissement Kortrijk zijn het vooral de commerciële en de managementsactiviteiten met HST-profiel die er sterk gespecialiseerd zijn. Ieper scoort globaal wel minder sterk, maar blijkt toch sterk gespecialiseerd te zijn in commerciële en

R&D activiteiten met HST-profiel. In Roeselare is er geen uitschieter te melden en is er geen sprake van een specialisatie in een activiteit met HST-profiel.

Opmerkelijk is dat niet alleen in de regio, maar ook in geheel West-Vlaanderen geen enkele adviesactiviteit met HST-profiel (nl 500 werknemers en meer) aanwezig is. Op Vlaams niveau heeft nochtans een kleine 20% van de advies-activiteiten een HST-profiel. Dit type advies-activiteiten zijn echter zeer geconcentreerd in Vlaanderen in drie ruimtelijke clusters: een cluster met Aalst als centrum, de belangrijkste cluster met Mechelen als centrum en een cluster ten zuiden van Geel. Eveneens een concentratie wordt gevonden in de regio Zaventem. Welke locatiefactoren hier dominant zijn is niet meteen duidelijk, maar goede bereikbaarheid ten opzichte van Brussel (en de daar aanwezige HST-omgeving) zal hier zeker een rol spelen.

4 BEREIKBAARHEID EN MARKTBEREIK

Beleidsmakers hechten terecht veel belang aan de bereikbaarheid van hun gebied. Het is immers een cruciale omgevingsfactor die maakt of men als regio al dan niet in aanmerking komt voor interessante investeringen. Omgekeerd is het eveneens belangrijk voor de al aanwezige bedrijven omdat zij via een goede of verbeterde bereikbaarheid marktgebied kunnen behouden of veroveren.
Door de tijdswinst en de verlaging van de transportkosten, die met goede bereikbaarheid samengaan, kan men uit de internationale handelstheorie afleiden dat er een toenemende interregionale concurrentie zal plaatsvinden. Hierbij kunnen bedrijven die voor de lokale en regionale markt produceren verdrongen worden door bedrijven van buiten de regio. Ook kosten verbonden aan arbeid, toelevering en consumptie kunnen als gevolg van de gerealiseerde tijdswinst gereduceerd worden op de as waarop de HST-verbinding bestaat of gerealiseerd wordt. In de context van een verbeterde (HST)bereikbaarheid is het dus belangrijk dat de bedrijven uit de regio concurrentieel produceren om het hoofd te kunnen bieden aan de sterkere concurrentie die samengaat met verbeterde bereikbaarheid.

4.1 BEREIKBAARHEID: GEMENGD BEELD

4.1.1 KORTRIJK: GOEDE INTERNATIONALE (AUTO)BEREIKBAARHEID

Op basis van een onderzoek in het kader van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie komen Manshanden & Koops (2003) tot een bereikbaarheidsindex, waarin ook wordt rekening gehouden met de internationale bereikbaarheid. Het incalculeren van de internationale bereikbaarheid is noodzakelijk, omdat Vlaanderen een heel centrale positie heeft binnen Noordwest Europa. Het ligt in het midden van de Randstad, London, Paris en het Ruhrgebied. Deze internationale invloed is meegerekend door de tijdsafstanden tot London, Breda (poort tot de Randstad), Eindhoven en Maastricht (poorten tot het Ruhrgebied, de hoofdroutes daarheen gaan via deze steden), Liège, Charleroi (in Wallonië) en Lille mee te nemen.

De bereikbaarheid van het arrondissement Kortrijk bevindt zich op hoog niveau. Er is een maximumscore, samen met Antwerpen. Ook op gemeentelijk niveau bevinden er zich sterk scorende gemeenten in het arrondissement Kortrijk. Samen met de regio Antwerpen en Gent behoort het tot de gebieden met de beste internationale bereikbaarheid. De regio's Roeselare en Ieper hebben eveneens een goede bereikbaarheid, maar wel op een lager niveau gelet op de grotere afstand tot de E17.
Deze goede score heeft naast de aanwezige infrastructuur te maken met de structuur van het stedelijke netwerk, waardoor het westen van Vlaanderen locationeel voordeel heeft. Het heeft een behoorlijke eigen zwaarte (in termen van bevolking en economie), meer dan het oosten, minder files in de eigen regio en een goede bereikbaarheid naar Lille/Roubaix.

Een recent onderzoek naar de toplocaties voor Europese distributie (De Wachter & Van Breedam, 2006) komt tot de vaststelling dat West-Vlaanderen op de 12e plaats (op 61 NUTS2 regio's) staat. Dit is in Europese context niet slecht maar binnen Vlaanderen is dit de minst gunstige positie. De studie presenteert ook een vooruitzicht voor 2019. Daarin schuift West-Vlaanderen 2 plaatsen naar voor en komt het op gelijke hoogte met Oost-Vlaanderen. Limburg blijft op de eerste plaats staan. De globaal minder gunstige positie van West-Vlaanderen belet niet te stellen dat uit de bereikbaarheidsanalyse kan afgeleid worden dat de regio Kortrijk binnen de provincie duidelijk de beste bereikbaarheid kan voorleggen.

Hieruit kan geconcludeerd worden dat de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper voordeel kan halen uit de internationale bereikbaarheid en daardoor bijvoorbeeld een logistieke rol kan vervullen in een grensoverschrijdende context, maar ook op een hoger schaalniveau.

4.1.2 Kortrijk: bedrijven hechten weinig belang aan bereikbaarheid met luchthaven en openbaar vervoer

Een verdere analyse van de gegevens uit de enquête van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie, leert dat luchthavenbereikbaarheid voor de bedrijven in het onderzoeksgebied geen doorslaggevende locatiefactor is. Dit is duidelijk anders voor de ruime omgeving van de luchthaven van Zaventem waar de luchthaven toch wel een bepalende locatiefactor is. Er is m.a.w. een zone in Vlaanderen waar luchthavenbereikbaarheid een belangrijke rol speelt, maar dit is duidelijk niet het geval in de onderzoeksregio.

Dezelfde oefening voor de locatiefactor openbaar vervoer leert dat globaal meer bedrijven belang hechten aan een goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer. In totaal vindt 23.4 % van de Vlaamse bedrijven dit belangrijk tegenover slechts 4.5% gemiddeld voor de HST en 6.9% voor luchthavenbereikbaarheid.
In het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied zijn de scores echter ver onder het Vlaamse gemiddelde, waarbij het arrondissement Kortrijk met 11.5% de hoogste score haalt. Met andere woorden bereikbaarheid met openbaar vervoer is voor de bedrijven in het onderzoeksgebied in zijn geheel op dit ogenblik relatief gesproken nog minder belangrijk dan de luchthavenbereikbaarheid.

Deze vaststelling belet evenwel niet te stellen dat naar de toekomst toe, en zeker in relatie tot de bereikbaarheid van het HST-station in Lille, vermoedelijk alleen strategieën die inzetten op openbaar vervoer een wezenlijke bijdrage zullen kunnen leveren in de verbetering van de HST-bereikbaarheid.

4.1.3 HST BEVORDERT LANGE AFSTANDSPENDEL NAAR PARIS

Onderzoek naar woon-werk stromen over grote afstand in het noordelijk deel van Frankrijk laat zien dat het aantal mensen dat in het département Nord woont en in de agglomeratie van Paris werkt aanzienlijk groter is dan op basis van de massa (werkzame beroepsbevolking in Nord en arbeidsplaatsen in Paris) en de afstand tussen Nord en Paris verwacht mocht worden. Een logische aanname is dat dit samenhangt met de HST-verbinding tussen Lille en Paris, waardoor reguliere pendel tussen beide steden mogelijk is.
Mocht er een zeer goede aansluiting tussen het Belgisch deel van het studiegebied en de HST in Lille komen, dan zou daarmee ook de omvang van het potentiële arbeidsmarktgebied toenemen voor de regio Kortrijk. Het gaat daarbij overigens vooral om het topsegment van de arbeidsmarkt en niet om grote aantallen arbeidskrachten in absolute zin.

4.2 MARKTBEREIK: LILLE ENORME POTENTIE INZAKE LOKALE NETWERKING EN ALS HUB VOOR BEDRIJFSRELATIES

Op basis van de SPRE-enquête werd onderzocht wat vandaag de bedrijfsrelaties zijn met klanten en toeleveranciers van de bedrijven uit het (Vlaamse deel van het) onderzoeksgebied.
Uit die analyse blijkt vooreerst dat grenzen nog steeds zeer sterk doorwegen in de nabije bedrijfsrelaties. Blijkbaar geldt dat zelfs in een vrijwel aaneengesloten verstedelijkt gebied als de zone Lille-Kortrijk. Ten tweede is Lille als grootstad, in tegenstelling tot Paris en London, een zeer klein afzetgebied, alsook een gebied met weinig toeleveranciers voor de bedrijven in Kortrijk-Roeselare-Ieper. Weliswaar zijn de relaties met het Franse deel van het studiegebied intensiever dan gemiddeld in Vlaanderen, maar dit blijft op een zeer laag niveau.
De combinatie van deze vaststellingen leidt tot een besluit dat de regio Lille vandaag op het vlak van economische relaties quasi wordt overgeslagen. De bedrijven in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper netwerken sterk op lokaal en bovenlokaal niveau (vooral dan in Vlaanderen) en maken vervolgens als het ware een schaalsprong en betrekken onmiddellijk bedrijven in de West-Europese grootsteden, alsook in de Duitse en Engelse, Nederlandse, Franse, enz. industriële centra, in hun netwerk. Dit impliceert dat er nog een enorme potentie aanwezig is in de uitbouw van lokale netwerking in de regio Lille. Dit betekent evenwel ook dat blijvend en misschien zelfs nog meer doortastend moet ingezet worden in het overwinnen van sociaal-culturele (en fiscale) barrières.

De huidige situatie geeft echter ook voeding voor de Hub-benadering van de regio Lille voor de bedrijven in Kortrijk-Roeselare-Ieper. Schaalsprongen op grotere afstand zijn pas mogelijk als bedrijven en bedrijfsleiders in de regio contacten hebben of kunnen leggen met hun collega's in de afzet- en toeleveringsgebieden aldaar. Enerzijds zijn die relaties ongetwijfeld historisch opgebouwd. Anderzijds moeten die relaties in stand worden gehouden waarbij zowel de kwaliteit van het product of dienst als de mogelijkheden om op managementniveau contacten te onderhouden of te leggen belangrijk zijn. Dit geldt zowel voor relaties tussen bedrijven van verschillende kapitaalsgroepen en zeker ook voor bedrijven die aangestuurd worden door hetzelfde kapitaal. De bedrijven zullen dan ook op die locatie worden ingeplant welke toelaat dat het bedrijfsmanagement van de verschillende bedrijven gemakkelijk met elkaar kunnen communiceren. Naast de moderne communicatie technologie spelen face-to-face-contacten hierbij nog steeds een belangrijke rol (bv. Sassen, 1991, Illeris, 1994).

Het onderzoek leert dat klanten en toeleveranciers in de grootsteden duidelijk in het netwerk van de bedrijven in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper zijn opgenomen. Dit opent perspectieven voor het inzetten van de HST voor het bedrijfsmanagement. De goede connectie van de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper met de HST in Lille is dan echter van cruciaal belang.

De vaststelling dat de bedrijven in de regio Lille quasi niet in het netwerk zijn opgenomen betekent dus niet dat de HST in Lille geen rol speelt of kan spelen. De HST is nodig om de schaalsprong die vandaag al bestaat te onderhouden en verder te verdiepen. Daarnaast spelen uiteraard ook andere vervoersmodi die dergelijke schaalsprongen mogelijk maken, waarbij dan in eerste instantie de zakenluchthaven in Kortrijk-Wevelgem een rol kan spelen. Het is dus belangrijk dat beide modi op mekaar inspelen.

Een bijkomende vraag is of de bedrijfsleiders die op deze Europese bron- en klantgebieden inzetten, vandaag reeds de HST als belangrijk beschouwen en of gebruiken. Op dit laatste kan geen antwoord gegeven worden, behalve de algemene statistieken waarvan geweten is dat de HST vandaag in verhouding tot toeristisch-recreatieve verplaatsingen nog slechts beperkt wordt gebruikt voor zakenrelaties en dat , zoals eerder gezegd, de HST een aantal voordelen heeft ten opzichte van vliegtuigtransport (frequentie, betrouwbaarheid en flexibiliteit).
Uit de analyse van de bedrijfsenquête weten we echter wel hoe belangrijk de HST als locatieparameter wordt ingeschat door de betrokken bedrijfsleiders uit de onderzoeksregio.
Uit deze analyse kan geconcludeerd worden dat een belangrijk deel van de bedrijfsleiders in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper die nu reeds netwerken hebben met bedrijven in de grote steden (Paris, Luxembourg, London, enz.) zich bewust zijn van het belang van de HST voor het functioneren van hun bedrijf. De hub-functie van Lille kan dus een belangrijke rol spelen om de schaalsprongen te realiseren en dus om klant- en toeleveranciersrelaties op langere afstand te onderhouden, uit te breiden en te verdiepen.

5 INTERNATIONALE CONCURRENTIE EN CONCURRENTIEKRACHT

5.1 HET ONDERZOEKSGEBIED HEEFT EEN VRIJ GESLOTEN ECONOMIE MET EEN BEPERKTE FRANSE INVLOED

Buitenlandse industriële bedrijven zijn in België en Vlaanderen sterk vertegenwoordigd. In België, respectievelijk Vlaanderen, Wallonië en Brussel staan ze in voor respectievelijk 28%, 27%, 27% en 39% van de totale secundaire werkgelegenheid. Hoge aandelen worden genoteerd in internationaal georiënteerde regio's zoals Brussel en Antwerpen en regio's met grotere steden zoals Gent, Charleroi en Liège. In het algemeen geldt hierbij dat nabijheid van zee- en luchthavens, alsook een goede infrastructuur een belangrijke aantrekkingskracht uitoefenen (Vanweddingen, 2006). Ook sommige grensregio's scoren sterker, met als meest duidelijke voorbeeld de situatie in Virton, waar meer dan 60% van de werknemers in de secundaire sector in een bedrijf met buitenlandse roots werkt.

Hiermee in tegenstelling en ondanks de grenssituatie – die een grensoverschrijdende dynamiek zou kunnen stimuleren - heeft het onderzoeksgebied een vrij gesloten economie. Daar waar bijvoorbeeld in de regio Turnhout de Nederlandse bedrijven sterk scoren, is die grenssituatie veel minder uitgesproken in het onderzoeksgebied. De impact van Franse bedrijven blijft vrij beperkt in de secundaire sector, behalve in Tournai (44% van de totale werkgelegenheid in buitenlandse industriële bedrijven) en in mindere mate in Mouscron (20%) waar hogere aandelen worden gehaald.

In de tertiaire sectoren is het belang van buitenlandse bedrijven, in vergelijking met de industrie, vooralsnog geringer in omvang. In het onderzoeksgebied is het aandeel van de Franse bedrijven echter globaal groter (nl. 50% van de werkgelegenheid in buitenlandse bedrijven in de tertiaire sectoren versus slechts 10% in de secundaire sector). De internationalisering van het kapitaal zorgt er voor dat ook in tertiaire sectoren de internationalisering verder doordringt. Hierbij worden overigens twee verschillende processen vastgesteld, die ieder hun eigen geografie hebben. Het ene proces is de penetratie van het internationaal kapitaal in wat tot dan toe sterk afgeschermde tertiaire 'thuis'sectoren waren. Het betreft bijvoorbeeld de poetsdiensten, toerisme, catering,... . De afgenomen rentabiliteit van de industriële activiteiten, zorgt ervoor dat het internationaal kapitaal investeert in noodzakelijke maar niet echt gekwalificeerde diensten. Het andere proces is de toegenomen internationalisering van diensten, vooral de commerciële en financiële diensten. In tegenstelling tot vorige groep van diensten is de werkgelegenheid gekenmerkt door hoge lonen en sterke specialisatie.

We zien dat de internationaliseringgraad van de tertiaire economie in de onderzoeksregio op een niveau ligt dat men kan verwachten afgaande op het belang van de economie in het gebied. Toch speelt de grenssituatie geen echte katalyserende rol wat de intensiteit van de grensoverschrijdende bedrijvigheid betreft. Wel is de Franse aanwezigheid in het Franstalig

gedeelte van het onderzoeksgebied groot (nl. 79% van de werkgelegenheid in buitenlandse tertiaire bedrijven in Tournai en Mouscron, versus slechts 27% in Kortrijk-Roeselare-Ieper), wat zeker door de taal wordt beïnvloed.

5.2 KORTRIJK IS EEN 'REGIONALE GROOTMACHT'

Onderzocht werd (op basis van de Kruispuntendatabank) – in een Belgische context – hoe sterk de aansturende economische kracht is van het onderzoeksgebied ("Economic Control Capacity'). Hieruit blijkt dat de bedrijven in het onderzoeksgebied een onmiskenbare controlerende rol hebben in het aansturen van filialen elders in België.

Vooreerst schept het geen verwondering te zien dat Brussel de grootste economische beslissingsmacht heeft. Het wordt gevolgd door Antwerpen en Gent. In die zin wordt ook de hiërarchie van steden gerespecteerd. Kortrijk komt op de 15e en Roeselare op de 20e plaats. Ook de industriële gemeenten Wielsbeke en Zwevegem nestelen zich in de Belgische top 30. Van het Waalse deel van de onderzoeksregio behoort geen enkele gemeente tot die Belgische top 30.
In het onderzoeksgebied bevat het gebied met als hoekpunten Roeselare-Kortrijk-Wielsbeke-Zwevegem, en in mindere mate ook Tournai en Mouscron belangrijke hoofdkwartieren. In de rest van het onderzoeksgebied, met name heel de regio Ieper en ook de overige delen van Tournai, is er slechts een beperkte economische beslissingsmacht.

Vooral de hoofdzetels in het arrondissement Kortrijk sturen heel wat economie aan, enerzijds binnen de overige arrondissementen van het onderzoeksgebied. Dit uit zich in een belangrijk positief saldo (84 miljoen €) van het arrondissement Kortrijk met de 4 andere arrondissementen van het onderzoeksgebied. Dit geldt ook voor hoofdzetels in Roeselare op een kleiner schaalniveau (positief saldo van 8 miljoen €). De bedrijven in het arrondissement Ieper worden in belangrijke mate van buitenaf gecontroleerd (negatief saldo van 64 miljoen €). Ten aanzien van de Waalse arrondissementen van het onderzoeksgebied zien we dat vooral Kortrijkse hoofdzetels een grotere impact hebben in Mouscron (positief saldo van 22 miljoen €).
Anderzijds hebben hoofdzetels vooral in het arrondissement Kortrijk, maar ook in Roeselare en Tournai, ook een belangrijke aansturende rol ten aanzien van filialen in de 'buitenwereld' De globale waarde van de aansturing buiten het onderzoeksgebied is bijna 900 miljoen €, waarvan 250 miljoen in Oost-Vlaanderen wordt aangestuurd, en tussen 110 en 130 miljoen € in de rest van West-Vlaanderen, Brussel en de rest van Wallonië.

Omgekeerd wordt vastgesteld dat de externe aansturing van het onderzoeksgebied globaal veel groter is dan de aansturende kracht die uitgaat van de bedrijven in het onderzoeksgebied. Bedrijven van buiten het onderzoeksgebied hebben een aansturende waarde van 2 miljard €. Belangrijke spelers in dit verband zijn bedrijven in Brussel die hiervan de helft voor hun rekening nemen. Daarnaast is er ook een belangrijke controle vanuit de provincie Antwerpen (320 miljoen €). Er is slechts een beperkte controle vanuit de

bedrijven in overig West-Vlaanderen (behalve het arrondissement Tielt: Wielsbeke) en overig Wallonië.

Als we de aansturende rol van het onderzoeksgebied vergelijken met de controle van buitenaf, wordt een positief saldo opgetekend voor overig West-Vlaanderen, Oost-Vlaanderen, Limburg en overig Wallonië. Dit wil zeggen dat het onderzoeksgebied (en dan vooral het arrondissement Kortrijk) een aansturende rol heeft voor die regio's. Omgekeerd is er vooral met bedrijven in Brussel, maar ook in Antwerpen, Vlaams-Brabant en Tielt (gekoppeld aan Wielsbeke) een negatief saldo.

In termen van beslissingsmacht kan men hieruit besluiten dat het onderzoeksgebied, en dan vooral Kortrijk en in mindere mate Roeselare, eerder een 'regionale grootmacht' is. Dit betekent dat het een belangrijke aansturende rol heeft op een regionale schaal, maar dat op een hiërarchisch hoger niveau deze sturende macht wordt overtroefd door de beslissingsmacht van belangrijke (grootstedelijke) regio's, met Brussel en Antwerpen op kop.

De analyse gebeurde op een Belgisch schaalniveau en het is duidelijk dat de conclusies niet zo maar mogen doorgetrokken worden voor de verhouding in beslissingsmacht in het kader van de grensoverschrijdende metropool.
Duidelijk is wel dat grootstedelijke regio's een opvallend grotere beslissingsmacht hebben dan het onderzoeksgebied, wat logisch is gelet op de hiërarchische positie van de steden in het onderzoeksgebied. Vanuit dit standpunt bekeken is het belangrijk dat het onderzoeksgebied zich duidelijk zou kunnen positioneren als onderdeel van een grootstedelijke metropool, met als doel een stuk van die grootstedelijke beslissingsmacht op te eisen. Op basis van deze analyse is dat blijkbaar (nog) niet het geval. Aangezien de HST, zoals al vroeger vastgesteld, een belangrijke factor is in de grootstedelijke locatievoordelen, kan de koppeling eraan de integratie in de metropool bevorderen.

5.3 DE REGIO PROFITEERT WEINIG OF NIET VAN EEN GROOTSTEDELIJKE ONDERNEMINGSMILIEU

5.3.1 VRIJ LAGE TOEGEVOEGDE WAARDE PER WERKNEMER

Sectoren die alleen concurreren op lage loonkosten zijn gedoemd om op termijn te verdwijnen. Daarom is een hoge toegevoegde waarde per werknemer in de moderne economie een teken van concurrentiekracht.
In de regio ligt de gemiddelde toegevoegde waarde 25% lager dan wat in België wordt opgetekend en ongeveer 20% lager dan het Vlaamse cijfer. Dit geldt ook afzonderlijk voor de industrie en de diensten Enkel voor de bouwsector worden gemiddelde cijfers gehaald.

Het is vooral in centraal België dat hogere toegevoegde waardes per werknemer worden opgetekend. Wat de industrie betreft merken we tevens hogere waardes op de as Gent-

Tournai. Voor de industrie laat vooral het kerngebied van de regio (Kortrijk-Roeselare) lagere waardes optekenen. Voor de diensten wordt deze as met lage scores verder naar het zuiden verlengd tot in Tournai.

5.3.2 BEPERKT BELANG VAN CONCURRENTIELE INDUSTRIËLE SECTOREN MAAR WEL VERSTERKENDE CONCURRENTIEPOSITIE

Ten opzichte van het Belgische gemiddelde telt de regio ongeveer de helft minder werkgelegenheid in industriële sectoren met een hoge toegevoegde waarde per werknemer (20% boven het Vlaamse gemiddelde).
Ook het arrondissement Kortrijk scoort globaal onder het gemiddelde, maar heeft in de grensregio met Tielt, Gent en Oudenaarde wel relatief veel werkgelegenheid in de industriële sectoren met een hoge toegevoegde waarde. Ieper en Roeselare scoren relatief zwak en Mouscron zeer zwak.

Voor het aandeel van de zwakke industriële sectoren (20% onder het Vlaamse gemiddelde) is de situatie beter. De regio Ieper-Kortrijk (en verder doorlopend naar Gent) heeft relatief weinig van deze sectoren, wat positief is. In het arrondissement Roeselare en zeker in Tournai is dit aandeel veel groter.

Men kan wat de industrie betreft besluiten dat het arrondissement Kortrijk er een eerder gemiddeld profiel op nahoudt, met weinig uitschieters zowel naar boven als naar onder. Tournai doet zijn goede score inzake sectoren met hoge toegevoegde waarde per werknemer teniet door een nog groter aandeel in de minder gunstige sectoren. Roeselare heeft een minder gunstig profiel, terwijl Ieper globaal een betere score laat optekenen. (maar minder gunstig dan Kortrijk). Mouscron scoort zwak.

Positief is dat de concurrentiepositie in het studiegebied zich in de periode 1990-2005 heeft versterkt op de as Kortrijk-Izegem (die verder naar het oosten wordt verlengd richting Oudenaarde en Gent). Ook de regio Ieper – met aansluiting bij het gebied met betere scores aan de kust en Brugge - en de regio Tournai laten een verbetering van de concurrentiepositie optekenen.

5.3.3 BEPERKT BELANG VAN CONCURRENTIELE DIENSTENSECTOREN EN BEHALVE IN ROESELARE VERZWAKKENDE CONCURRENTIEPOSITIE

Wat de diensten betreft scoren de sterke sectoren (20% meer toegevoegde waarde per werknemer dan het Vlaamse gemiddelde) niet goed in de onderzoeksregio, met behalve in het arrondissement Roeselare overal zwakke scores, met de slechtste in Tournai. De sterkste scores worden opgetekend in het Brusselse, wat duidelijk de invloed weergeeft van een grootstedelijk milieu. Verder zijn er overal in het onderzoeksgebied hoge aandelen zwakke tertiaire sectoren (20% minder toegevoegde waarde per werknemer dan het Vlaamse gemiddelde).

In tegenstelling tot de industrie kan de regio geen versterking laten optekenen van de concurrentiepositie in dienstensectoren in de periode 1990-2005. Dit geldt voor de regio Kortrijk en Tournai. Roeselare scoort duidelijk beter, terwijl Ieper een gemengd beeld laat optekenen. De regio's ten westen van het studiegebied scoren goed. Dit geldt vooral voor de regio Veurne en Diksmuide alsook Brugge.

Besluitend kan gesteld worden dat de concurrentiekracht voor de bedrijven in de diensten dus niet groot is en bovendien niet verbeterd. De regio wordt duidelijk niet meegetrokken in een grootstedelijke dynamiek. Die speelt bijvoorbeeld duidelijk wel in het Brusselse en dit op een schaalniveau dat te vergelijken is met de geografische constellatie in de regio Lille-Kortrijk. Dit impliceert dat in het onderzoeksgebied de grootstedelijke uitstraling van Lille niet reikt tot in het Belgische deel.

6 KENNISECONOMIE IN HET ONDERZOEKSGEBIED

6.1 KENNISECONOMIE: RUIM BEKIJKEN

'Kennis' wordt in toenemende mate beschouwd als een belangrijke factor in de regionale en internationale economische concurrentiestrijd. Het is populair om in dit verband te spreken over 'kenniseconomie'. Constante vernieuwing in producten en diensten is noodzakelijk om te kunnen concurreren met regio's of landen waar de productiekosten, met name de lonen, lager zijn. Kennis hangt dus direct samen met 'innovatie': het ontwikkelen van nieuwe producten of diensten, van nieuwe productiemethoden, van nieuwe vormen van organisatie van de productie en het aanboren van nieuwe markten. Kenniseconomie is meer dan technologische innovatie.

In de eerste plaats wordt daartoe de 'kennisketen' geïntroduceerd. Deze kennisketen loopt van input van kennis (via de opleiding) tot (al dan niet nieuwe) producten en diensten. Het op de markt brengen van nieuwe producten of diensten kan worden aangeduid met de term 'innovatie'. Daarbij zijn gradaties denkbaar. Producten of diensten kunnen nieuw zijn op mondiaal niveau, maar ook voor het eerst geïntroduceerd worden in een land, een regio of een stad. Daarnaast is niet elke innovatie even ingrijpend. Sommige innovaties zijn zeer ingrijpend ('basisinnovaties') en hebben gevolgen voor de gehele organisatie van de maatschappij (elektriciteit, de auto, de computer). Aan de andere kant van het spectrum staan innovaties die slechts bescheiden veranderingen/verbeteringen aanbrengen aan bestaande producten of diensten ('incrementele innovaties').

Veelal wordt bij innovaties gedacht aan de introductie van nieuwe producten of diensten. In het innovatiebegrip van Schumpeter is dat slechts één vorm van innovatie. Schumpeter maakt ook nadrukkelijk onderscheid tussen de uitvinding ('inventie') en het succesvol op de markt brengen van iets nieuws (de 'innovatie'). Naast productinnovaties kunnen tevens worden onderscheiden procesinnovaties (efficiënter produceren van goederen of leveren van diensten), marktinnovaties (bijvoorbeeld het introduceren van een bestaand product op een nieuwe markt) en organisatorische innovaties (het anders organiseren van bedrijven of instellingen, waardoor de concurrentiekracht wordt verhoogd). Innovatie is dus een ruimer begrip dan het op de markt brengen van nieuwe producten. Innovatie grijpt in op de gehele kennisketen. Datzelfde geldt voor het verwante begrip 'kenniseconomie'. Het is deze bredere benadering die in dit onderzoek wordt gehanteerd.

In dit onderzoek gaan we in op de verschillende mogelijke dimensies van het begrip 'kenniseconomie'. Daartoe zijn vijf typen kennisintensieve sectoren afgebakend. High-tech en medium-tech hebben daarbij vooral betrekking op technologische (product-)innovaties. ICT, creatieve diensten en kennisintensieve zakelijke diensten zijn voorbeelden van dienstensectoren waarin vindingrijkheid, nieuwe ideeën en kennis een belangrijke rol spelen. High-tech levert vooral nieuwe productinnovaties, medium-tech realiseert een hoge

toegevoegde waarde door het combineren van productinnovaties aan procesinnovaties. Creatieve diensten leveren nieuwe ideeën om producten of diensten op de markt te brengen (productinnovaties, marktinnovaties). ICT is vooral een sector die nieuwe procestechnologie voor kantooractiviteiten levert (een belangrijke 'enabling technology'). Kennisintensieve zakelijke diensten zijn ondersteunend bij het doorvoeren van organisatorische en/of marktinnovaties.

6.2 INTERNATIONALE MIDDENMOOTPOSITIE INNOVATIEPRESTATIE

De ruimtelijke verschillen in innovatieprestaties tussen regio's in de Europese Unie konden bepaald worden op basis van gegevens van Eurostat op NUTSII-niveau, dit betekent concreet Nord- Pas de Calais, West-Vlaanderen en Hainaut.

Deze innovatie-output indicator is opgebouwd uit het aantal patenten, het aantal arbeidsplaatsen in high- en medium-tech en het aantal arbeidsplaatsen in researchintensieve diensten. Vooreerst blijkt dat de innovatie-output in sterke mate samenhangt met het regionaal Bruto Regionaal Product per inwoner. Verder blijkt dat wat innovatiekracht betreft de regio Lille-Kortrijk een positie in de middenmoot inneemt. West-Vlaanderen scoort iets boven het Europees gemiddelde, Nord en Hainaut scoren er iets onder.

6.3 RUIMTELIJK-ECONOMISCHE POSITIONERING VAN HET STUDIEGEBIED INZAKE KENNISECONOMIE

Zoals gezegd wordt kenniseconomie ruim bekeken en wordt onderscheid gemaakt naar vijf typen kennisintensieve activiteiten: high-tech industrie, medium-tech industrie, ICT, creatieve diensten en kennisintensieve zakelijke diensten.

6.3.1 KORTRIJK-ROESELARE-IEPER IN DE BELGISCHE KENNISECONOMIE: VOORAL KENNISINTENSIEVE INDUSTRIE

De ruimtelijk-economische patronen en ontwikkelingspatronen van kennisintensieve activiteiten in België en in het studiegebied worden gekenmerkt door *regionale zones* met een hoge vertegenwoordiging, waarbij opvalt dat vrijwel het gehele Vlaamse deel van het studiegebied (ook de landelijke delen) goed scoort op kennisintensieve industrie.

Kennisintensieve diensten daarentegen volgen meer de *stedelijke hiërarchie*, overigens voor de ene sector met wat meer suburbanisatie dan de andere en voor de ene sector met wat meer ontwikkeling langs (snel-)wegassen dan voor de andere. In het studiegebied nemen de stedelijke kernen Kortrijk, Tournai en Roeselare de sterkste posities in, met enige verschillen tussen typen kennisintensieve diensten. In het algemeen kan worden gesteld dat van de drie typen kennisintensieve diensten in het studiegebied de beste scores worden gehaald voor zakelijke diensten.

Kennisintensieve industrie heeft zich vandaag vooral ontwikkeld buiten de grootste steden, gedeeltelijk in suburbane gebieden en gedeeltelijk in gebieden met een gemiddeld niveau

van verstedelijking (zoals het studiegebied). Kennisintensieve diensten richten zich echter vooral op de stedelijke kernen en goed bereikbare plaatsen in hun suburbs. Ook in andere landen zijn dergelijke ruimtelijk-economische ontwikkelingspatronen waarneembaar, namelijk concentratie van hoogwaardige diensten in de grootste steden en hun suburbs (die ook goed ontsloten zijn door hoogwaardig openbaar vervoer), het ontstaan van een netwerk van in hoogwaardige industrie gespecialiseerde middelgrote steden en minder dichtbevolkte gebieden die economisch terrein verliezen of zich specialiseren in minder hoogwaardige economische activiteiten.

Vanuit een Belgische optiek bezien behoort het studiegebied gedeeltelijk tot de categorie gemiddeld verstedelijkte gebieden, met gunstige ontwikkelingen in (hoogwaardige) industrie, maar een moeilijke concurrentiepositie wat betreft hoogwaardige diensten, wat een bevestiging is van de concurrentieanalyse.
Vanuit een internationaal perspectief bezien echter ligt de regio in de nabijheid van een grote stedelijke agglomeratie (de regio Lille). De afstand tot Lille is voor grote delen van het studiegebied niet veel groter dan plaatsen die rond Brussel en Antwerpen liggen en lijken te profiteren van economische uitstralingseffecten van die steden. Voor die laatstgenoemde plaatsen is echter geen sprake van een landsgrens. Vooralsnog zijn de uitstralingseffecten van Lille op het Belgische deel van het studiegebied in de vorm van een sterke ontwikkeling van kennisintensieve diensten (zoals wel in diverse plaatsen rond Brussel) niet te herkennen. Hiermee worden eerdere uitspraken in dit verband in deze studie ook vanuit deze invalshoek bevestigd.

Een meer gedetailleerde analyse binnen het studiegebied, leert dat Kortrijk en Roeselare een vrij kennisintensieve economie kennen, zowel gebaseerd op industrie als op diensten, dat Ieper en de suburbs ten noorden en westen van Kortrijk ook veel kennisintensieve bedrijvigheid kennen, maar vrij eenzijdig in industrie en dat Waregem, Tournai en vooral Mouscron en de landelijke gebieden wat betreft de kennisintensiteit van de bedrijvigheid achterblijven bij de andere delen van het studiegebied.

6.3.2 Lille in de Franse kenniseconomie: Eiland van vooral kennisintensieve zakelijke diensten

Uit een analyse op het niveau van départements (NUTSIII-regio's), met overigens Lille afgezonderd van de overige delen van Nord, blijkt dat voor de Franse kenniseconomie een vrij eenduidig ruimtelijk patroon resulteert (hoewel het beeld voor het relatief minst kennisintensieve deel, de medium-tech industrie, daar iets van afwijkt).
Niet onverwacht speelt Paris de belangrijkste rol in de Franse kenniseconomie, niet alleen voor kennisintensieve diensten, maar nadrukkelijk ook voor technologisch hoogwaardige industrie, vooral in het westelijk deel van de agglomeratie. Daarnaast kunnen als kennisintensief worden gekenmerkt de regio's Rennes/Nantes, Toulouse, Marseille/ Aix-en-Provence, Lyon/Grenoble en Straatsburg, alsmede voor bepaalde segmenten de regio's Montpellier, Pau, Bordeaux en aan Zwitserland grenzende regio's.

Ook Nord in het algemeen - en de regio Lille in het bijzonder - scoort goed wat betreft de kennisintensiteit van de bedrijvigheid. De regio Lille dankt dat vooral aan kennisintensieve diensten, waarbij met name de sterke vertegenwoordiging van zakelijke diensten opvalt. In de omtrek van Lille is de kennisintensiteit van de bedrijvigheid echter veel lager (hoewel in Valenciennes met name medium-tech sterk is vertegenwoordigd). Lille vormt dus een kennisintensieve oase binnen een verder slechts matig kennisintensieve omgeving. Helaas ontbreken historische gegevens om na te gaan of de regio Lille de positie wat betreft de kennisintensiteit van de bedrijvigheid heeft versterkt sinds de komst van de HST.

Een vergelijking van de Franse en Belgische stadsgewesten naar hun kennisintensiteit (gemeten via het aandeel in de totale werkgelegenheid van kennisintensieve industrie en kennisintensieve diensten) leert dat Paris en omgeving en Brussel goed scoren, vooral op basis van kennisintensieve diensten (hoewel Paris en omgeving in absolute zin tevens zeer veel high-tech herbergt). Lille valt sterk op. Met uitzondering van Roubaix/Tourcoing, dat voor kennisintensieve diensten (vooral zakelijke diensten) nog redelijk goed scoort en stadsgewest Kortrijk, met nog wat kennisintensieve industrie, blijven de omliggende Franse en Belgische plaatsen namelijk duidelijk bij Lille achter, wat het beeld van Lille als kennisintensieve oase versterkt. Vooral zakelijke diensten zijn zeer sterk vertegenwoordigd in Lille (de tweede positie van de zestig Franse stadsgewesten). Helaas zijn er geen gegevens beschikbaar om te bepalen of het hierbij vooral om kennisintensieve diensten gaat die in Lille zijn gevestigd omdat sprake is van een aansluiting op de HST (en die een bovenregionale markt hebben) of dat het vooral om kennisintensieve diensten gaat met een regionale afzetmarkt (de industriële stadsgewesten in de omgeving, zoals Valenciennes, Lens-Hénin en Béthune-Bruay). Ook ontbreken, zoals hiervoor al werd aangegeven gegevens om te bepalen of de sterke relatieve ontwikkeling van kennisintensieve diensten een gevolg is van groei sinds het HST-station gevestigd is of dat van oudsher sprake is geweest van een dergelijke sterke vertegenwoordiging.

Kennisintensieve bedrijvigheid is binnen het Franse deel van het studiegebied op diverse locaties vrij sterk vertegenwoordigd. Vergeleken met het Belgische deel van het studiegebied is het voornaamste verschil de economische specialisatie: In het Franse deel vooral kennisintensieve diensten en in het Belgische deel vooral kennisintensieve industrie. Ook bestaan er zowel in het Belgische als in het Franse deel van het studiegebied aanzienlijke onderliggende verschillen in oriëntatie op kennisintensieve bedrijvigheid tussen de grotere plaatsen en blijken in beide delen van het studiegebied kleine plaatsen aanzienlijk beter te scoren wanneer sprake is van een suburbane ligging dan wanneer sprake is van een landelijke ligging.

6.3.3 KENNISINTENSIEVE DIENSTEN: STERK GECONCENTREERD ROND LILLE

We noteerden al dat het Franse deel van het studiegebied in veel mindere mate een industriële signatuur heeft. In het Belgische deel speelt industrie nog wel een belangrijke rol. De ligging langs een doorgaande verkeersroute ('corridor') is in hoge mate structurerend

voor het ruimtelijk vestigingspatroon van distributieactiviteiten (vooral in noord-zuid richting overigens). Het verzorgingspatroon heeft in het Belgische deel een meer hiërarchische structuur, terwijl in Frankrijk niet alleen de omvang van een plaats maar ook de ligging langs snelwegen, althans voor de winkelfunctie, van belang lijkt te zijn.

In het Belgische deel van het studiegebied is kennisintensieve bedrijvigheid in de grote Vlaamse plaatsen geconcentreerd is, alsmede in een aantal daaraan grenzende plaatsen (zoals Kuurne bij Kortrijk). In Frankrijk kent vrijwel de gehele verstedelijkte kern van het studiegebied een sterke vertegenwoordiging van kennisintensieve bedrijvigheid. Daarbij valt op dat het noordelijk deel (omgeving Tourcoing) achterblijft. Er is daardoor geen sprake van een 'aaneengesloten' Lille-Kortrijk zone van kennisintensieve bedrijvigheid. Ook valt op dat de gemeente Lille zelf een minder sterke relatieve vertegenwoordiging van kennisintensieve bedrijvigheid kent dan de zuidelijke en oostelijke rand (met bedrijfslocaties langs snelwegen, aan de zuidzijde een vliegveld.

Wat betreft de ruimtelijke patronen van de kennisintensieve diensten (waarvoor de HST geacht mag worden in sterkere mate een invloed te hebben dan voor technologisch hoogwaardige industrie) blijkt dat in de kaartbeelden een 'gat' bestaat tussen Lille met de oostelijke en zuidelijke stadsranden enerzijds en Kortrijk en omgeving anderzijds. Hiermee wordt bevestigd dat eventuele uitstralingseffecten van de HST in Lille voor kennisintensieve diensten vooralsnog een ruimtelijk beperkt bereik kennen.

6.3.4 HST-CONNECTIVITEIT IS GEEN BASIS VOOR KENNISAS LILLE-KORTRIJK, OOK NIET IN DE TOEKOMST

De relatie tussen kenniseconomie en infrastructuur hangt vooral samen met het type 'kenniseconomie' dat wordt onderzocht. Voor met technologische innovatie samenhangende activiteiten (R&D, onderzoek, high-tech) zijn verbindingen via het vliegtuig en de HST nauwelijks van invloed op het vestigingspatroon. Dat vestigingspatroon is veelal historisch ontstaan, is ingebed in ruimtelijke clusters en vestiging in een dergelijke cluster is (in verband met de zeer specifieke kennis bij bedrijven, onderzoeksinstelling en werknemers) veel belangrijker dan de nabijheid van een vliegveld of HST-station.
Voor kennisintensieve diensten echter kan de nabijheid van een vliegveld of een HST-station wel een belangrijke invloed uitoefenen op de locatiekeuze. Die typen bedrijvigheid kennen vaak een zeer hoge frequentie van zakelijk verkeer, waardoor nabijheid van een vliegveld of een HST-station tijdwinst op kan leveren (minder voor- en natransport). Dit type vestigingen is ook ruimtelijk mobieler en minder sterk gebonden aan een specifiek ruimtelijke cluster.
Onderzoek in Nederland naar de werkgelegenheidsontwikkeling van kennisintensieve bedrijven en de ligging in het snelwegennet wijst dan ook uit dat een positief verband voor technologisch hoogwaardige bedrijvigheid niet is te leggen, maar voor kennisdiensten wel. Ook de nabijheid van een vliegveld vormt een stimulans voor de vestiging van kennisdiensten. Hoewel daarvoor geen duidelijke empirische bewijzen zijn, lijkt ook een

HST-station de ontwikkeling van de werkgelegenheid in kennisdiensten positief te beïnvloeden, zij het dat die zoals eerder aangetoond in sterke mate lokaal zijn. Gekoppeld aan het bestaan van een 'kennisgat' tussen Lille en de omgeving valt een substantieel positief effect van de HST in Lille op de ontwikkeling van kennisdiensten in de Kortrijkse regio dus niet te verwachten, ook niet in de toekomst.

7 ALLIANTIES EN NETWERKVORMING VAN REGIONALE ACTOREN EN STEDEN

Uit de beperkte studie van concrete allianties en netwerken leiden we af dat, zelfs in een context waar er al sinds mensenheugenis grensoverschrijdende interacties bestaan en er ook al lang gestructureerde grensoverschrijdende samenwerking bestaat, mentale en administratieve barrières een rem zetten op interacties die in contexten zonder grenzen vanzelfsprekend zijn. Het Europa van de open grenzen heeft een beweging op gang gebracht die echter nog verre van afgerond is.

Ongetwijfeld is een gemeenschappelijk arbeidsmarktbeleid voor de regio een belangrijk aandachtspunt. Enerzijds is er de vaststelling dat het overschot op de Waalse arbeidsmarkt niet wordt ingezet om de tekorten in Zuid-West-Vlaanderen te kunnen aanvullen. Het is dus belangrijk dat zowel op Federaal als op gewestelijk niveau initiatieven worden ontwikkeld om de Waalse werknemers toch de stap naar Vlaanderen te doen zetten. Vooralsnog is het evenwel koffiedik kijken of die initiatiever er zullen komen en tegen wanneer. Bovendien gaan de Waalse beleidsmakers uit van een andere strategie. Men mikt daar op de bedrijfsmobiliteit van Vlaanderen naar Wallonië in plaats van de arbeidsmobiliteit in de omgekeerde richting. De grensarbeid uit Frankrijk groeit maar gebeurt in de regel over korte afstanden en is dus vooral voor grensarrondissementen erg belangrijk.

Het is dus belangrijk een aangepast arbeidsmarktbeleid te ontwikkelen, waarbij een combinatie van verhoging van de participatiegraad en de actieve bevolking langer te laten werken, samen met het selectief aantrekken van arbeidskrachten uit het buitenland (al dan niet uit Frankrijk), een oplossing kan zijn. Dit gebeurt best in de context van het op te richten Eurodistrict, waarin de realisatie van een gemeenschappelijke arbeidsmarkt een doelstelling is.

Op het vlak van de bestuurlijke samenwerking is de Grensoverschrijdende Permanente Conferentie van Intercommunales (GPCI) een belangrijk platform. Het is de bakermat van het Grootstad-project en aldus de emanatie van het politieke voluntarisme achter de beeldvorming en de ontwikkeling van de metropool Lille-Kortrijk. Uiteindelijk heeft de GPCI – al dan niet opgaand in het Eurodistrict - de troeven in handen om te werken aan de opbouw van een gemeenschappelijk sociaal-cultureel kapitaal. Vooralsnog functioneert dit op bestuurlijk en (via de studies) op academisch niveau. Het is echter ook belangrijk een draagvlak te creëren voor het metropolitaan voluntarisme bij andere segmenten van de

samenleving, ondermeer de sociaal-economische actoren en de bevolking. Aan het wegwerken van de ‘mentale’ kloof zal echter nog veel energie moeten besteed worden.

Dit betekent dus duidelijk ook dat het wegwerken van administratieve obstakels, zoals men op doorgedreven wijze van plan is in het Eurodistrict - Eurometropool Lille-Kortrijk-Tournai - weliswaar een noodzakelijke maar geen voldoende voorwaarde is om ook op het veld een ‘grenzeloze’ samenwerking te hebben. Men deze conclusie zitten we min of meer op dezelfde golflengte als wat werd gesteld omtrent de impact van de HST-infrastructuur: ook hier is dit een noodzakelijke maar onvoldoende voorwaarde om regionale impact te creëren.

11 AANBEVELINGEN

Men wenst via de studie een antwoord op de vraag hoe een positieve impact van de HST vanuit een realistisch ambitieniveau gemaximaliseerd / optimaal benut kan worden. Daarbij wil men ook weten op welke potentiële economische voordelen, die voortvloeien uit de internationale bereikbaarheid, moet gemikt worden.

Uit de studie worden hiervoor 11 aanbevelingen gedistilleerd.

Aanbeveling 1.

REALISTISCHE POSITIONERING VAN DE HST-CONNECTIVITEIT

Uit de studie wordt als eerste aanbeveling afgeleid dat het belang van HST-connectiviteit realistisch moet worden ingeschat. Het onderzoek geeft indicaties van de hypothese dat de HST-connectiviteit geen factor is die op zich kan spelen maar eerder moet beschouwd worden als onderdeel van de grootstedelijke locatiefactoren. Uiteraard voegt die een belangrijk facet toe aan de locatiefactoren van de grootstad, al was het maar dat de ruimtelijk-economische positie en opzichte van al dan niet geconnecteerde steden grondig wijzigt. De HST is dus een noodzakelijke maar geen voldoende voorwaarde voor het optreden van regionaal-economische effecten, waarmee de HST zich dus niet van andere infrastructuren onderscheidt.

Aanbeveling 2.

COMPLEMENTAIRE METROPOLITANE EN HUB BENADERING NOODZAKELIJK IN UITWERKING CONCRETE STRATEGIE

Een te ontwikkelen ruimtelijk-economische strategie om de relatie tussen de regio en het HST-station te kaderen bestaat uit twee complementaire ruimtelijk-economische benaderingen.
Het ene model vertrekt van de (veronderstelde / te ontwikkelen / te stimuleren) grootstedelijke metropolitane uitstraling, waarvan het onderzoeksgebied dan een flankerend onderdeel is of kan zijn. Het andere model ziet de HST als hub voor de connectiviteit van de regio met interessante (vooral stedelijke) gebieden in Europa.

In beide benaderingen moet men vanuit een sociaal-economische invalshoek telkens oog hebben voor een bedrijfsperspectief enerzijds en een arbeidsmarktperspectief anderzijds.

AANBEVELINGEN IN HET KADER VAN EEN METROPOLITAAN-ECONOMISCH ONTWIKKELINGSPERSPECTIEF

Aanbeveling 3.

NOG STERKER VOLUNTARISME NOODZAKELIJK

In dit perspectief functioneert het onderzoeksgebied als één grensoverschrijdende metropolitane economie. Het model wordt vandaag sterk ondersteund door politiek voluntarisme aan beide zijden van de grens, mede geïnspireerd op de visie van Charles Gachelin (1992 en 1998). De bestaande objectieve gegevens alsook voorliggend onderzoek geeft aan dat dit model in de feiten nog onvoldoende bestaat.

Vanuit bedrijfsperspectief dient in deze context veel belang gehecht te worden aan de input-output relaties binnen een agglomeratie. Belangrijk hierbij is echter het bestaan van een gemeenschappelijk en dus grensoverschrijdend sociaal-cultureel kapitaal als voorwaarde voor het kunnen bestaan van intense bedrijfsrelaties.
Dit schept een specifiek zicht op het functioneren van een grensoverschrijdende agglomeratie. De vraag is inderdaad of er nu sprake is van een sociaal-cultureel kapitaal van de grensoverschrijdende metropool? Indien dit het geval zou zijn, dan zou zich dat vanuit bedrijfsperspectief moeten uiten in intensieve bedrijfsrelaties in de gehele metropool.

Dit is niet het geval.

Gelet op het slechts recent verdwijnen van de grenzen enerzijds en anderzijds de blijvende taalverschillen, zal nog heel wat moeten geïnvesteerd worden in de creatie van gemeenschappelijk sociaal-cultureel kapitaal. In de ontwikkeling van het metropolitaan netwerkmodel dat in politieke middens leeft, zal dus nog meer voluntarisme aan de dag moeten gelegd worden, waarbij concrete acties van samenwerking (op economisch) vlak moeten ontwikkeld worden. Als men er in slaagt om dit te bereiken is er in het grootstedelijke gebied Lille, en tevens de omliggende grote steden, nog een enorm potentieel van uit te bouwen economische relaties.

De fora om dit sterker voluntarisme te creëren zijn in de streek aanwezig. De grensoverschrijdende Permanente Conferentie van Intercommunales (GPCI) is een belangrijk platform op het vlak van de bestuurlijke samenwerking is de. Het is de bakermat van het Grootstad-project en aldus de emanatie van het politieke voluntarisme achter de beeldvorming en de ontwikkeling van de metropool Lille-Kortrijk. Uiteindelijk heeft de GPCI – al dan niet opgaand in het Eurodistrict - de troeven in handen om te werken aan de opbouw van een gemeenschappelijk sociaal-cultureel kapitaal. Vooralsnog functioneert dit op bestuurlijk en (via de studies) op academisch niveau. Het is echter ook belangrijk een draagvlak te creëren voor het metropolitaan voluntarisme bij andere segmenten van de

samenleving, ondermeer de sociaal-economische actoren en de bevolking. Aan het wegwerken van de 'mentale' kloof zal echter nog veel energie moeten besteed worden.
Dit betekent dus duidelijk ook dat het wegwerken van administratieve obstakels, zoals men op doorgedreven wijze van plan is in het Eurodistrict - Eurometropool Lille-Kortrijk-Tournai - weliswaar een noodzakelijke maar geen voldoende voorwaarde is om ook op het veld een 'grenzeloze' samenwerking te hebben. Men deze conclusie zitten we min of meer op dezelfde golflengte als wat werd gesteld omtrent de impact van de HST: ook hier is dit een noodzakelijk maar onvoldoende voorwaarde om regionale impact te creëren.

Aanbeveling 4.

ZET IN OP ENDOGENE TROEVEN EN VERSTERKING VAN CONCURRENTIEKRACHT

Als we Lille vergelijken met Brussel kan men stellen dat de krans van steden rond Brussel vandaag, gezien hun afstand, buiten het metropolitane ontwikkelingsgebied van Brussel zijn gelegen, maar dat er wel een specifiek ontwikkelingsperspectief voor die steden kan bestaan.
Gesteld kan worden dat op het schaalniveau dat verder reikt dan het Brusselse stadsgewest, en dus ook de nabijgelegen regionale centra bevat, een waarneembare ruimtelijk-economische dynamiek bestaat. Het is wel zo dat hier de HST zeker niet de enige factor is, maar dat de gehele grootstedelijke context, inclusief de luchthaven van Zaventem, een rol speelt.
In vergelijking hiermee heeft Lille een aantal handicaps die in dit onderzoek worden bevestigd. Behalve een grote bevolkingsdichtheid is er slechts een beperkte metropolitane impact op het omliggend gebied aan de Belgische kant van de grens maar ook binnen Noord-Frankrijk zelf. Zeker is dat die metropolitane impact niet vergelijkbaar is met wat er vandaag kan vastgesteld worden in een Brusselse context. Bovendien kunnen we op basis van deze studie stellen dat niet mag verwacht worden dat de HST echt impact zal hebben op de ontwikkeling van (kennisintensieve) industrie, maar ook niet op de kennisintensieve diensten. Dit betekent dat een regionaal-economisch ontwikkelingsbeleid voor de regio in belangrijke mate moet blijven uitgaan van de endogene sterktes en de troeven die het internationaal kunnen waarmaken.
In dit verband is het belangrijk erop te wijzen dat de regio te weinig activiteiten heeft die internationaal kunnen concurreren. Dit geldt iets minder voor de industrie, maar dit geldt des te meer bij de (kennisintensieve) diensten.
Belangrijk is echter wel dat uit het onderzoek blijkt dat HST-gevoelige industriële bedrijven op grotere afstand van het HST-station kunnen bestaan, terwijl HST-gevoelige diensten in hoofdzaak in de dichte omgeving van het HST-station functioneren. In die zin geeft het profiel van de regio, met meer HST-gevoelige en kennisintensieve industrie dan diensten in combinatie met het HST-station in Lille, extra kansen voor behoud en versterking van de concurrentiekracht.
Tevens blijkt dat de internationale bereikbaarheid (met de auto) van de Kortrijkse regio zeer sterk scoort, waardoor de regio, samen met Antwerpen en Gent de beste positie inneemt.

Deze potentie kan ook ingezet worden in de logistieke ondersteuning van de netwerkmetropool.

Aanbeveling 5.

LILLE IS DE MEEST NABIJE METROPOOL VOOR KORTRIJK, ONDANKS DE HUIDIGE HANDICAPS

Ondanks de handicaps blijft Lille voor Kortrijk en de andere steden in de regio de meest nabije metropool. Weliswaar is de vertrekbasis van dit metropolitaan ontwikkelingsperspectief zowel in de feiten als vanuit het theoretisch sociaal-cultureel kapitaal perspectief (nog) niet gunstig.

Toch kan en moet ingezet worden op het perspectief van de netwerkmetropool, dat in de context van de Grootstadstudies is ontwikkeld. De rol van de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper en specifiek de steden hierin kan dan zowel complementair als specifiek zijn. Dit laatste dient gebaseerd op de eigen potenties van de streek en ingebed te zijn in de historisch opgebouwde competentie. De piste van specifieke niches is ook een spoor dat in het Witboek Stedenbeleid (Boudry e.a., 2003) wordt bewandeld. Daarin wordt immers vastgesteld dat behalve Paris en London geen enkele stad op alle vlakken een grootstedelijke uitstraling kan ontwikkelen, waardoor men zich best toelegt op een beperkt aantal niches waarin de uitstraling kan bereikt worden.
Het is in die context dat de rol van de steden in de regio moet bekeken worden. Zo moet bijvoorbeeld een locatiebeleid in de regio rekening houden met de positionering van de steden op verschillende schaalniveaus. Binnen het grensoverschrijdende metropolitaan economisch ontwikkelingsmodel moet gemikt worden op niche activiteiten die enerzijds aansluiten bij het (gewenst) profiel van de regio maar die anderzijds dat grootstedelijk ambitieniveau hebben. De zoektocht naar het beste profiel voor het bedrijventerrein Deltapark in Kortrijk moet mee vanuit deze invalshoek worden ingevuld.

De vaststelling dat Lille de meest nabije metropool is, heeft naast het netwerkperspectief tevens zijn belang voor de metropool als afzetmarkt van de bedrijven in het Vlaams/Belgisch deel van het onderzoeksgebied. Het is tevens van belang vanuit het oogpunt beslissingsmacht. Vandaag is Kortrijk een regionale grootmacht die wordt overtroefd (in een Belgische context) door de economische beslissingsmacht van de grootsteden (vooral Antwerpen en Brussel). De ontwikkeling van de netwerkmetropool kan die beslissingsmacht versterken.

Tenslotte is het evident dat zelfs een 'halve' metropool een belangrijk sociaal en cultureel potentieel heeft, waarvan de gehele regio zich kan optrekken.

Aanbeveling 6.

ZET IN OP EEN GRENSOVERSCRHIJDEND ARBEIDSMARKTBELEID

Ongetwijfeld is een gemeenschappelijk arbeidsmarktbeleid voor de regio een belangrijk aandachtspunt. Enerzijds is er de vaststelling dat het overschot op de Waalse arbeidsmarkt niet wordt ingezet om de tekorten in Zuid-West-Vlaanderen te kunnen aanvullen. Het is dus belangrijk dat zowel op Federaal als op gewestelijk niveau initiatieven worden ontwikkeld om de Waalse werknemers toch de stap naar Vlaanderen te doen zetten. Vooralsnog is het evenwel koffiedik kijken of die initiatiever er zullen komen en tegen wanneer. Bovendien gaan de Waalse beleidsmakers uit van een andere strategie. Men mikt daar op de bedrijfsmobiliteit van Vlaanderen naar Wallonië in plaats van de arbeidsmobiliteit in de omgekeerde richting. De grensarbeid uit Frankrijk groeit maar gebeurt in de regel over korte afstanden en is dus vooral voor grensarrondissementen erg belangrijk.

Het is dus belangrijk een aangepast arbeidsmarktbeleid te ontwikkelen, waarbij een combinatie van verhoging van de participatiegraad en de actieve bevolking langer te laten werken, samen met het selectief aantrekken van arbeidskrachten uit het buitenland (al dan niet uit Frankrijk), een oplossing kan zijn. Dit gebeurt best in de context van het op te richten Eurodistrict, waarin de realisatie van een gemeenschappelijke arbeidsmarkt een doelstelling is.

Aanbeveling 7.

ZET IN OP INTERNE CONNECTIVITEIT VIA OPENBAAR VERVOER VOOR EEN METROPOLITANE ARBEIDSMARKT

Het arbeidsmarktperspectief werd slechts beperkt onderzocht maar geeft toch wel aan dat, net zoals dat het geval is voor bedrijfsrelaties, de pendelrelaties vanuit het Vlaamse deel richting metropool, beperkt zijn en dat in het geval van de pendel eerder een omgekeerde beweging bestaat. Een belangrijke reden is dat de fiscaliteit die omgekeerde beweging stimuleert[1].

Feit is echter dat, om het voorbeeld van metropolitaan Brussel nog eens te gebruiken, er inzake arbeidsmarkt geen metropolitane uitstraling is tot in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper.
Een verdere vervaging van de grens kan die metropolitane uitstraling bevorderen, met een verruimde metropolitane actieradius van werknemers tot gevolg. Een verruimde actieradius impliceert dat de ondernemingen in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper voldoende attractief moeten zijn om voldoende kwalitatieve werknemers te kunnen behouden of aan te trekken. Naast de pure inhoud van de job, het loonniveau en de uitstraling van de bedrijven spelen

[1] Nu profiteren de Fransen driemaal: de brutolonen liggen bij ons een stuk hoger, de werknemersbijdragen die ze in ons land moeten betalen, liggen lager dan in het thuisland en ook de fiscale druk ligt in Frankrijk lager dan in ons land. Hierdoor verdienen de Franse grensarbeiders 15 tot 25 procent meer dan hun Belgische collega's (De Standaard, 17 maart 2007).

hier zeker ook andere omgevingsfactoren, zoals mogelijkheden voor huisvesting, cultuur, ontspanning, scholing, e.d.m.

Een analyse van het arbeidsmarktpotentieel in metropolitane context leert dat de uitbreiding van het arbeidsmarktpotentieel in de metropolitane context vooral mogelijk is via het openbaar vervoer. De congestie op de weg zorgt ervoor dat daar geen grote tijdswinsten en verruiming van het arbeidsmarktpotentieel kan bereikt worden.

De potentiële arbeidsmarktverruiming binnen de context van het grootstedelijk metropolitaan ontwikkelingsperspectief is dan ook vooral een strategie die via de interne connectiviteit met het openbaar vervoer op metropolitaan niveau verbeterd kan worden. De attitude van de werkgevers in dit verband zal zeker moeten bijgestuurd worden, gelet op het beperkte belang men hecht aan de bereikbaarheid via het openbaar vervoer.

AANBEVELINGEN VOOR DE ONTWIKKELING VAN EEN HUB-PERSPECTIEF VAN LILLE VOOR DE ONDERZOEKSREGIO

Aanbeveling 8.

LILLE ALS HUB VOOR ZAKELIJKE RELATIES

Op een bovenmetropolitaan schaalniveau komen andere bereikbaarheidsfacetten op de voorgrond die samengaan met verruiming van marktgebieden en tegelijkertijd intensifiëren van de concurrentie omdat zowel arbeidsmarkten als bedrijven een grotere reikwijdte krijgen.

Door de grotere reikwijdte krijgen bedrijven in de regio keuze uit een ruimere arbeidsmarkt en kunnen ze klanten en toeleveranciers winnen op verder afgelegen plaatsen. Het omgekeerde geldt echter ook. Werknemers uit de regio kunnen nu via de HST opportuniteiten aanboren (in Paris en London) die voorheel onbereikbaar waren. Bedrijven uit diezelfde regio's kunnen nu penetreren in het onderzoeksgebied waar dat voorheen moeilijker was. Binnen het bedrijfsperspectief wijzen we wel op het feit dat de HST tot nu toe niet rechtsreeks gebruikt wordt door de bedrijven om producten af te zetten (behalve als het gaat om hoogwaardige diensten). Gelet op de eigenschappen van de HST-modus is het gebruik ervan in deze context dan vooral te situeren op het vlak van het onderhouden van relaties tussen het management van het bedrijf en klanten, toeleveranciers, markten, onderzoekspartners, het leveren van diensten, enz.. Er moet dus ook niet verwacht worden dat de HST een grondige ruimtelijk-economische verschuiving kan teweegbrengen van historisch gegroeide patronen, ook niet van kennisintensieve bedrijvigheid.

Naast een potentiële partner in een metropolitaan model moet Lille dus ook bekeken worden als centraal punt in een HST-netwerk welke London, Paris, Randstad en Rijn-Ruhr-gebied bereikbaar maakt voor de actoren uit het onderzoeksgebied. De strategie in de regio moet er dan op gericht worden om de HST in Lille als een hub te laten functioneren.

Aanbeveling 9.

TAK BETER AAN OP HST: DIT SLUIT AAN BIJ DE BESTAANDE BEDRIJFSRELATIES

Vanuit een bedrijfsperspectief en vanuit het standpunt van de huidige bedrijfsrelaties heeft de HST in Lille, gelet op de geografische structuur van de vastgestelde relaties, het potentieel om nu reeds als hub te kunnen functioneren. Ondermeer Paris, London, Lyon, en andere belangrijke industriële centra zijn vandaag duidelijk aanwezig in het netwerk van de bedrijven in het onderzoeksgebied Dit betekent dat er vandaag al heel wat bedrijfsrelaties bestaan tussen bedrijven in de regio en bedrijven in die grote steden, waar HST-connectiviteit bestaat.

Uiteindelijk kan de hub-functie ook gekaderd worden vanuit de huidige inzichten over het functioneren van een mondiaal stedelijk systeem. Snelle verbindingen, waaronder de HST maar zeker ook de telecommunicatiefaciliteiten zetten ook een proces van toenemende concentratie in gang. Het laat toe dat (mondiale) bedrijven vanuit de (mondiale) stad kunnen communiceren met hun filialen elders. Daarom zullen sommige steden zich ontwikkelen als specifieke centrale plaatsen voor mondiale klanten. Hierdoor ontstaan een nieuwe transnationale geografie van steden wat resulteert in een stedelijk systeem op wereldniveau. Deze inzichten op het functioneren van een nieuw mondiaal stedelijk systeem wijzen op het belang van aangetakt te zijn op dit systeem. Een gebrek hieraan leidt tot een perifere situatie.

De regio Kortrijk-Roeselare-Ieper heeft alleen al door de fysieke nabijheid alleszins de potentie om deze aantakking te hebben en ook actief in te zetten in de bedrijfsstrategie. Dit impliceert dat de tijdsafstand tussen het onderzoeksgebied en het HST-station sterk dient gereduceerd te worden. Vermits dit zoals al gezegd met de wagen niet fundamenteel kan verbeteren, gelet op de bestaande en de verder te verwachten congestie, kan dit enkel via een snel netwerk van openbaar vervoer dat direct aansluit op het HST-station.

Aanbeveling 10.

TAK BETER AAN OP HST: DE ARBEIDSMARKT KRIJGT DAARDOOR NIEUWE IMPULS

Als men binnen de filosofie dat de werknemer slechts anderhalf uur onderweg wenst te zijn de HST zou willen integreren in de dagelijkse werkverplaatsingen in een hub-perspectief van en naar de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper is er duidelijk nog werk aan de winkel, gelet op de te lange duurtijd van de relatie met het HST-station. Het is pas dan de HST in Lille als hub kan functioneren van en naar London en Paris vanuit een arbeidsmarktperspectief. Uiteraard hangt verplaatsingbereidheid ook samen met de aard van de job waarbij hooggekwalificeerde en goed betaalde jobs samen gaan met een grotere verplaatsingsbereidheid. Dit impliceert dat langere reistijden in dat geval mogelijk zijn.

Aanbeveling 11.

CREËER EN INVESTEER IN ENDOGENE NICHES

Bij een betere aantakking op de HST moet men er mee rekening houden dat London en Paris een veel ruimere economische portefeuille hebben. Een betere Hub-bereikbaarheid van de regio creëert de kans op een drainering van de beste werknemers en de meest innovatieve investeerders naar beide wereldsteden, eerder dan dat het omgekeerde zou gebeuren. Zoals in de studie aangegeven wordt dit in Noord-Frankrijk zowel op niveau van pendel als migratie (beide naar Paris) vastgesteld. Er is in Lille bovendien een beperktere attractiviteit op niveau van bedrijfsinvesteringen dan de vooruitzichten die in dit verband werden verwacht naar aanleiding van de komst van de HST. Verder blijven ook de bedrijven die zich richten tot een internationale markt grotendeels afwezig. Dit bevestigt nogmaals dat Lille nog een maatje kleiner is dan een echte grootstad, dat de transitie naar een kenniseconomie nog niet is afgerond en dat het hebben van een HST op zich onvoldoende is om die gunstige gevolgen te kunnen genereren. Wat geldt voor de directe omgeving van het HST-station en de agglomeratie Lille, geldt a fortiori voor de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper.

Aansluitend bij de eerdere Aanbeveling 4 in de metropolitane context, dient ook vanuit deze bedreiging te worden geïnvesteerd in een substantiële endogene ontwikkeling, aansluitend bij de sterke punten uit de regio. De economie in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper is in belangrijke mate endogeen van karakter en heeft zich binnen die context via innovatie weten te handhaven in zijn specifieke niches, ondermeer gekoppeld aan textiel. Recente strategieën inzake design (Kortrijk Design regio) kunnen hieraan nog een extra dimensie toevoegen zodat het zich in die niche kan meten met andere steden op het HST-netwerk.

De verdere ontwikkeling van endogene niches belet niet dat ook deze activiteiten zich moeten kunnen meten op de wereldmarkt, wat een hoge toegevoegde waarde impliceert. Zoals vastgesteld is ook hier nog werk aan de winkel in het onderzoeksgebied, maar maakt de vaststelling dat HST-gevoelige en kennisintensieve ook op verdere afstand van de HST kunnen bestaan van dit scenario een realistisch perspectief.

INLEIDING

De opdrachtgever wenst met deze studie twee centrale vragen beantwoord te zien:

1. Wat is de socio-economische impact van een HST-verbinding voor de Kortrijkse regio, en hoe kan de positieve impact gemaximaliseerd / optimaal benut worden?
2. Wat is een realistisch ambitieniveau voor de Kortrijkse regio in dit verband. Dit wil zeggen op welke van de potentiële economische voordelen die voortvloeien uit de internationale bereikbaarheid moet gemikt worden.

De opdrachtgever geeft zelf drie grote terreinen aan waarvan hij meent dat een antwoord op deze 2 vragen kan onderbouwd worden.

Het eerste terrein betreft de ruimtelijk-economische positionering van de Kortrijkse regio op verschillende geografische schaalniveaus. In deze benadering kan de regio bekeken worden als flankerende regio. Ten tweede kan hierbij nagegaan worden hoe de HST als locatiefactor functioneert voor de bedrijven in de regio. Ten derde stelt zich de vraag op welke wijze de aanwezigheid van de HST in Lille de internationale concurrentiepositie van de regio beïnvloedt.

Het tweede terrein betreft de potenties die uitgaan van de kenniseconomie.

Tenslotte komt in het verlengde van ideeën zoals netwerken van bedrijven en van steden tevens de vraag naar de aanwezigheid en potenties van allianties en netwerkvorming van regionale actoren en steden in de regio Lille-Kortrijk.

Op opdrachtgever wenst verder dat wordt gerapporteerd rond drie resultaatsgebieden:

1) Kwalitatieve en kwantitatieve indicatoren
2) Randvoorwaarden
3) Aanbevelingen.

Vooraleer een potentiële impact te kunnen maximaliseren is het belangrijk dat wordt onderzocht of er economische effecten zijn en zo ja welke dat dan kunnen zijn en of die op een accurate wijze kunnen gemeten worden. De nadruk ligt hier op ‘kunnen’ omdat het al lang bekend is uit de regionaal-economische literatuur dat het voorzien van (economische) infrastructuren een noodzakelijk maar geen voldoende voorwaarde is voor het genereren van positieve economische effecten. Een verbetering van de bereikbaarheid kan zelfs negatieve effecten hebben. Zeker in het geval wanneer perifere gebieden beter ontsloten worden en de kerngebieden daardoor beter bereikbaar zijn, kan het resultaat een verdere drainage van de periferie naar de kerngebieden zijn.

Uiteraard stellen we hiermee niet dat de Kortrijkse regio een perifeer gebied is. Toch mag dit niet uit het oog verloren worden.
In het geval van een positieve economische dynamiek kunnen naast de verbeterde infrastructuur ook andere factoren een rol spelen. Het samenspel van factoren is precies één van de cruciale moeilijkheden bij het schatten van de impact van een nieuwe infrastructuur. Door dit samenspel is het moeilijk het effect van de afzonderlijke factoren te meten en kan men enkel het globale resultaat vaststellen. Een van de redenen hiervoor is dat de economische dynamiek die met een veranderende bereikbaarheid samengaat slechts geleidelijk tot stand komt over een langere periode. Ondertussen kan ook de impact van andere omgevingsfactoren (bv. beschikbaarheid van toplocaties voor kantoren) wijzigen. Ten tweede is de (HST)-bereikbaarheid slechts één van de locatiefactoren waarmee ondernemingen rekening houden.

Een tweede cruciale vraag heeft betrekking op de geografische dimensie / impact van een HST-verbinding. Dit geeft aanleiding tot verschillende invalshoeken. Op regionaal niveau presenteert de Kortrijkse regio zich ten opzichte van Lille als een flankerende regio. De vraag is hier welke rol deze flankerende regio nu speelt en of de impact van een verbeterde internationale bereikbaarheid zover reikt.
Door de HST wordt – in de veronderstelling dat de regio hierop kan inspelen / inspeelt – Lille niet meer alleen een flankerende regio, maar kan Lille gezien worden als een hub naar de grote metropolen en de Europese polinucleaire netwerken, wat mogelijkheden kan bieden voor netwerking op dat schaalniveau. Relevante vragen hierbij zijn: welk type van internationaal georiënteerde activiteiten dient men op welke geografische schaal te analyseren en welke factoren beïnvloeden deze geografische reikwijdte?

Om een antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvragen binnen het hierboven geschetste kader wordt het rapport opgebouwd in zeven delen.

Deel 1 beschrijft op basis van bestaande literatuur en gegevens kort de positie van de regio Kortrijk-Lille in een ruimere geografische context. Verder wordt kort geschetst wat de impact is van veranderde bereikbaarheid op de positie van gebieden.

Deel 2 beschrijft, op basis van een enquête gehouden bij Vlaamse bedrijven, in de context van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie, op welke wijze bedrijven in de onderzoeksregio omgaan met de locatiefactor HST. Vervolgens worden hieruit sectoren en activiteiten gedistilleerd waarvan blijkt dat ze 'HST-gevoelig' zijn. Dit wil zeggen dat bij deze activiteiten wordt vastgesteld dat de bedrijfsleiders meer dan gemiddeld belang hechten aan de HST-bereikbaarheid. Er wordt dan onderzocht hoe belangrijk deze activiteiten zijn in het onderzoeksgebied en welke potentie hiervan dus uitgaat.

In Deel 3 wordt de globale bereikbaarheid van de regio onder de loep genomen en wordt daarenboven ook aandacht geschonken aan twee specifieke locatiefactoren: de

locatiefactor luchthaven en de locatiefactor openbaar vervoer. Vervolgens wordt onderzocht wat het marktbereik is van de bedrijven die actief zijn in de regio Kortrijk en wordt nagegaan welke rol Lille en omgeving hier in speelt. Ook deze analyses zijn gebaseerd op de enquête uitgevoerd in het kader van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie.

In Deel 4 wordt de aandacht toegespitst op de concurrentiepositie van de regio Kortrijk. Ten eerste wordt hierbij nagegaan hoe internationaal de economie van de onderzoeksregio is. Ten tweede wordt onderzocht wat de economische beslissingsmacht is van de regio en in welke mate dus de economie in de regio hetzij de economie elders mee aanstuurt, hetzij zelf wordt aangestuurd van buitenaf. Ten derde wordt nagegaan wat het belang en de evolutie is van de activiteiten met een lage toegevoegde waarde per werknemer. Dit geeft een indicatie van de concurrentiekracht van de regio en de evolutie daarvan.

In Deel 5 wordt de positie van de kenniseconomie, vanuit een brede 'Schumpetriaanse' interpretatie van kennis in de regio Kortrijk-Lille nader bekeken en becommentarieerd. Daartoe zijn vijf typen kennisintensieve sectoren afgebakend. High-tech en medium-tech hebben daarbij vooral betrekking op technologische (product-)innovaties. ICT, creatieve diensten en kennisintensieve zakelijke diensten zijn voorbeelden van dienstensectoren waarin vindingrijkheid, nieuwe ideeën en kennis een belangrijke rol spelen.
Het onderzoek gebeurt vanuit verschillende invalshoeken, met na een internationale positionering van de innovatieprestatie een analyse van het onderzoeksgebied in een Belgische context, vervolgens een analyse in een Franse context, daarna een analyse op niveau van het onderzoeksgebied zelf en tenslotte specifieke aandacht voor de eventuele relatie tussen infrastructuur en kennisassen.

In Deel 6 worden kort enkele bestaande en potentiële samenwerkingsvormen behandeld die een sterke economische impact kunnen hebben.

Tenslotte wordt bij wijze van afronding in Deel 7 en vertrekkende van de gemaakte vaststellingen - verder gereflecteerd over de wijze waarop een positieve impact optimaal benut kan worden binnen een realistisch ambitieniveau voor de Kortrijkse regio. Dit model vertrek van de tweevoudige benadering van de relatie tussen de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper en de HST in Lille, namelijk een metropolitaans economisch en een hub perspectief.

Aansluitend volgt het algemeen besluit.

DEEL 1 DE KORTRIJKSE REGIO ALS FLANKERENDE REGIO

1 INLEIDING

In dit deel wordt enerzijds een beeld geschetst van de grensoverschrijdende metropool op basis van bestaand studiemateriaal. Hierbij stelt zich de vraag of er inderdaad sprake is van een grensoverschrijdende metropool en zo ja vanuit welk perspectief dit dan het geval is. Hieruit wordt dan een aanscherping van de onderzoeksvragen geformuleerd.

In een tweede onderdeel wordt kort ingegaan op de transportinfrastructuren als locatiefactoren en specifiek op de HST-infrastructuur. Nieuwe infrastructuren brengen veranderde tijdsafstanden met zich mee. Dit veroorzaakt een geografische hertekening van de ruimte. Hierdoor zullen actoren in steden en regio's die hierop worden aangetakt sneller met elkaar kunnen communiceren. Omgekeerd wordt de relatieve tijdsafstand tussen actoren die hiervan geen gebruik kunnen maken groter. Vanzelfsprekend beïnvloedt dit de concurrentiele positie van steden, regio's en de actoren erin.

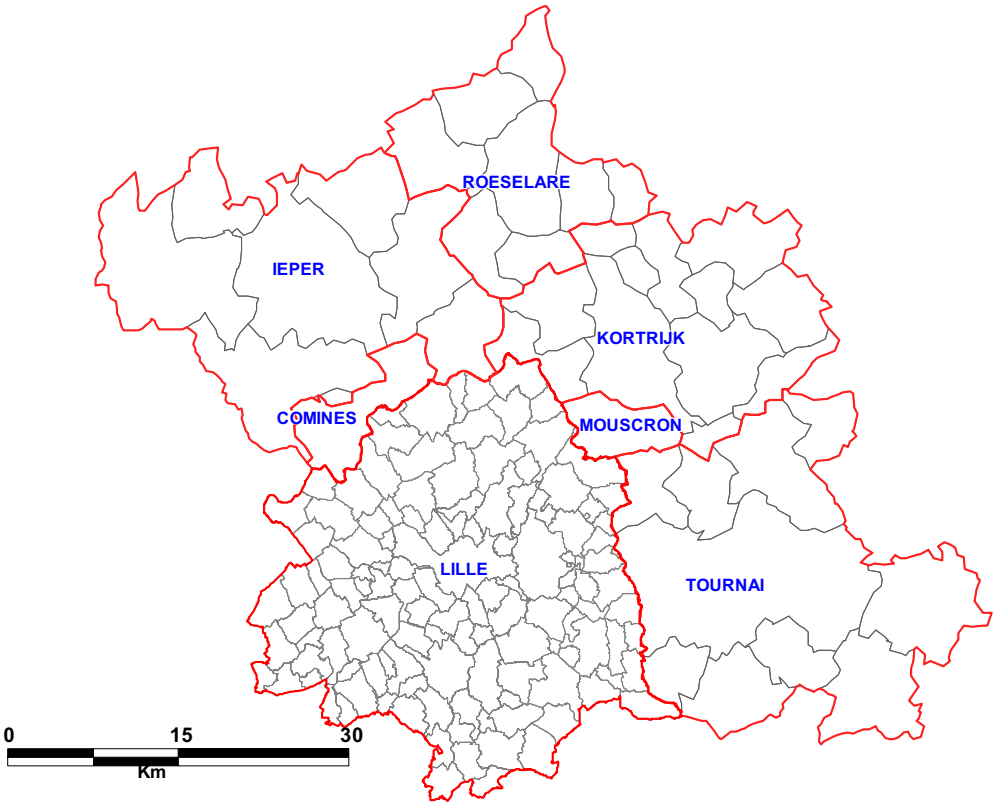
2 POSITIONERING VAN DE 'METROPOOL' LILLE (-KORTRIJK)

2.1 INLEIDING

In deze sectie gaan we eerst na hoe het studiegebied zich internationaal positioneert op economisch vlak.. Vervolgens wordt nagegaan hoe het Lille zich manifesteert als grootstad. Hiervoor kan beroep gedaan worden op heel wat onderzoekswerk dat is gebeurd in de context van het Grootstad-project in de schoot van de GPCI/COPIT-structuur (Grensoverschrijdende Permanente Conferentie van Intercommunales) die sinds 1991 bestaat. Ze verenigt vijf intercommunales uit Frankrijk, Wallonië en Vlaanderen. Ze ijveren ook voor een sterke Frans-Belgische metropool van Europese dimensie met een eigen identiteit (cf Website Grootstad).
We stellen dan ook het onderzoeksgebied gelijk met het territorium dat door de GPCI/COPIT-structuur wordt gevat. Het betreft dan de arrondissementen Kortrijk, Roeselare, Ieper, Comines-Mouscron, Tournai en Lille.

Afhankelijk van het onderzoeksthema's die hierna worden uitgewerkt zijn de gegevens ter beschikking voor alle gemeenten van het onderzoeksgebied, de gemeenten in het Belgische deel of de gemeenten in het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied.

Figuur 1: Het studiegebied



2.2 INTERNATIONALE POSITIONERING STUDIEGEBIED

We vertrekken van de vaststelling dat het studiegebied behoort tot het Europese kerngebied. In Europa wordt het Europese kerngebied gevormd door de zogenaamde Europese vijfhoek, waarvan London, Paris, Milano, München en Hamburg de hoekpunten zijn (Van der Velden & Wever, 2001). In deze vijfhoek wordt ongeveer 50% van het BBP in de Europese Unie gerealiseerd door 40% van de bevolking op 20% van de totale oppervlakte van de EU (European Commission, 1999). Vandaar de afkorting de '20-40-50-pentagoon' (Schön, 2000).

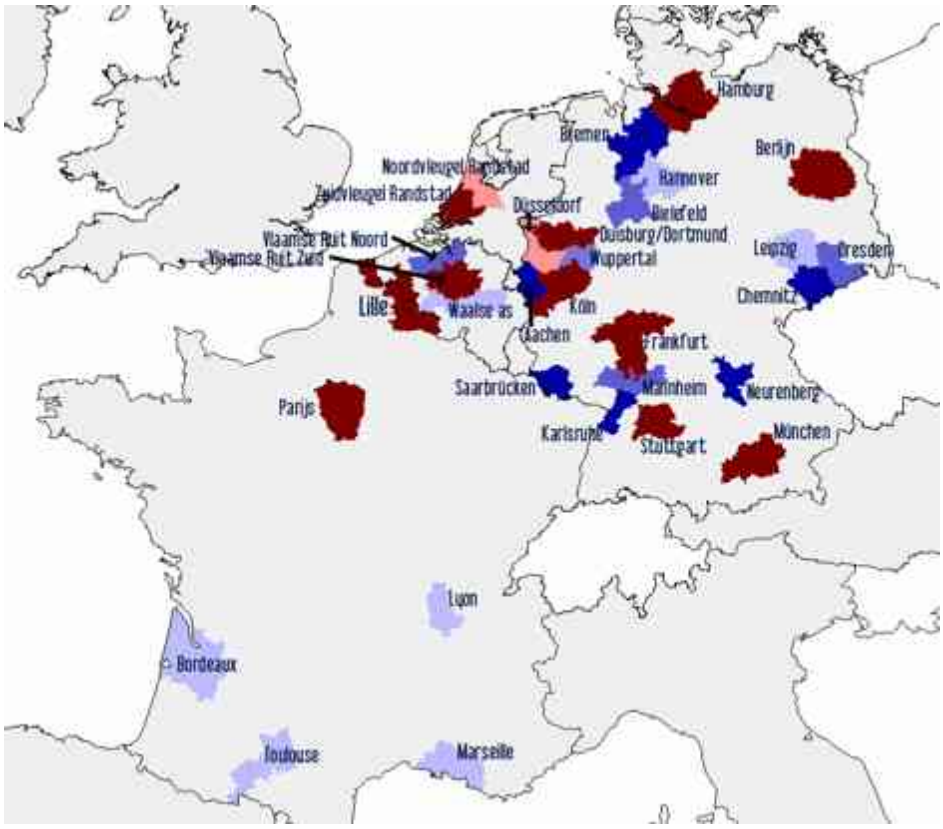
Uiteraard zijn ook binnen dit kerngebied de economische prestaties niet uniform. In dit onderdeel wordt het studiegebied, de regio Lille-Kortrijk-Roeselare-Ieper-Tournai, daarom verder internationaal gepositioneerd. Daartoe worden de economische prestaties in termen van omvang en ontwikkeling van de bedrijvigheid vergeleken tussen regio's in Noordwest-Europa.

In 'De economische hittekaart van Noordwest-Europa' (Louter e.a., 2003) is de ruimtelijk-economische ontwikkeling in de Benelux, Duitsland en Frankrijk beschreven. Daarin wordt met name aandacht besteed aan de spreiding en ontwikkeling van werkgelegenheid. In het onderzoek zijn gegevensbestanden uit de verschillende landen onderling vergelijkbaar gemaakt. Inmiddels zijn de resultaten uit het onderzoek enigszins verouderd. (De gegevens hebben betrekking op de periode 1993-2001) Toch bieden zij in ieder geval voor inzicht in

ruimtelijke verschillen in economische structuur nog steeds een goed beeld, omdat die structuur slechts zeer gestaag wijzigt in de tijd.

Het ruimtelijk schaalniveau is dat van NUTSIII-gebieden (in België de 43 arrondissementen, in Frankrijk de 96 départments)[2]. Daarnaast zijn ruim dertig grote stedelijke agglomeraties onderscheiden. Dat zijn verstedelijkte gebieden met een grootste kern met minstens 300.000 inwoners (zie Figuur 2). In die indeling is de regio Lille-Kortrijk de enige landsgrensoverschrijdende agglomeratie. De argumentatie daarvoor wordt ontleend aan hoofdstuk 7 van het rapport.

Figuur 2: Agglomeraties en metropolen



Noot: Roodtinten: metropolen (grote agglomeraties); Blauwtinten: overige agglomeraties

'Kortrijk–Lille en verder Lens–Valenciennes zijn vanuit historisch perspectief te karakteriseren als een grondstofgenererende industriële regio (textielvlas; steenkool/mijnbouw; staal; glasnijverheid). Sinds het begin van de industriële revolutie was Nord-Pas-de-Calais "l'usine de la France". Vandaag de dag is de grensregio Kortrijk-Lille

2 De indeling in NUTSIII-gebieden is in Frankrijk grofmaziger dan in België. Dat geldt helaas vooral voor het studiegebied in dit onderzoek. Het département Nord, waar Lille in ligt is in termen van het aantal inwoners het grootste van alle départements. In hoofdstuk 4 van Deel 5, waar kennisontwikkelingen in Frankrijk centraal staan, heeft daarom een aanpassing van de gebiedsindeling plaatsgevonden. In 'De economische hittekaart van Noordwest-Europa' is dat niet gebeurd.

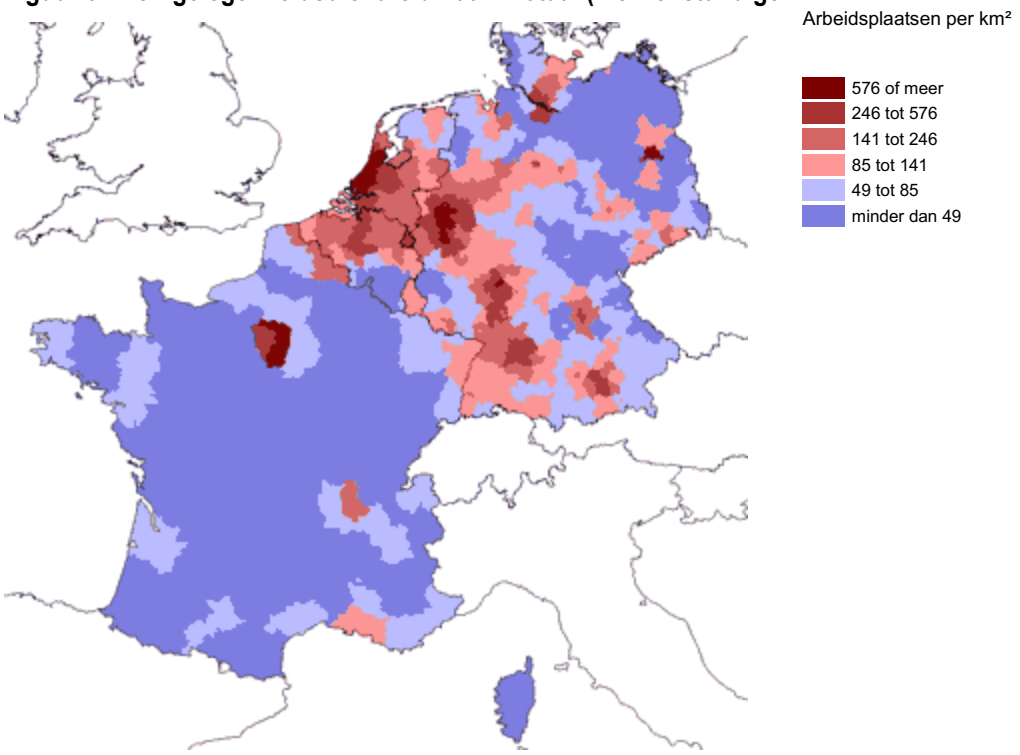
nog steeds industrieel getint. Deze industriële ondernemerscultuur zet zich vandaag door via talrijke "flexibele" economische initiatieven in de sfeer van economisch-technologische productie en kennisintensieve dienstverlening (Lille) en de moderne textiel (tapijten) en kunststoffen (Kortrijk–Roeselare). Dit manifesteert zich in een sterk gediversifieerd industrieel weefsel waar tevens veel diensten worden gegenereerd (als gevolg van de out-sourcing). Het stedelijk gebied Lille- Kortrijk (arr. Lille, Kortrijk, Roeselare, Mouscron, Tournai) genereert een toegevoegde waarde die zelfs nog iets groter is dan het stadsgewest Antwerpen (de nr. 1 van Vlaanderen) en biedt werk aan ongeveer 700.000 personen' (Louter e.a., 2003 p77).

Verderop zal worden ingegaan op de economische prestaties van dit gebied. Het gebied komt niet exact overeen met de regio Lille-Kortrijk zoals die elders in dit onderzoek is afgebakend. In de 'economische hittekaart' ontbreekt Ieper en is het deel van département Nord dat buiten de in ons rapport afgebakende regio Lille valt juist wel meegenomen. Per saldo is de agglomeratie Lille uit de 'economische hittekaart' groter dan de regio Lille-Kortrijk zoals afgebakend in ons onderzoek.

De werkgelegenheidsdichtheid is in de regio Lille-Kortrijk vrij hoog, maar hoort niet bij de hoogste categorie[3] (zie Figuur 3). De hoogste dichtheden zijn te vinden in de Randstad in Nederland, het Ruhrgebied en Paris. Lille-Kortrijk vormt een van de hoekpunten van een sterk verstedelijkte driehoek Lille-Amsterdam-Bonn. Op een nog hoger ruimtelijk schaalniveau ligt Lille-Kortrijk op de as Randstad-Paris in noord-zuid richting en op de as London- Ruhrgebied in west-oost richting. Het gebied ligt dus aan de rand van een sterk verstedelijkt gebied en op een kruispunt tussen de grootste stedelijke agglomeraties in Noordwest-Europa.

3 In Figuur 3 tot en met Figuur 6 is gebruik gemaakt van zogenaamde potentiaalwaarden. In dit geval gaat het om 50 kilometer potentialen. Zoals eerder gezegd wordt de score van een gebied mede bepaald door omliggende gebieden. De mate waarin die omliggende gebieden meewegen in de score neemt recht evenredig af met de hemelsbrede afstand en levert vanaf 50 kilometer gaan bijdrage meer.

Figuur 3: Werkgelegenheidsdichtheid 2001: Totaal (inc. zelfstandigen), 50 km. potentiaal



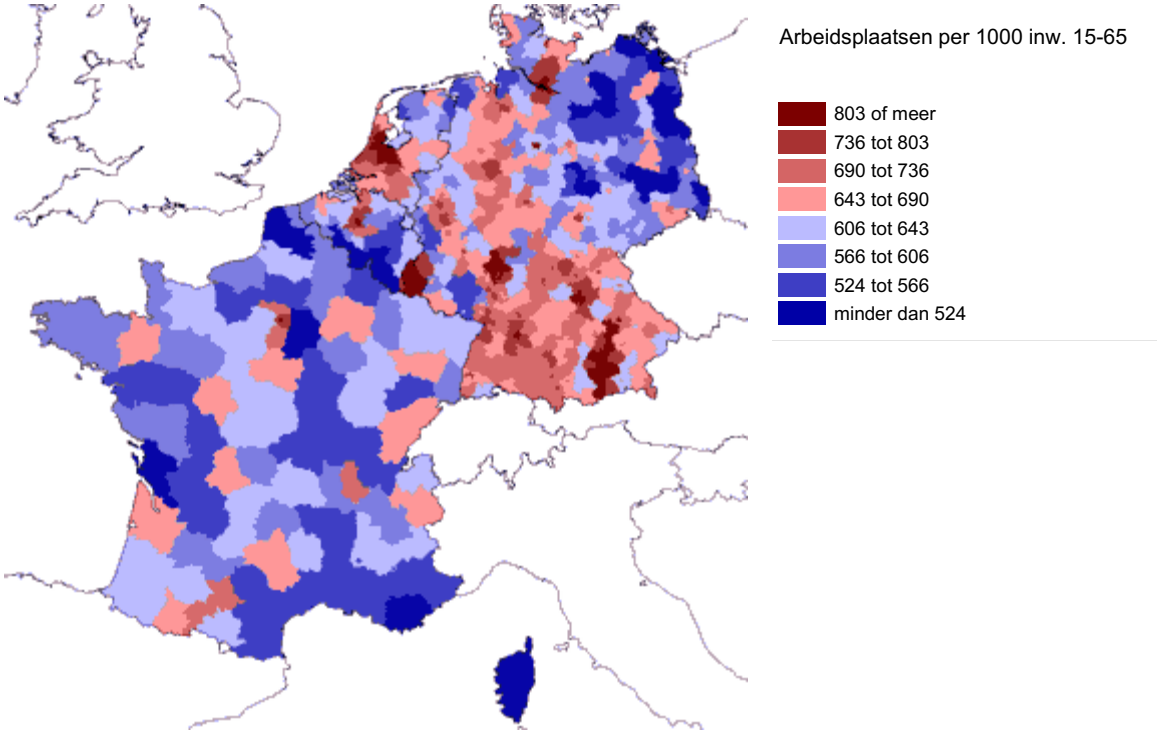
De werkgelegenheidsfunctie (het aantal arbeidsplaatsen per inwoner van 15 tot 65 jaar; zie Figuur 4) is vrij laag in de regio Lille-Kortrijk. Duitsland (met uitzondering van het oostelijk deel) en Nederland scoren daar in het algemeen hoger op dan België en Frankrijk[4]. Het Belgische deel van Lille-Kortrijk blijft achter bij Antwerpen/Brussel, het Franse deel blijft achter bij de regio's Paris en Toulouse.

De ontwikkelingen in de periode 1993-2001[5] maken duidelijk dat het aantal arbeidsplaatsen in de regio Lille-Kortrijk vrij sterk is toegenomen (zie Figuur 5). Mogelijk is hier sprake van een verband met de introductie van de HST. Op basis van dit kaartbeeld alleen mag dit echter niet als harde conclusie gelden. In Figuur 6 is tevens de relatieve ontwikkeling van de werkgelegenheid weergegeven. Deze is uitgedrukt als de ontwikkeling van het aantal arbeidsplaatsen geschaald aan het aantal gemiddeld in de periode 1993-2001 woonachtige 15 tot 65-jarigen. Ook dan presteert de regio Lille-Kortrijk vrij goed, zij het niet op het absolute topniveau. Het westelijk deel van Nederland en delen van het zuiden van Frankrijk kenden in de periode 1993-2001 een sterkere relatieve ontwikkeling van het aantal arbeidsplaatsen.

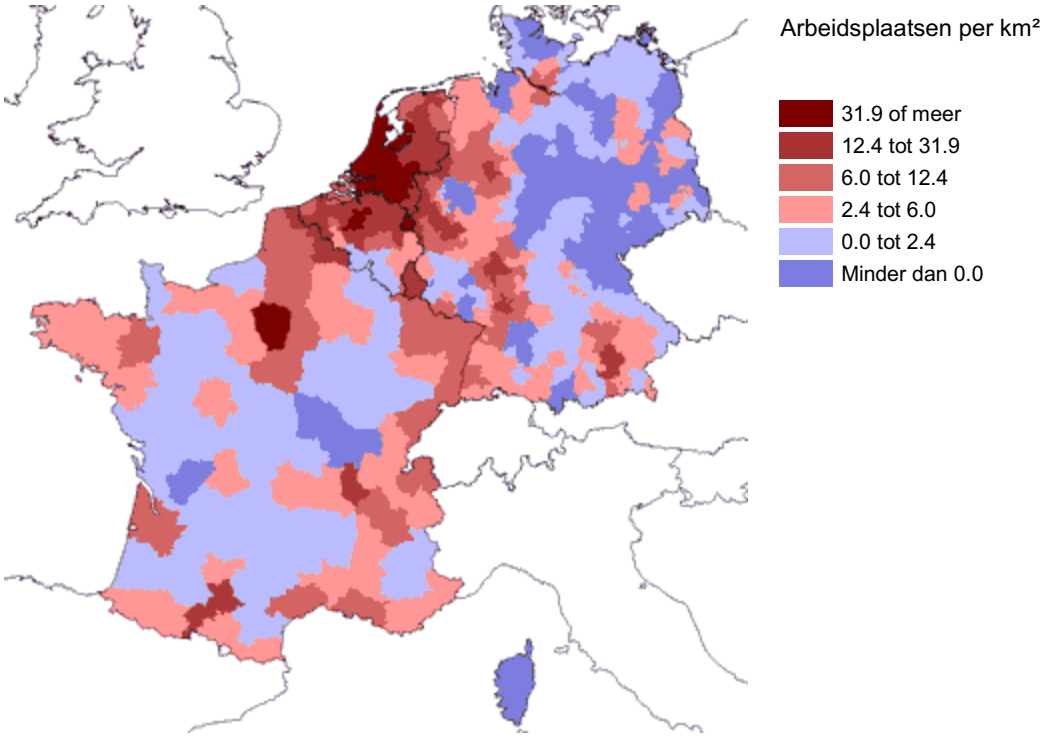
4 In Nederland is daarbij relatief vaak sprake van part-time banen.

5 Deze gegevens zijn enigszins verouderd. Vanaf 2002 heeft de werkgelegenheid zich minder gunstig ontwikkeld. Dat geldt bijvoorbeeld in sterke mate voor Nederland. Recentelijk veert de economie weer op.

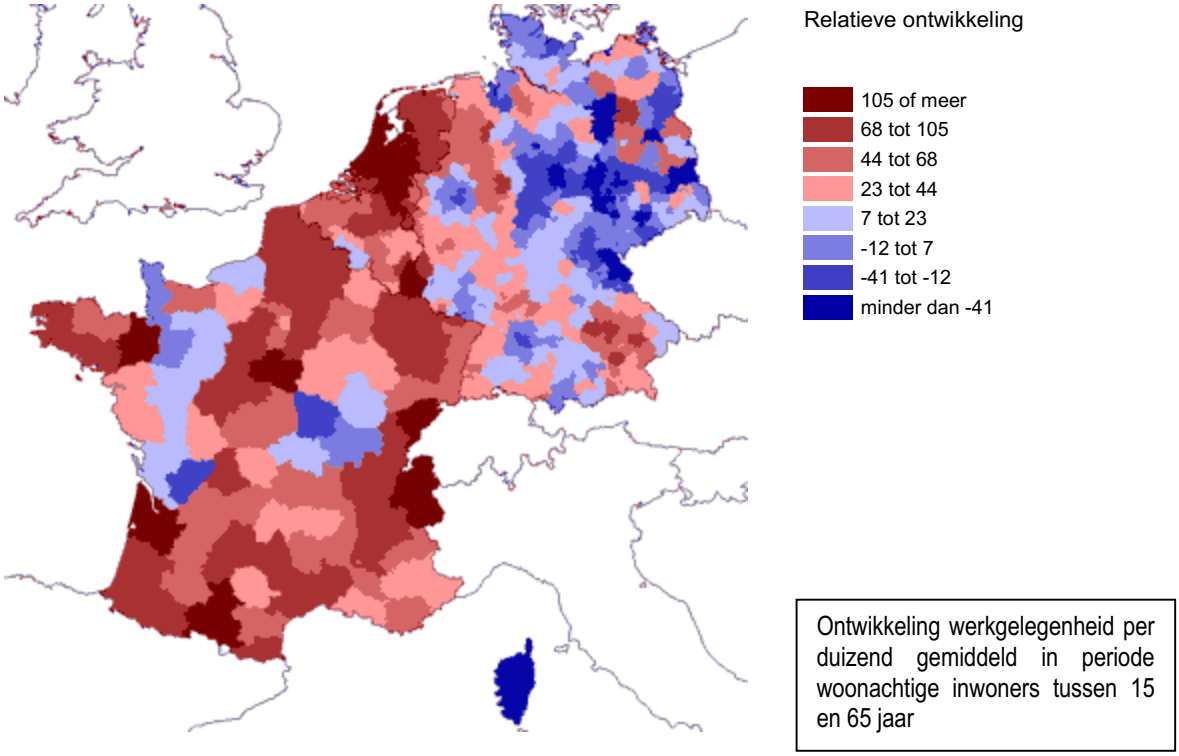
Figuur 4: Werkgelegenheidsfunctie 2001: Totaal (inc. zelfstandigen), 50 km. potentiaal



Figuur 5: Werkgelegenheidsdichtheid 1993-2001. Totaal (inc. zelfstandigen), 50 km. potentiaal



Figuur 6: Relatieve ontwikkeling totale werkgelegenheid (inc. zelfstandigen) 1993-2001, 50 km. potentiaal



In Figuur 7 zijn de resultaten weergegeven van een samengestelde indicator die de stedelijke agglomeraties (aangeduid als 'metropolen') scoort naar hun economische prestaties. De samengestelde indicator die bestaat uit acht indicatoren:

- Relatieve vertegenwoordiging (arbeidsplaatsen per duizend inwoners tussen 15 en 65 jaar) van de totale bedrijvigheid per 2001.
- Idem: Relatieve vertegenwoordiging van industrie per 2001.
- Idem: Relatieve vertegenwoordiging van tertiaire diensten (detailhandel, horeca, groothandel en transport) per 2001.
- Idem: Relatieve vertegenwoordiging van kennisintensieve diensten (zakelijke diensten en bank- en verzekeringswezen) per 2001.
- Groeiprestatie (ontwikkeling arbeidsplaatsen 1993-2001, per duizend gemiddeld in die periode woonachtige inwoners tussen 15 en 65 jaar) voor de totale bedrijvigheid.
- Idem: Groeiprestatie voor de industrie.
- Idem: Groeiprestatie voor tertiaire diensten.
- Idem: Groeiprestatie voor kennisdiensten.

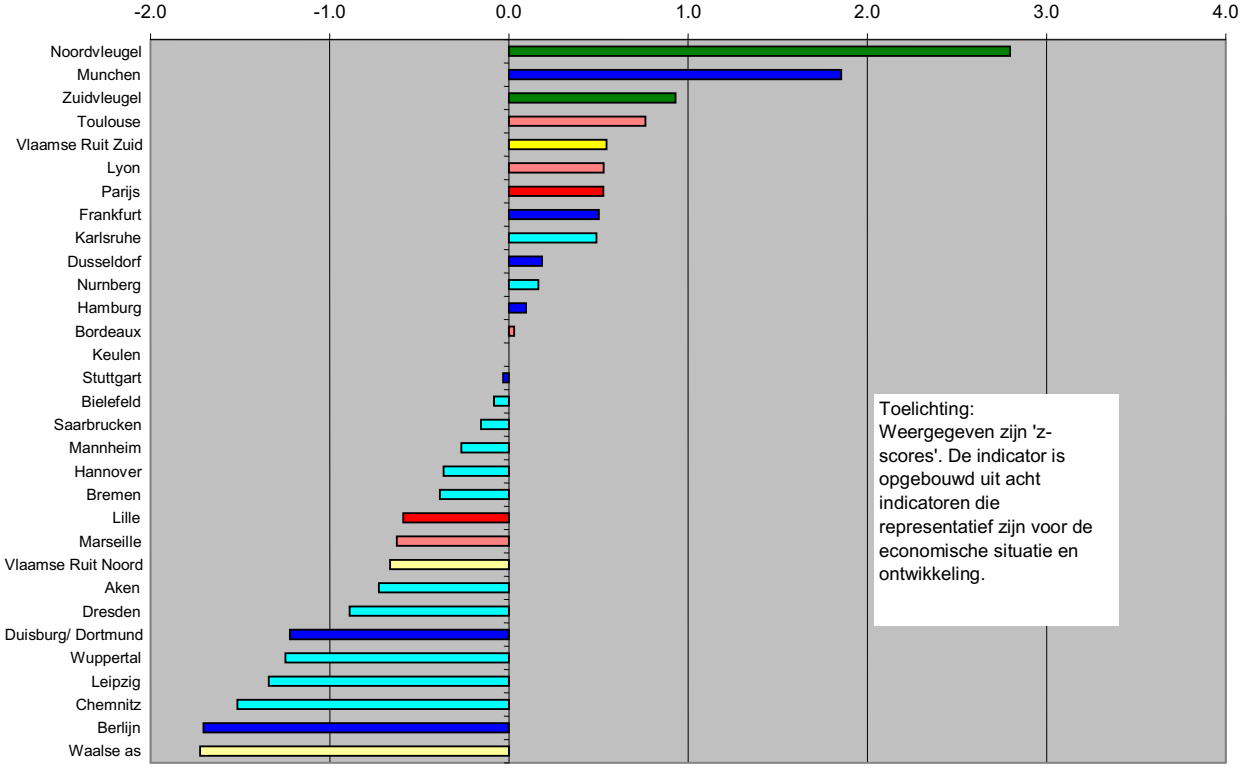
Alle scores zijn onderling vergelijkbaar gemaakt[6] en ongewogen opgeteld. De samengestelde indicator bevat zowel indicatoren voor de situatie als voor de groei en kent een spreiding over verschillende economische sectoren.

Van de onderscheiden vijf Franse metropolen kent Lille, samen met Marseille, de laagste score. De regio's Toulouse, Lyon en Paris behoren tot de Noordwest-Europese subtop. Dat geldt dus niet voor Lille. Binnen België neemt de Vlaamse Ruit Zuid (de regio Brussel) een sterke positie in. De Vlaamse Ruit Noord (de regio Antwerpen) en vooral de Waalse as scoren minder gunstig.
Uit achterliggende analyses in de 'economische hittekaart' kan verder geconcludeerd worden dat Lille-Kortrijk binnen de groep van metropolen:

- naar absoluut aantal arbeidsplaatsen tot de middenmoot behoort;
- naar werkgelegenheidsdichtheid enigszins onder het gemiddelde scoort;
- naar werkgelegenheidsfunctie (arbeidsplaatsen per inwoner van 15 tot 65 jaar) samen met Marseille en de Waalse as de laagste drie posities inneemt;
- naar relatieve groei van het aantal arbeidsplaatsen tot de subtop behoorde in de periode 1993-2001, waarbij wel moet worden aangetekend dat in de periode 1993-2001 alle Duitse regio's laag scoorden;
- naar relatieve vertegenwoordiging van industrie gemiddeld scoort. Deze lijst wordt echter overheerst door Duitse metropolen. Indien alleen de elf metropolen in de Benelux en Frankrijk worden beschouwd neemt Lille de tweede positie in, direct na Lyon en net voor de Vlaamse ruit Noord (de regio Antwerpen);
- naar relatieve vertegenwoordiging van tertiaire diensten slechts de Waalse as achter zich weet te houden;
- naar relatieve vertegenwoordiging van kennisdiensten slechts de Waalse as en het Oost-Duitse Chemnitz voorgaat.

6 Daartoe zijn de scores omgezet in gestandaardiserde scores (z-scores). Er is 50% kans dat een score positief is, ongeveer 15% dat een score hoger is dan 1 (en 15% dat de score lager is dan -1) en ongeveer 2.5% kans dat een score hoger is dan 2 (of lager dan -2).

Figuur 7: Top-30 Stedelijke agglomeraties, samengestelde indicator t.o.v. gemiddelde EU4



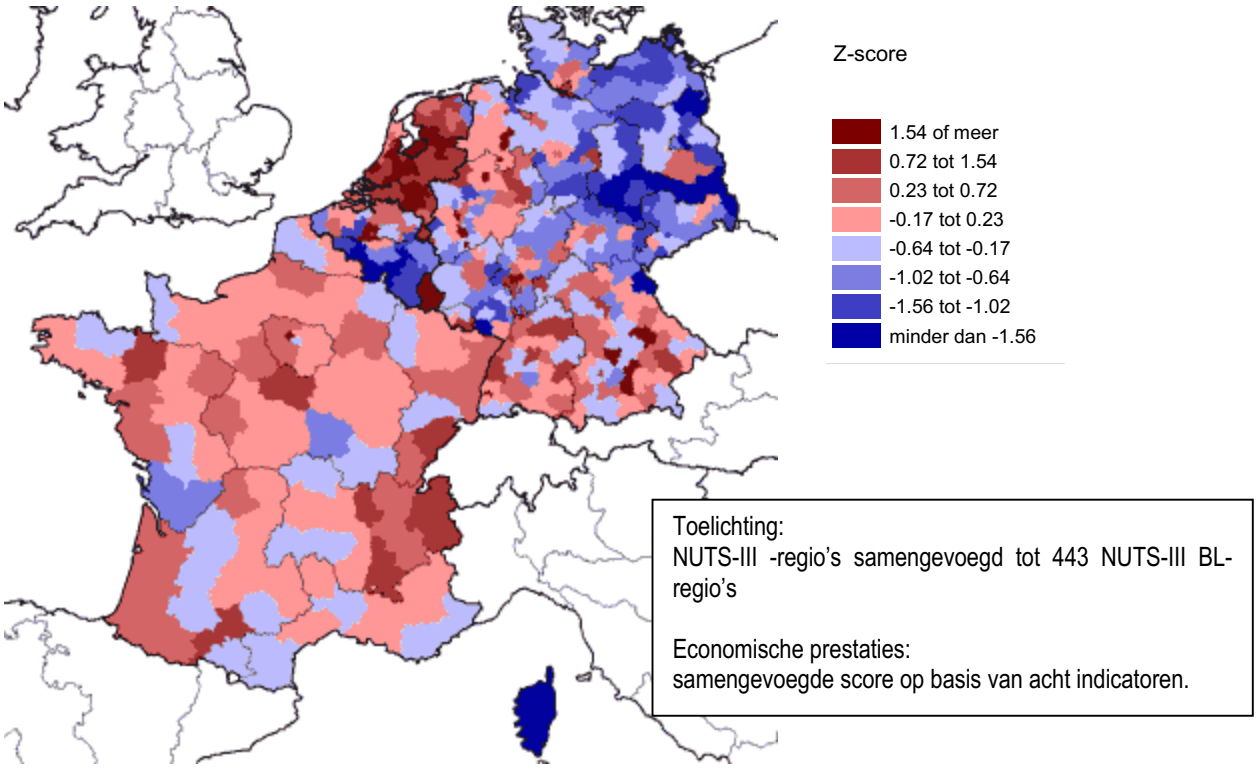
Door de oogharen heen kijkend kan de metropool Lille worden beschouwd als een gebied dat te kampen heeft gehad met een ingrijpende krimp van industriële basis. Daardoor is, vergeleken met andere metropolen, sprake van een lage werkgelegenheidsfunctie. Dat geldt vooral voor activiteiten in dienstensectoren. Daarbij passen overigens wel twee kanttekeningen:

- Er is sprake geweest van een bemoedigende groei van het aantal arbeidsplaatsen, met name in dienstensectoren. Daar was in een andere economisch herstructureringsgebied, de Waalse as, geen sprake van.
- In de metropool is het volledige département Nord meegenomen. Later, in hoofdstuk 4 van Deel 5, zal blijken dat de deelregio Lille hierbinnen relatief gunstig scoort, met name daar waar het gaat om kennisintensieve bedrijvigheid.

Tenslotte is nagegaan hoe de individuele NUTSIII-regio's scoren op de samengestelde indicator voor economische prestaties (zie Figuur 8). De Nederlandse regio's scoren hierin zeer goed. Dat hangt mede samen met de beschouwde periode (1993-2001), waarin het aantal arbeidsplaatsen in Nederland sterk toenam als gevolg van een inhaalslag wat betreft de arbeidsparticipatie van vrouwen op de arbeidsmarkt, gecombineerd met loonmatiging. NUTSIII-gebieden in de regio's München, Frankfurt en de Noordvleugel van de Randstad

(Amsterdam en Utrecht) bezetten de eerste plaatsen van de ranglijst van 443 regio's[7]. Ook delen van de agglomeraties van Paris en Brussel realiseerden goede economische prestaties.

Figuur 8: Economische prestaties NUTS-III BL-regio's ten opzichte van EU5-gemiddelde



Aan de staart van de ranglijst bevinden zich vooral NUTSIII-regio's uit het voormalige Oost-Duitsland en uit Wallonië. Dinant/Philipeville en Soignies/Thuin nemen zelfs de twee laagste posities in. De NUTSIII-gebieden in de regio Lille-Kortrijk nemen de volgende posities in:

- Nord (met Lille) neemt positie 184 in binnen de Noordwest-Europese ranglijst. Binnen Frankrijk wordt positie 41 van 89 regio's ingenomen[8]. (Voor Pas de Calais zijn de posities respectievelijk 252 en 67).
- Roeselare/ Tielt neemt positie 128 in binnen de Noordwest-Europese ranglijst en positie 6 van 29 regio's in België (na respectievelijk Halle-Vilvoorde, het Brussels hoofdstadsgewest, Mechelen, Hasselt en Turnhout)
- Kortrijk/ Mouscron neemt positie 154 in binnen Noordwest-Europa en positie 8 binnen België.
- Ieper/ Diksmuide scoort positie 345 respectievelijk 15.
- Tournai/ Ath behaalt slechts positie 425 (en heeft maar 18 regio's onder zich in de Noordwest-Europese ranglijst) en positie 24 van de 29 regio's in België.

7 Kleine NUTSIII-regio's zijn hierbij in een aantal gevallen samengevoegd met aangrenzende gebieden. Dat geldt ook voor de NUTSIII-gebieden in het Belgische deel van de regio Lille-Kortrijk.

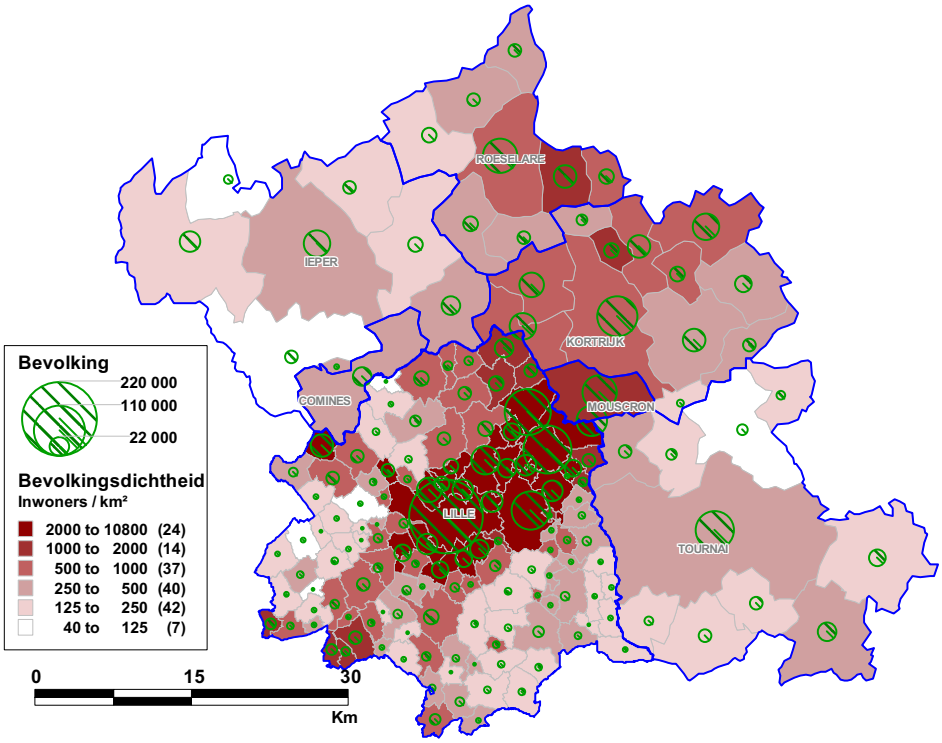
8 De topvijf bestaat uit respectievelijk Haute-de-Seine (bij Paris), Paris, Haute-Garonne (met Toulouse), Savoie (bij Chambéry in de Franse Alpen) en Rhône (met Lyon).

Geconcludeerd kan worden dat het studiegebied behoort tot het Europese kerngebied, met name de zgn. '20-40-50-pentagoon' die binnen Europa de grootste concentratie van economie weergeeft. Wel zien we slechts een globaal gemiddelde score, met Nord dat naar economische prestaties gemeten iets boven het Franse gemiddelde scoort en Kortrijk/ Roeselare die goed scoren binnen België, maar Ieper en vooral Tournai scoort wat minder.

2.3 LILLE ALS METROPOOL: EEN GROTE STAD, VEEL VOLUNTARISME, MAAR NOG GEEN ECHTE 'GROOTSTAD'

Dat Lille met de HST op de kaart is gezet zal door niemand in twijfel getrokken worden. Bovendien is deze actie tevens gepaard gegaan met andere overheidsinvesteringen, cultuurmanifestaties (Lille 2004) en grootschalige winkelcentra (Euralille). In verband met Euralille wordt op de betrokken website[9] gesteld dat binnen België een marktbereik is van 140000 inwoners is ten opzichte van 1100000 inwoners in Frankrijk. Er is dus duidelijk een grensoverschrijdende uitstraling. Verder is het zeker dat er een grote bevolkingsconcentratie is in dit deel van Frankrijk, waardoor de gehele agglomeratie van Lille een behoorlijke omvang heeft. Ook aan de Belgische kant van de grens is die bevolkingsdichtheid vrij hoog, zodat alleszins op het eerste gezicht een grensoverschrijdende metropool kan bestaan.

Figuur 9: Bevolkingsdichtheid



Bron: INSEE en NIS. Cijfers België, 01/01/2006; cijfers Frankrijk Volkstelling 1999

9 http://www.euralille.fr/corp/do/Accueil?act=reload&id_rubrique=27#

Lille presenteert zichzelf als de centrale kern van een grensoverschrijdend morfologisch gebied van meer dan één miljoen inwoners, samen met Roubaix, Tourcoing en Villeneuve d'Ascq in Frankrijk, Kortrijk in Vlaanderen en Mouscron of zelfs Tournai in Wallonië. Dit stedelijk gebied is van eenzelfde grootteorde als Brussel.

De verschillende studies die in het kader van het 'Grootstadproject' werden uitgevoerd geven evenwel aan dat er eerder sprake is van metropoolvorming, dan van metropool. Dit is een belangrijke vaststelling omdat metropoolvorming vooral refereert naar een (politiek) proces dat streeft naar het tot stand brengen van een grootstedelijke grensoverschrijdende netwerk-metropool (Sinn, Vandermotten, Albrechts, 2001).

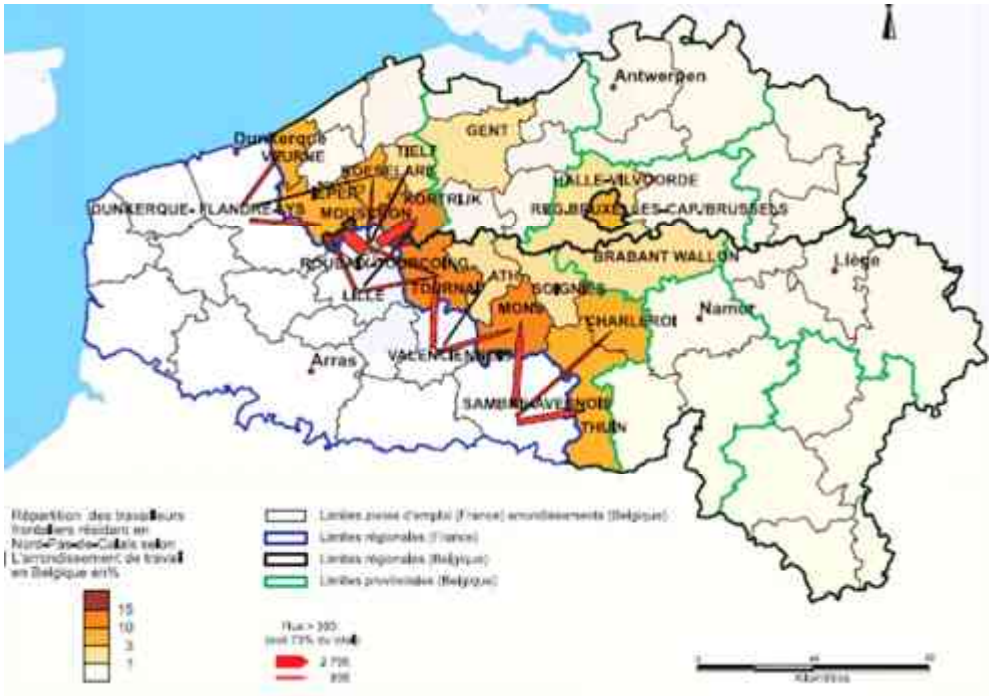
Een belangrijk kenmerk van een grootstad is de attractiviteit die wordt uitgeoefend op de omgeving als gevolg van het surplusaanbod aan werkgelegenheid dat in de stad aanwezig is. Dit veroorzaakt pendel in een ruime omgeving rond de grootstad.
In het concrete geval van de grensoverschrijdende metropool Lille is de vaststelling dat de pendelaantrekkingskracht zeer beperkt is en eerder in de omgekeerde richting werkt.
Het saldo van België met Frankrijk bedroeg in 2005 bijna +21 000 pendelaars. Hiervan kwamen er ongeveer 3000 naar West-Vlaanderen en bijna 12000 naar Henegouwen (waarvan het grootste deel naar Mouscron en Tournai) (Bron: RIZIV, 2005, Statistieken van de ledenaantallen). In vergelijking met 1999 is de pendel naar Henegouwen toegenomen met 106% tegenover 67% naar West-Vlaanderen. Het verschil in groei wordt verklaard door de taalbarrière (INSEE, NPDC, 2006).
Ook op basis van de pendelcijfers uit de volkstelling van 2001 blijken slechts beperkte grensoverschrijdende stromen van pendelaars uit het onderzoeksgebied naar Frankrijk. Slechts 3291 mensen werken over de grens in Frankrijk, wat minder is dan de pendel naar Brussel.

Tabel 1: Pendel uit het onderzoeksgebied

Woon arrondissement	Werk arrondissement						
	Frankrijk		Brussels Gewest		Totaal	Vlaams Gewest	Waals Gewest
	Abs	%	Abs	%			
Ieper	245	0.6%	299	0.7%	42517	27011	618
Kortrijk	357	0.3%	1893	1.6%	116159	78866	2166
Roeselare	43	0.1%	534	0.9%	60043	41424	188
Mouscron	1598	6.3%	582	2.3%	25416	2226	12188
Tournai	1048	2.1%	2436	4.8%	50700	1477	27194
Eindtotaal	3291	1.1%	5744	1.9%	294835	151004	42354

Bron: Volkstelling 1991, NIS

Figuur 10: Pendel in de grensstreek tussen Frankrijk en België



Bron: INSEE Nord-Pas-de-Calais, Pages de Profils, n° 10, Septembre 2006

Het is ook in de context van beperkte grootstedelijke uitstraling dat volgens Sinn e.a.(2001) de studies, die Charles Gachelin uitvoerde voor het Agence de développement et d'urbanisme de Lille Métropole (1992 en 1998), moeten gesitueerd worden. De studie van 1992 vermeldt 10 voorwaarden om te kunnen spreken van een metropoolvormingsproces :

1. het bereiken van bepaalde drempelwaarden (kantoormarkt, hotelaanbod, internationale luchthaven…),
2. de beslissende keuze voor kwaliteit,
3. een nieuw stedelijk imago,
4. bereikbaarheid,
5. een nieuwe ruimtelijke structuur,
6. de capaciteit om grote evenementen te organiseren,
7. het bestaan van een consensus over het ontstaan van een metropolitaan gezag,
8. internationale functies,
9. diversiteit van de dynamieken,
10. sturing van de metropoolvorming.

De studie van 1998 legt het accent op het voluntaristische aspect van het proces en op de dynamieken die bij opkomende metropolen aanwezig zijn :

1. zijn eigen troeven gebruiken om zich te positioneren binnen een agressieve concurrentie,
2. een aantrekkelijk vestigingsmilieu uitbouwen voor bedrijven en ook voor inwoners,

3 grote projecten opzetten en grote evenementen aantrekken (bv. Lille 2004),
4 een imago opbouwen van dynamisme (…) : sportploeg, innovaties en knowhow, communicatie.

In deze benadering worden weliswaar objectieve maatstaven gegeven, zoals "het bereiken van drempelwaarden" die toelaten opkomende steden te classificeren, of een toekomstig potentieel te identificeren. Maar hoewel de criteria worden opgesomd, worden de drempels niet in cijfers uitgedrukt. Bij gebrek aan kwantitatieve maatstaven om de "provinciesteden" van de "internationale steden" te onderscheiden volgen Sinn e.a. (2001) de interpretatie van Charles Gachelin en stellen deze auteurs dat "*als het Beleid meent dat de vereiste drempelwaarden werden overschreden om de stad een internationale identiteit te geven, het ook legitiem acties mag ondernemen om de opkomst van de stad op wereldvlak te bevorderen."* Het is duidelijk dat dit een voluntaristische benadering is, die wel belangrijke financiële middelen veronderstelt en die ook impliceert dat er een gemeenschappelijk metropoolbeeld wordt verdedigd.

Zoals hierboven gesteld wordt de metropoolvorming gezien in de context van een netwerkmetropool, waarbij eerder dan een dominant centrum er sprake is van steden die binnen het geheel van de metropool als netwerk functioneren. In dat verband noemt Albrechts (1998) vijf criteria waaraan moet worden voldaan voordat men kan spreken van een netwerk van steden :

1 de componenten van een netwerk hebben op zich voldoende kwaliteit,
2 er moet een zekere complementariteit bestaan tussen de stedelijke gebieden die behoren tot het netwerk,
3 er zijn voldoende stromen van personen, goederen en informatie tussen de componenten van het netwerk,
4 er zijn fysieke verbindingen tussen stedelijke gebieden zowel "harde" infrastructurele verbindingen (rail, weg, water, kabels…) als "zachte" natuurlijke structuren en verbindingen (natuur, landschappen…),
5 het netwerk moet gestructureerd zijn door organisatorische banden.

Men kan stellen dat ook dit beeld van netwerkmetropool in belangrijke mate is geïnspireerd op een politieke visie op dit gebied. Deze visie houdt het midden tussen een enerzijds centralistische (Franse) visie, met Lille als grootstedelijk centrum van een metropolitaan gebied, waarbij de overige onderdelen in eerste instantie tot doel hebben om 'het gewicht' van het grootstedelijke geheel te vergroten. De tweede (Vlaamse) visie wil uiteraard ook een rol voor de (Vlaamse) steden in dit groter geheel (SPIRE e.a., 2001) wat dan kan bereikt worden die aan iedere schakel van het netwerk een rol toe te geven in een partnerschapstrategie (Tetra, 2000).

Beide visies komen samen met het concept van de netwerkmetropool waarbij men aanneemt dat dit policentrisch geheel kan concurreren met de grote monocentrische

mondiale steden zoals Paris en London en andere policentrische netwerken zoals de Randstad, het Ruhrgebied en de Vlaamse Ruit. Hierbij merkt men (Sinn e.a., 2001) op dat slechts zeer weinig internationaal bekende netwerken van steden als dusdanig zijn erkend in de literatuur. Zelfs sterk verstedelijkte gebieden zoals het Ruhrgebied of de Randstad functioneren niet als netwerken. Ook Cabus & Vanhaverbeke (2005, 2006) en Cabus (2006) komen tot het besluit dat bedrijfsrelaties niet plaatsvinden binnen vooral gedefinieerde stedelijke netwerken.
Vanuit de vaststelling dat stedelijke netwerken eerder voluntaristisch dan een functionele realiteit zijn, komen Albrechts & Lievois (2004) met het idee van netwerkmanagement. Hierbij wordt dan de samenwerking tussen publieke en private actoren van de betrokken steden centraal gesteld. Het management komt er dan op neer dat die actoren rond zorgvuldig geselecteerde thema's (zoals bijvoorbeeld de congestieproblematiek in het gebied) gezamenlijk komen tot oplossingen vanuit een win-win-perspectief. Zoals bekend (SPIRE e.a., 2001) laat de bereikbaarheid (en dus de bruikbaarheid) van Lille-Europe en van de HST's vanuit de Frans-Belgische metropool, en met name vanuit het Belgische deel, te wensen over. Net zoals voor de luchthavens ligt de uitdaging vooral in het voor- en natransport naar het HSTstation. Deze uitdaging zou vanuit het perspectief van netwerkmanagement van Albrechts aangepakt kunnen worden.

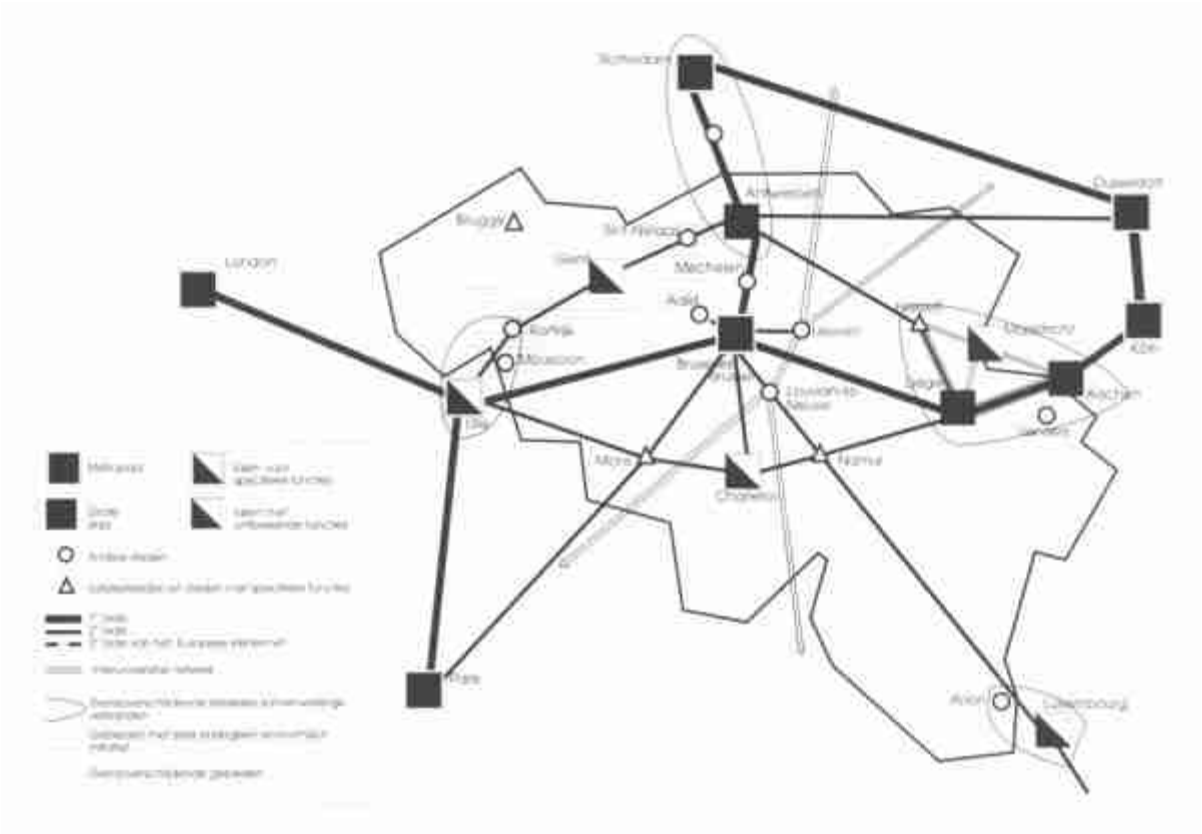
Vanuit een economisch perspectief stelt Vanhaverbeke (2000) dat het metropoolvormingsproces van Lille inhoudt dat gebieden tot op 20 à 30 km een interessante locatie worden voor dienstverlenende bedrijven o.a. ten behoeve van de Noord-Franse metropool en regio. De concentratie van kantooractiviteiten in de metropool zal automatisch een vraag naar gespecialiseerde diensten doen ontstaan. Als voorbeeld geeft Vanhaverbeke (2000) de troef van de flexibiliteit, meertaligheid en snelle, klantgerichte service van de Zuid West-Vlaamse bedrijven en de snelle opkomst van de diensten in deze subregio. De ontwikkeling van diensten t.a.v. de metropool Lille steunt volgens Vanhaverbeke (2000) op de combinatie van twee succesfactoren: De geografische nabijheid - vergelijkbaar met de Vlaamse rand rond Brussel t.a.v. het internationale dienstencentrum in hartje Brussel – gecombineerd met de streekeigen economische troeven.

Duidelijk gestuurd vanuit een doorgedreven overheidsdoelstelling evolueerde Lille van een perifere situatie naar een centrale positie in het HST-netwerk en dus ook in het stedelijk netwerk. De voluntaristische benadering, die duidelijk speelt in het op de kaart zetten van de grensoverschrijdende metropool, belet echter niet dat een aantal objectieve parameters dit voluntarisme moeten kaderen, zelfs in een scenario van een *self fulfilling prophecy* (als men er maar zelf sterk genoeg in geloofd zal het op de duur ook wel waarheid worden).

Lille heeft vooralsnog niet dezelfde grootstedelijke uitstraling als Brussel. Dit blijkt ondermeer uit onderzoek van Vandermotten e.a. (1999), waar Lille – gepositioneerd in het

netwerk van metropolen en grote steden - als regionale metropool met ontbrekende functies wordt geclassificeerd, maar met een potentieel sterke internationale oriëntatie. Er wordt vastgesteld dat Lille, na Geneve en Zurich, de beste kwaliteit laat noteren wat informatie betreft aan buitenlandse investeerders, wat een aantal handicaps kan compenseren. Het is immers bekend dat perceptie ook voor internationale investeringen een belangrijke rol kan spelen. In een recente ESPON-studie (ESPON, 2006), wordt Lille als een potentiële MEGA (Metropolitan European Growth Area) gecategoriseerd.

Figuur 11: Hiërarchie van centra in België en omgeving



Bron: Vandermotten e.a., 1999

Ook vanuit een HST-perspectief heeft Lille vandaag een aantal belangrijke locationele nadelen (Van den Berg & Pol, 2002). Ten eerste is de positie van Lille in het HST-netwerk wat ongelukkig, met name vooral op de verbinding Brussel-Paris. Een stop aldaar verhoogt de reistijd met 15-20 minuten. Dit heeft ook tot gevolg dat de Thalys er niet stopt. Wel heeft de afwerking van de ring rond Paris ervoor gezorgd dat Lille een vitale hub is geworden voor de verbinding met andere Franse steden.

Ten tweede blijft Lille binnen Frankrijk wel perifeer en kan het vooralsnog, ondanks het openstellen van de grenzen, ook in Europese context zijn maximaal potentieel niet halen.

Ten derde wordt er getwijfeld aan de potentie van Lille om maximaal gebruik te maken van de mogelijkheden voor sociaal-economische ontwikkeling die een HST biedt. Dit is overigens ook een vaststelling van HST-network (1999). Dit wijt men aan de slechts beperkt

ontwikkelde diensteneconomie en het gegeven dat er geen echte nichesectoren aanwezig zijn waarmee men een grootstedelijke uitstraling zou kunnen realiseren. Verder stelt men vast dat slecht een zeer klein deel van het Europese BNP in Nord-Pas-de-Calais wordt geproduceerd (1%), wat 5 keer minder is dan London en Paris.

Ondanks deze handicaps blijft Lille voor Kortrijk en de andere steden in de regio de meest nabije metropool en dient dus te worden nagegaan wat de rol van deze metropool kan zijn voor het onderzoeksgebied en omgekeerd.

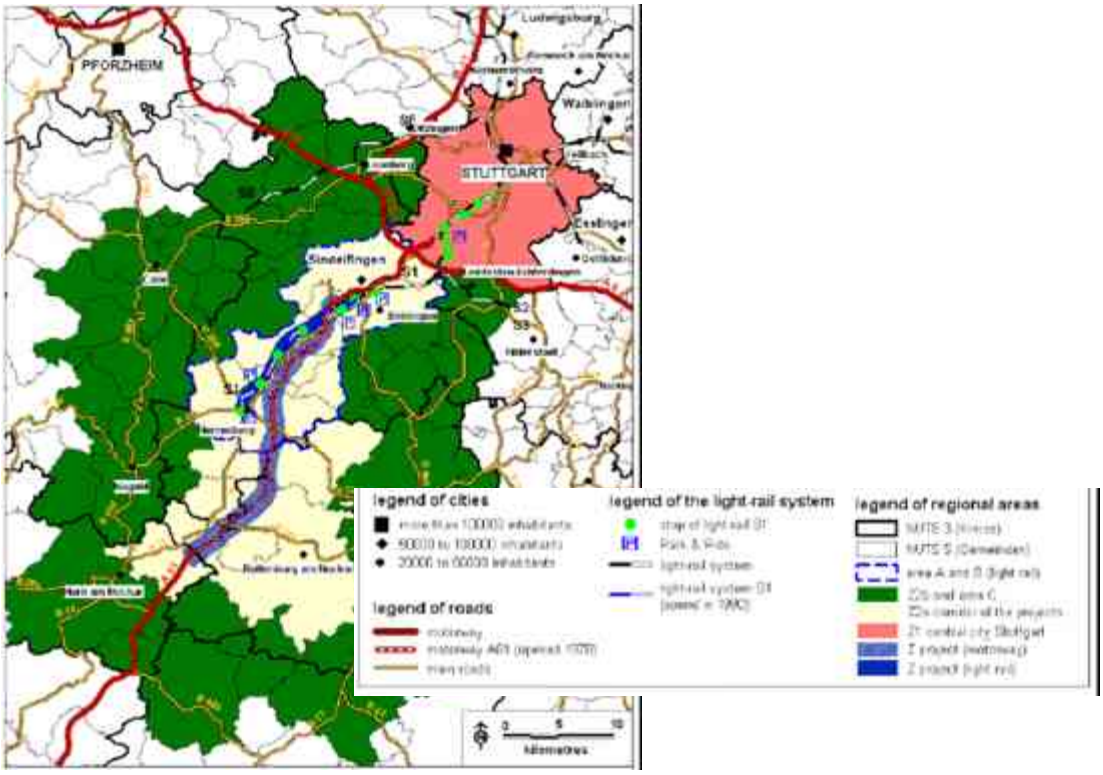
2.4 ZIJN ER VERGELIJKBARE CONTEXTEN?

De positie van Lille is uniek in die zin dat een nationale grens doorheen de natuurlijke (potentiële) impactregio snijdt. Dit heeft ondanks het Europa van de open grenzen nog steeds zijn effecten, in het bijzonder ook op de grensoverschrijdende bereikbaarheid

Transcon (Gueller e.a., 2003) onderscheid inzake projecten die het HST-station beter bereikbaar moeten maken, centraal stedelijke projecten en buitenstedelijke projecten. Zo categoriseert men de aanleg van de metro in Brussel als een centraal stedelijk project. Deze projecten hebben in de regel een geografisch schaalniveau die het stedelijk gebied niet overstijgt.

Als we de voorbeelden die in genoemde studie analyseren dan komen Zurich en vooral Stuttgart het dichtst in de buurt van een model dat dienstig kan zijn voor de ontwikkeling van een betere bereikbaarheid van het HST-station in de regio Lille-Kortrijk. In beide gevallen betreft het een projectzone die zich over een afstand van 20 a 25 kilometer uitstrekt en waarbij een langgerekte corridor een betere bereikbaarheid krijgt als gevolg van een light rail (Zurich) en een combinatie van light rail en autoweg (Stuttgart) (Figuur 12). Met name deze laatste case zou een voorbeeld kunnen zijn van de Kortrijkse regio omdat ook hier een combinatie van autosnelweg (E17) en spoorweg aanwezig is.
Zoals anderen stellen ook deze auteurs dat HST-bereikbaarheid slechts één van de factoren is die een eventueel positief effect op de economische ontwikkeling mee kan bepalen. Bovendien speelt de initiële ontwikkelingsfase van het gebied ook een belangrijke rol. Zo stelt men dat regio's in regressie een vermoedelijk sterkere impact kunnen hebben dan regio's die het al goed deden. Tevens speelt mee of de overheid al dan niet mee investeert in de publieke ruimte of in belangrijke (al dan niet permanente) evenementen, wat een versterkende factor kan zijn in het proces.

Figuur 12: De corridor Stuttgart-Herrenberg



Bron: Gueller e.a., 2003, blz 88

Wat de positie van Lille betreft in deze context werd in vorige sectie al gewezen op het ontbreken van een voldoende economisch potentieel. Het HST-project moet beleidsmatig minstens ook geplaatst worden in de context van een regio die op het ogenblik van de HST-investering niet over de grootstedelijke potentie beschikte. Bovendien geven verschillende sociaal-economische indicatoren (werkloosheid, werkgelegenheidsgraden, werkgelegenheidsdichtheid) aan dat er in het Noord-Franse en Waalse deel van de onderzoeksregio nog werk aan de winkel is (zie ook verder in Deel 5).

Om de effecten van de verbeterde bereikbaarheid te meten, analyseren Gueller e.a. (2003) een korf economische indicatoren door middel van een 'shift and share' analyse (zie ook Haag & Binder, 2002). Hierbij splitst men de waargenomen groei op tussen een deel dat met de nationale context kan verklaard worden en een deel dat met de specifiek regionale factoren kan verbonden worden. In dit laatste geval wordt dan de aanwezigheid van een verbindende infrastructuur als regionale factor beschouwd die de afwijking op de nationale groei mee verklaard. Uit de analyse blijkt dat zowel in Zurich als in Stuttgart een zeer positief verband bestaat tussen de aanwezigheid van de verbindende en goedfunctionerende infrastructuur en de sociaal-economische ontwikkeling (bevolking, werkgelegenheid) van de corridor. HST-network (1999) stelt hierbij dat met name het concept van de light rail heel wat potenties in zich draagt. We gaan hier niet verder op in omdat dit een onderwerp kan zijn van de deelstudie 'HST-mobility'.

Uiteraard is het mogelijk dat de betere bereikbaarheid op regioniveau an sich de betere economische prestaties kunnen verklaren (m.a.w. zonder dat er hiervoor in de kern van het gebied een HST-verbinding nodig is). De voorbeelden geven wel aan dat een goede en snelle bereikbaarheid binnen een samenhangende regio de economische prestaties van het gebied ten goede komt. Uiteraard heeft de specificiteit van iedere context zijn impact op de mogelijke effecten. Een evident verschil tussen het onderzoeksgebied en de hierboven beschreven voorbeelden is het in de inleiding bij deze sectie gemelde bestaan van de grenslijn doorheen de natuurlijke impactregio van Lille en de zwakkere economische positie.

2.5 CONCLUSIE: AANSCHERPING VAN HET ONDERZOEKSKADER

De regio Lille-Kortrijk vormt een van de hoekpunten van een sterk verstedelijkte driehoek Lille-Amsterdam-Bonn. Op een nog hoger ruimtelijk schaalniveau beschouwd, ligt Lille-Kortrijk op de as Randstad-Paris in noord-zuid richting en op de as London-Ruhrgebied in west-oost richting. Dit zijn de twee belangrijkste assen in de zgn. '20-40-50-pentagoon' die binnen Europa de grootste concentratie van economie weergeeft. Het studiegebied ligt dus op een kruispunt tussen de grootste stedelijke agglomeraties in Noordwest-Europa. Het vormt daarmee bij uitstek een belangrijk knooppunt op een zich ontwikkelend HST-netwerk. Sinds het begin van de jaren negentig is er in het gebied dan ook een HST-connectie in Lille. Sindsdien kende de regio Lille ook een vrij sterke economische groei, hoewel niet aangetoond kan worden wat de rol van de HST daarbij is geweest. Ook moet worden aangetekend dat het aantal arbeidsplaatsen per inwoner van 15 tot 65 jaar in de regio Lille-Kortrijk nog achterblijft bij veel andere stedelijke agglomeraties. Er liggen dus kansen, maar vooralsnog is vooral sprake geweest van een ingrijpende, en nog niet voltooide, transformatie van de regio van vooral industrie naar wat meer een diensteneconomie. Naar deelregio onderscheiden kan worden geconcludeerd dat Nord (met Lille) naar economische prestaties gemeten iets boven het Frans gemiddelde scoort en dat Kortrijk/Roeselare goed scoren binnen België (en in de subtop in Europa), maar Ieper en vooral Tournai wat minder. Het Belgische deel van Lille-Kortrijk blijft globaal achter bij Antwerpen/Brussel, het Franse deel blijft achter bij de regio's Paris en Toulouse. Binnen de groep van metropolen scoort Lille-Kortrijk voor de industrie sterk, maar het weet naar relatieve vertegenwoordiging van tertiaire diensten slechts de Waalse as achter zich te houden;

Ten aanzien van de onderzoeksvragen geeft de positionering van de 'grensoverschrijdende metropool' aan dat een gerichtheid van Kortrijk op Lille niet de enige strategie kan zijn, gelet op het in de literatuur vastgestelde beperkte economisch potentieel van Lille.

Er wordt vastgesteld dat het bestaan van een grensoverschrijdende metropool in belangrijke mate gebaseerd is op een sterk (politiek) voluntarisme. Dit voluntarisme is aanwezig aan weerszijde van de grens, maar waarbij de Vlaamse visie uitgaat van een netwerkmodel, terwijl de Franse visie eerder gebaseerd is op Lille als centrale plaats in een grootstedelijk geheel.

Een sterk voluntaristisch geïnspireerde strategie kan, zelfs al wijzen de objectieve parameters niet alle in die richting, een metropoolvormingsproces bevorderen, waarbij ook de deelgebieden in Vlaanderen hun voordeel kunnen halen. Als flankerende gebieden, waarin de steden een rol dienen te spelen, is dit dan in eerste instantie in een netwerkmetropool perspectief. Om te kunnen spreken van een reële grensoverschrijdende netwerkmetropool blijft wel het belang van dit te kunnen staven met objectieve informatie, wat vandaag nog niet het geval is.

Daarnaast moet Lille naast een potentiële partner ook bekeken worden als centraal punt in een HST-netwerk welke London, Paris, Randstad en Rijn-Ruhr-gebied bereikbaar maakt voor de actoren uit het onderzoeksgebied. De HST in Lille functioneert dan als een hub.

3 TRANSPORT EN INFRASTRUCTUREN ALS LOCATIEFACTOREN

3.1 INLEIDING

Het is een feit dat in locatiebeslissingen de transportkosten en bereikbaarheid nog steeds een belangrijke rol spelen. Drie aspecten zijn hierbij belangrijk: 1) de monetaire kosten verbonden aan het transport, 2) de tijd die men nodig heeft om zicht van A naar B te verplaatsen en 3) de moeite die men moet doen om een specifieke transportmodus te gebruiken. In dit laatste geval gaat het dan over bijvoorbeeld het aan- af afwezige comfort, de kans op vertraging, de risico's verbonden aan de verplaatsing (bv diefstal, veiligheid), enz. (Pol, 2003). Door de toegenomen welvaart zal de economische waarde van het aspect tijd verhogen. Men is dan immers bereid om meer te betalen voor sneller transport.

In wat volgt wordt eerst kort stilgestaan bij de mogelijke interpretaties van bereikbaarheid. Vervolgens wordt ingegaan op het geheel van netwerkinfrastructuren in Europa en de veranderende tijd-ruimteverhoudingen die hiermee samen gaan. Daarna wordt gereflecteerd over de impact van HST-infrastructuur en specifiek ook bij het gegeven dat vooralsnog geen vrachttransport gebeurt met de HST zodat de factor HST-bereikbaarheid ten aanzien van bedrijven op een andere manier moet benaderd worden dan bij de traditionele transportinfrastructuren.

3.2 INFRASTRUCTUUR EN BEREIKBAARHEID

Infrastructuur hangt samen met het containerbegrip 'bereikbaarheid'. Dit begrip wordt op allerlei wijzen en op allerlei ruimtelijke schaalniveaus gemeten. Een eerste manier waarop 'bereikbaarheid' wordt gemeten is het bepalen van het aantal arbeidsplaatsen of inwoners dat vanuit een bepaalde locatie bereikt kan worden. In feite gaat het daarbij om '*ligging*'. Die ligging kan op verschillende ruimtelijke schaalniveaus worden bepaald, van een 'centrale ligging in Europa' tot een centrale ligging binnen een stad. Het hangt in sterke mate van het type economische activiteiten af welk ruimtelijk schaalniveau relevant is. Dat ligt voor een groot chemisch bedrijf anders dan voor een supermarkt. De ligging op zich is niet te beïnvloeden. Wel kan een ligging gunstiger of ongunstiger worden doordat sprake is van sterke groei van de economie en/of de bevolkingsomvang in de omgeving of doordat de infrastructuur verbetert (voor verschillende modaliteiten: over de weg, over het spoor, via water, door de lucht). Hoewel de absolute ligging ('waar op de aardbol bevindt men zich') vastligt, kan aldus de 'relatieve ligging' veranderen. In die zin kan er dus een verbetering of verslechtering van de 'bereikbaarheid' optreden. Een HST-station heeft een aanzienlijke invloed op de reistijden naar andere steden die ook op het HST-net zijn aangesloten.
(On)bereikbaarheid wordt ook geassocieerd met congestie. Voor het optimaal functioneren van een economie is dat van groot belang. Locatiepatronen zijn bepaald op basis van de ligging. Men heeft, om een bepaalde combinatie van redenen, gekozen voor een plek om zich te vestigen. Daarbij houdt men rekening met afstanden en reistijden en -kosten naar

afnemers, leveranciers en arbeidskrachten. Vertraging bij verplaatsingen levert voor bedrijven en instellingen dan twee typen problemen op. Ten eerste kost elke vorm van vertraging in het zakelijk verkeer (goederenvervoer en personenvervoer) geld. En ten tweede levert de kans op vertraging onzekerheid of op tijd aan verplichtingen kan worden voldaan. Een vertraging op zich hoeft niet eens zo'n groot probleem te zijn. Als men er zeker van is dat een half uur reistijdverlies zal optreden, kan daar rekening mee worden gehouden (ook op het moment dat een bedrijf voor een vestigingsplaats kiest). Veel problematischer is het wanneer niet is in te schatten hoeveel reistijdverlies op zal treden. De kans dat men ergens te vroeg of juist te laat is (beide vanuit bedrijfseconomisch perspectief niet optimaal), neemt daardoor toe.
Tenslotte wordt bereikbaarheid ook wel geassocieerd met *parkeermogelijkheden*. Indien parkeerproblemen worden voorzien zullen weer marges in de tijdsplanning moeten worden aangehouden. Ook zullen voor bepaalde typen activiteiten de parkeerproblemen op een locatie zo groot zijn dat het als vestigingsplaats voor bedrijven onaantrekkelijk wordt om er te vestigen. De via het openbaar vervoer prima bereikbare binnenstadslocatie kan daarmee voor distributie-activiteiten aanzienlijk slechter 'bereikbaar' worden geacht dan het bedrijventerrein aan de rand van de stad. Een bedrijventerrein kan weer als vreselijk slecht 'bereikbaar' worden beoordeeld door mensen die op het openbaar vervoer zijn aangewezen.

Kortom, 'de' bereikbaarheid bestaat niet. Bereikbaarheid vormt de combinatie van ligging (mede bepaald door beschikbare infrastructuur), congestie en (soms) parkeermogelijkheden. Verschillende ruimtelijke schaalniveaus zijn in het geding en per type economische activiteit krijgt de term bereikbaarheid een geheel eigen invulling. De bottom-line is echter: 'Tijd is geld' en beperking van reistijd en voorkomen van reistijdverlies levert dus economisch gewin op. Omdat er regionale verschillen in 'bereikbaarheid' zijn, vormt het een factor in de concurrentiepositie van locaties en regio's, niet alleen nationaal maar voor bepaalde economische activiteiten ook internationaal. Voorbeelden van dat laatste zijn: (1) de locatiekeuzes van industriële multinationals, die op basis van een afweging van productiekosten en transportkosten met hun vestigingen over de aardbol schuiven; (2) de bereikbaarheid van internationale zakencentra (nabijheid internationaal vliegveld met veel bestemmingen; aansluiting op de HST).

3.3 VERANDERENDE TIJD-RUIMTEVERHOUDINGEN

Zoals hiervoor aangehaald zullen bestaande infrastructuren en de ontwikkeling ervan de concurrentiepositie van locaties en regio's bepalen en wijzigen. Het is zeker dat de tijd-ruimte verhoudingen grondig wijzigen als er nieuwe infrastructuren worden aangelegd. Dit is zowel het geval op Europees schaalniveau als op regioniveau. Het al dan niet kunnen aantakken op nieuwe infrastructuren heeft een gegarandeerde impact op de ruimtelijk-economische verhoudingen.

Bijgaande figuur, die opgemaakt is ten behoeve van de Nederlandse vijfde nota (VROM, 2001), geeft een beeld van de netwerkinfrastructuren in Noordwest Europa. Naast de klassieke infrastructuren (spoorweg, weg, waterweg, havens, luchthavens), wordt eveneens aandacht geschonken aan de infrastructuur voor dataverkeer. In bijgaande kaart is dit weergegeven door de intercontinentale en Noordwest Europese Internetknooppunten.

Uit de kaart blijkt dat Vlaanderen en de Kortrijkse regio ingebed zijn in deze netwerkinfrastructuur, wat de geo-economische positie zeker versterkt. Het is evenwel belangrijk erop te wijzen dat de relatieve ligging van een gebied (centraal vs. perifeer) door het al dan niet participeren in nieuwe netwerkinfrastructuren sterk kan wijzigen. Dit is zeker het geval voor het HST-netwerk, dat via het TEN-programma in een versneld tempo wordt gerealiseerd. Het gaat hier om de PABAK-lijn (Paris-Brussel-Amsterdam-Keulen) naast de reeds bestaande Eurostar (van Brussel naar London en Paris). Het ontwikkelen van de HST verandert de relatieve positie van gebieden ten opzichte van mekaar. Gebieden die met mekaar via de HST verbonden zijn komen in tijdsafstand relatief dichter bij mekaar te liggen. Omgekeerd komen gebieden die niet ontsloten worden door de HST verder van het kerngebied te liggen.

Figuur 13: Netwerkinfrastructuur in Noordwest Europa

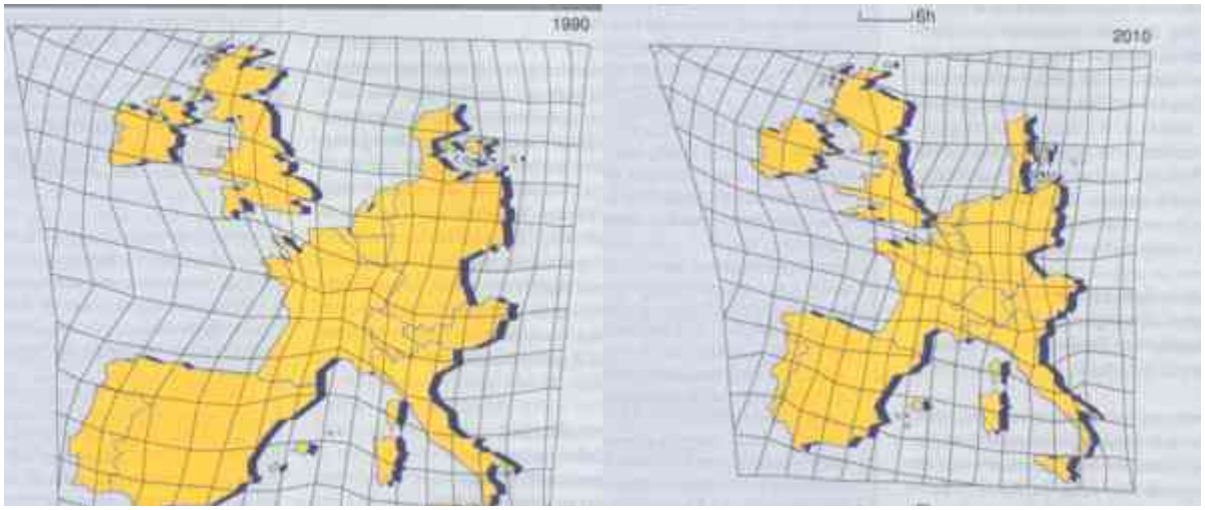
Bron: VROM, 2001 (Cartografie: MUST, Amsterdam, Next-architects, Amsterdam,Bosch Slabbers, Arnhem/Den Haag, Rijksplanologische Diens VROM, Den Haag)

Een verandering in de ontsluiting kan dus een invloed hebben op de onderlinge positionering van regio's en stedelijke gebieden. Dit heeft zowel een Europese dimensie als een regionale dimensie, waarbij de positionering van stedelijke gebieden ten opzichte van hun ommeland wijzigt.
Net zoals bij de opkomst van de auto, is het logisch dat de HST het de mensen mogelijk maakt om binnen hetzelfde tijdsbudget (maar veelal met hogere kostprijs) grotere afstanden af te leggen. Zowel de pendelafstand als het marktbereik van het geproduceerde goed of dienst verruimt omdat de tijd die men wenst te investeren in een verplaatsing ongeveer gelijk blijft. Wat de dagelijkse verplaatsing betreft stellen Schafer & Victor, 1997, geciteerd in Pol (2003), dat dit tijdsbudget ongeveer anderhalf uur per dag is ongeacht de economische, sociale en geografische situatie die sterk kan variëren tussen de landen. Verder blijkt dat (Schafer, 1998; Zahavi, 1979, geciteerd in Verhetsel e.a., 2007) mensen gemiddeld een vast aandeel van hun inkomen aan transport uitgeven, voor OESO landen is het budget gemiddeld 10-15% van het inkomen. Als we beide factoren combineren dan kan men concluderen dat bij toenemende inkomens de vraag naar vervoer, uitgedrukt in reizigerskilometer zal toenemen. Deze grotere afstanden afgelegd door individuen met hogere inkomens zijn te verklaren door het feit dat verder weg gelegen activiteiten een hoger nut opleveren. Deze redenering geldt zeker ook bij woon-werkverplaatsingen, men is bereid zich over een grotere afstand te verplaatsen voor een meer aantrekkelijke baan. In de context van het verschaffen of verkrijgen van goederen en diensten hangt verplaatsingbereidheid ook samen met de kwaliteit ervan. Het is vooral voor goederen en diensten van een hogere (kwaliteits)orde dat de bereidheid voor verdere verplaatsing groter is.

De kaart in Figuur 14 geeft de wijzigende vorm van Europa bij de realisatie van de HST-lijnen. Ieder lijnstuk geeft een tijdsafstand van 6 uur weer. Europa krimpt als het ware in die gebieden die onderling verbonden worden. Regio's die er buiten vallen (bv Schotland) blijven even ver.

De tweede oefening gebeurde op een regionaal schaalniveau en meet de verschuivingen met en zonder HST voor de Vlaamse steden (Vanhaverbeke, 1999 en Cabus, Allaert & Vanhaverbeke, 2001).

Figuur 14: Veranderde tijdruimteverhoudingen in Europa 1990-2010



Bron: Europa 2000+

De eerste grafiek in Figuur 15 is een "multidimensional scaling" -grafiek die gemaakt is op basis van de reistijden per trein tussen verschillende steden zonder de HST verbinding – situatie in 1992. De tweede grafiek brengt de "reistijd"-afstanden in kaart in de veronderstelling dat het HST-netwerk volledig gerealiseerd is[10].

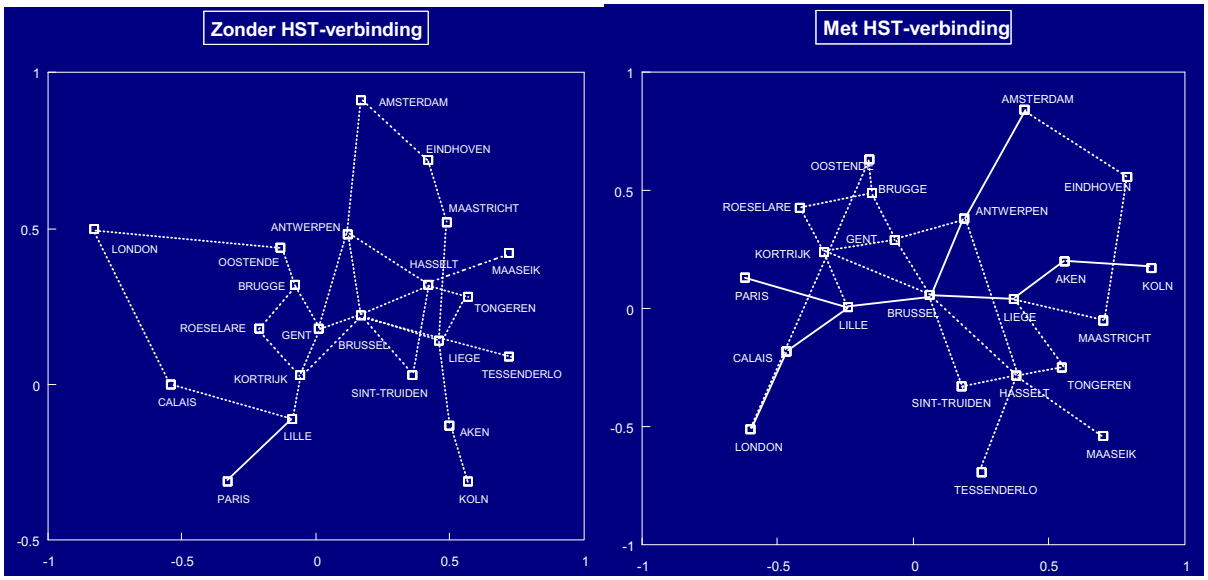
In de eerste grafiek zijn de geografische afstanden tussen de steden min of meer gerespecteerd: de grote buitenlandse steden liggen op een aanzienlijke tijdsafstand van de Belgische steden en gemeenten. In de tweede figuur echter zien we in West-Vlaanderen, dat Kortrijk verder komt te liggen van Brussel dan Lille. Omdat Lille een draaischijf is en Kortrijk dicht bij deze draaischijf is gelegen, is de tijdsafstand van Kortrijk tot London en Paris ongeveer hetzelfde als deze uit Brussel, ondanks de eerder vastgestelde beperkte bereikbaarheid tussen Kortrijk en Lille.

Indien reistijden een concurrentieel gegeven vormen dan illustreren deze grafieken op overtuigende wijze dat regionaal- en kleinstedelijke gebieden die minder goed verbonden zijn met de HST nieuwe concurrentie mogen verwachten vanuit grootstedelijke gebieden die een heel stuk verder af liggen. M.a.w., minder centraal gelegen subregio's in Vlaanderen zijn door de voltooiing van de Europese binnenmarkt niet langer een grensregio binnen de Belgische of Vlaamse context, maar er dreigt een nieuwe periferie als "buitengebied" ten opzichte van grootstedelijke gebieden.

---

10 Deze figuren zijn aangemaakt op basis van reistijden tussen verschillende steden in binnen- en buitenland. Het gebruikte softwareprogramma is UCINET IV. In een multidimensional scaling plot worden steden met een relatief korte reistijd dichter bij elkaar geplaatst. De volle lijnen geven HST-verbindingen weer, de gestipte lijnen refereren naar gewone spoorverbindingen. Wanneer bepaalde gemeenten niet via treinverbindingen bereikt konden worden (vb. geen spoorstation), werd gezocht naar andere openbaar vervoer in combinatie met het spoorvervoer.

Figuur 15: Verschuiving van de relatieve reistijdafstand van de steden in en rond Vlaanderen



Bron: Vanhaverbeke, 1999

3.4 IMPACT VAN HST-INFRASTRUCTUUR

Als we ons specifiek toespitsen op de infrastructuur HSL, dat is de vaststelling dat de meeste studies voor het in beeld brengen van de impact niet verder kijken dan de onmiddellijke omgeving van het HST-station. In het beste geval wordt de wat ruimere stedelijke context betrokken.

Daar waar de effecten van de constructie van het HST-station duidelijk meetbaar zijn in de stationsomgeving, is dit heel wat minder wanneer het gaat over de duurzame economische effecten van de HST-bereikbaarheid in de omgeving van het station. Die onduidelijkheid geldt nog scherper wanneer men de focus wil verruimen naar het betrokken stedelijk gebied, de stadsregio en de ruimere regio. Dit is ook de conclusie van de doctorale dissertatie van Wolfram (2003). Hij stelt vast dat de kennis over de relatie tussen de HST en de ruimtelijke omgeving beperkt is tot aspecten die verband houden met het transportsysteem zelf (infrastructuur, energie, verschuivingen in transportvolume) en de stedelijke ontwikkeling in de onmiddellijke omgeving van het station zelf (nieuwe functie, effecten op vastgoed en prijzen). In tegenstelling hiermee zijn er inzichten in de structurele impact alleen ter beschikking op nationaal en internationaal niveau, maar niet op de schaal waarop substantiële effecten kunnen verwacht worden, namelijk de stedelijk en de regionale schaal.

Verder komt uit andere internationale casestudies (HST-network[11], 2000) het belang dat gehecht wordt aan imago sterk op de voorgrond. In het geval van Lille stelt men zelfs dat er

11 The High Speed Train Platform of North West Europe started at the end of 2002. It builds further on the network of HST Urban Regions which was executed form 1998 until 2001. During this phase of the project a spatial framework was developed, including an action programme on several HST topics. At this moment the platform is focussed on executing these topics within the next few years. The HST Platform of North

weinig harde data zijn die de relatie tussen HST en economische positie en groei vaststellen. De belangrijkste impact bestaat blijkbaar uit het gegeven dat de betere internationale bereikbaarheid zich vertaalt in een beter imago van de stad/regio in kwestie. Globaal komt HST-network (2000 blz. 28) tot het besluit dat in hoog ontwikkelde gebieden, de impact van infrastructurele verbeteringen op de economie marginaal is. Voor middelgrote steden zien ze wel een potentieel, maar daar hangt veel af van de lokale actoren om effectief voordeel te willen halen uit deze nieuwe bereikbaarheid.

Deze uitspraak vraagt toch om een nuancering. Weliswaar is de relatie tussen economie en infrastructuur complex, omdat ook andere factoren zoals demografie, technologie en overheidsbeleid bepalend kunnen zijn. Men kan op basis van het op het eerste gezicht ontbreken van een significant verband echter niet besluiten dat er geen effecten zijn. Er kan bijvoorbeeld sprake zijn van distributieve effecten (verschuivingen binnen de regio) die op het geheel van de regio statistisch niet te meten zijn (van Oort & Raspe, 2005). Dit belet echter niet dat strategieën die imago centraal stellen, en waarin de HST-bereikbaarheid een voorname rol speelt, zeker hun belang hebben.

3.5 VOORALSNOG GEEN VRACHTTRANSPORT

Voor andere transportmodi (weg, waterwegen zeehaven, goederenvervoer per spoor – niet-HST) geldt dat er marktverruiming optreedt door een snellere verplaatsing. Door de afgenomen transportkost (en –tijd) kan men met andere woorden zijn producten verder afzetten. Tot dusver kan deze stelling niet doorgetrokken worden voor het goederentransport via een HSL, omdat dit nog niet wordt georganiseerd. Dit is nochtans een intrigerende vraag die ook HST-Freight Forum (opgericht binnen het HST-network platform) zich stelt.

Het lijkt niet meer dan evident dat op termijn ook deze transportmodus wordt gebruikt voor specifiek vrachtvervoer. Op korte termijn kan gedacht worden aan specifieke niches zoals pakjestransport welke nu in continentaal Europa via vliegtuig gebeurt en snelle leveringen van high value producten (bv medisch materiaal).
Op middellange termijn verwacht HST-Freight Forum nieuwe markten in luchtvracht die binnen Europa wordt vervoerd en internationaal wegtransport. Om deze vrachten te kunnen behandelen (de supply-side), moet alles nog ontwikkeld worden: laadeenheden, rollend materieel, behandelingsdiensten, kwaliteits- en snelheidsystemen en het netwerk zelf. Vandaag zijn er reeds verschillende initiatieven met HST-vrachtvervoersdiensten. ICE Kurier, BX Europe en Esprit Europe hebben nu reeds activiteiten, terwijl een specifieke HST

West Europe is organized as an open round table. At this moment 15 active partners of the Netherlands, Germany, Belgium and the UK are involved in the network. But every few years new partners come in, old ones become more loosely connected. Since 1998 the platform is executed by the province of Gelderland (the lead partner) and managed by Urban Unlimited (dr.ir. Luuk Boelens). The secretariat of the Platform is housed with Actorion Communication Advisors (mrs. Francien Rademaker). (Bron: www.hst-network.net).

Fret en DHL diensten worden voorbereid. Er zijn echter nog verschillende obstakels uit de weg te ruimen (Financieel en technisch, institutioneel, economisch en operationeel).

In een werkdocument van de Europese Commissie (2005), inzake luchthavencapaciteit, efficiëntie en veiligheid in Europa, wordt ondermeer een lans gebroken om de overstap te maken van luchttransport naar ondermeer de HST. Hierover werd een publieke consultatie gehouden die werd afgesloten einde november 2005. Ondermeer FedEx (2005) reageerde hierop. Dit bedrijf stelt dat binnen Europa de HST inderdaad een valabel alternatief kan zijn voor vrachttransport en dat indien de commissie de shift van lucht naar HST en de intermodaliteit lucht/HST zou ondersteunen dit binnen de 5 a 10 jaar ook kan gerealiseerd zijn. Uiteraard is niet iedereen (ondermeer de luchthavenuitbaters, cf Biac, 2005) akkoord met ondersteuning van deze shift door de Commissie. FedEx wijst er ook op dat indien men op Europese schaal een HST-netwerk voor vrachttransport zou ontwikkelen, hiervoor ook vrachtterminals moeten ontwikkeld worden.
Tenslotte is het nuttig erop te wijzen dat de aanleg van nieuwe HST lijnen en het gebruik ervan door binnenlandse rijtuigen, tevens de capaciteit van het bestaande conventionele netwerk voor vrachtvervoer verhoogt, wat uiteraard ook een belangrijk positief neveneffect is.

3.6 BESLUIT: METROPOLITAAN EN HUB-MODEL

Afhankelijk van de wijze waarop de bestaande infrastructuur wordt beschouwd en gebruikt kan men verschillende schaalniveaus of bereikbaarheidsniveaus (Tritel & Cete, 2004) hanteren. Men onderscheidt het 'lokale' niveau van de grensoverschrijdende metropool, vervolgens het regionale schaalniveau en daarboven het niveau van de centraal Europese hoofdsteden en het Europese niveau.
Het spreekt vanzelf dat de HST – bekeken als transportmiddel - pas een rol speelt vanaf het niveau van de centraal Europese hoofdsteden. Daaronder is er eerder sprake van een stadsgewestelijke of regionale context. De HST speelt dan niet zozeer een rol als snelle transportmodus, maar eerder - samen met andere grootstedelijke locatiefactoren - als regionaal-economische ontwikkelingsfactor, waarbij hij als katalysator van zowel lokale, regionale als bovenregionale investeringen kan bekeken worden. In deze laatste context spelen dus de locatiefactoren in hun eerder traditionele betekenis, zij het dat de HST bijkomende opportuniteiten biedt en nieuwe mogelijkheden voor de verschillende deelgebieden rond de HST (cf Vanhaverbeke, 2000) creëert.

Figuur 16: Bereikbaarheidsniveaus

Bron: Tritel & Cete, 2004.

Wanneer de HST wordt bekeken op de hogere schaalniveaus komen andere facetten op de voorgrond die samengaan met verruiming van marktgebieden en tegelijkertijd intensifiëren van de concurrentie omdat zowel arbeidsmarkten als bedrijven een grotere reikwijdte krijgen. Door de grotere reikwijdte krijgen bedrijven in de regio keuze uit een ruimere arbeidsmarkt en kunnen ze klanten en toeleveranciers winnen op verder afgelegen plaatsen. Het omgekeerde geldt echter ook. Werknemers uit de regio kunnen nu via de HST opportuniteiten aanboren (in Paris, London en Brussel) die voorheel onbereikbaar waren. Bedrijven uit diezelfde regio's kunnen nu penetreren in het onderzoeksgebied waar dat voorheen moeilijker was. Binnen het bedrijfsperspectief wijzen we wel op de vaststelling in vorige sectie dat de HST tot nu toe niet rechtsreeks gebruikt wordt door de bedrijven om producten af te zetten. Gelet op de eigenschappen van de HST-modus is het gebruik ervan in deze context dan vooral te situeren op het vlak van het onderhouden van relaties tussen het management van het bedrijf en klanten, toeleveranciers, markten, onderzoekspartners, het leveren van diensten, enz..

Net zoals in sectie 2 komen we hier tot het besluit dat er ook vanuit de transportinvalshoek bekeken er twee invalshoeken zijn.
De stadsgewestelijke of regionale context is duidelijk verbonden met het 'grensoverschrijdend metropolitaan model'. De rol van de HST op een hoger schaalniveau, kan zowel vanuit het arbeidsmarkt perspectief als vanuit het bedrijfsperspectief geplaatst worden in de 'hub functie' van Lille.

Het zijn deze twee invalshoeken die in de onderzoeksdelen die volgen centraal staan. Het is hierbij de bedoeling om zowel rechtstreeks als onrechtstreeks de potentie van het onderzoeksgebied af te tasten wat het belang en de noodzaak van HST-bereikbaarheid betreft. Hierbij wordt in eerste instantie toegespitst op die omgevingsfactoren waarvan kan worden aangenomen dat HST-bereikbaarheid hierin een rol speelt of kan spelen.

DEEL 2 DE HST ALS LOCATIEFACTOR EN DE INTEGRATIE ERVAN IN DE BEDRIJFSSTRATEGIE

1 VOORAF

Het uitgangspunt van dit deel van het onderzoek is dat HST-bereikbaarheid niet nodig is voor alle types van activiteiten. Ook zullen niet alle bedrijven evenveel belang hechten aan de HST, omdat niet alle bedrijven functioneren op een schaalniveau waarop de HST zijn rol speelt.

Het doel in dit deel is eenvoudig. De onderzoekers willen weten welk soort van bedrijven veel belang hecht aan de HST-bereikbaarheid en vervolgens in welke mate deze bedrijven aanwezig zijn in de Kortrijkse regio.

In dit onderdeel wordt wat de gegevens betreft teruggegrepen naar een enquête uitgevoerd in het kader van het onderzoek van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie. In deze enquête werden vragen gesteld naar het belang van en oordeel over verschillende locatiefactoren, waaronder de HST-bereikbaarheid.

De methode ontwikkeld op basis van de SPRE-enquête komt erop neer dat de focus wordt gelegd op de locatiefactor HST-ontsluiting

In een eerste onderzoek wordt de locatiefactor HST-bereikbaarheid gepositioneerd tussen de andere bevraagde locatiefactoren. Tevens wordt bekeken of er in Vlaanderen regio's zijn waarin bedrijven zijn gelokaliseerd die proportioneel meer belang hechten aan een HST-bereikbaarheid. Het (Vlaams deel van het) onderzoeksgebied wordt vervolgens hiertegenover gepositioneerd.

Vervolgens wordt het onderzoek toegespitst op de te beantwoorden vragen. Daarbij wordt eerst bekeken welke (delen van) sectoren en activiteiten proportioneel meer belang hechten aan HST-bereikbaarheid. Vervolgens wordt het belang nagegaan van deze sectoren en activiteiten in het onderzoeksgebied.

2 HST-BEREIKBAARHEID ALS LOCATIEFACTOR

2.1 WIE MAAKT GEBRUIK VAN HET HST-VERVOER?

Vooraleer de HST-bereikbaarheid als locatiefactor verder wordt onderzocht, wordt stilgestaan bij het profiel van de HST-gebruiker.

Op basis van een enquête bij de gebruikers van de Eurostar en op de tracés Brussel-Liège en Arnhem-Köln schetst BCI (2004), het profiel van de HST-gebruiker. Een van de vaststelling is dat er hierover relatief weinig data bestaan. Dit is nochtans belangrijk om hieruit conclusies inzake economische potenties van HST-bereikbaarheid te exploreren. Op basis van vroegere studies (HST-network-Haskoning, 1999) zag men een profiel zoals samengevat in Tabel 2 en Tabel 3.

De eerste 5 lijnen zijn hoofdzakelijk nationale lijnen. Verbindingen 6 en 7 betreft vooral internationale passagiers. Uit deze cijfers kan men afleiden dat nationale lijnen meer pendel en zakelijke verplaatsingen genereren. Deze snelle lijnen vormen als het ware een nieuw en snel segment binnen het bestaande nationale vervoerssysteem. Voor internationale trafiek geldt dat er meer sociale en recreatiemotieven spelen. Toch blijkt ook dat de verplaatsingen van internationale passagiers voor ongeveer 25% kunnen toegewezen worden aan zakelijke verplaatsingen. Zakelijke verplaatsingen zijn gelijkmatig verspreid over de onderscheiden afstandscategorieën. Toeristische en sociaal-recreationele verplaatsingen spelen zich in grote mate af over afstanden groter dan 600 km.

Tabel 2: HST-gebruikers 1997

	%				
Studie	Zakelijk	Pendel	Sociaal	Recreatie	Andere
HSR Comet Frankrijk	9	32		59	
HSR Comet Duitsland	15	28		57	
HSR Comet Italië		53		47	
DB (Duitsland)	29	12		59	
Reinhold (Duitsland)	38	7		55	
Thalys 97	27		18	48	7
HST-Vem 97 (A'dam-Paris)	25	7		68	1

Bron: Haskoning, 1999

Tabel 3: Afgelegde afstand HST-gebruikers

Afstand km	Zakelijk	Toerisme	Sociaal-recreatie	Totaal
0-300	28.4	24.0	19.2	26.4
300-600	35.6	27.0	26.0	31.8
>600	36.0	49.0	54.8	41.8
	100	100	100	100

Bron: HST-Cornet, geciteerd in BCI, 2004

Het eigen BCI (2004) onderzoek bracht volgende nieuwe facetten aan het licht:

- Gemiddeld hoge opleiding van de reizigers (60% universitaire of hogere opleiding),

- Hogere aandelen van mensen actief in de diensten (21%), studenten (18%)[12] en gepensioneerden (16%). Mensen actief in de industrie komen op een aandeel van 8%;
- Beperkt aandeel van directeurs (6.5%)[13] en managers (16.2%). Hoger aandeel van zelfstandigen(19.8%), middenkader (23.3%)
- Een in vergelijking met de hiervoor geciteerde studie, nog hoger aandeel van toeristisch-recreatieve verplaatsingen (79%) en lager aandeel zakelijke (18%) en pendelverplaatsingen(3.5%)
- Het aandeel van zakelijke verplaatsingen ligt het laagste bij de Eurostar met slechts 12.7% zakelijke verplaatsingen in het totaal. Het aandeel van de pendel komt er uit op het gemiddelde van 3.5%.
- De zakelijke verplaatsingen gebeuren in functie van:

	%
Werkplek	21.4
Meeting met collega's	12.6
Meeting met andere personen	26.7
Conferentie of handelsbeurs	19.3
Andere	20.0
	100

Bron: BCI, 2004

- Voor de zakelijke en pendelverplaatsingen gelden volgende motieven:

Reden	Zakelijk (%)	Pendel(%)
Snelheid	58.1	53.7
Gemak van gebruik	47.4	36.6
Comfort	47.4	36.6
Prijs	25.5	36.8
Milieu overwegingen	17.2	4.9
Veiligheid	8.9	9.8

Bron: BCI, 2004

Snelheid, gebruiksgemak en comfort zijn duidelijk de belangrijkste motieven. Voor de pendelaars speelt ook de prijs.

- Voor de zakelijke verplaatsingen wordt de beslissing meestal (82%) genomen door de betrokkene zelf en niet door de werkgever. Bovendien is in de meeste gevallen een alternatief transportmiddel mogelijk. Hierbij speelt vooral het vliegtuig (51%).
- Voor de zakelijke verplaatsingen wordt de HST slechts een beperkt aantal keer op jaarbasis gebruikt (2/3e van de reizigers gebruikt de HST 5 keer of minder).

Wat het voortransport betreft spelen voor de zakelijke verplaatsingen globaal vooral de auto (25%), de taxi (21%) en lokaal publiek transport (metro, bus) (25%). De trein staat slechts in voor 6.6%. Voor de Eurostar is het aandeel van de trein heel wat groter (28.2%). Het is wel niet bekend welke stations veel met de trein gevoed worden. Vermoedelijk slaat dit niet op

[12] Het gaat hier vermoedelijk om georganiseerde groepsreizen.

[13] Het beperkte aandeel van directeurs is logisch omdat binnen het geheel van werkenden het aandeel van directeurs per definitie klein is.

Lille, maar wel op Brussel.
Van den Berg & Pol (2002) (en ook HST-network, 1999) komen in dit verband overigens tot gelijkaardige conclusies voor Lille-Europe. De meeste mensen die via Lille-Europe reizen gebruiken de wagen omdat er voldoende parkings zijn. Slechts een zeer beperkt deel van de mensen uit de provincie reist met de trein naar Lille Europe (slechts 5 a 10%). Volgens deze auteurs kan de catchment area van de trein vergroot worden door vooral richting noorden een verbeterde verbinding met Kortrijk, Roubaix en zelfs Gent te realiseren. In dit verband wijst HST-network (1999) er wel op dat het hierbij van essentieel belang is om de transfertijden van voor- en natransport naar de HST te minimaliseren. Wat dit betreft scoort Lille-Europe niet goed, met een tijdsafstand van ongeveer 15'.

Terecht stelt men dat als men zoveel middelen investeert in de reductie van de reistijd met enkele minuten, het niet meer dan normaal is dat ook in de aan- en afvoersystemen zwaar wordt geïnvesteerd. Dit zal overigens ook de globale (economische) ontwikkeling van de regio ten goede komen.
Een van de middelen om de transfertijd te reduceren is de creatie van zogenaamde transferia die instaan voor een snel voor- en natransport naar en van het HST-station. Dit transferium dient volgens HST-network (1999) aan volgende eisen te voldoen:

- Logisch gelegen op de route tussen oorsprong en bestemming
- Weinig tijdverlies
- Uitgerust met kwalitatief openbaar vervoer tussen het transferium en de bestemming

Verder is een van de vragen wat vandaag de verhouding is tussen HST-transport en vliegtuigtransport voor dezelfde bestemming en wat hierbij het effect is van de lage kosten vliegtuigmaatschappijen. Volgens de door BCI (2004) geraadpleegde werken helt de balans vooralsnog over in de richting van de HST. Behalve voor de kosten van een ticket spelen de andere elementen waar HST-reizigers belang aan hechten in het voordeel van de HST. Voor de zakelijke verplaatsingen betreft het frequentie, betrouwbaarheid en flexibiliteit. Voor de niet-zakelijke verplaatsingen spelen vooral de toegankelijkheid, de prijs en ticket flexibiliteit in het voordeel van de HST.

2.2 DE POSITIE VAN HST-BEREIKBAARHEID ALS LOCATIEFACTOR

Met de informatie in het achterhoofd over het profiel van de HST-gebruiker wordt in deze sectie verder geëxploreerd naar het belang van de locatiefactor HST-bereikbaarheid.

2.2.1 LOCATIEFACTOREN IN VLAANDEREN EN IN HET ONDERZOEKSGEBIED

Onderzoek naar het belang van locatiefactoren komt steevast uit op het gegeven dat bedrijven op hun locatie een goede bereikbaarheid wensen – veelal via de weg - en tevens voldoende parkeergelegenheid en voldoende laad en losmogelijkheden. Dit thema wordt verder onderzocht op basis van de gegevens in een recente enquête uitgevoerd in het kader van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004). De enquête werd gehouden in 2003 bij bedrijven gelokaliseerd in Vlaanderen. Er werd hiermee

gezocht naar de lokalisatielogica van de bedrijven en de factoren die het beslissingsproces bepalen. De onderzochte sectoren waren de industrie, de bouwsector, de groothandel, de TDL (Transport, logistiek en distributie), de zakelijke diensten en de financiële dienstverlening.

Tabel 4: Respons en non-respons: bedrijven en werkgelegenheid (%) per sector

Vlaanderen	Alle bedrijven>=5 werknemers		Enquête			
	Bedrijven	Werkgelegenheid	Bedrijven		Werkgelegenheid	
Sectoren	Aantal	Aantal	Aantal	Dekking (%)	Aantal	Dekking (%)
Industrie	8 572	423 024	1 722	20.1	112 272	26.5
Bouw	6 083	95 159	1 133	18.6	22 597	23.7
TDL	3 413	87 956	572	16.8	20 130	22.9
Groothandel	5 341	98 980	909	17.0	17 358	17.5
Zakelijke diensten	5 404	192 255	932	17.2	25 218	13.1
Financiële diensten	1 436	38 177	166	11.6	5 262	13.8
Onbekend			65		745	
Subtotaal	30249	935 551	5 499	18.2	203 581	21.8
Andere sectoren >5 werknemers	19 117	392 611				
<5 werknemers	91 901	163 279				
Vlaanderen: privé-sector	141 267	1 491 441				
Vlaanderen: overheidsdiensten	9 750	496 660				
Vlaanderen: Totaal	151 017	1 988 101				

Vervolg Tabel 4: Respons en non-respons: bedrijven en werkgelegenheid (%) per sector

Onderzoeksgebied (Vlaams deel)	Alle bedrijven>=5 werknemers		Enquête			
	Bedrijven	Werkgelegenheid	Bedrijven		Werkgelegenheid	
Sectoren	Aantal	Aantal	Aantal	Dekking (%)	Aantal	Dekking (%)
Industrie	1 334	56 644	271	20.3	15 085	26.6
Bouw	693	10 527	140	20.2	3 021	28.7
TDL	290	4 899	42	14.5	1 173	23.9
Groothandel	457	7 489	97	21.2	1 926	25.7
Zakelijke diensten	519	15 058	67	12.9	984	6.5
Financiële diensten	139	2 688	10	7.2	63	2.3
Onbekend			5		168	
Subtotaal	3 432	97 305	632	18.4	22 420	23.0
Andere sectoren >5 werknemers	1 676	38 046				
<5 werknemers	9 379	16 856				
Onderzoeksgebied: privé-sector	14 487	152 207				
Onderzoeksgebied: overheidsdiensten	859	35 574				
Onderzoeksgebied: Totaal	15 346	187 781				

Bron: Eigen berekening van BCI, 2003 en RSZ-statistieken 2002

Toegepast op Vlaanderen zijn er 30000 bedrijven die hieraan voldoen. De enquête werd verstuurd naar 20000 bedrijven geselecteerd op basis van een gestratificeerde willekeurige selectieprocedure: 5499 bedrijven stuurden hun antwoord door. Deze bedrijven stellen in

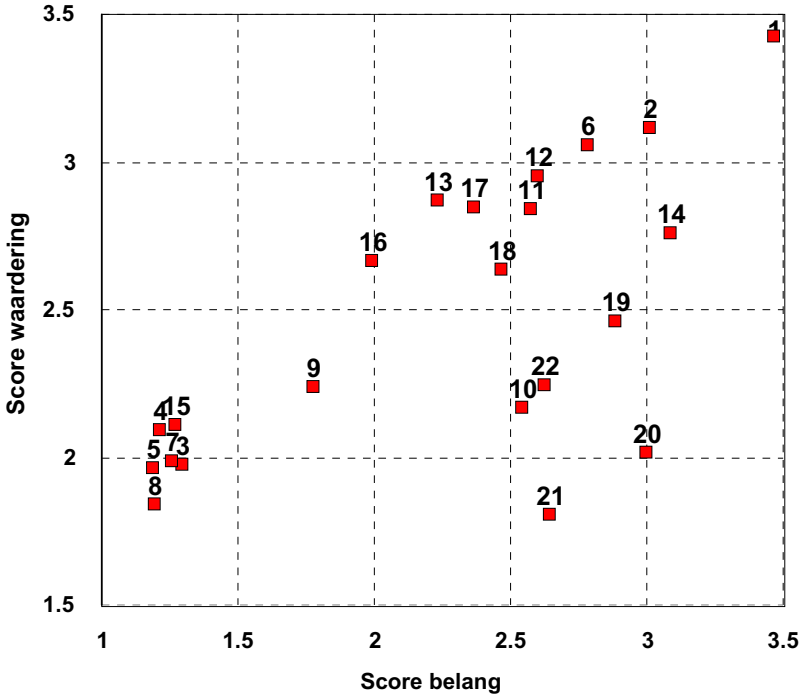
2003 203.581 mensen tewerk. Dit is een response ratio van 18.2% (van de privé-bedrijven in Vlaanderen met minstens 5 werknemers in de geselecteerde sectoren) en 21.8% als we rekening houden met de werkgelegenheid.

Toegepast op het onderzoeksgebied zijn er in totaal 632 bedrijven die hun antwoord hebben doorgestuurd. Deze bedrijven stellen in 2003 22 420 mensen tewerk. Dit is een response ratio van 18.4 % (van de privé-bedrijven in het onderzoeksgebied met minstens 5 werknemers in de geselecteerde sectoren) en 23.1% als we rekening houden met de werkgelegenheid.
Deze response ratio's zijn dus vergelijkbaar met die in Vlaanderen. Wel is er een zwakkere score voor de zakelijke en de financiële diensten. Een betere score wordt opgetekend bij de bouwsector en de groothandel.

In deze enquête werden ondermeer de belangrijke locatiefactoren bevraagd (zie legende bij Figuur 17). Concreet werd gepeild naar het belang van de betrokken locatiefactor en het oordeel over de kwaliteit ervan.
Inzake het belang waren er 4 mogelijke antwoorden, nl. Cruciaal, belangrijk, enigszins van belang en onbelangrijk. Wat de beoordeling betreft kon men antwoorden: voldoet, voldoet prima, voldoet enigszins en voldoet niet.

Factor 1 (bereikbaarheid over de weg) factor 2 (parkeermogelijkheden) zijn veruit de belangrijkste locatiefactoren wat bereikbaarheid betreft.. Ook factor 6 (laad- en losmogelijkheden) behoort bij deze bereikbaarheidsbehoefte.
Het belang van de nabijheid van een HST-station scoort laag (factor 8: er wordt het minste belang aan gehecht en ook de waardering ligt laag). Dit geeft aan dat in het geheel van de locatiefactoren HST-bereikbaarheid niet zo een grote rol speelt.

Figuur 17: Score belang van vestigingsplaatsvoorwaarden vs. score waardering



Bron: Cabus & Vanhaverbeke, 2004

Legende vestigingsplaatsvoorwaarden

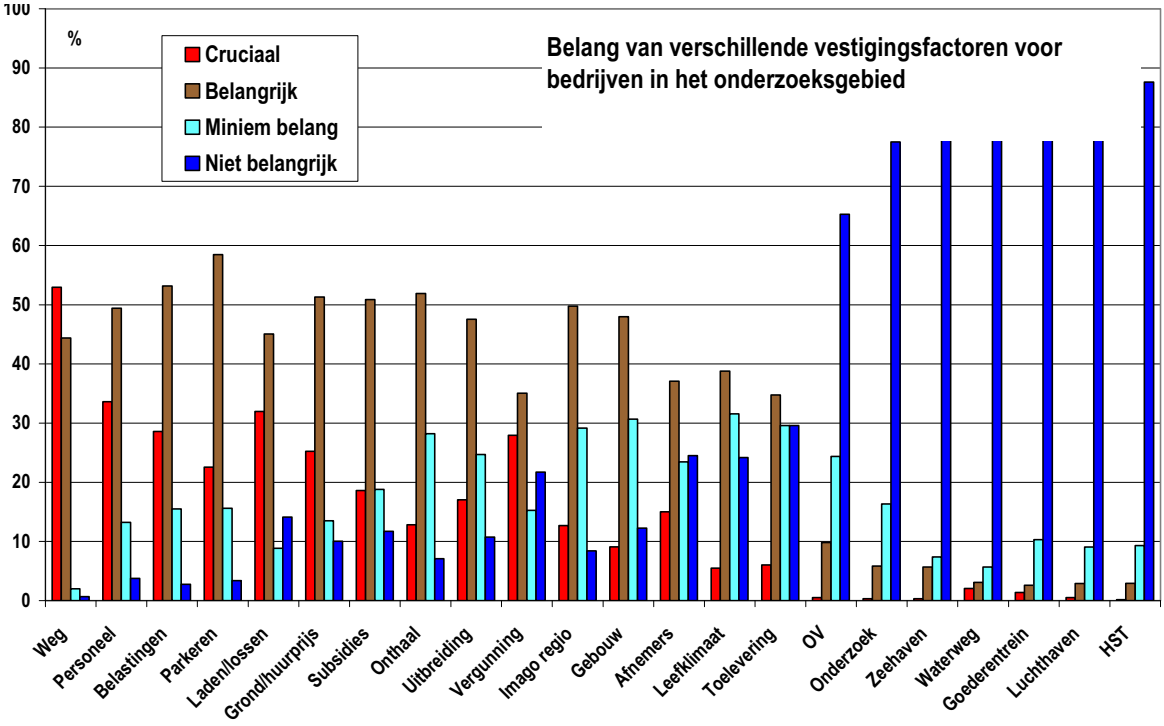
Nr	Aspect	Nr	Aspect
1	Bereikbaarheid over de weg	12	Goed imago van de regio
2	Voldoende parkeergelegenheid	13	Aantrekkelijke woon- en leefomgeving
3	Nabijheid zeehaven	14	Aanwezigheid voldoende adequaat opgeleid personeel
4	Nabijheid vaarwater	15	Nabijheid onderzoeksinstituten, universiteiten
5	Mogelijkheden 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	Uitbreidingsmogelijkheden (op de locatie)	21	Mogelijkheid tot verkrijgen van (lokale) subsidies
11	Representatief gebouw en directe omgeving	22	Goede onthaal/informatieverstrekking door (lokale) overheid

2.2.2 Inschatting van het belang van de locatiefactoren in het onderzoeksgebied

In vorig punt werden de verschillende locatiefactoren op Vlaams niveau afgewogen. Hier bekijken we dezelfde locatiefactoren, maar dan beoordeeld door de bedrijven in het onderzoeksgebied.

De globale structuur van de beoordeling loopt gelijk met die in Vlaanderen. De wegbereikbaarheid is de belangrijkste locatiefactor, gevolgd door voldoende adequaat opgeleid personeel, belastingen, parkeren en mogelijkheden voor laden en lossen.
De nood aan HST-bereikbaarheid staat op de laatste plaats. Daar net voor staat het belang van de nabijheid van een luchthaven en de andere specifieke transportmodi (Zeehaven, waterwegen, goederenvervoer per spoor)

Figuur 18: Belang van de verschillende locatiefactoren in het onderzoeksgebied



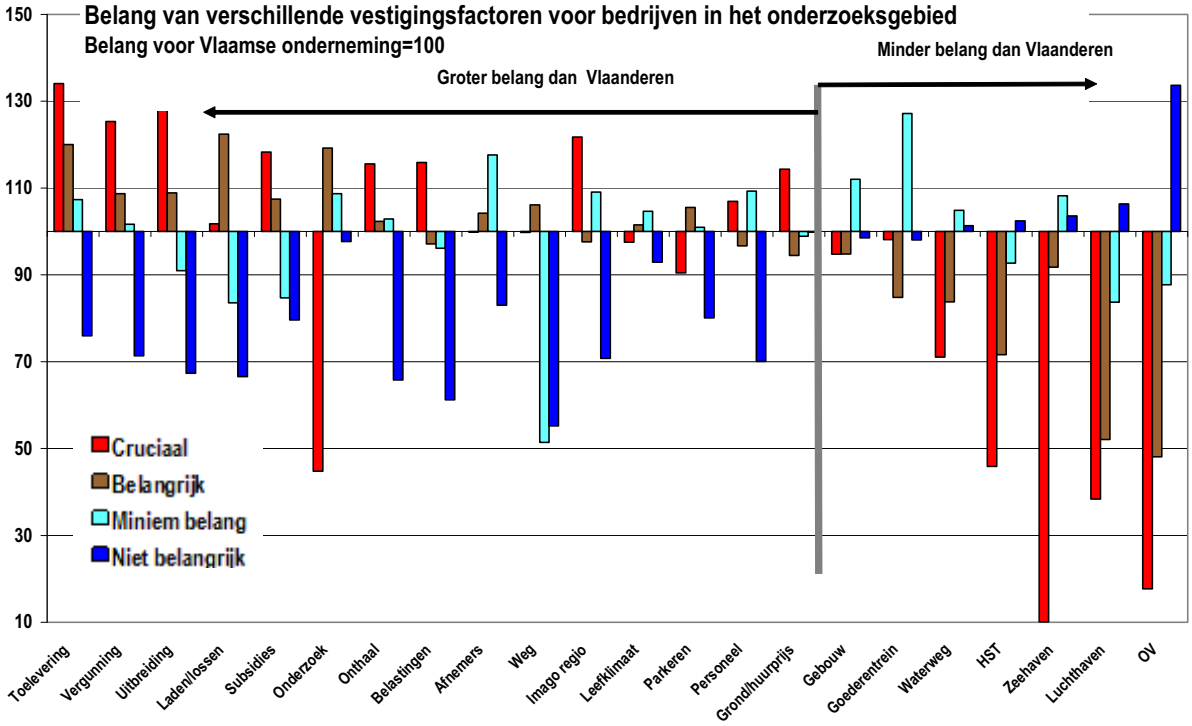
Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Het gegeven dat de globale structuur van het belang van de diverse locatiefactoren niet sterk afwijkt van het Vlaamse profiel, wil niet zeggen dat er geen accentverschillen zijn tussen het onderzoeksgebied en een gemiddeld Vlaams bedrijf. Figuur 19 schetst het relatieve belang van de locatiefactoren. De top 5 die dan tevoorschijn komt is:

1. Nabijheid van toelevering
2. Verkrijgen van een vergunning
3. Mogelijkheden tot uitbreiding
4. Mogelijkheden van laden en lossen
5. Mogelijkheid tot verkrijgen van subsidies

Opmerkelijk is dat in het onderzoeksgebied veel meer aandacht wordt geschonken aan de nabijheid van de toelevering. Ook het groter belang dat ondernemers in het onderzoeksgebied hechten van het verkrijgen van een vergunning en de mogelijkheid tot uitbreiding is opmerkelijk.

Figuur 19: Relatief belang van de verschillende locatiefactoren in het onderzoeksgebied



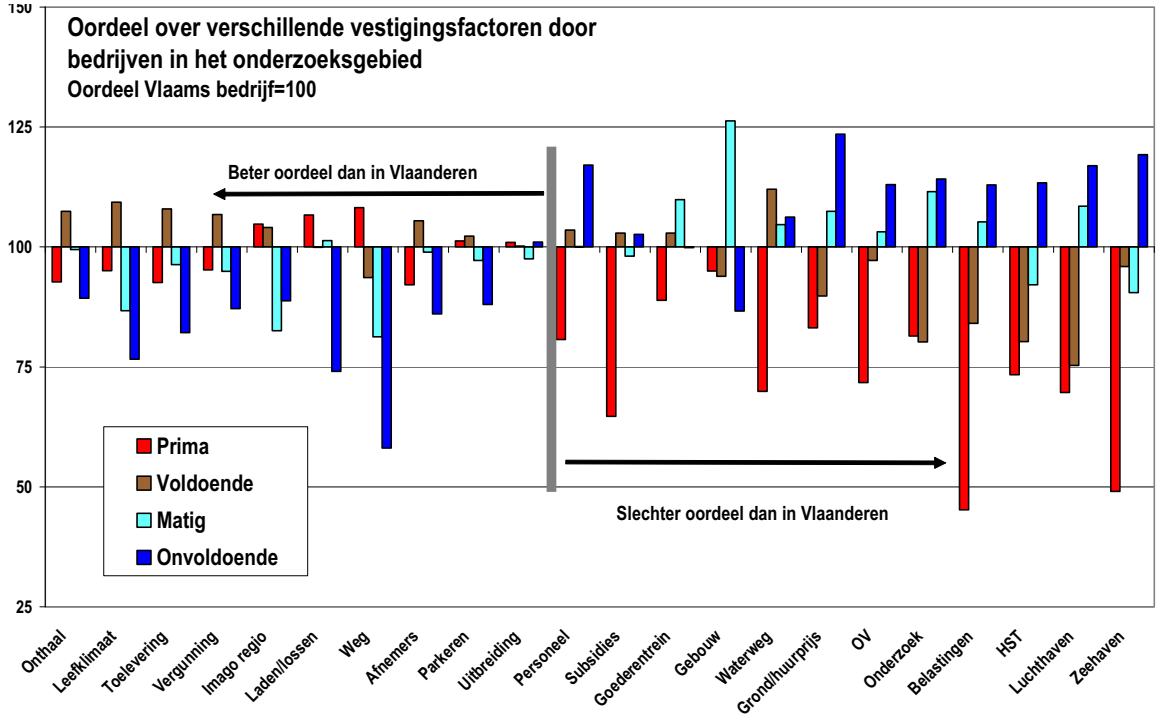
Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

In Figuur 20 is de relatieve (t.o.v. een gemiddeld Vlaams bedrijf) appreciatie van de kwaliteit voor de locatiefactoren is opgenomen. Er zijn geen echte uitschieters (m.a.w. indexen sterk boven de 100), maar toch blijkt dat ook het oordeel over de locatiefactor toelevering en vergunning in de regio niet slecht zit. De kwaliteit van de factor uitbreiding wordt gemiddeld ingeschat.

Op basis van Figuur 19 kan opgemaakt worden dat de bereikbaarheid van de regio met het openbaar vervoer als factor niet hoog wordt ingeschat en op de laatste plaats komt te staan. Ook de appreciatie van de kwaliteit ligt niet hoog.

Het belang van HST-bereikbaarheid schuift iets naar voren, maar blijft onder het Vlaamse gemiddelde. Ook de appreciatie van de kwaliteit ligt laag (23% onder het Vlaamse gemiddelde).
Het is evident dat voor het gros van de economische activiteiten geen HST bereikbaarheid noodzakelijk is. Dit wil echter niet zeggen dat HST-bereikbaarheid helemaal geen rol zou spelen. In de volgende sectie gaan we daar verder op in.

Figuur 20: Oordeel over de kwaliteit van de verschillende locatiefactoren in het onderzoeksgebied



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

2.3 BELANG VAN EN OORDEEL OVER HST-BEREIKBAARHEID

In deze sectie wordt nagegaan of er geografische gebieden zijn in Vlaanderen met proportioneel meer bedrijven die HST-bereikbaarheid belangrijk vinden. Omdat we hiervoor alleen beroep kunnen doen op de gegevens van de SPRE-enquête is deze oefening beperkt tot het Vlaamse grondgebied.

Een onderscheid wordt gemaakt tussen het belang van de HST-bereikbaarheid en het oordeel hierover.

2.3.1 BELANG VAN HST-BEREIKBAARHEID

Van de responderende bedrijven werden de antwoorden op de HST-bereikbaarheid gescreend. In totaal vulden 5075 bedrijven deze vraag in. Dit is net als in het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied (waar 582 bedrijven deze vraag invulden) 92% van de bedrijven.

Als een bedrijfsleider stekt dat HST-bereikbaarheid 'cruciaal' is, dan kan men hieruit afleiden dat het bedrijf niet kan functioneren zonder de HST-connectie. Dit kan dan zijn vanuit productiestandpunt, managementstandpunt of werknemersstandpunt. Er kan op basis van de enquête niet uitgemaakt worden welke redenen hiervoor gelden. Het antwoord 'belangrijk' impliceert dat het bedrijf misschien niet 'stilvalt' zonder een HST-connectie, maar dat de locatie zeker met die HST-connectie heeft rekening gehouden of dat – bij een bestaand bedrijf – de HST-connectie bijkomende opportuniteiten heeft geboden / kan bieden.

In de verdere verwerking van deze gegevens worden de categorieën 'cruciaal' en 'belangrijk' samengenomen als indicatie voor het belang van de HST-bereikbaarheid.

Tabel 5: Belang van HST-bereikbaarheid: Respons in het onderzoeksgebied

	Cruciaal	Belangrijk	Enigszins van Belang	Onbelangrijk	Totaal	Cruciaal + Belangrijk	
	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	%
Ieper		1	5	80	86	1	1.2
Kortrijk	1	13	37	239	290	14	4.8
Roeselare		3	12	191	206	3	1.5
Vlaams deel onderzoeksgebied	**1**	**17**	**54**	**510**	**582**	**18**	**3.1**
Vlaanderen	**19**	**207**	**508**	**4341**	**5075**	**226**	**4.5**

Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Slechts voor 4.5% van de bedrijven in Vlaanderen is de HST-bereikbaarheid belangrijk. In het onderzoeksgebied wordt op niveau van de arrondissementen enkel in Kortrijk een hogere score (4.8%) gehaald. Ieper en Roeselare zitten duidelijk onder het Vlaamse en het Kortrijkse cijfer.

In de kaarten worden de cijfers op gemeentelijk niveau geanalyseerd. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van een agglomeratiescore[14]. Naast de methodologische verbetering is het voordeel van deze benadering dat enerzijds toevalligheden op gemeentelijk niveau (vooral in de kleinere gemeenten) worden uitgevlakt. Anderzijds worden de geografische patronen - als die er zijn – veel duidelijker.

In de kaart wordt de standaardafwijking (van de agglomeratiescore op gemeentelijk niveau) als grenswaarde gebruikt bij de indeling in klassen.

We stelden vast dat in Vlaanderen het belang van de HST-bereikbaarheid gemiddeld telt voor 4.5% van de bedrijven[15]. De eerste kaart deelt de antwoorden van de bedrijven in categorieën gebaseerd op het Vlaamse gemiddelde (4.5%) en de standaardafwijking (3.9%)[16] Uit de kaartanalyse blijkt dat er binnen Vlaanderen grote regionale verschillen bestaan.

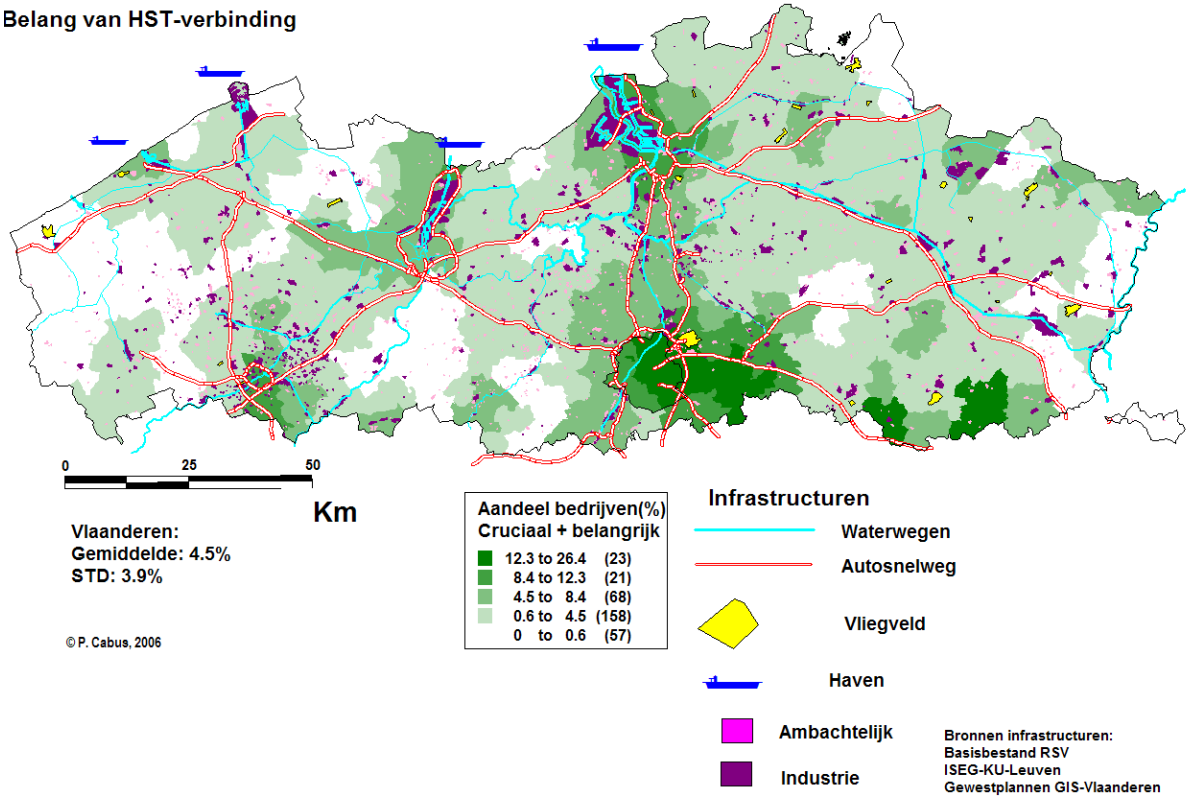
---

14 Een agglomeratie-index, een potentiaalwaarde of een toegerekende waarde is te beschouwen als een ruimtelijk voortschrijdend gemiddelde. Hierbij wordt per gemeente een 'toegerekende waarde' berekend als de gewogen som van de waarden in de gemeenten die in voorliggende oefening minder dan 10 km verwijderd zijn van de gemeente waarvoor de berekening gemaakt wordt.

15 Dit wil zeggen dat 4.5% van de bedrijven in Vlaanderen de nabijheid van een HST-station cruciaal of belangrijk vindt.

16 Categorie 1: bevat de gemeenten waar dit belang lager ligt dan het gemiddelde minus 1 standaardafwijking.
Categorie 2: bevat de gemeenten waar het belang scoort tussen het gemiddelde en het gemiddelde minus 1 standaardafwijking.
Categorieën 3 tot en met 5 voegen telkens 1 standaardafwijking bij de vorige categorie. Aldus bevat categorie 5 gemeenten waar het aandeel van de bedrijven, dat de nabijheid van een HST-station cruciaal of belangrijk vindt, ligt op het gemiddelde plus 3 maal de standaardafwijking.

Figuur 21: Het belang van een HST-verbinding voor de bedrijven in Vlaanderen



Bron: P. Cabus op basis van BCI, 2003

De grootstedelijke milieus Brussel, Antwerpen en Gent, en de Leuvense kennisregio scoren hoog (50% boven het Vlaamse gemiddelde). Zeker voor het Brusselse geldt vermoedelijk de combinatie van de aanwezigheid van een HST-station en talrijke internationaal opererende bedrijven. In Antwerpen zal de verklaring waarschijnlijk in dezelfde richting gaan (hoewel daar het HST-station nog niet operationeel was). Ook het Gentste komt naar voren. Men kan stellen dat activiteiten in grootsteden kunnen profiteren van grotere bereikbaarheid van andere steden – ook de HST-steden - omdat de hoofdinfrastructuren en de dienstregelingen van het penbaar vervoer (treinvervoer) deze relaties bevorderen.

Vervolgens zijn er twee zones in Vlaanderen die sterker scoren op de locatiefactor HST-bereikbaarheid: Zuid-Limburg en de gemeenten van het Kortrijkse.
De verklaring van de eerste zone ligt enerzijds in de nabijheid van Liège - alhoewel daar op dat ogenblik slechte een beperkte dienst aanwezig was. Het zuiden van Limburg is evenwel via de E40 ook goed ontsloten richting Brussel, wat mee een verklaring kan zijn.

Voor de score van het Kortrijkse is de hypothese dat de nabijheid van het HST-station in Lille een rol speelt. De uitstraling beperkt zich (vooralsnog?) tot het Kortrijkse zelf. In sectie 3 wordt dat verder onderzocht.

2.3.2 OORDEEL OVER BEREIKBAARHEID

Van de responderende bedrijven werden het oordeel over de HST-bereikbaarheid gescreend. In totaal vulden 3790 bedrijven (69%) deze vraag in (waarvan 450 in het onderzoeksgebied).

In deze oefening worden de antwoorden 'voldoet prima' en 'voldoet' samengenomen om de appreciatie in te schatten.
Globaal liggen de scores voor de appreciatie hoger dan het belang. Dit heeft ongetwijfeld te maken met het gegeven dat ook de bedrijven die de HST niet als productiefactor inzetten hierover toch een mening kunnen uiten. Niettegenstaande de hogere score (30.2%) blijft het grootste deel van de bedrijven ontevreden (58% voldoet niet).

In het onderzoeksgebied is de tevredenheid over de HST-bereikbaarheid behoorlijk lager dan in Vlaanderen, vermits 66% van de bedrijven vindt dat de HST-connectie niet voldoet.

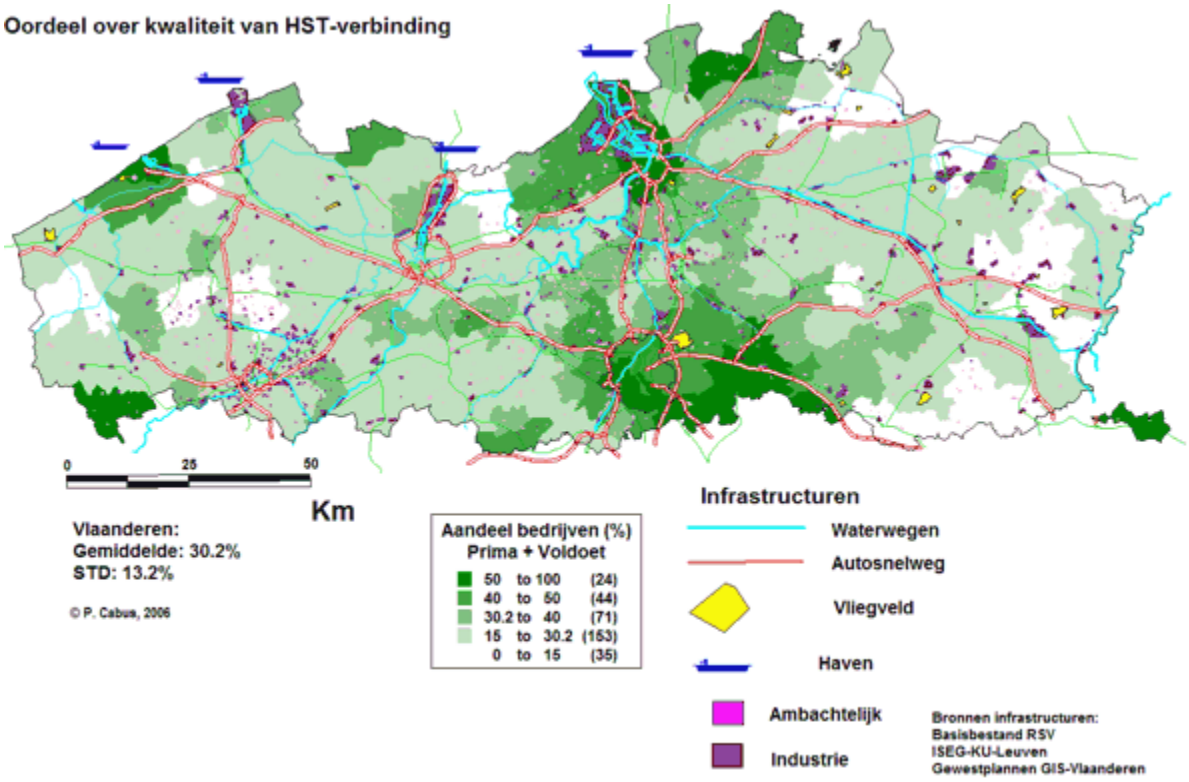
Tabel 6: Oordeel over de HST-bereikbaarheid: Respons in het onderzoeksgebied

	Voldoet prima	Voldoet	Voldoet enigzins	Voldoet niet	Totaal	Voldoet prima + voldoet	
	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	%
Ieper	9	10	6	39	64	19	29.7
Kortrijk	25	35	31	132	223	60	26.9
Roeselare	8	18	12	125	163	26	16.0
Vlaams deel onderzoeksgebied	**42**	**63**	**49**	**296**	**450**	**105**	**23.3**
Vlaanderen	**482**	**661**	**448**	**2199**	**3790**	**1143**	**30.2**

Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

De waarderingskaart is methodologisch op dezelfde wijze gemaakt als de kaart in functie van het belang. De hoogste scores vindt men terug in het grootstedelijk milieu van Brussel en het Antwerpse. Ook in de regio Oostende is de waardering groter.
Zoals gezegd is in het onderzoeksgebied de waardering lager dan in Vlaanderen wat impliceert dat er nog werk aan de winkel is om de HST-connectiviteit op een hoger niveau te brengen.

Figuur 22: Het oordeel over de HST-verbinding door de bedrijven in Vlaanderen



Bron: P. Cabus op basis van BCI, 2003

Uiteraard is het oordeel over de kwaliteit van de HST-bereikbaarheid een belangrijke indicator. De lagere score in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper in vergelijking met Vlaanderen is ongetwijfeld een signaal waaraan moet gewerkt worden.

Om de vraag naar de rol van de HST te kunnen beantwoorden wordt voor het vervolg van dit deel van het onderzoek vooral belang gehecht aan de HST-bereikbaarheid als locatiefactor. De hypothese is immers dat ondernemers zeer bewust omgaan met hun locatie. Ondernemingen, die aangeven dat HST-bereikbaarheid belangrijk is voor het functioneren van het bedrijf, integreren op één of andere wijze die locatiefactor in hun bedrijfsproces. Gelet op de eigenschappen van de HST-modus is dit, zoals eerder al gesteld, dan vooral te situeren op het vlak van het onderhouden van relaties tussen het management van het bedrijf en klanten, toeleveranciers, markten, onderzoekspartners, het leveren van diensten, enz.. Ten tweede kan de nabijheid van een HST-station de locatie en het bedrijf de nodige uitstraling geven die nodig is om voldoende marktgebied te kunnen behouden of veroveren. Zoals eerder al gezegd zijn er stemmen die dit imago-aspect als belangrijkste locatiefactor naar voren schuiven. Dit laatste zal echter vooral gelden voor bedrijfslocaties in de onmiddellijke omgeving van het HST-station en zal veel minder een rol spelen op grootstedelijk niveau, zeker in een grensoverschrijdende context.

Het verdere onderzoek heeft dus als doel na te gaan of de HST vandaag al een rol speelt of kan spelen bekeken vanuit het standpunt van de economische actoren in het onderzoeksgebied. Als de HST een rol speelt of kan spelen voor de bedrijven in het onderzoeksgebied willen we dat ook verder definiëren. In dit onderdeel zal dit dan vooral het aanduiden zijn van de potentiële rol die de HST voor de regio kan spelen op basis van het belang van de in de regio aanwezige HST-gevoelige activiteiten.

2.4 BESLUIT: HST-BEREIKBAARHEID IS EXTRA DIMENSIE VAN GROOTSTEDELIJKE VOORDELEN

2.4.1 HST HEEFT ROL IN ZAKELIJK VERKEER, EN VOOR- EN NATRANSPORT ZIJN KRITIEKE SUCCESFACTOREN

Het gebruik door verschillende gebruikers van de HST hangt ondermeer samen met het feit of de HST-verbinding nationaal dan wel internationaal is. Zeker bij nationale lijnen kan het pendelaandeel sterk oplopen. Globaal kan gesteld worden dan ongeveer één derde van de verplaatsingen met de HST zakelijke verplaatsingen zijn. De overige verplaatsingen zijn sociaal-recreatief.

Voor de zakelijke verplaatsingen zijn snelheid, gebruiksgemak en comfort de belangrijkste motieven. Voor de pendelaars speelt ook de prijs.

Voor- en natransport voor de zakelijke gebruiker gebeuren in grote mate met de auto, de taxi en het lokaal publiek transport. In Lille is de auto als voortransport dominant en is de trein slechts verantwoordelijk voor 5 à 10%. So wie so is de minimalisering van voor- en natransport cruciaal in de concurrentiepositie van de HST ten opzichte van andere snelle modi (vooral dan het vliegtuig).

Verder is een van de vragen wat vandaag de verhouding is tussen HST-transport en vliegtuigtransport voor dezelfde bestemming en wat hierbij het effect is van de lage kosten vliegtuigmaatschappijen. Volgens de door BCI (2004) geraadpleegde werken helt de balans vooralsnog over in de richting van de HST. Behalve voor de kosten van een ticket spelen de andere elementen waar HST-reizigers belang aan hechten in het voordeel van de HST. Voor de zakelijke verplaatsingen betreft het frequentie, betrouwbaarheid en flexibiliteit. Voor de niet-zakelijke verplaatsingen spelen vooral de toegankelijkheid, de prijs en ticket flexibiliteit in het voordeel van de HST.

2.4.2 NOOD AAN HST-BEREIKBAARHEID SPEELT VOOR RELATIEF WEINIG BEDRIJVEN

De bedrijven in de onderzoeksregio hechten globaal hetzelfde belang aan de locatiefactoren als hun Vlaamse collega's. De wegbereikbaarheid is de belangrijkste locatiefactor, gevolgd door voldoende adequaat opgeleid personeel, belastingen, parkeren en mogelijkheden

voor laden en lossen. Opmerkelijk is dat in het onderzoeksgebied veel meer aandacht wordt geschonken aan de nabijheid van de toelevering.

De nood aan HST-bereikbaarheid staat op de laatste plaats. Daar net voor staat het belang van de nabijheid van een luchthaven en de andere specifieke transportmodi (Zeehaven, waterwegen, goederenvervoer per spoor).

2.4.3 HST-BEREIKBAARHEID SPEELT VOORAL IN GROOTSTEDELIJKE MILIEUS

Het is evident dat voor het gros van de economische activiteiten geen HST bereikbaarheid noodzakelijk is. Dit wil echter niet zeggen dat HST-bereikbaarheid helemaal geen rol zou spelen. In Vlaanderen vinden 4.5% van de bedrijven de nabijheid van een HST-station belangrijk of cruciaal. In de regio Kortrijk is dat maar 3.1%.

Het zijn vooral de grootstedelijke milieus Brussel, Antwerpen en Gent, en de Leuvense kennisregio waar veel bedrijven gelokaliseerd zijn waarvoor de aanwezigheid van een HST-station minstens belangrijk is. Zeker voor het Brusselse geldt vermoedelijk de combinatie van de aanwezigheid van een HST-station en talrijke internationaal opererende bedrijven. In Antwerpen zal de verklaring waarschijnlijk in dezelfde richting gaan (hoewel daar het HST-station nog niet operationeel was). Ook het Gentse komt naar voren. Men kan stellen dat activiteiten in grootsteden kunnen profiteren van grotere bereikbaarheid van andere steden – ook de HST-steden - omdat de hoofdinfrastructuren en de dienstregelingen van het openbaar vervoer (treinvervoer) deze relaties bevorderen.

Ook een aantal gemeenten in de Kortrijkse regio scoren sterker. De hypothese die hier kan geformuleerd worden is dat de nabijheid van het HST-station in Lille een rol speelt. De uitstraling beperkt zich (vooralsnog?) tot het Kortrijkse zelf.

3 SECTOREN EN ACTIVITEITEN EN HST-BEREIKBAARHEID

3.1 METHODOLOGIE

In de vorige sectie konden we aantonen dat in bepaalde gebieden in Vlaanderen bepaalde bedrijven HST-bereikbaarheid proportioneel belangrijker vinden. Gelet op de geografische configuratie kan een verband met de locatie van een HST-station vermoed worden.

In deze sectie wordt daarom verder gezocht naar welk soort van bedrijven proportioneel meer belang hechten aan HST-bereikbaarheid. Vervolgens wordt het belang nagegaan van deze sectoren en activiteiten in het onderzoeksgebied.

Als een sector / activiteit of een deel daarvan wordt geselecteerd, betekent dit dat de bedrijfsleiders in die (deel)sector significant meer belang hechten aan de HST-bereikbaarheid. Dit betekent natuurlijk niet dat alle bedrijven in de sector dit belang even hoog zullen inschatten. Het resultaat van deze oefening moet dan gezien worden als de potentie van het onderzoeksgebied om in te spelen op de HST-bereikbaarheid.

Omdat de bevraging zowel peilde naar de sector waartoe het bedrijf behoorde als de activiteit die men uitvoerde laat de enquête toe om de bedrijven te bekijken vanuit twee invalshoeken.
Enerzijds worden de bedrijven bekeken vanuit het standpunt van de sector waartoe het bedrijf behoort. Het gaat dan om de grote sectoren industrie, de bouwsector, de groothandel, de TDL, de zakelijke diensten en de financiële dienstverlening. Voor de industrie is een verdere verfijning mogelijk tot op NACE-2 niveau.
Anderzijds worden de bedrijven gezien vanuit de precieze activiteit (ongeacht de sector) welke het bedrijf verricht. Een onderscheid wordt gemaakt tussen productie, logistiek, commerciële activiteiten, advies, R&D, management, administratie, onderhoud, schoonmaak, training en opleiding en overige activiteiten.

De eerste benadering laat toe dat het gehele onderzoeksgebied (in feite geheel Frankrijk en België) op eenzelfde gedetailleerd niveau kan geanalyseerd worden voor het meest recent beschikbare jaar.

De benadering vanuit de activiteiten is alleen toepasbaar op de data van de SPRE-enquête en dus alleen te analyseren op Vlaams grondgebied.

3.2 SECTORALE BENADERING

3.2.1 INLEIDING

Zoals gezegd peilde de SPRE-enquête naar de sector waartoe het bevraagde bedrijf behoort. Voor de industrie is een verdere verfijning gevraagd tot op NACE-2 niveau.

Het mogelijk om het belang van HST-bereikbaarheid vanuit twee standpunten te benaderen: vanuit het oogpunt bedrijf en vanuit het oogpunt van de werkgelegenheid die door de betrokken bedrijf gerealiseerd wordt.

Om de sectoren af te lijnen die HST-bereikbaarheid belangrijk vinden worden beide complementair gehanteerd, met zowel aandacht voor de bedrijven als voor de werkgelegenheid in die bedrijven. Door de eerste invalshoek wegen kleinere bedrijven even zwaar door als grote bedrijven. Een weging met werkgelegenheid zal al snel de balans in de richting van grotere bedrijven doen overhellen. In een economie met talrijke KMO's is het belangrijk om ook het gedrag van de kleinere ondernemingen goed in te schatten. Bovendien zijn het niet de werknemers die het bedrijfsbeleid bepalen, maar wel de bedrijfsleiders.
Uiteraard wordt wel rekening gehouden met het belang van de werkgelegenheid omdat verder ook zal blijken dat dimensie een rol speelt bij de locatiefactor HST-bereikbaarheid. Dit wordt in hoofdzaak ingecalculeerd via categorieën van de dimensie van de bedrijven.

In principe is het mogelijk om de standaarden op te bouwen op basis van de enquêtegegevens in het (Vlaamse deel van het) onderzoeksgebied. Omdat echter de enquête op Vlaams niveau is uitgevoerd en het methodologisch sterker is, worden de standaarden op dat niveau bepaald en nadien toegepast op het onderzoeksgebied. Vlaanderen wordt alzo ook het referentiegebied waartegenover de gevonden waarden kunnen afgewogen worden.

3.2.2 SECTOREN EN HST-BEREIKBAARHEID

A Globaal

In onderstaande figuur wordt per geanalyseerde sector nagegaan hoe belangrijk HST-bereikbaarheid is. In vorige sectie werd al beschreven dat gemiddeld voor 4.5% van de bedrijven HST-bereikbaarheid belangrijk is. Vastgesteld wordt dat de zakelijke diensten een score halen van 9.5%. Met andere woorden 1 op 10 bedrijven vindt deze locatiefactor minstens belangrijk. Daarmee haalt deze sector een score van meer dan het dubbele van het Vlaamse gemiddelde.

De zakelijke diensten bevatten dus duidelijk een groep van bedrijven die hun voordeel kunnen halen bij HST-bereikbaarheid. Ze worden dan ook in hun geheel geselecteerd als verder te onderzoeken.

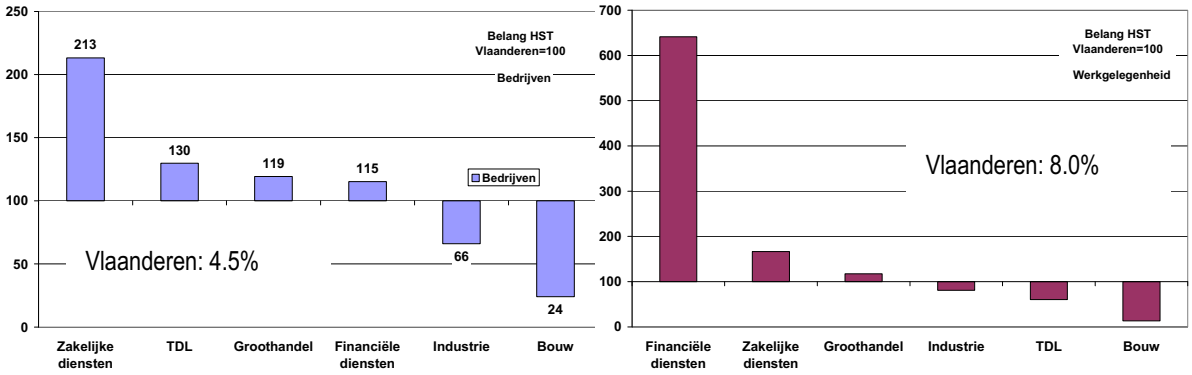
Ook TDL scoort significant boven het Vlaamse gemiddelde. Financiële diensten en groothandel halen ook een score die 15 tot 19% boven het Vlaamse gemiddelde ligt. De bedrijven in de industrie en vooral in de bouwsector vinden HST-bereikbaarheid veel minder belangrijk.

In het tweede deel van de figuur is tevens dezelfde oefening gemaakt, maar dan op basis van de werkgelegenheid in de betrokken bedrijven. Gemiddeld vindt dan 8% van de bedrijven HST-bereikbaarheid belangrijk. Dit hoger cijfer is al een indicatie dat bedrijven met een grotere dimensie HST-bereikbaarheid belangrijker vinden dan bedrijven met een kleinere dimensie.

Opgemerkt wordt dat de financiële diensten een zeer hoge score halen. De bedrijven die meer dan 50% van de werknemers tewerkstellen vinden HST-bereikbaarheid belangrijk. Het verschil tussen de bedrijfsscore en de werkgelegenheidsscore duidt wel aan dat de kleinere bedrijven in deze sector HST-bereikbaarheid minder belangrijk vinden.

Ook de zakelijk diensten halen met een index van 166 een hoge score. De industrie (index 81), de TDL (index 60) en vooral de bouw (index 13) zitten onder het Vlaamse gemiddelde.

Figuur 23: Het belang van HST-bereikbaarheid op sectorniveau - Vlaanderen

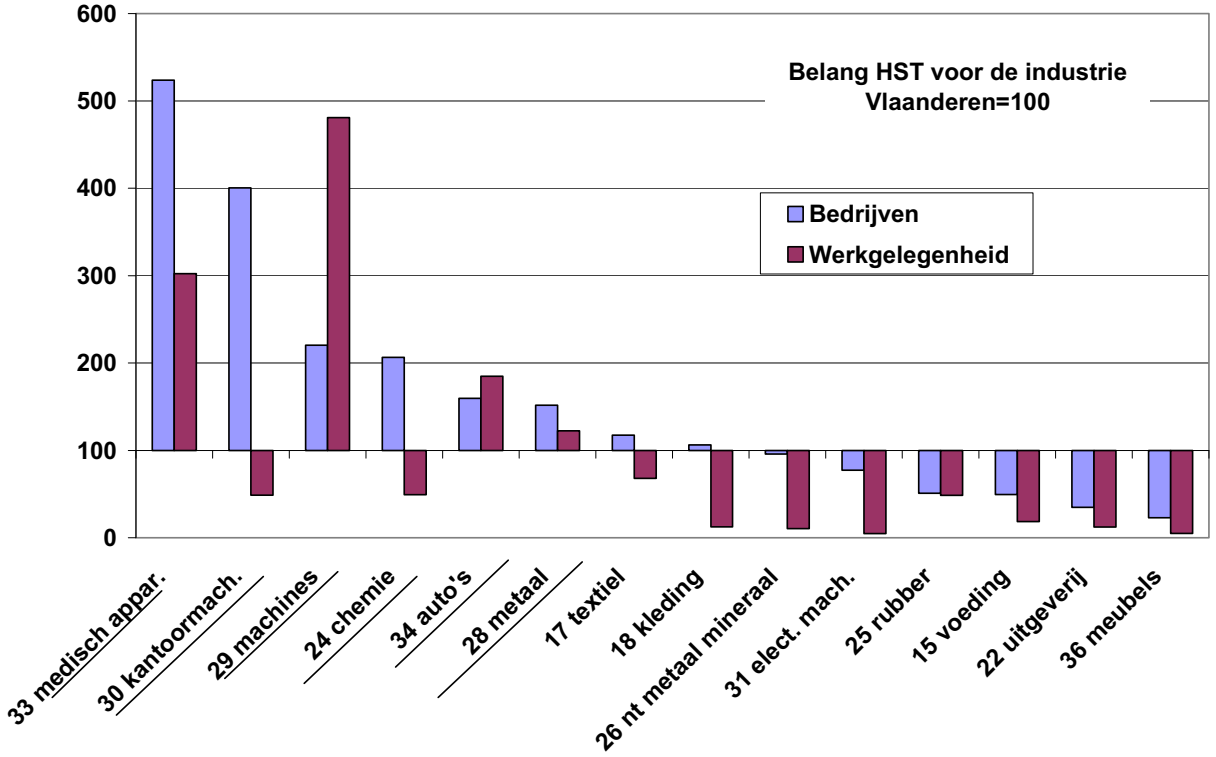


Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

B Analyse van de industriële sectoren

Uit de vorige sectie is duidelijk dat de industrie in zijn geheel onder het Vlaamse gemiddelde scoort. Slechts 2.9% van de bedrijven in de industrie vindt HST-bereikbaarheid belangrijk. Toch loont het de moeite om na te gaan of bedrijven in bepaalde deelsectoren niet meer belang hechten aan deze bereikbaarheid. Deze oefening kan gemaakt worden op NACE2-niveau.

Figuur 24: Het belang van HST-bereikbaarheid op voor de industriesectoren - Vlaanderen



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

De analyse leert ons dat er in totaal 6 sectoren zijn die hetzij alleen op niveau van de bedrijven (sector 24 Chemie), of op niveau van zowel de bedrijven als de werkgelegenheid samen (sector 28 metaal, sector 29 machines, sector 30 kantoormachines, sector 33 medische apparatuur en sector 34 auto's) minstens de gemiddeld Vlaamse score halen voor alle bedrijven samen (4.5%) en daardoor significant boven de score zitten voor de industriële bedrijven.

3.2.3 DIMENSIE EN HST-BEREIKBAARHEID

Om verder zicht te krijgen op de kernsectoren wordt ook de dimensie[17] ingebracht. Het doel hiervan is na te gaan welke types van bedrijven (in termen van grootte) de HST als locatiefactor belangrijk vinden.

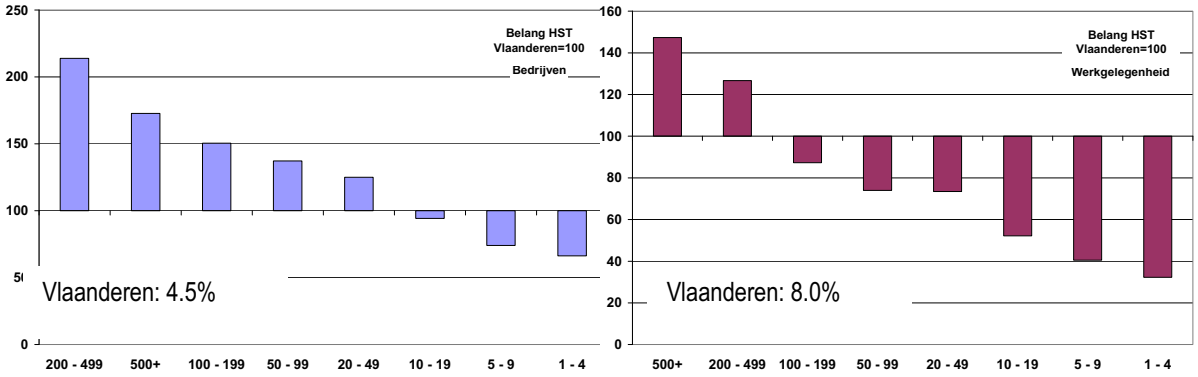
Vanuit bedrijfsstandpunt bekeken scoren bedrijven van minder dan 20 werknemers duidelijk onder het Vlaamse gemiddelde. Vanuit werknemersstandpunt is dit vanaf bedrijven van minder dan 200 werknemers. Het opschuiven van de grens naar boven als gewogen wordt

[17] De enquête betrof zoals eerder uiteengezet een bevraging van bedrijven groter dan 4 werknemers. Deze selectie gebeurde op basis van de Graydon databank van het ministerie van de Vlaamse gemeenschap. Uit de antwoorden van de bedrijven blijkt dat in de praktijk een aantal bedrijven toch minder dan 5 werknemers had.

met de werkgelegenheid is uiteraard niet abnormaal omdat de grotere bedrijven dan zwaarder doorwegen dan de kleinere.

Wat deze figuur alleszins duidelijk maakt is de quasi lineaire relatie tussen de grootte van het bedrijf en het belang dat gehecht wordt aan HST-bereikbaarheid. In de selectie van de kernsectoren zal dit dus een bijkomende indicator vormen.

Figuur 25: De relatie tussen HST-bereikbaarheid en dimensie van het bedrijf - Vlaanderen



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

3.2.4 SELECTIE VAN HST-GEVOELIGE SECTOREN

A Selectie buiten de industrie

De bevindingen uit bovenstaande analyses worden samengevoegd met het oog op de selectie van 'HST-gevoelige' sectoren. Dit zijn dan (delen van) sectoren waar de deeluitmakende bedrijven significant hogere scores halen op het belang van de HST-bereikbaarheid. Om deze delen van sectoren te selecteren maken we een combinatie van sector en dimensie en bekijken we welke delen er significant hoger scoren dan het gemiddelde in Vlaanderen. Omwille van representativiteit worden indien nodig op sectorniveau dimensieklassen samengevoegd.

Uit de globale sectoranalyse blijkt dat **zakelijke diensten** op bedrijfsniveau een significant hogere score hebben. Dit geldt ook voor alle dimensieklassen. Dat ook kleinere bedrijven in deze sector hoger scoren hangt ongetwijfeld samen met het gegeven dat vele kleine bedrijven in de zakelijke diensten een expertise in huis hebben die niet alleen voor de lokale gemeenschap kan fungeren maar zo specifiek is dat ze ook op grotere afstanden van de thuisbasis gegeerd wordt. Illeris (1994) stelt hierbij dat voor zeer sterk gespecialiseerde diensten geen nabijheid met de consument van de dienst nodig is. Op basis van empirisch onderzoek ziet hij immers dat deze sterk gespecialiseerde diensten zo uniek zijn, dat de kosten, die verbonden zijn aan afstand, in feite onbetekenend zijn in de totale kostprijs van de dienst. Doorslaggevend in de competitiviteit van dit soort van diensten is de kwaliteit en niet de afstand tot de consument. Er blijft een effectieve nood aan face-to-face met de

finale consument maar de afstand speelt hierbij quasi geen rol. Uit het gegeven dat de afstand niet belangrijk is, besluit Illeris dat geografische agglomeratie van de sterk gespecialiseerde zakelijke dienstverlening niet noodzakelijk is. P. Tordoir (1994: 330) voegt uit zijn ervaring hieraan toe dat deze sterk gespecialiseerde diensten dikwijls een vorm aannemen van uitbesteding, waarbij de opdracht een zelfstandig karakter heeft en dus kan uitgevoerd worden in het kantoor van de opdrachtnemer. Dit versterkt de argumentatie van Illeris omdat er ook hierdoor geen echte nood is aan nabijheid. Enkel in de begin- en eindfase van de opdracht is er nood aan face-to-face. Hieraan voegen we verder toe dat uitbesteding van gespecialiseerde opdrachten (zoals engineering) ook de vorm kan aannemen van tijdelijke tewerkstelling bij de opdrachtgever, waarvoor ook geen nabijheid nodig is. De nationaliteit van de personen die belast worden met deze opdracht is immers van geen enkel belang. Enkel de kwalificatie telt hierbij. Belangrijk is wel dat de plaats van waaruit de betrokken dienst functioneert goed bereikbaar of een goede uitvalsbasis is van waaruit de plaats van de consumptie van de dienst snel kan bereikt worden. De HST kan hiervoor een geschikt transportmiddel zijn.

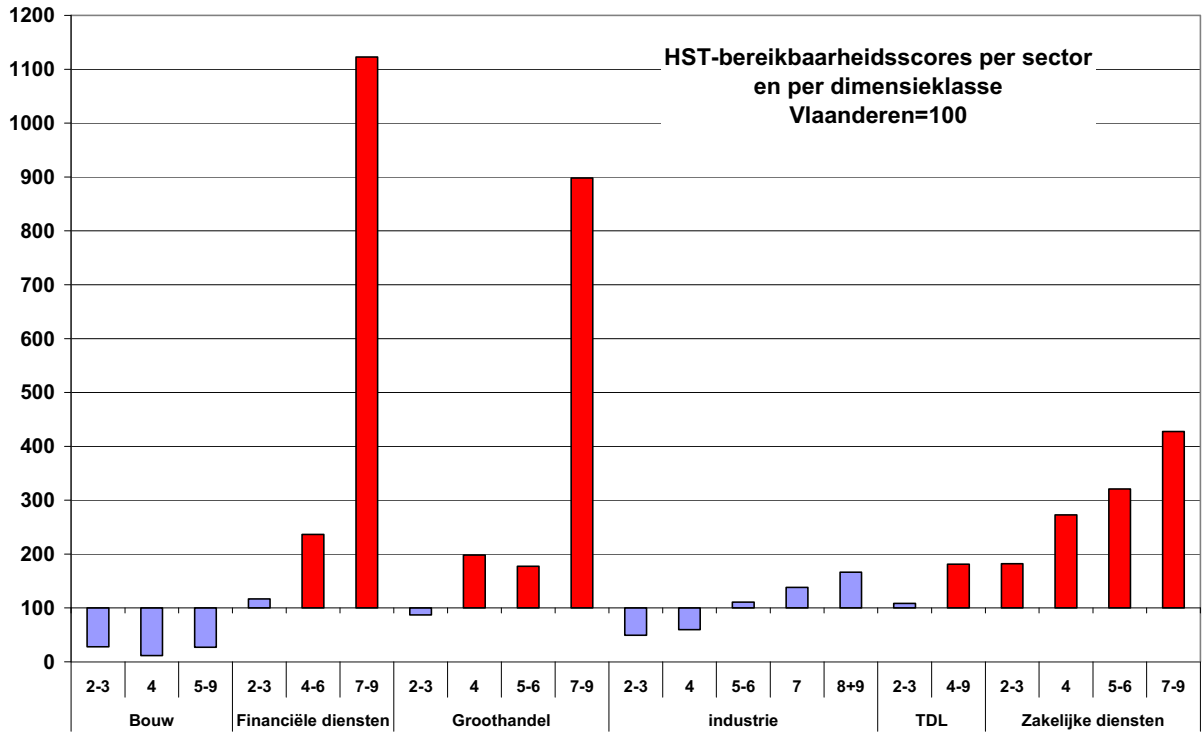
De financiële diensten scoren zeer sterk op vlak van werkgelegenheid. Uit de analyse van de in de enquête aanwezige dimensieklassen blijkt dat deze diensten vanaf 20 werknemers sterk scoren op het belang van HST-bereikbaarheid. **Financiële diensten vanaf een dimensie van 20 werknemers** worden dan ook als HST-sector beschouwd.

TDL heeft op bedrijfsniveau een significant hogere score, maar scoort zwakker als gewogen wordt met de werkgelegenheid. Bekijken we de scores per dimensie klasse dan wordt een hogere score gehaald vanaf de klasse 20-49 werknemers. **TDL vanaf de dimensieklasse 20-49 werknemers geselecteerd**.

Groothandel scoort vanaf een dimensie van 20-49 werknemers zeer sterk. Daarom worden de bedrijven in de **groothandel vanaf 20 werknemers** geselecteerd.

De bouwsector had de zwakste scores. Dit blijkt ook uit de analyse per dimensieklasse. Daarom worden er **geen bouwbedrijven** als HST-sector geselecteerd.

Figuur 26: Scores op HST-bereikbaarheid per sector en per dimensieklasse - Vlaanderen



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Samengevat worden in Tabel 7 de 10 geselecteerde deelsectoren bijeengebracht.

Tabel 7: HST-sectoren buiten de industrie

		Cruciaal + belangrijk	
Sector	werkcategorie	%	Index
Financiële diensten	20-99	10.5	236.4
Financiële diensten	200+	50.0	1122.8
Groothandel	20-49	8.8	198.1
Groothandel	50-199	7.9	177.3
Groothandel	200+	40.0	898.2
TDL	20+	8.1	180.9
Zakelijke diensten	5-19	8.1	182.1
Zakelijke diensten	20-49	12.1	272.6
Zakelijke diensten	50-199	14.3	320.8
Zakelijke diensten	200+	19.0	427.7
p.m Industrie	*200-499*	*6.2*	*138.2*
p.m Industrie	*500+*	*7.4*	*166.3*

Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

B Selectie HST-sectoren in de industrie

Voor de bedrijven in de industrie scoren bedrijven vanaf 200 werknemers significant boven het Vlaamse gemiddelde. Vermits voor deze sector ook de deelsectoren op nace2 niveau bekend zijn kan voor de selectie op deelsectorniveau afgedaald worden.
In de sectoren 16 tabak, 19 leder, 20 hout, 21 papier, 23 cokes en raffinage, 27 metallurgie, 32 radio en TV, 35 overig transport en 37 recuperatie vindt geen enkel bedrijf HST-aanwezigheid cruciaal of belangrijk. In de andere sectoren zijn er wel dergelijke bedrijven. Sectie 3.2.2B gaf aan dat er 6 sectoren in hun geheel significant boven het Vlaamse gemiddelde uitkwamen.
We verfijnen deze analyse door inbreng van de dimensie van de bedrijven.

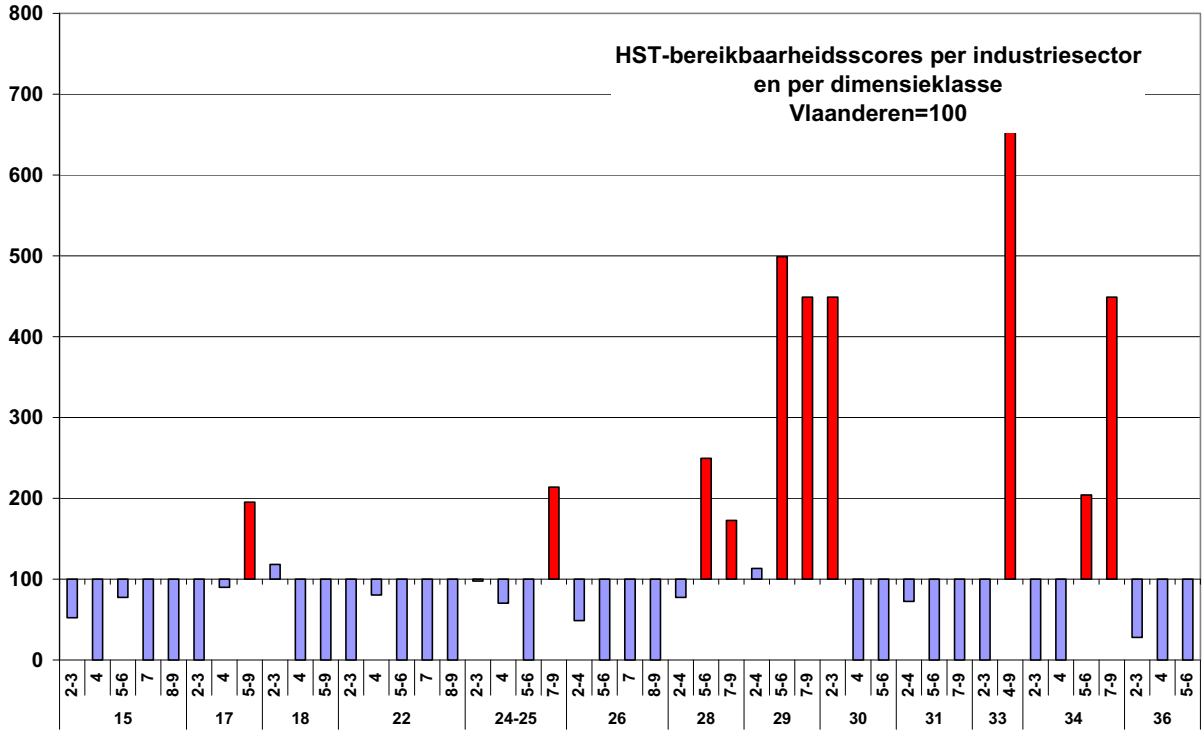
In functie van representativiteit worden indien nodig dimensieklassen samengevoegd.
Hieruit volgt de selectie van 10 deelsectoren in Tabel 8. Wat kantoormachines betreft (sector 30) is enkel de dimensieklasse van 5-19 werknemers opgenomen.

Tabel 8: HST-sectoren in de industrie

			Cruciaal en belangrijk	
nace2	Sector	Dimensie	%	Index (Vl=100)
17	17 textiel	50+	8.7	195.3
24-25	24 Chemie en 25 rubber	200+	9.5	213.9
28	28 metaal	50-199	11.1	249.5
28	28 metaal	200+	7.7	172.7
29	29 machines	50-199	22.2	499.0
29	29 machines	200+	20.0	449.1
30	30 kantoormachines	5-19	20.0	449.1
33	33 medische apparatuur.	20+	33.3	748.5
34	34 auto's	50-199	9.1	204.1
34	34 auto's	200+	20.0	449.1

Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Figuur 27: Scores op HST-bereikbaarheid per industriesector en per dimensieklasse - Vlaanderen



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

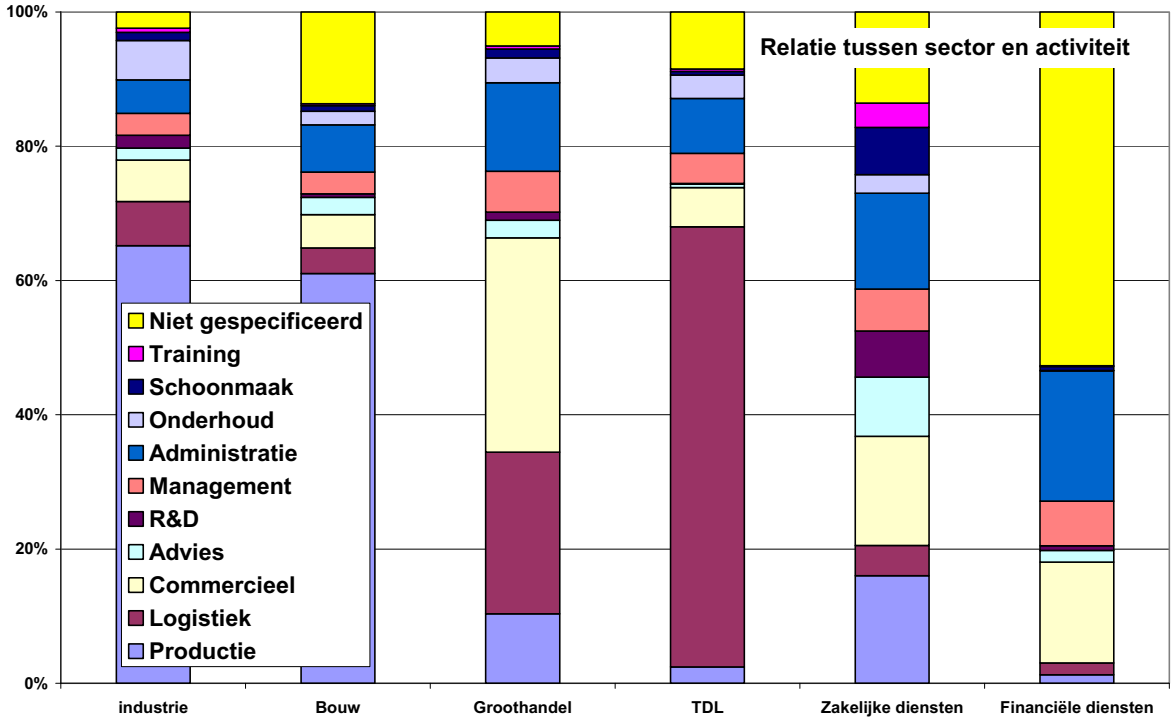
3.3 ACTIVITEITENBENADERING

3.3.1 INLEIDING

Een tweede benadering om na te gaan welk soort van economie HST-bereikbaarheid belangrijk vindt is niet zozeer te kijken naar de sector waartoe het bedrijf behoort, maar wel na te gaan welke activiteit er op de site precies wordt uitgevoerd.
Een bedrijf kan zijn activiteiten opsplitsen over verschillende sites, zodat bijvoorbeeld een industrieel bedrijf zich in een bepaalde site volledig op commerciële activiteiten kan toespitsen. Dit bedrijf zal nochtans als industrieel gecatalogeerd zijn. De commerciële activiteit zal eerder verwant zijn met commerciële activiteiten die door andere bedrijven in andere bedrijfstakken worden uitgevoerd dan met productieactiviteiten van bedrijven in dezelfde sector.

De SPRE-enquête laat toe om ook deze invalshoek te bekijken.

Figuur 28: Relatie tussen sector en activiteit - Vlaanderen



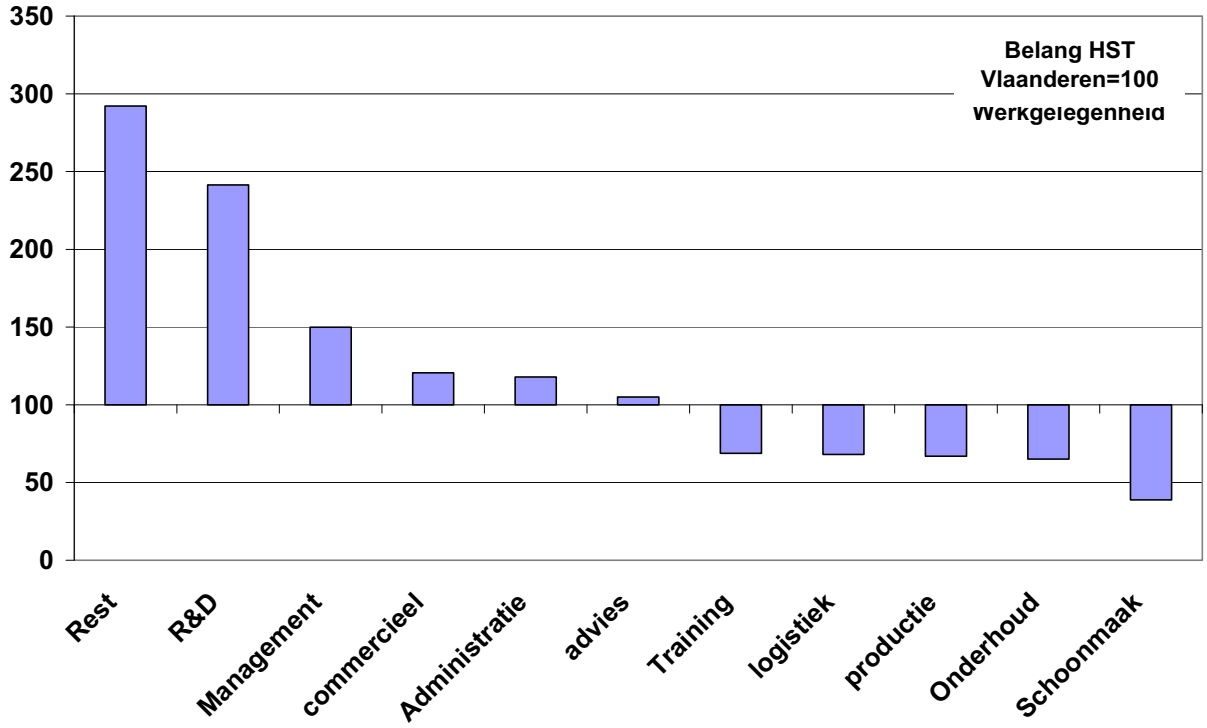
Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

In bovenstaande Figuur 28 maken we een onderscheid in een aantal traditionele sectoren van industrie tot financiële diensten. We gaan na hoeveel werkgelegenheid er wordt ingezet per activiteit.
Uiteraard blijft er een zekere logica overeind. Bedrijven in de industrie en de bouw houden zich in belangrijke mate bezig met productie. Toch zien we dat bij de industrie maar 65% van de werkgelegenheid in de productie wordt ingezet en dus 35% van de werkgelegenheid gaat naar andere activiteiten in het bedrijf.
In de groothandel wordt het merendeel van de werknemers ingezet in een commerciële of logistieke functie (56%), maar er gaat bv ook een groot deel naar administratie en management (19%). Daarnaast is er ook pure productie (10%).

Ook bij de zakelijke diensten merken we een ruim pallet van activiteiten. Men zou hier een hoofdzakelijke focus op kantooractiviteiten verwachten. Het aandeel is inderdaad groot (59% voor administratie, management, commerciële activiteiten, advies en niet-gespecificeerde activiteiten) maar ook andere activiteiten zijn er belangrijk. Zelfs 16% van de betrokken werknemers is actief in productieactiviteiten. In de financiële diensten is het verband met kantooractiviteiten het grootst (95%).

Net zoals in de sectorale benadering wordt nagegaan of bepaalde activiteiten meer HST-gevoelig zijn dan andere. Omdat in de enquête aan de bedrijven gevraagd werd om hun hoofdactiviteiten uit te drukken in % van het totale werkvolume, kan deze benadering enkel vanuit de werkgelegenheid benaderd worden[18].

Figuur 29: Scores op HST-bereikbaarheid per activiteit - Vlaanderen



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Figuur 29 geeft de scores weer van het belang dat aan HST-bereikbaarheid wordt gegeven per werkelijk uitgevoerde activiteit.

Volkomen in de lijn van verwachting wordt vastgesteld dat een aantal activiteiten op de voorgrond komen waarvan men ook in de literatuur aangeeft dat deze belang hebben met een goede en snelle bereikbaarheid. We zien inderdaad dat, naast een restcategorie, R&D en management proportioneel veel belang hechten aan HST-bereikbaarheid (beide meer dan 50% boven het Vlaamse gemiddelde). Ook administratie en commerciële activiteiten komen boven het Vlaamse gemiddelde uit (respectievelijk index 121 en 118).

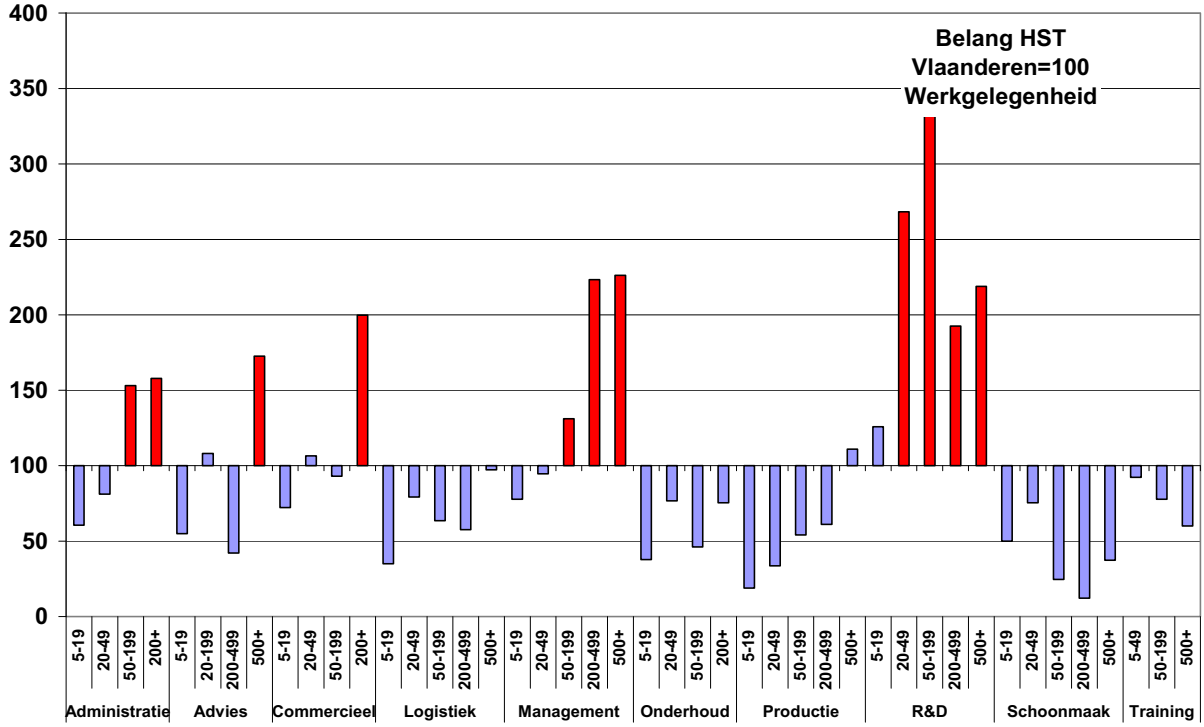
Zoals al gezegd speelt ook de dimensie een rol. In volgende sectie bouwen we dat in om HST-gevoelige activiteiten te selecteren.

[18] Waarbij dan verondersteld wordt dat er een lineair verband bestaat tussen werkvolume en ingezette werknemers.

3.3.2 SELECTIE VAN HST-GEVOELIGE ACTIVITEITEN

In Figuur 30 is een combinatie gemaakt van activiteit en dimensie. Klassen werden waar nodig samengevoegd omwille van representativiteit.
Uit de figuur wordt duidelijk welke (delen van) activiteiten duidelijk sterk scoren (>index 130) op het belang van HST-bereikbaarheid.
Vooreerst valt op dat bij logistieke activiteiten, onderhoud, productie, schoonmaak en training en scholing geen enkele hoge score wordt gehaald.
Voor **R&D activiteiten** scoren, behalve de kleinste, alle dimensieklassen boven de gehanteerde drempel. Voor **management** activiteiten en **administratie** is dat vanaf een klassengrens van 50 werknemers.
Voor **commerciële** activiteiten halen bedrijven van meer dan 200 werknemers de drempelwaarde. Voor **advies** is dit pas vanaf 500 werknemers.

Figuur 30: Scores op HST-bereikbaarheid per activiteit en per dimensie- Vlaanderen



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Ook in de restcategorie worden hoge scores gehaald. Confrontatie met de sectoren waarbinnen die restactiviteiten worden uitgevoerd leert dat het vooral gaat over de financiële diensten van meer dan 1000 werknemers en de zakelijke diensten vanaf 10 werknemers. De restactiviteiten in deze twee deelsectoren worden dat ook als HST-activiteit beschouwd.

Tabel 9: HST-activiteiten

		Cruciaal en belangrijk	
Activiteit	werkcategorie	%	Index
Administratie	50-199	12.6	153.0
Administratie	200+	13.0	157.8
Advies	500+	14.2	172.5
Commercieel	200+	16.5	199.8
Management	50-199	10.8	131.1
Management	200-499	18.4	223.3
Management	500+	18.7	226.2
R&D	20-49	22.1	268.2
R&D	50-199	29.4	356.0
R&D	200-499	15.9	192.6
R&D	500+	18.1	218.8
Rest			
Financiële diensten	1000 +	100	1212.4
Zakelijke diensten	10+	22.5	272.5

Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

3.4 BESLUIT

3.4.1 ONDERNEMERS EN HUN LOCATIE: EEN BEWUSTE KEUZE

Ondernemers gaan zeer bewust om met hun locatie. Bedrijfsleiders die aangeven dat HST-bereikbaarheid belangrijk is voor het functioneren van het bedrijf, integreren op één of andere wijze die locatiefactor in hun bedrijfsproces. Gelet op de eigenschappen van de HST-modus is dit dan vooral te situeren op het vlak van het onderhouden van relaties tussen het management van het bedrijf en klanten, toeleveranciers, markten, onderzoekspartners, het leveren van diensten, enz.. Ten tweede kan de nabijheid van een HST-station de locatie en het bedrijf de nodige uitstraling geven die nodig is om voldoende marktgebied te kunnen behouden of veroveren. Er zijn ook stemmen die dit imago-aspect als belangrijkste locatiefactor naar voren schuiven. Dit laatste zal echter vooral gelden voor bedrijfslocaties in de onmiddellijke omgeving van het HST-station en zal veel minder een rol spelen op grootstedelijk niveau, zeker in een grensoverschrijdende context.

3.4.2 HST-GEVOELIGE SECTOREN EN ACTIVITEITEN

De analyse van de sectoren brengt aan het licht dat in functie van aard van de sector en de grootte van het bedrijf het belang van de HST-bereikbaarheid sterk beïnvloed. Er is een quasi lineair verband tussen grootte en belang van HST-bereikbaarheid: hoe groter het bedrijf des te meer men stelt dat de HST minstens belangrijk is.

De combinatie van dimensie en sector levert daarbij de selectie op van de volgende HST-gevoelige sectoren: :

De **zakelijke diensten** blijken op bedrijfsniveau een significant hogere score hebben. Dit geldt ook voor alle dimensieklassen. Dat ook kleinere bedrijven in deze sector hoger scoren hangt ongetwijfeld samen met het gegeven dat vele kleine bedrijven in de zakelijke diensten een expertise in huis hebben die niet alleen voor de lokale gemeenschap kan fungeren maar zo specifiek is dat ze ook op grotere afstanden van de thuisbasis gegeerd wordt. Deze sterk gespecialiseerde diensten zijn zo uniek dat de kosten, die verbonden zijn aan afstand, in feite onbetekenend zijn in de totale kostprijs van de dienst. Deze sterk gespecialiseerde diensten nemen dikwijls de vorm aan van uitbesteding, waarbij de opdracht een zelfstandig karakter heeft en dus kan uitgevoerd worden in het kantoor van de opdrachtnemer. Enkel in de begin- en eindfase van de opdracht is er nood aan face-to-face. Belangrijk is wel dat de plaats van waaruit de betrokken dienst functioneert goed bereikbaar of een goede uitvalsbasis is van waaruit de plaats van de consumptie van de dienst snel kan bereikt worden. De HST kan hiervoor een geschikt transportmiddel zijn.

Uit de analyse van de in de enquête aanwezige dimensieklassen blijkt dat de financiële diensten vanaf 20 werknemers sterk scoren op het belang van HST-bereikbaarheid. **Financiële diensten vanaf een dimensie van 20 werknemers** worden dan ook als HST-gevoelige sector beschouwd.

Bij TDL wordt een hogere score gehaald vanaf de klasse 20-49 werknemers. **TDL vanaf de dimensieklasse 20-49 werknemers geselecteerd**.

Groothandel scoort vanaf een dimensie van 20-49 werknemers zeer sterk. Daarom worden de bedrijven in de **groothandel vanaf 20 werknemers** geselecteerd.

En verfijnde analyse bij **de industriële sectoren** brengt aan het licht dat er ook hier deelsectoren zijn die significant boven het Vlaamse gemiddelde scoren. Het betreft veelal de grotere bedrijven in 17 textiel, 24 Chemie en 25 rubber, 28 metaal, 29 machines, 30 kantoormachines, 33 medische apparatuur en 34 auto's.

De bouwsector had de zwakste scores. Dit blijkt ook uit de analyse per dimensieklasse. Daarom worden er **geen bouwbedrijven** als HST-gevoelige sector geselecteerd.

4 HST-GEVOELIGE SECTOREN EN ACTIVITEITEN IN HET ONDERZOEKSGEBIED

In sectie 3 werden delen van sectoren en activiteiten gedefinieerd als HST-gevoelige sectoren en activiteiten. Deze sectoren en activiteitenhechten hechten proportioneel meer belang aan HST-bereikbaarheid dan een gemiddeld Vlaams bedrijf.
Een belangrijke aanwezigheid van deze sectoren en activiteiten in het onderzoeksgebied kan enerzijds wijzen op de impact van de aanwezige HST. Anderzijds kan het ook als een maat gebruikt worden om de potentie van de regio om (in de toekomst) beroep te doen op de HST en is het een indicator van de regio als rekruteringsgebied van HST-klanten.

4.1 HST-GEVOELIGE SECTOREN IN HET ONDERZOEKSGEBIED

4.1.1 DATA

Deze oefening kan voor het gehele onderzoeksgebied worden uitgevoerd. Voor België worden de gedecentraliserede RSZ-statistieken gehanteerd van de vestigingen. Het detail van de sectoren is hier NACE3, de grootte wordt weergegeven in 9 dimensieklassen en het geografische detail is de gemeente. We beschikken over een tijdsreeks van 1993 tot 2003.

Voor Frankrijk zijn er de SIRENE-gegevens en de gegevens van de volkstelling van 1999, beide van het INSEE. In de SIRENE-gegevens zijn voor het jaar 2005 de 'Stocks d'établissements' opgenomen. Dit zijn de vestigingen[19] in de privésector met ondermeer detail voor sectoren (nace3), locatie (gemeente) en dimensie (14 dimensieklassen die quasi geheel overeenkomen met de in België gehanteerde klassen[20]). De bedrijven in de primaire sector en in de financiële en verzekeringssector (sector 65-67) zijn niet in deze data opgenomen. De gegevens van de volkstelling bevatten ondermeer werkgelegenheidsgegevens per deelsector, weliswaar loontrekkenden en niet-loontrekkenden samen en niet onderverdeeld naar dimensieklasse.

Voor het inschatten van het belang van de HST-gevoelige sectoren voor het onderzoeksgebied is naast het weergeven van het aantal bedrijven en het weergeven van het belang daarvan voor de lokale economie, toch ook de omvang van de bedrijven belangrijk. Voor België kennen we de gerealiseerde werkgelegenheid. De Franse gegevens geven enkel een dimensieklasse (SIRENE) of totale werkgelegenheid per grote deelsector (Volkstelling 1999).

---

19 Daarnaast is er nog een gelijkaardig bestand over de bedrijven.

20 Enkel de Franse klasse 2 (3 tot 5 loontrekkenden) wijkt af van de Belgische klasse die loopt tot 4 werknemers. Omdat in de regel grotere dimensieklassen tot de HST-sectoren behoren (behalve bij de zakelijke diensten) maakt dit quasi geen verschil uit in de analyse.

Om toch een weging te hebben voor de Franse bedrijven, werden de gemiddelde Belgische cijfers per dimensieklasse gehanteerd voor de Franse bedrijven, voor alle sectoren behalve de financiële sector, vermits die niet in de SIRENE-databank is opgenomen.

Tabel 10: Gemiddelde grootte van de Belgische bedrijven per sector en dimensieklasse

Dimensie	Groothandel	Industrie	TDL	Zakelijke diensten	Bouw	Autoverkoop	Kleinhandel
2	6.4	6.4	6.4	6.3	6.2	6.3	6.1
3	13.1	13.2	13.1	13.2	12.2	12.8	12.1
4	28.8	30.4	30.1	30.1	25.8	27.9	26.9
5	66.5	68.1	62.2	67.8	58.0	63.6	66.8
6	135.6	134.3	134.5	132.3	112.7	135.2	135.2
7	264.3	287.1	272.0	281.3	206.4	272.0	329.2
8	347.8	611.9	659.0	581.2	457.0	596.7	411.9
9	1 261.0	1 826.1	1 333.9	1 924.6	497.3	1 440.8	1 422.4

Vervolg Tabel 10

Dimensieklasse	Horeca	Gezondheidszorg en maatschappelijke dienste,	Overige diensten	Financiële diensten	Eindtotaal
2	6.4	6.6	6.2	6.5	6.3
3	13.0	13.7	12.1	13.3	12.8
4	28.6	30.6	25.7	28.7	28.9
5	63.2	67.3	56.7	71.6	65.7
6	132.4	127.5	107.9	136.4	131.0
7	242.1	247.9	296.1	299.5	273.3
8	838.0	403.5	1.0	671.1	536.7
9	2 727.0	598.2	1 440.8	2 777.6	1 440.8

Bron: RSZ en eigen bewerking

In Frankrijk zijn er ongeveer 13.8 miljoen loontrekkende werknemers - dus zonder zelfstandigen - in de privésector (m.u.v. de agrarische sector en de financiële sector).
Door onze weging voor de dimensieklassen vanaf 5 werknemers, bekomen we een totaal van 10.5 miljoen werknemers, wat 78% van de totale werkgelegenheid is.
In België is de verhouding tussen de loontrekkende privé-werkgelegenheid en de bestudeerde loontrekkende privé-werkgelegenheid 88%. Dit doet vermoeden dat deze oefening een onderschatting betekent voor de Franse situatie. We werken weliswaar met relatieve cijfers zodat vermoedelijk weinig scheeftrekking wordt bekomen.

Het HST-segment van de financiële sector werd bepaald voor het departement Nord, op basis van de volkstellingsgegevens[21].

[21] Deze gegevens zijn beschikbaar op gemeentelijk niveau. Eerst werd mathematisch bepaald wat het aandeel loontrekkenden is in de totale werkgelegenheid van de financiële sector. Vervolgens werd op basis van de Belgische cijfers bepaald wat het HST-aandeel ivan de financiële sector. Vermits alleen cijfers voor de gemeenten van het departement Nord bekend zijn, werden deze cijfers niet berekend voor de regio Nord-Pas-de-Calais en voor Frankrijk.

4.1.2 ANALYSE OP ARRONDISSEMENTEEL NIVEAU

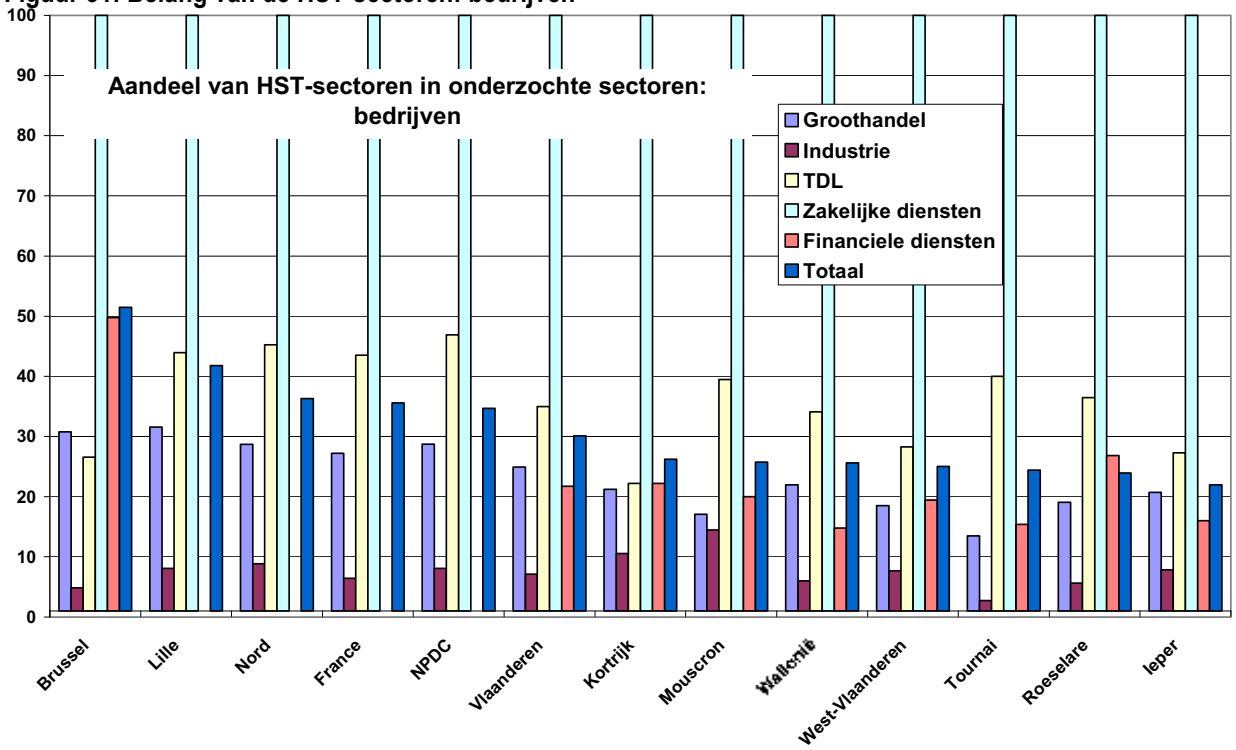
De analyse op arrondissementeel niveau heeft als doel na te gaan wat het belang is van de gedefinieerde HST-gevoelige sectoren in de arrondissementen van het onderzoeksgebied. Ter referentie zijn ook de waardes voor de Belgische gewesten, Frankrijk, de regio Nord-Pas-de-Calais, het departement Nord en de provincie West-Vlaanderen opgenomen.

In de eerste twee grafieken is het aandeel weergegeven van de geselecteerde HST-sectoren in de onderzochte sectoren[22] op niveau van de bedrijven en gewogen met hun werkgelegenheid.
Zoals uit de vorige sectie al werd uitgelegd zijn de volledige zakelijke diensten beschouwd als HST-sector. Voor de andere sectoren werden slechts delen als HST-sector gedefinieerd.

In deze twee grafieken staan de regio's met het grootste aandeel in de linker helft. De volgorde is op de twee laatste plaatsen na identiek. Deze twee laatste plaatsen worden ingenomen door Ieper en Roeselare. Op de eerste plaats staat Brussel, gevolgd door Lille. Dit betekent dat de structuur van de economie in deze twee regio's sterker aansluit bij het profiel van bedrijven die HST-bereikbaarheid belangrijk vinden. In Brussel hebben meer dan 50% van de bedrijven een HST-profiel, met bijna 80% van de werkgelegenheid. In Lille is dat 42% van de bedrijven met 63% van de werkgelegenheid. Het arrondissement Kortrijk haalt een score van 26% van de bedrijven met 46% van de werkgelegenheid. Kortrijk is hiermee het eerste Belgische arrondissement. Het dankt die positie aan de geselecteerde industriële sectoren. Op de laatste plaats staat Ieper met 22% van de bedrijven en 35% van de werkgelegenheid.

[22] Bedrijven van meer dan 4 werknemers in de in de SPRE-enquête onderzochte sectoren.

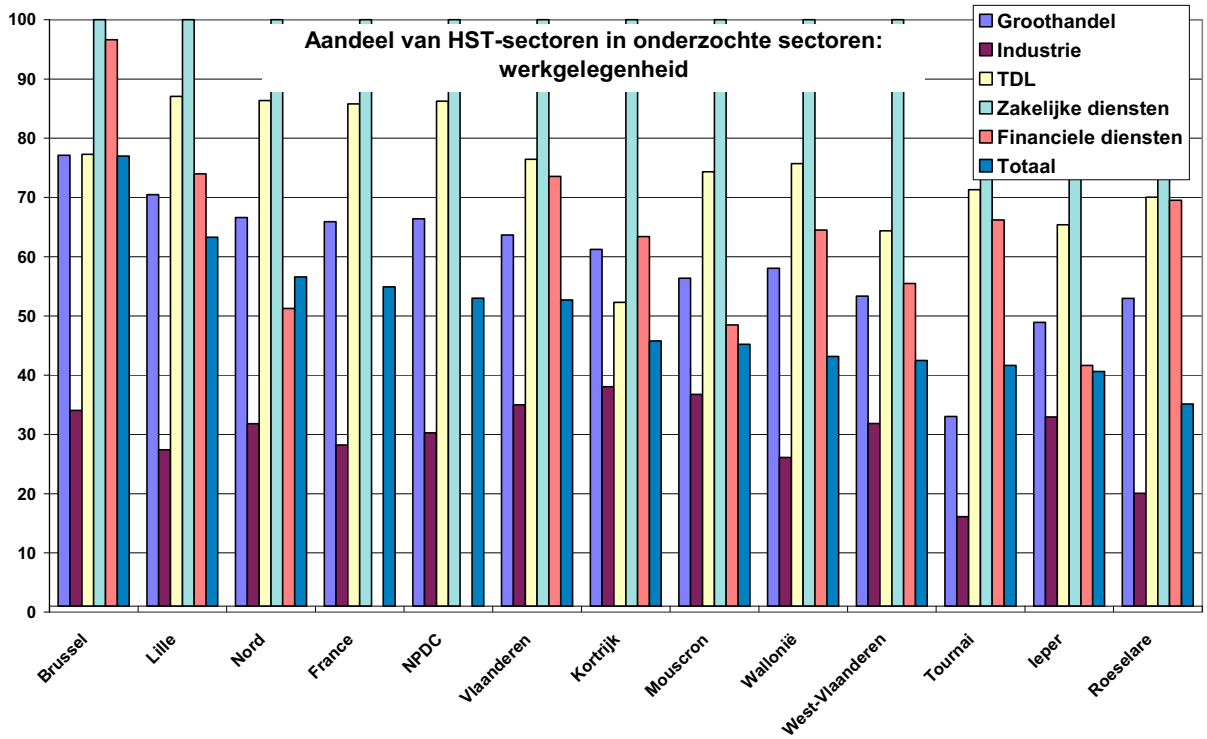
Figuur 31: Belang van de HST-sectoren: bedrijven



Bron: RSZ, INSEE en eigen bewerking

NB: In Frankrijk zijn de bedrijven in de financiële sector niet opgenomen in de bedrijvendatabank.

Figuur 32: Belang van de HST-sectoren: werkgelegenheid



Bron: RSZ , INSEE en eigen bewerking

In de twee volgende grafieken is de specialisatie-index weergegeven. Een specialisatie-index weegt het aandeel van de betrokken HST-gevoelige sector in de totale werkgelegenheid[23] van de bestudeerde regio af tegenover hetzelfde aandeel in het referentiegebied. Als referentiegebied wordt Vlaanderen genomen. Een waarde grotere dan 1 duidt erop dat in de bestudeerde regio de weergegeven HST-gevoelige sector relatief belangrijker is dan in het referentiegebied. Een waarde kleiner dan 1 duidt op het omgekeerde.

De index berekend op basis van het aandeel van de HST-bedrijven in de totale bedrijvenpopulatie geeft Lille op de eerste plaats. We merken een hoge score voor de zakelijke diensten. Ook de andere HST-sectoren hebben een score >1. Gewogen met de werkgelegenheid is vooral de TDL en de zakelijke diensten er sterk gespecialiseerd.

Gewogen met de werkgelegenheid komt Brussel wel op de eerste plaats. Er is daar een zeer hoge score voor de financiële diensten. Ook de zakelijke diensten en de groothandel halen een score>1, maar wel beduidend lager dan in Lille, waar ook de financiële diensten sterk gespecialiseerd zijn.

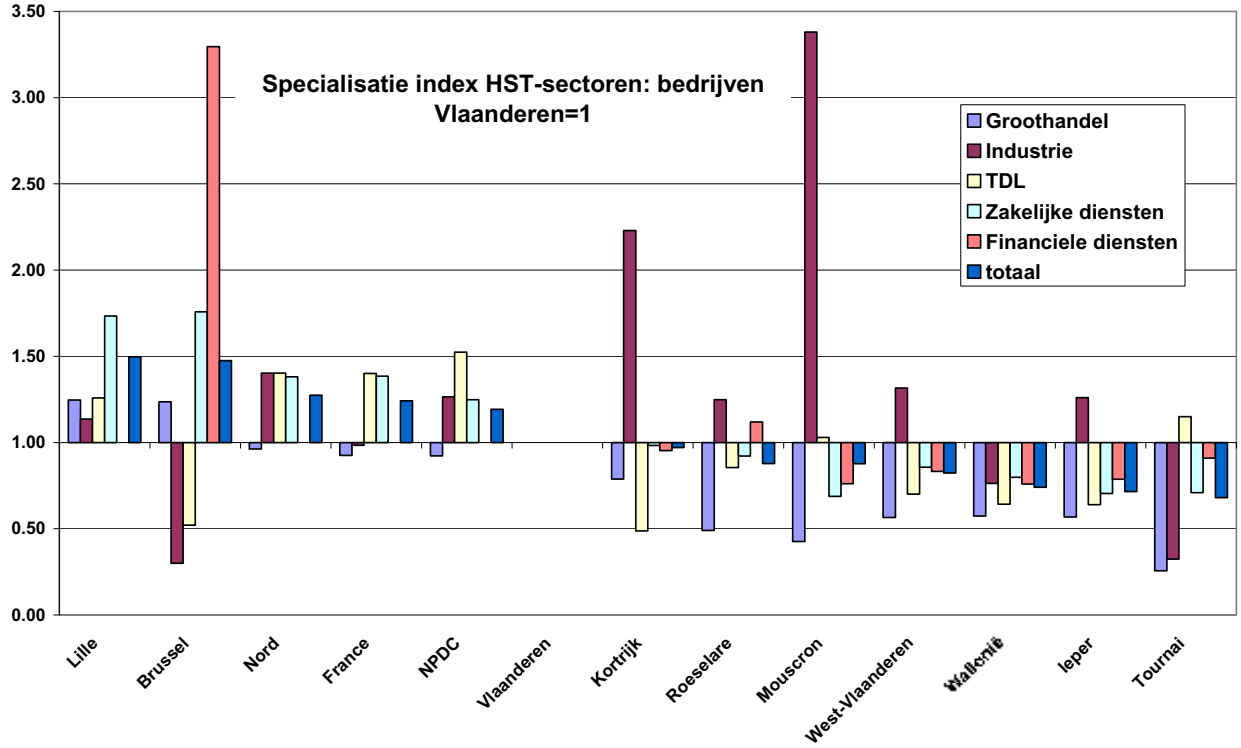
Het is overigens opvallend dat het departement Nord, maar ook de regio NPDC en Frankrijk in zijn totaliteit sterk scoren op zakelijke diensten en op TDL. Enkel voor industrie en groothandel is Vlaanderen sterker gespecialiseerd.

In vergelijking met de vorige analyse behoudt Kortrijk zijn plaats als eerste Belgisch arrondissement. In deze grafieken is het duidelijk te zien dat het die plaats dankt aan de geselecteerde industriële sectoren. Voor de andere sectoren heeft het een score <1. Uit deze grafiek kan men onrechtstreeks ook afleiden dat HST-gevoelige industriële sectoren ook op grotere afstand van het HST-station kunnen bestaan, terwijl HST-gevoelige diensten in hoofdzaak in de dichte omgeving van het HST-station functioneren.

Op niveau van de bedrijven staat Roeselare net na Kortrijk. Het dankt die plaats aan het relatieve belang van de industrie, maar ook van de financiële diensten. Gewogen met de werkgelegenheid zakt het evenwel naar de voorlaatste plaats.
Op niveau van de bedrijven komt Mouscron na Roeselare. Het dankt die plaats aan het relatieve belang van de industrie, en in minieme mate ook aan de TDL. Gewogen met de werkgelegenheid stijgt het een plaats.

[23] In tegenstelling tot de vorige 2 figuren wordt hier het aandeel berekend ten opzichte van het totaal aantal bedrijven >4 werknemers.

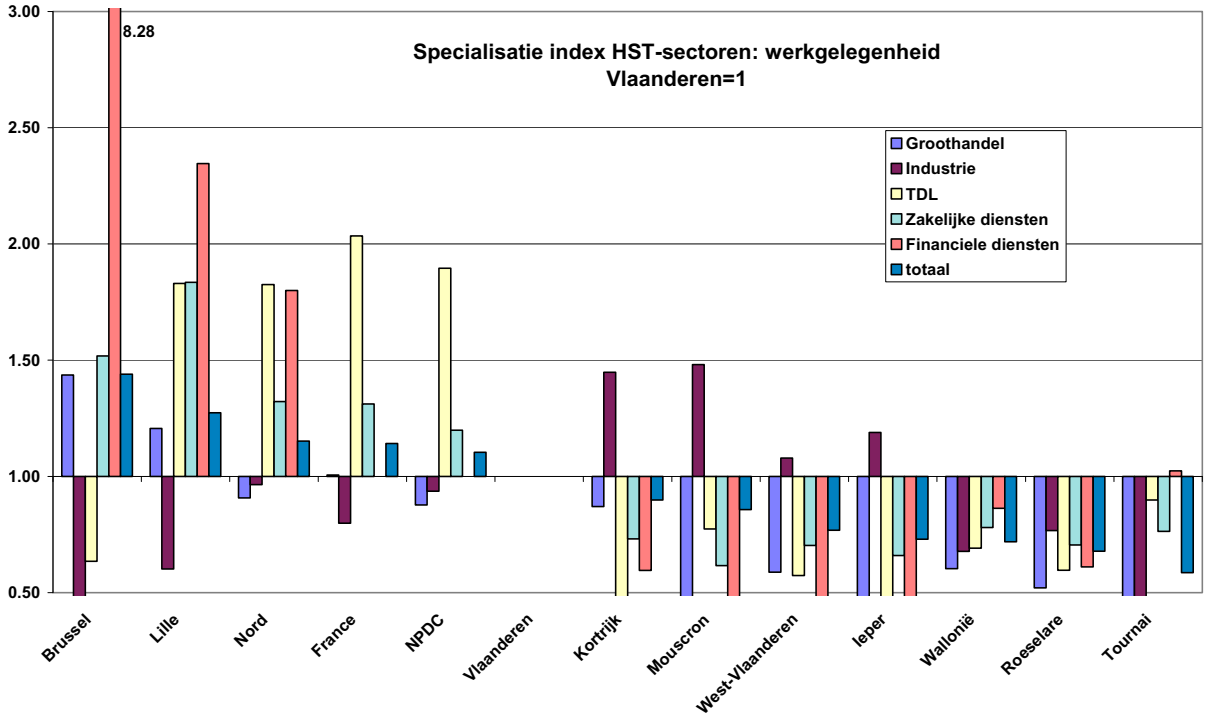
Figuur 33: Specialisatie-index HST-sectoren: bedrijven



Bron: RSZ, INSEE en eigen bewerking

NB: In Frankrijk zijn de bedrijven in de financiële sector niet opgenomen in de bedrijvendatabank.

Figuur 34: Specialisatie-index HST-sectoren: werkgelegenheid



Bron: RSZ, INSEE en eigen bewerking

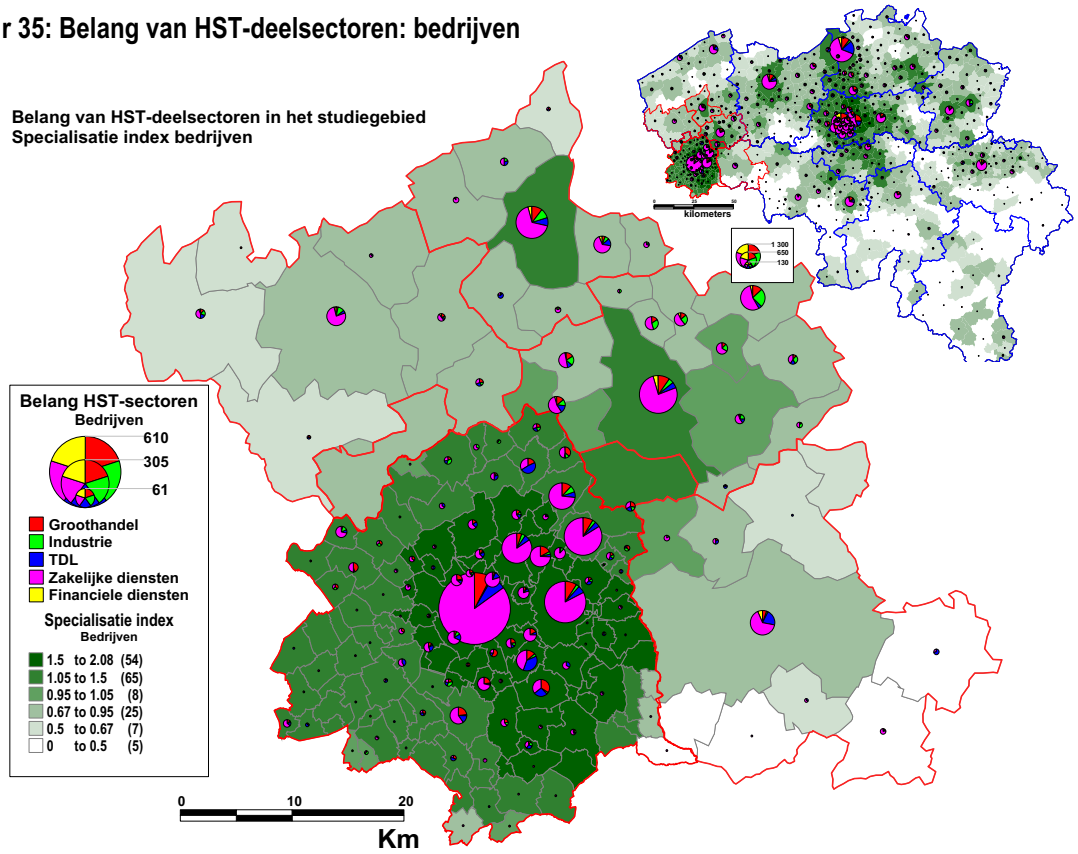
4.1.3 GEOGRAFISCHE ANALYSE

De kaarten zijn wat de specialisatie-index betreft agglomeratiescores met een afstand van 10 km en degressief. De cirkeldiagrammen met de bedrijven en de werkgelegenheid zijn gemeentelijk waarden.

A Globaal

De geografische analyse van de HST-deelsectoren is weergegeven in Figuur 35 (bedrijven) en Figuur 36 (werknemers).
Op te merken valt dat de kaarten de voorgaande bevestigen. Er is in de regio van Lille een sterke specialisatie in HST-deelsectoren. Op niveau van de bedrijven is de zakelijke dienstverlening duidelijk dominant. Gemeten met de werknemers is dat ook nog het geval, maar het belang van de TDL wordt dan ook uitgesproken.

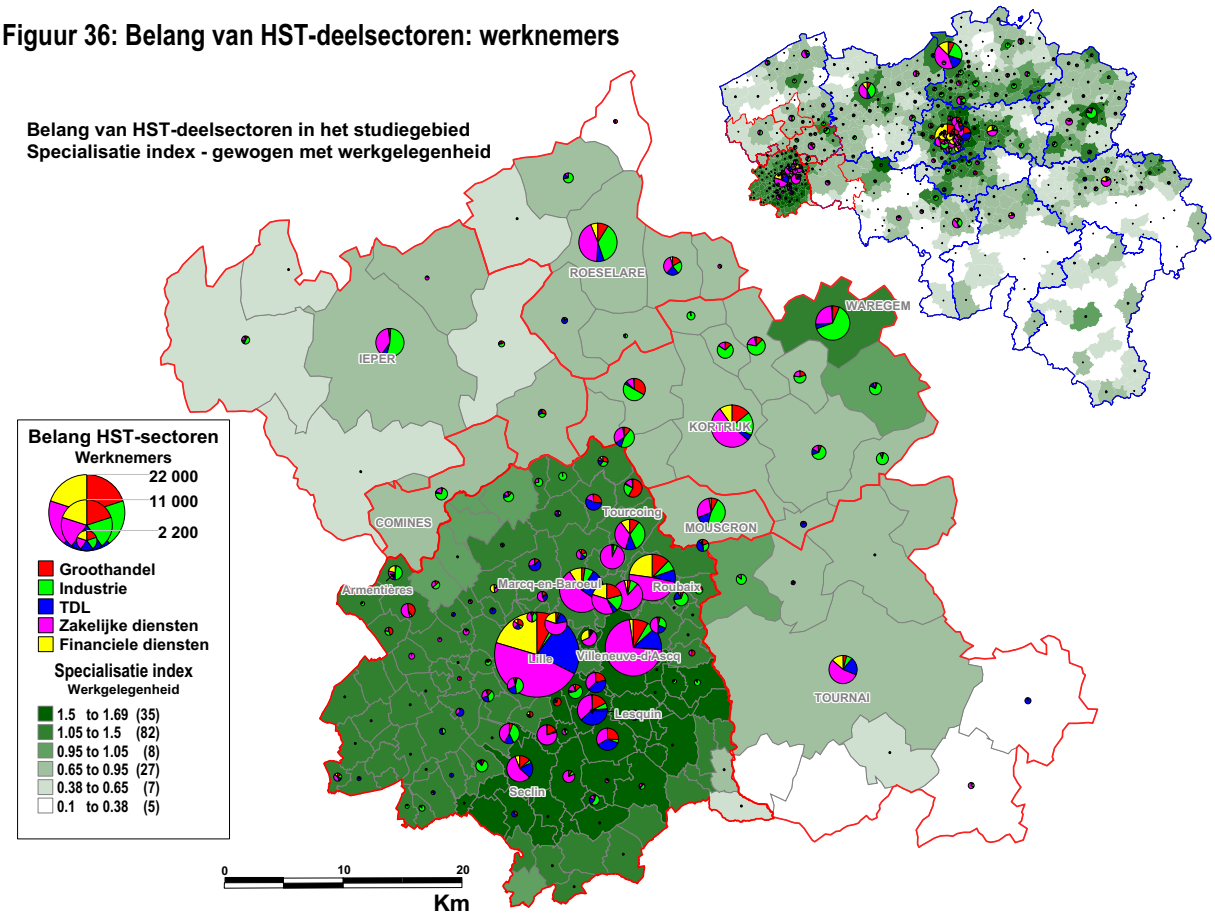
Figuur 35: Belang van HST-deelsectoren: bedrijven



In de regio aan Belgische kant is zijn Roeselare en Kortrijk op niveau van de bedrijven duidelijk het belangrijkst, met ook hier een groot aandeel van de zakelijke diensten. Als we kijken naar de werkgelegenheid in de HST-deelsectoren blijft dit ook het geval maar in tegenstelling tot het Franse deel van de regio komt de industrie meer prominent op de voorgrond, naast de groothandel en in slechts beperkte mate de TDL sector.

Als we het studiegebied positioneren in de ruimere context, dan scoort de ruime regio Lille op hetzelfde niveau als de regio tussen Brussel, Leuven en Mechelen (de ruime regio Zaventem). Op niveau van de bedrijven scoren het Kortrijkse en Roeselare op hetzelfde niveau als de Antwerpen-Brussel-Leuven en het Gentse. Het overige deel van het studiegebied scoort vrij zwak. Gemeten in werkgelegenheid is de score in het Belgische deel van het studiegebied zwak.

Figuur 36: Belang van HST-deelsectoren: werknemers

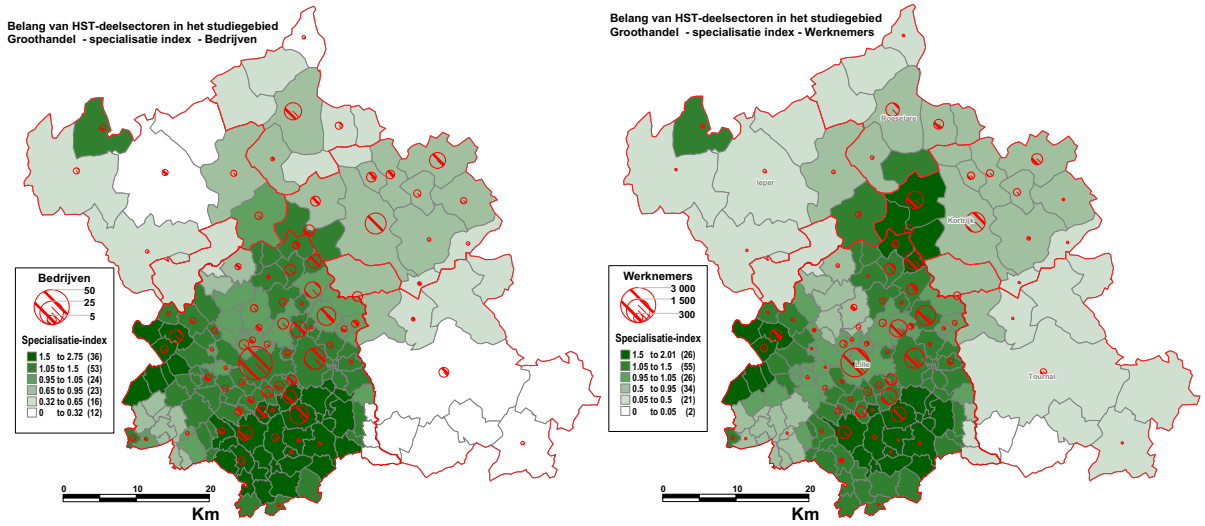


B Sectoraal

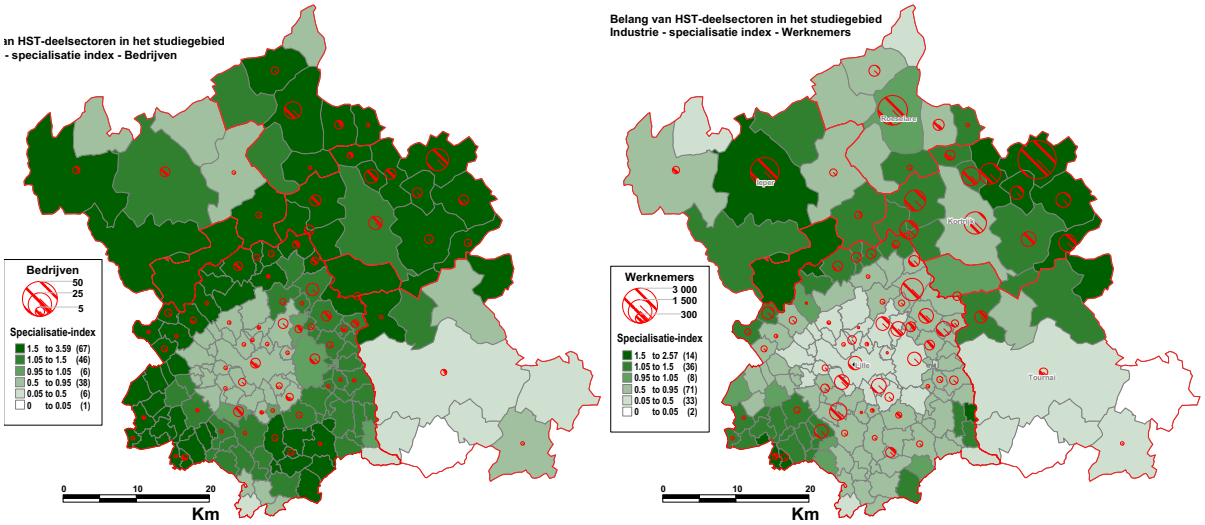
In deze sectie wordt onderzocht waar welke HST-gevoelige deelsectoren sterker en minder sterk scoren. Dit gebeurt telkens op niveau van de bedrijven en van de werkgelegenheid.

De groothandel (Figuur 37) is duidelijk gespecialiseerd in de regio Lille. Vooral op het vlak van de werkgelegenheid zien we ook in de regio Menen een grote specialisatie in deze sector

Figuur 37: Specialisatie HST-deelsectoren: Groothandel



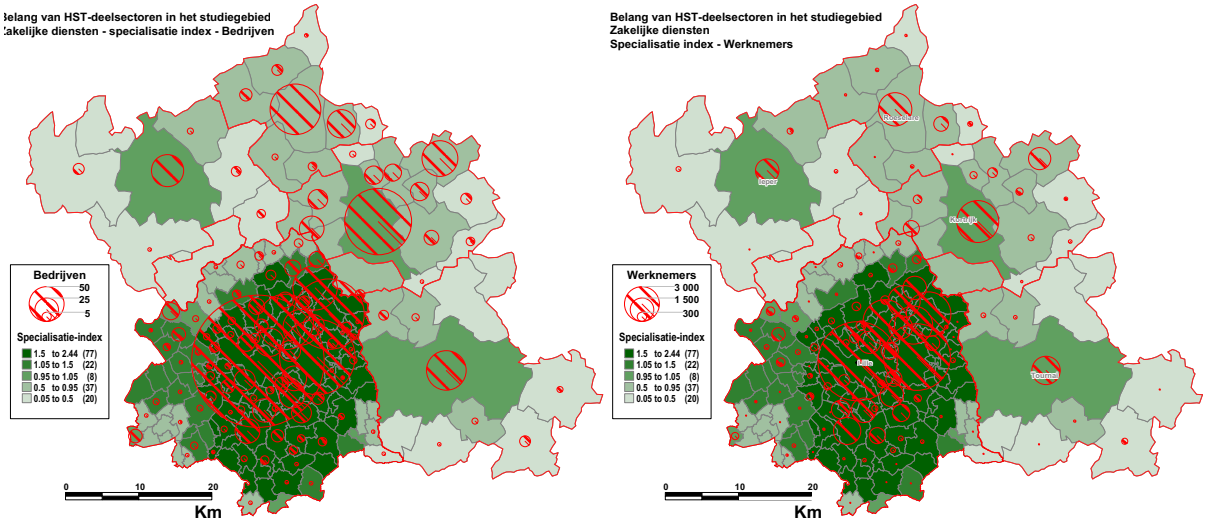
Figuur 38: Specialisatie HST-deelsectoren: industrie



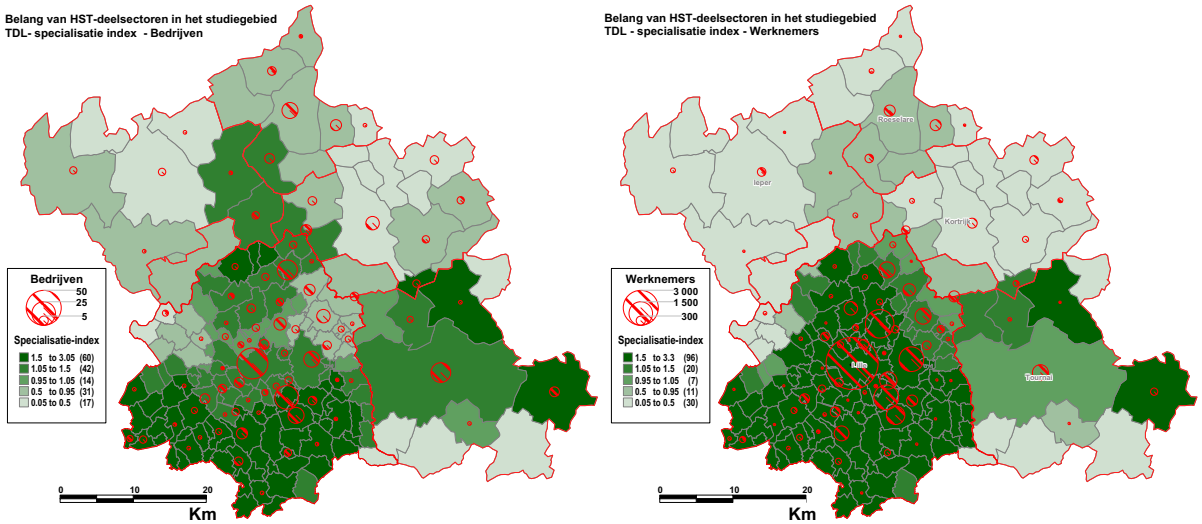
Het is geen verassing dat de regio Lille als grootstedelijk regio duidelijk niet gespecialiseerd is in industriële sectoren met HST-profiel (Figuur 38). Dit is zeker wel het geval in het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied en in Comines-Mouscron.

In termen van belangrijkheid scoren de zakelijke diensten (Figuur 39) met HST-profiel duidelijk boven alle andere deelsectoren met HST-profiel. In de regio Lille is er als grootstedelijke regio een grote aanwezigheid van bedrijven in de zakelijke dienstverlening met daar ook een belangrijke werkgelegenheid en een grote specialisatie. Zowel het Vlaamse als het Waalse deel van het onderzoeksgebied hebben een beperkte specialisatie, zeker in vergelijking met Lille. Er is wel een relatief belangrijke werkgelegenheid in de grotere centra (Kortrijk, Roeselare, Doornik en Ieper), maar die brengen geen grote specialisatie van de Vlaamse of Waalse regio's in deze HST-sectoren met zich mee.

Figuur 39: Specialisatie HST-deelsectoren: zakelijke diensten



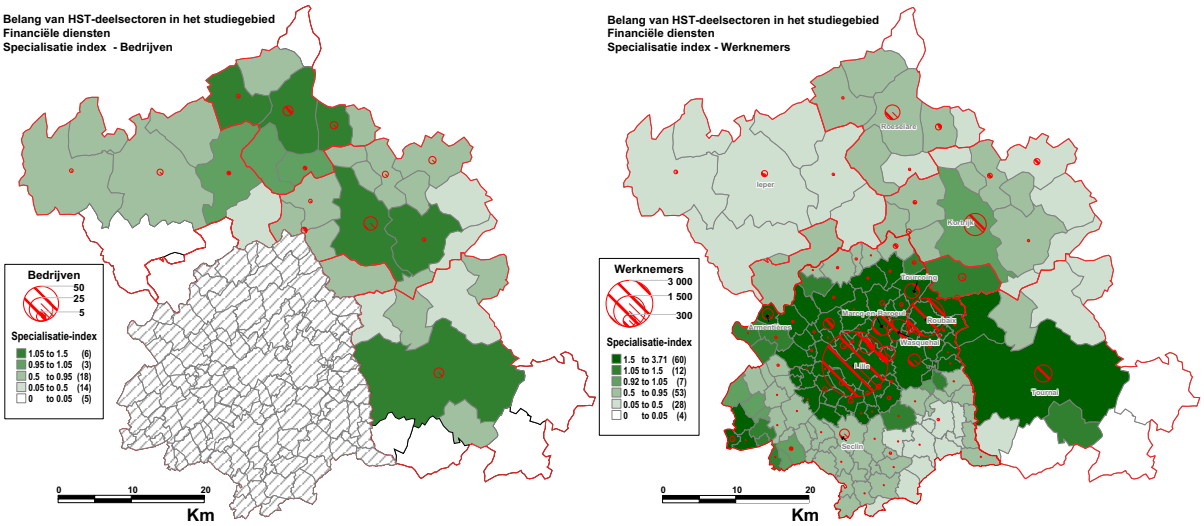
Figuur 40: Specialisatie HST-deelsectoren: TDL



De transport, distributie en logistiek (Figuur 40) zijn vooral actief in het zuidelijk deel van het onderzoeksgebied. Er is - net zoals voor de groothandelsactiviteiten – een extensie in noordelijke richting via Wervik en Menen. Dit geldt in eerste instantie op niveau van de bedrijven en minder voor de werkgelegenheid.

Voor de financiële diensten (Figuur 41) zijn er wat de bedrijven betreft alleen gegevens voor het Belgische deel. Daar ziet men op vlak van de bedrijven hogere specialisatie in Doornik, het Kortrijkse en de regio Roeselare. Op vlak van werkgelegenheid is er een duidelijke specialisatie in de regio Lille en ruime omgeving alsook in Doornik. De scores in de steden van het Vlaamse deel zijn beduidend lager.

Figuur 41: Specialisatie HST-deelsectoren: Financiële diensten



4.2 HST-GEVOELIGE ACTIVITEITEN IN HET ONDERZOEKSGEBIED

4.2.1 DATA

Deze analyse vertrekt zoals uiteengezet in de vorige sectie van de activiteiten die de bedrijven werkelijk uitvoeren, ongeacht de sector waarin het bedrijf zich bevindt. Omdat hiervoor geen gestandaardiseerd statistisch materiaal bestaat (zoals RSZ-statistieken voor de sectoren), doen we hier volledig beroep op de enquête van het SPRE. Daardoor kan dit onderzoek enkel gebeuren voor het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied.

4.2.2 ANALYSE OP ARRONDISSEMENTEEL NIVEAU

De analyse op arrondissementeel niveau heeft als doel na te gaan wat het belang is van de gedefinieerde HST-activiteiten in de arrondissementen van het onderzoeksgebied. Ter referentie zijn ook de waardes voor Vlaanderen en de provincie West-Vlaanderen opgenomen.

In de eerste grafiek is het aandeel van de werkgelegenheid weergegeven van de geselecteerde HST-activiteiten in de onderzochte sectoren[24] .

Zoals uit de vorige sectie al werd uitgelegd is er van de geanalyseerde activiteiten telkens slechts een deel geselecteerd als HST-activiteit (door een combinatie van activiteit, dimensie van het bedrijf en score op de factor belang van HST-bereikbaarheid). De eerste grafiek geeft m.a.w aan in hoeverre de in de regio aanwezige activiteiten een HST-profiel hebben. Dit aandeel kan dus maximaal 100% indien alle in de regio beschouwde activiteiten een HST-profiel hebben.

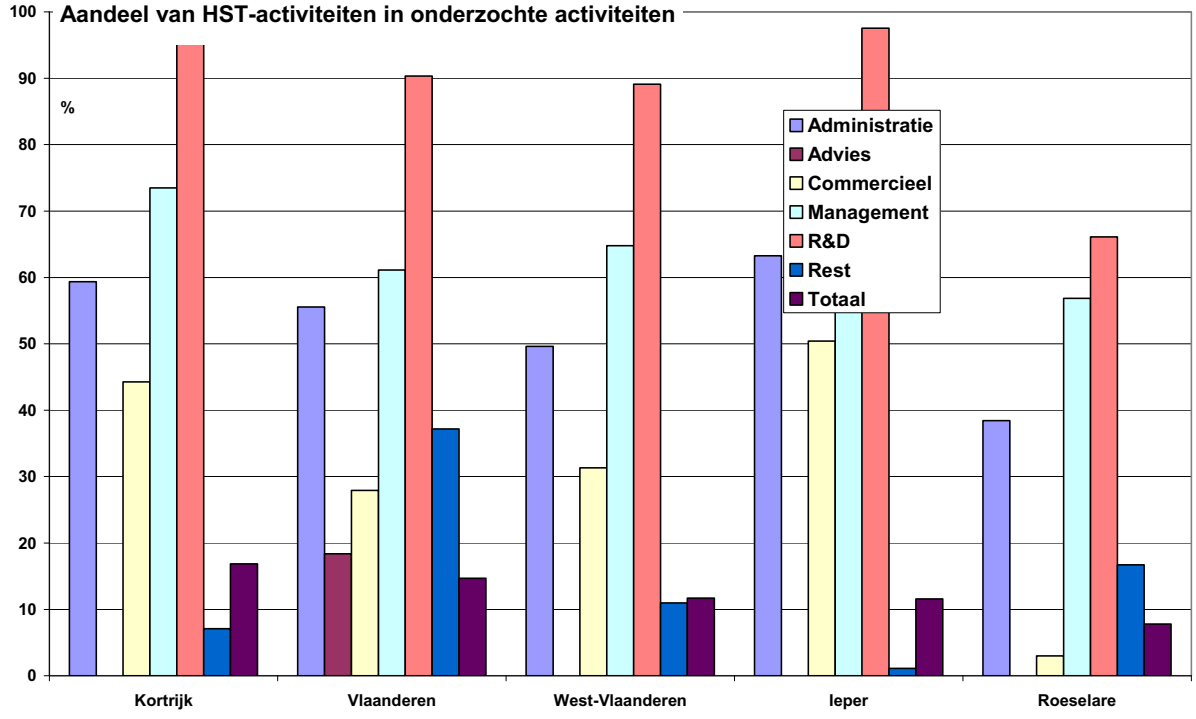
In deze grafiek staan de regio's met het grootste aandeel in de linker helft. Het arrondissement Kortrijk scoort hier op de eerste plaats, waarbij 17% van de in het arrondissement verrichte activiteiten een HST-profiel hebben. Dit is meer dan in Vlaanderen (14.7%). Ieper (11.6%) en Roeselare (7.8%) hebben een kleiner aandeel dan de gehele provincie (11.7%). Geplaatst binnen alle Vlaamse arrondissementen wordt vastgesteld dat Kortrijk op de vierde plaatst staat, voor Antwerpen (16%), maar wel na Halle-Vilvoorde (34%), Aalst (26%) en Mechelen (19%).

De tweede grafiek geeft de specialisatie index weer op arrondissementeel niveau, waarbij de score op Vlaams niveau gelijk is aan 1.
Hier wordt duidelijk waarom Kortrijk vooraan staat. Vastgesteld wordt dat de commerciële en de managementsactiviteiten met HST-profiel er sterk gespecialiseerd zijn. Ieper scoort globaal wel minder sterk, maar blijkt toch sterk gespecialiseerd te zijn in commerciële en R&D activiteiten met HST-profiel. In Roeselare is er geen uitschieter te melden en is er geen sprake van een specialisatie in een activiteit met HST-profiel.

Opmerkelijk is dat niet alleen in de regio, maar ook in geheel West-Vlaanderen geen enkele adviesactiviteit met HST-profiel aanwezig is. Op Vlaams niveau heeft nochtans een kleine 20% van de advies-activiteiten een HST-profiel.

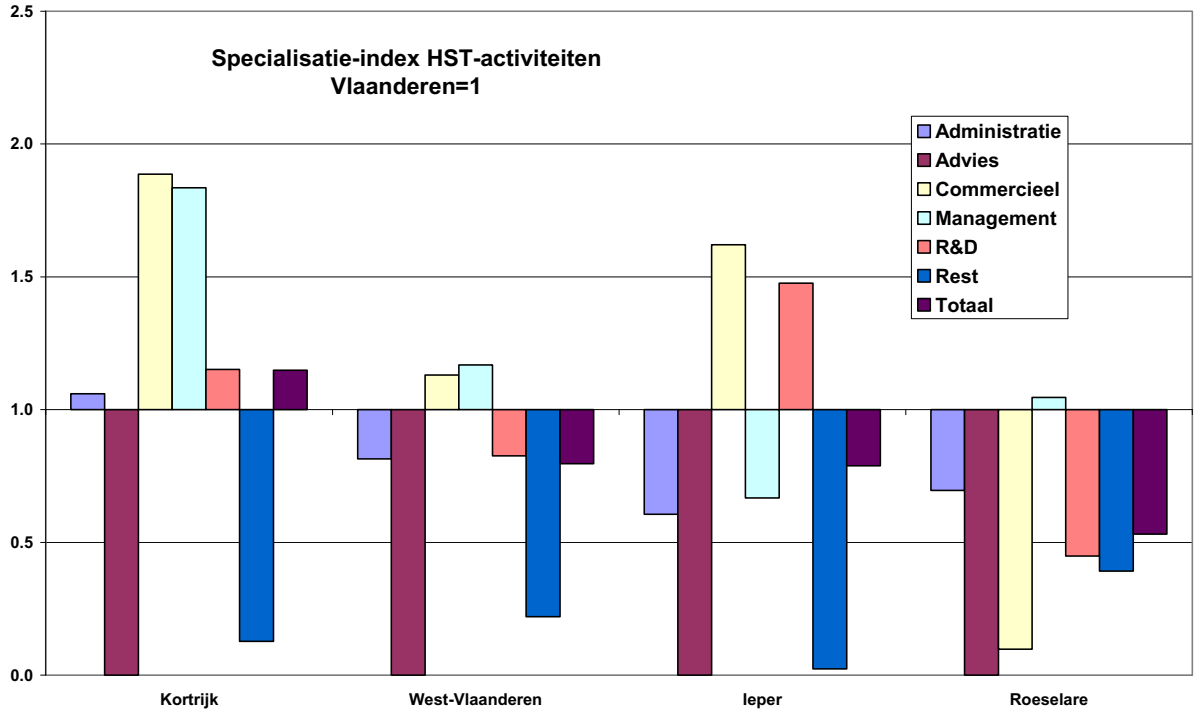
[24] Bedrijven van meer dan 4 werknemers in de in de SPRE-enquête onderzochte sectoren.

Figuur 42: Aandeel van de HST-activiteiten



Bron: RSZ en eigen bewerking

Figuur 43: Specialisatie-index van de HST-activiteiten



Bron: RSZ en eigen bewerking

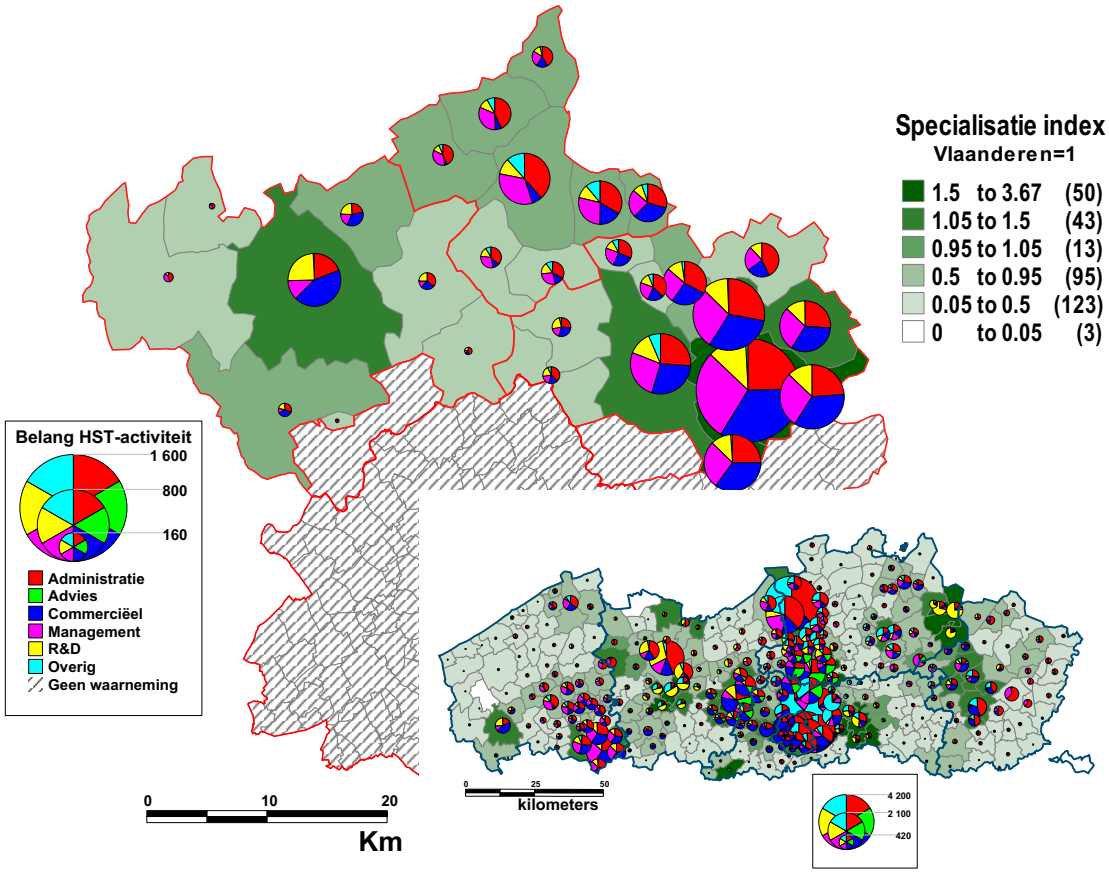
4.2.3 GEOGRAFISCHE ANALYSE

Vermits zoals gezegd voor dit deel van het onderzoek alleen kan beroep gedaan worden op enquête resultaten voor bedrijven gelegen in Vlaanderen, kunnen we alleen het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied in beeld brengen. Eerst wordt het globale beeld besproken. Daarna worden de activiteiten afzonderlijk geanalyseerd. De kaarten zijn zowel wat de specialisatie-index betreft als de werkgelegenheid[25] agglomeratiescores met een afstand van 10 km en degressief.

A Globaal

Vastgesteld wordt dat vooral een cluster rond Zwevegem sterk scoort. Ook Ieper zit op een hogere specialisatie-index.

Figuur 44: Specialisatie-index en belang HST-activiteiten



Noot: Agglomeratiewaarde 10 km

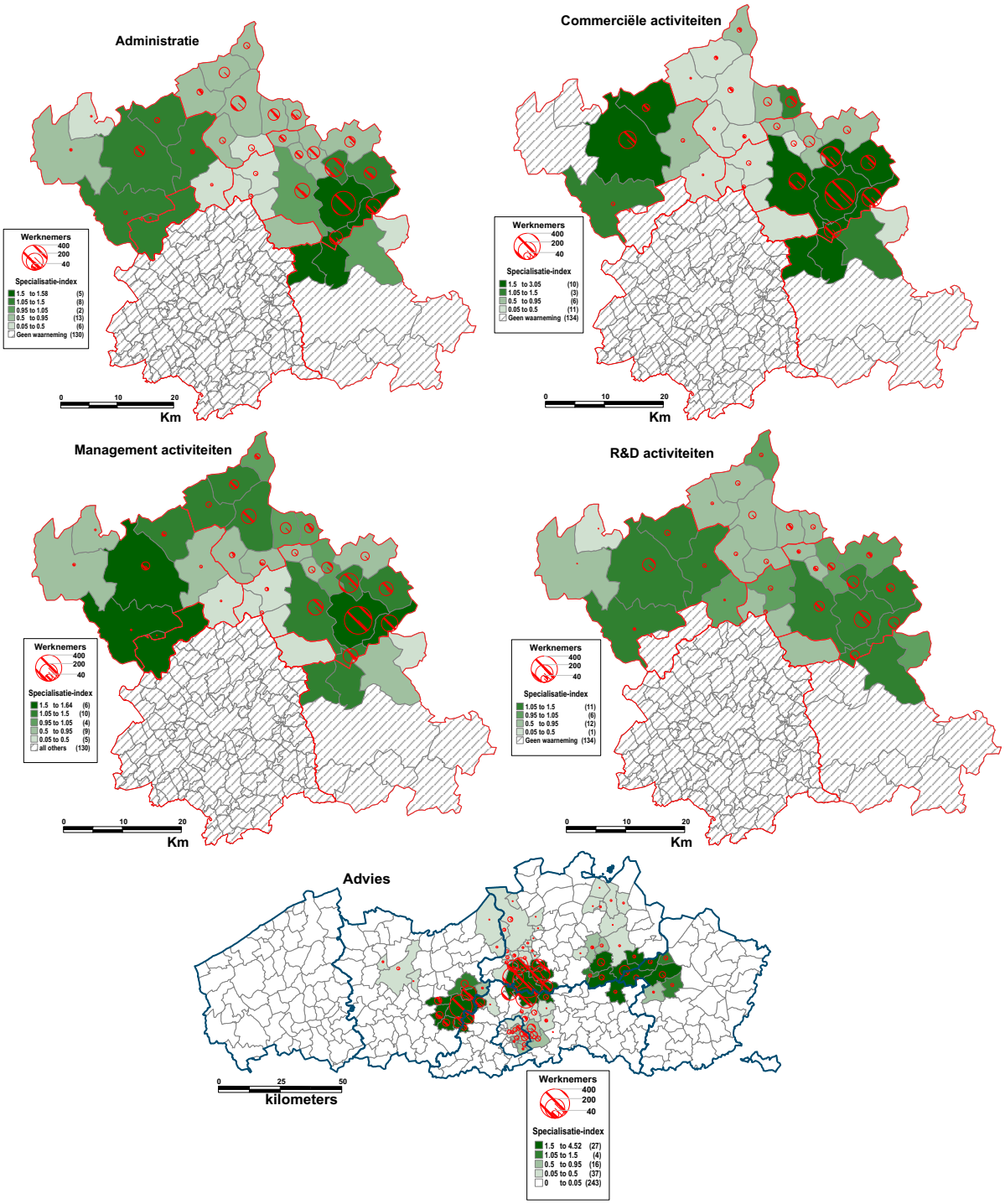
25 De reden waarom ook voor de weergave van de werkgelegenheid is gekozen voor een agglomeratiewaarde is dat we hier te maken hebben met een enquête, die weliswaar representatief is tot op een relatief laag geografisch schaalniveau, maar niet tot op gemeentelijk niveau.

B Per activiteit

Er werd eerder al vastgesteld dat adviesactiviteiten met HST-profiel niet aanwezig zijn in West-Vlaanderen.

De Vlaamse kaart (Figuur 45 onderaan) laat zien dat die advies-activiteiten zeer geconcentreerd voorkomen in Vlaanderen in drie ruimtelijke clusters: een cluster met Aalst als centrum, de belangrijkste cluster met Mechelen als centrum en een cluster ten zuiden van Geel. Eveneens een concentratie wordt gevonden in de regio Zaventem. Welke locatiefactoren hier dominant zijn is niet meteen duidelijk, maar goede bereikbaarheid ten opzichte van Brussel (en de daar aanwezige HST-omgeving) zal hier zeker een rol spelen.
Voorts wordt opgemerkt dat voor de andere activiteiten in het onderzoeksgebied telkens twee concentraties worden opgetekend, met de ene rond Ieper en de andere rond Zwevegem-Kortrijk.

Figuur 45: Specialisatie-index en belang per activiteit



4.3 BESLUIT

4.3.1 HST-GEVOELIGE SECTOREN: RELATIEF BEPERKT IN DE ONDERZOEKSREGIO

Op arrondissementeel niveau is het aandeel van de HST-gevoelige sectoren klein. De twee laatste plaatsen worden ingenomen door Ieper en Roeselare. Op de eerste plaats staat Brussel, gevolgd door Lille. Dit betekent dat de structuur van de economie in deze twee regio's sterker aansluit bij het profiel van bedrijven die HST-bereikbaarheid belangrijk vinden. In Brussel hebben meer dan 50% van de bedrijven een HST-profiel, met bijna 80% van de werkgelegenheid. In Lille is dat 42% van de bedrijven met 63% van de werkgelegenheid. Het arrondissement Kortrijk haalt een score van 26% van de bedrijven met 46% van de werkgelegenheid. Kortrijk is hiermee het eerste Belgische arrondissement. Het dankt die positie aan de geselecteerde industriële sectoren. Op de laatste plaats staat Ieper met 22% van de bedrijven en 35% van de werkgelegenheid.

Bekeken vanuit het oogpunt specialisatie is het opvallend dat de regio Lille, het departement Nord, maar ook de regio NPDC en Frankrijk in zijn totaliteit sterk scoren op zakelijke diensten en op TDL. Enkel voor industrie en groothandel is Vlaanderen sterker gespecialiseerd. Ook vanuit dit standpunt behoudt Kortrijk zijn plaats als eerste Belgisch arrondissement. Het dankt die plaats aan de geselecteerde industriële sectoren. Voor de andere sectoren is Kortrijk niet gespecialiseerd.

Men kan hier onrechtstreeks ook uit afleiden dat HST-gevoelige industriële sectoren ook op grotere afstand van het HST-station kunnen bestaan, terwijl HST-gevoelige diensten in hoofdzaak in de dichte omgeving van het HST-station functioneren.

Als we het studiegebied positioneren in de ruimere context, dan scoort de ruime regio Lille op hetzelfde niveau als de regio tussen Brussel, Leuven en Mechelen (de ruime regio Zaventem). Op niveau van de bedrijven scoren het Kortrijkse en Roeselare op hetzelfde niveau als de Antwerpen-Brussel-Leuven en het Gentse. Het overige deel van het studiegebied scoort vrij zwak. Gemeten in werkgelegenheid is de score in het Belgische deel van het studiegebied zwak.

4.3.2 HST-GEVOELIGE ACTIVITEITEN: VOORAL COMMERCIËEL EN MANAGEMENT

Het arrondissement Kortrijk scoort op de eerste plaats, waarbij 17% van de in het arrondissement verrichte activiteiten een HST-profiel hebben. Dit is meer dan in Vlaanderen (14.7%). Ieper (11.6%) en Roeselare (7.8%) hebben een kleiner aandeel dan de gehele provincie (11.7%). Geplaatst binnen alle Vlaamse arrondissementen wordt vastgesteld dat Kortrijk op de vierde plaatst staat, voor Antwerpen (16%), maar wel na Halle-Vilvoorde (34%), Aalst (26%) en Mechelen (19%).

In het arrondissement Kortrijk zijn het vooral de commerciële en de managementsactiviteiten met HST-profiel die er sterk gespecialiseerd zijn. Ieper scoort globaal wel minder sterk, maar blijkt toch sterk gespecialiseerd te zijn in commerciële en R&D activiteiten met HST-profiel. In Roeselare is er geen uitschieter te melden en is er geen sprake van een specialisatie in een activiteit met HST-profiel.

Opmerkelijk is dat niet alleen in de regio, maar ook in geheel West-Vlaanderen geen enkele adviesactiviteit met HST-profiel aanwezig is. Op Vlaams niveau heeft nochtans een kleine 20% van de advies-activiteiten een HST-profiel. Die advies-activiteiten zijn echter zeer geconcentreerd in Vlaanderen in drie ruimtelijke clusters: een cluster met Aalst als centrum, de belangrijkste cluster met Mechelen als centrum en een cluster ten zuiden van Geel. Eveneens een concentratie wordt gevonden in de regio Zaventem. Welke locatiefactoren hier dominant zijn is niet meteen duidelijk, maar goede bereikbaarheid ten opzichte van Brussel (en de daar aanwezige HST-omgeving) zal hier zeker een rol spelen.

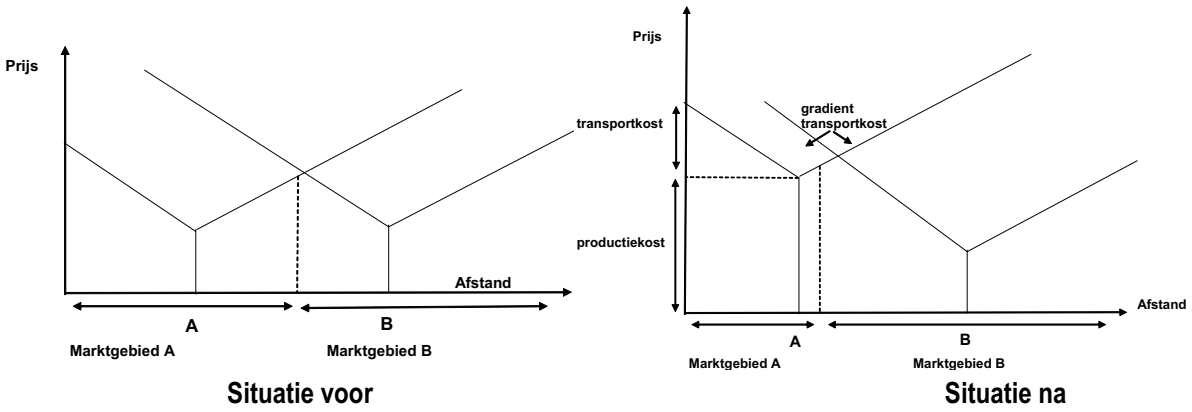
DEEL 3 BEREIKBAARHEID, ANDERE RELEVANTE LOCATIEFACTOREN EN MARKTBEREIK

1 INLEIDING

Beleidsmakers hechten terecht veel belang aan de bereikbaarheid van hun gebied. Het is immers een cruciale omgevingsfactor die maakt of men als regio al dan niet in aanmerking komt voor interessante investeringen. Omgekeerd is het eveneens belangrijk voor de al aanwezige bedrijven omdat zij via een goede of verbeterde bereikbaarheid marktgebied kunnen behouden of veroveren.

Door de tijdswinst en de verlaging van de transportkosten die hiermee samengaat, kan men uit de internationale handelstheorie afleiden dat er een toenemende interregionale concurrentie zal plaatsvinden waarbij bedrijven die voor de lokale en regionale markt produceren kunnen verdrongen worden door bedrijven van buiten de regio. Als gevolg van lagere productiekosten neemt inderdaad de reikwijdte van de betrokken bedrijven toe en kan zo het marktgebied van een concurrent geheel of gedeeltelijk ingepikt worden. Uit onderstaande figuur kan dit afgeleid worden. Producent B reageert beter op de gewijzigde interregionale concurrentie en kan daardoor efficiënter en goedkoper produceren. Bij gelijke transportkosten neemt dus producent B een deel van het afzetgebied van zijn concurrent A over. Stel dat producent B er ook nog zou inslagen om zijn transportkosten te reduceren (bv als gevolg van schaalvoordelen of andere vervoersmodus), dan kan B A volledig van de markt duwen.

Figuur 46: Effect van toegenomen regionale concurrentie



Ook kosten verbonden aan arbeid, toelevering en consumptie kunnen als gevolg van de gerealiseerde tijdswinst gereduceerd worden op de as waarop de HST-verbinding bestaat of gerealiseerd wordt (bv The Van Horne Institute, 2004).

Om een indicatie geven van de situatie in de regio in deze context worden twee belangrijke vragen gesteld en beantwoord. De eerste vraag handelt over de globale bereikbaarheid van de regio. Hoe bereikbaar is de onderzoeksregio feitelijk en wat is de impact van specifieke locatiefactoren die te maken hebben met bereikbaarheid via andere modi?

Een tweede vraag gaat rechtstreeks in op de hierboven beschreven situatie inzake veranderende marktgebieden en stelt de vraag naar het marktbereik van de bedrijven in de

onderzoeksregio. Is er hierbij een verschil in functie van activiteiten? Welk geografisch netwerk bestaat er tussen bedrijven klanten en toeleveranciers? Welke rol kan de HST hierin spelen?

Zoals gezegd wordt eerst het globale bereikbaarheidsprofiel van Vlaanderen geschetst en wordt de onderzoeksregio daarin gepositioneerd.

Daarna wordt als relevante locatiefactor op twee invalshoeken gefocusseerd. Net zoals HST-bereikbaarheid voor sommige bedrijven een belangrijke rol kan spelen, is dit ook het geval voor andere specifieke bereikbaarheidslocatiefactoren. In deze sectie wordt daarom nagegaan of ook andere in functie van HST-bereikbaarheid relevante locatiefactoren een rol spelen in het onderzoeksgebied. Enerzijds wordt de aandacht toegespitst op een locatiefactor waarbij, net zoals bij de HST, snelheid een grote rol speelt. Het gaat hierbij dan om het belang van de locatiefactor luchthaven. Een tweede locatiefactor die onder de loep genomen wordt is het belang van de locatiefactor bereikbaarheid met openbaar vervoer. Deze laatste wordt gekozen omdat de verbondenheid van de regio met het HST-station ondermeer afhangt van een goede bereikbaarheid ervan met het openbaar vervoer.
Het is geweten (sectie 2.2.2) dat het belang van deze twee factoren globaal niet hoog ingeschat wordt. Toch is het een nuttige invalshoek omdat beide factoren aansluiten bij de focus van dit onderzoek.

Een tweede invalshoek die in dit deel wordt ontwikkeld, analyseert het marktbereik van de bedrijven en de relaties die er bestaan tussen de bedrijven in de regio Kortrijk en de klanten en toeleveranciers in het onderzoeksgebied en elders in Vlaanderen en de wereld.
Een belangrijke vraag die zich hier stelt is in welke mate er sprake is van een grensoverschrijdende metropolitane economie en/of de bedrijven lange afstandsrelaties aangaan, waarbij de HST een rol speelt of kan spelen in het in standhouden en het verdiepen van deze relaties.

2 BEREIKBAARHEID EN SPECIFIEKE LOCATIEFACTOREN

2.1 HOE BEREIKBAAR IS VLAANDEREN EN DE ONDERZOEKSREGIO

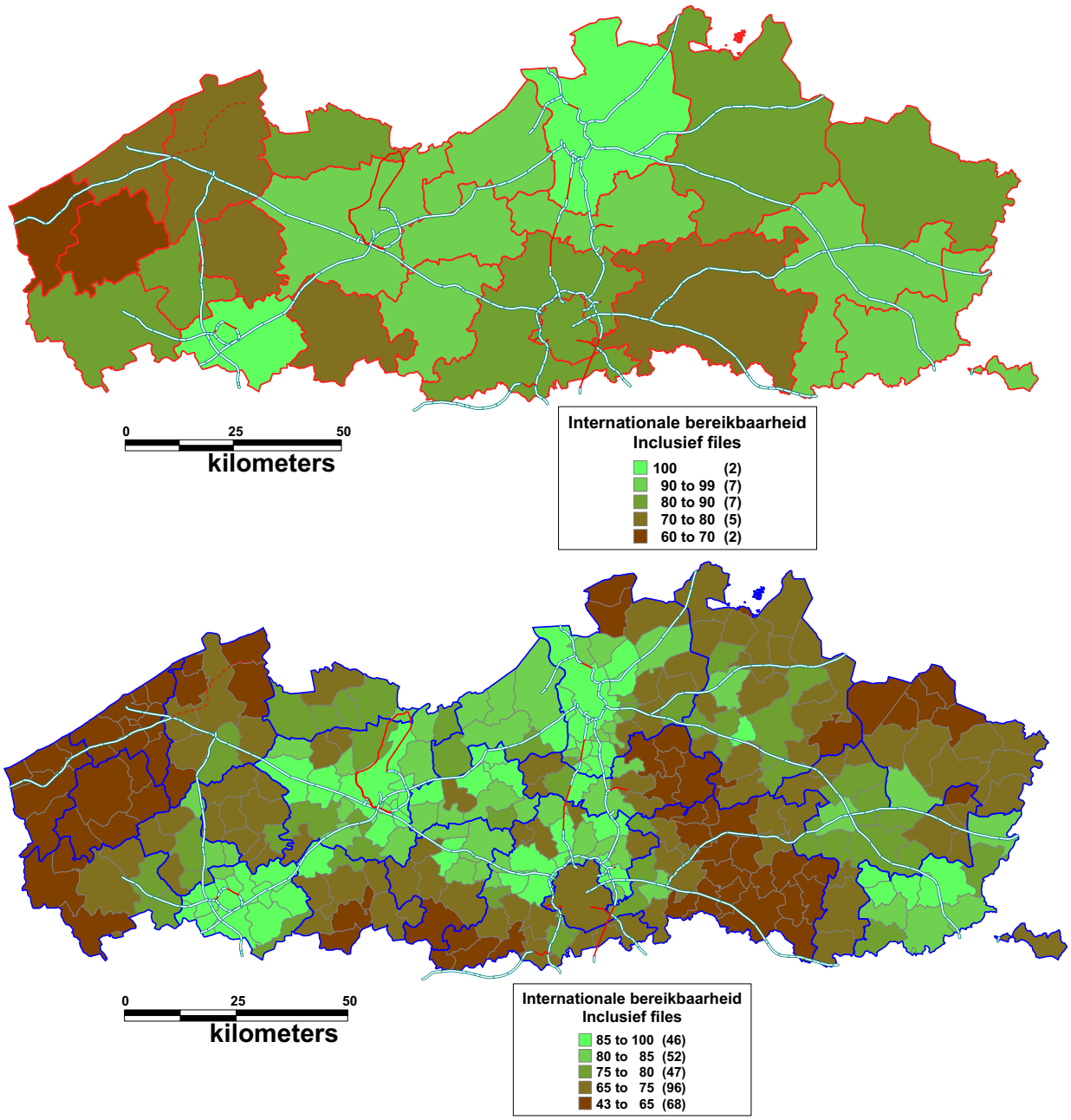
Bereikbaarheid is een belangrijke locatiefactor, waarbij zoals geschetst in sectie 2.2.1; autobereikbaarheid een grote rol blijft spelen. Een interessant beeld van de bereikbaarheid van de regio wordt geschetst door Manshanden & Koops (2003) De tijdsafstanden tot de belangrijkste Vlaamse centra en internationale zwaartepunten werd berekend voor iedere gemeente, inclusief files. Het incalculeren van de internationale bereikbaarheid is noodzakelijk, omdat Vlaanderen een heel centrale positie heeft binnen Noordwest Europa. Het ligt in het midden van de Randstad, London, Paris en het Ruhrgebied. Deze internationale invloed is meegerekend door de tijdsafstanden tot London, Breda (poort tot de Randstad), Eindhoven en Maastricht (poorten tot het Ruhrgebied, de hoofdroutes daarheen gaan via deze steden), Liège, Charleroi (in Wallonië) en Lille mee te nemen.

Het wordt duidelijk dat de bereikbaarheid van het arrondissement Kortrijk zich op hoog niveau bevindt. Het scoort het maximum, samen met Antwerpen. Ook op gemeentelijk niveau bevinden er zich sterk scorende gemeenten in het arrondissement. De regio ‘s Roeselare en Ieper zitten eveneens hoog qua bereikbaarheid, maar wel iets lager gelet op de grotere afstand tot de E17.

Door de structuur van het stedelijke netwerk heeft het westen van Vlaanderen locationeel voordeel. Het heeft een behoorlijke eigen zwaarte (in termen van bevolking en economie), meer dan het oosten, minder files in de eigen regio en een goede bereikbaarheid naar Lille/Roubaix.

Het belang van het inrekenen van files en internationale bereikbaarheid blijkt uit Tabel 11. Daar waar het arrondissement Kortrijk slechts op de 10^{e} plaats staat inzake nationale bereikbaarheid, komt Kortrijk samen met Antwerpen op de 1ste plaats te staan wanneer de internationale context mee in rekening wordt gebracht.
Dezelfde oefening op gemeentelijk niveau leert dat het zwaartepunten van de internationale bereikbaarheid liggen in Antwerpen en dan vooral de zuidelijke rand (Rumst heeft de maximale score), wat zich via A12 en E19 verlengt tot de noordelijke rand rond Brussel. zowel de E17as uit Antwerpen als de E-40 naar het westen, laten sterke scores optekenen. Ook met de gemeentelijke benadering behoort de regio Kortrijk samen met de regio Antwerpen en Gent tot de gebieden met de beste internationale bereikbaarheid.

Figuur 47: Bereikbaarheid arrondissementen en gemeenten incl. files en inclusief internationale invloed



Bron TNO Inro, Manshanden & Koops, 2003[26] en eigen verwerking

[26] De bereikbaarheid wordt weergegeven in een index, waarbij een maximale score overeenkomt met index 100.

Tabel 11: Bereikbaarheid arrondissementen volgens verschillende maatstaven

	Nationaal	Internationaal	Nationaal	Internationaal
ARRONDISSEMENT	**Exc file**	**Exc file**	**Incl file**	**Incl file**
Antwerpen	95	98	97	100
Kortrijk	65	75	86	100
Gent	82	84	100	96
Tongeren	52	67	62	95
Aalst	84	86	96	93
Mechelen	94	95	98	92
Hasselt	63	74	70	91
Sint-Niklaas	83	84	96	90
Dendermonde	74	77	95	90
Roeselare	55	66	75	89
Eeklo	63	67	86	88
Halle-Vilvoorde	91	91	89	86
Turnhout	62	75	64	84
Ieper	49	62	65	84
Brussel (1040)	100	100	87	82
Maaseik	45	61	52	82
Leuven	84	85	76	78
Brugge	60	64	77	78
Oudenaarde	57	63	74	78
Tielt	58	63	72	76
Oostende	54	59	69	71
Veurne	46	52	57	63
Diksmuide	43	50	53	60

Bron TNO Inro, Manshanden & Koops, 2003.

Gemeten met andere parameters[27] en ook op een groter schaalniveau komt een recent onderzoek naar de toplocaties voor Europese distributie (De Wachter & Van Breedam, 2006) tot de vaststelling dat West-Vlaanderen op de 12e plaats (op 61 NUTS2 regio's) staat. Dit is in Europese context niet slecht maar binnen Vlaanderen is dit de minst gunstige positie. De studie presenteert ook een vooruitzicht voor 2019. Daarin schuift West-Vlaanderen 2 plaatsen naar voor en komt het op gelijke hoogte met Oost-Vlaanderen. Limburg blijft op de eerste plaats staan. De globaal minder gunstige positie van West-Vlaanderen belet niet te stellen dat uit de bereikbaarheidsanalyse kan afgeleid worden dat de regio Kortrijk binnen de provincie duidelijk de beste bereikbaarheid kan voorleggen.

[27] 1)Kosten van opslagruimte, bedrijfsterreinen en arbeid, 2) transportsysteem met de kenmerken van de verschillende vervoersmodi, 3) bereikbaarheid van de markten, 4) aanbod gebouwen voor logistiek en planvoorraad aan terreinen, 5) aanbod aan arbeidskrachten en productiviteit en 6)logistieke opleidingen en talenkennis. Onderzoek gebaseerd op onderzoek van Cushman & Wakefield, 2006, European Distribution Report.

Hieruit kan geconcludeerd worden dat de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper voordeel kan halen uit de internationale bereikbaarheid en daardoor bijvoorbeeld een logistieke rol kan vervullen in een grensoverschrijdende context, maar ook op een hoger schaalniveau.

2.2 ONDERZOEK NAAR SPECIFIEKE BEREIKBAARHEIDSLOCATIEFACTOREN

2.2.1 DE LOCATIEFACTOR LUCHTHAVEN IN HET ONDERZOEKSGEBIED

Op dezelfde wijze zoals het belang van HST-bereikbaarheid werd bepaald, wordt dit ook gedaan voor de locatiefactor luchthaven. Nagegaan wordt of deze factor een rol speelt en welk belang door bedrijven in de onderzoeksregio hieraan wordt gehecht.
Omdat beroep wordt gedaan op de SPRE-enquëte is het onderzoek beperkt tot het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied.

Vooreerst hechten globaal meer bedrijven belang aan luchthavenbereikbaarheid (Tabel 12). In totaal 6.9% van de Vlaamse bedrijven vindt dit belangrijk tegenover slechts 4.5% gemiddeld voor de HST. In het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied echter zitten de scores duidelijk onder het Vlaamse gemiddelde, waarbij het arrondissement Kortrijk met 4.8% de hoogste score haalt. Met andere woorden luchthavenbereikbaarheid is voor de bedrijven in het onderzoeksgebied in zijn geheel geen item.

Tabel 12: Belang van de locatiefactor luchthaven

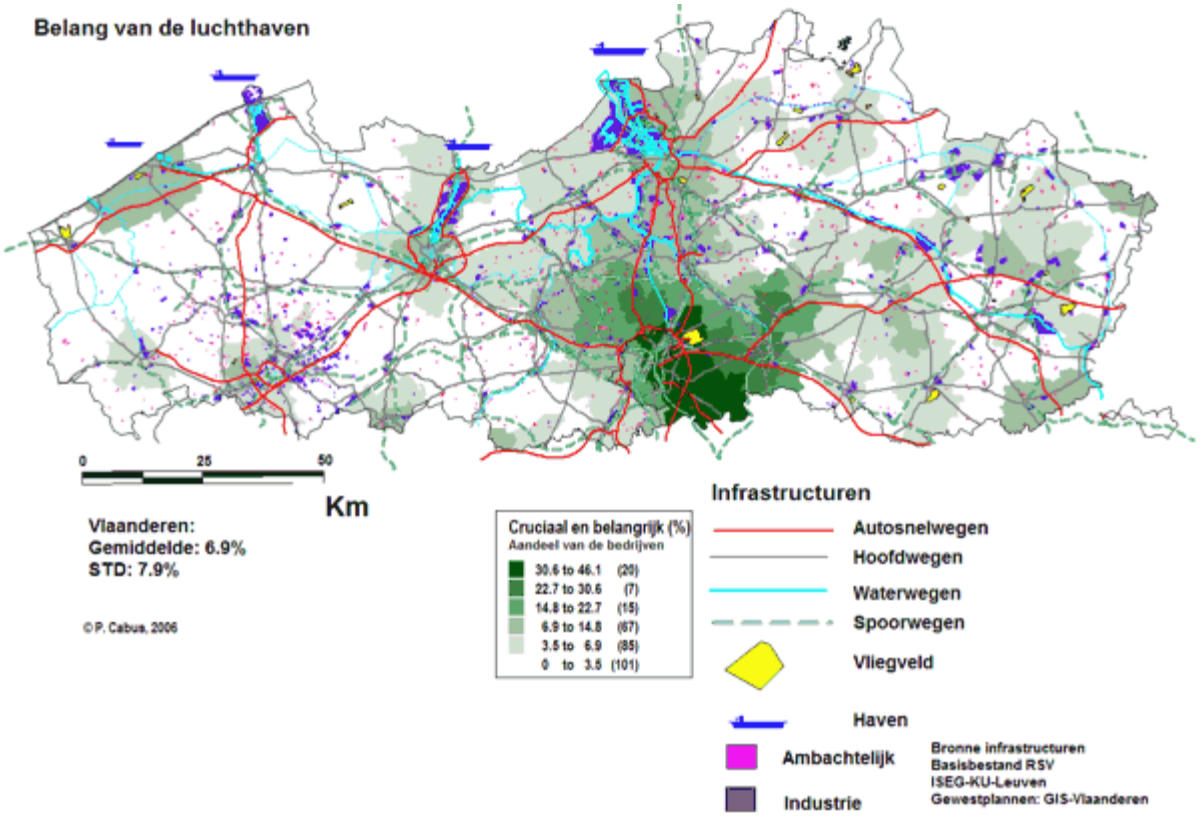
	Cruciaal	Belangrijk	Enigszins van Belang	Onbelangrijk	Totaal	Cruciaal + Belangrijk	
	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	%
Ieper	0	2	6	78	86	2	2.3
Kortrijk	3	11	30	248	292	14	4.8
Roeselare	0	4	17	187	208	4	1.9
Vlaams deel onderzoeksgebied	3	17	53	513	586	20	3.4
West-Vlaanderen	7	27	91	952	1077	34	3.2
Vlaanderen	68	284	551	4197	5100	352	6.9

Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Plaatsen we deze vaststelling in een Vlaamse context, dan is het duidelijk dat de luchthaven, en vooral de luchthaven van Zaventem, toch wel een bepalende factor is voor de bedrijven in een ruime omgeving van Zaventem. In de kaart, waarbij voor de klassen boven het gemiddelde de standaarddeviatie als klassenindeling wordt gebruikt, is dat onmiskenbaar. Er is m.a.w. zeker een zone in Vlaanderen waar luchthavenbereikbaarheid een belangrijke rol speelt.
In het onderzoeksgebied worden resultaten gehaald die ver beneden de scores zitten die in de regio Zaventem gehaald worden. In de regio Oostende daarentegen speelt de luchthavenbereikbaarheid een belangrijkere rol.

Concluderend kan gesteld worden dat luchthavenbereikbaarheid voor de bedrijven in het onderzoeksgebied geen doorslaggevende locatiefactor is.
Het is wel zo dat sectoronderzoek leert dat in het arrondissement Kortrijk de zakelijke diensten wat hoger scoren, maar nog steeds in de klasse van het gemiddelde plus 1 standaardafwijking.
Op niveau van de activiteiten wordt enkel in het arrondissement Ieper voor R&D, Commerciële activiteiten, administratie en management een bovengemiddelde score gehaald.

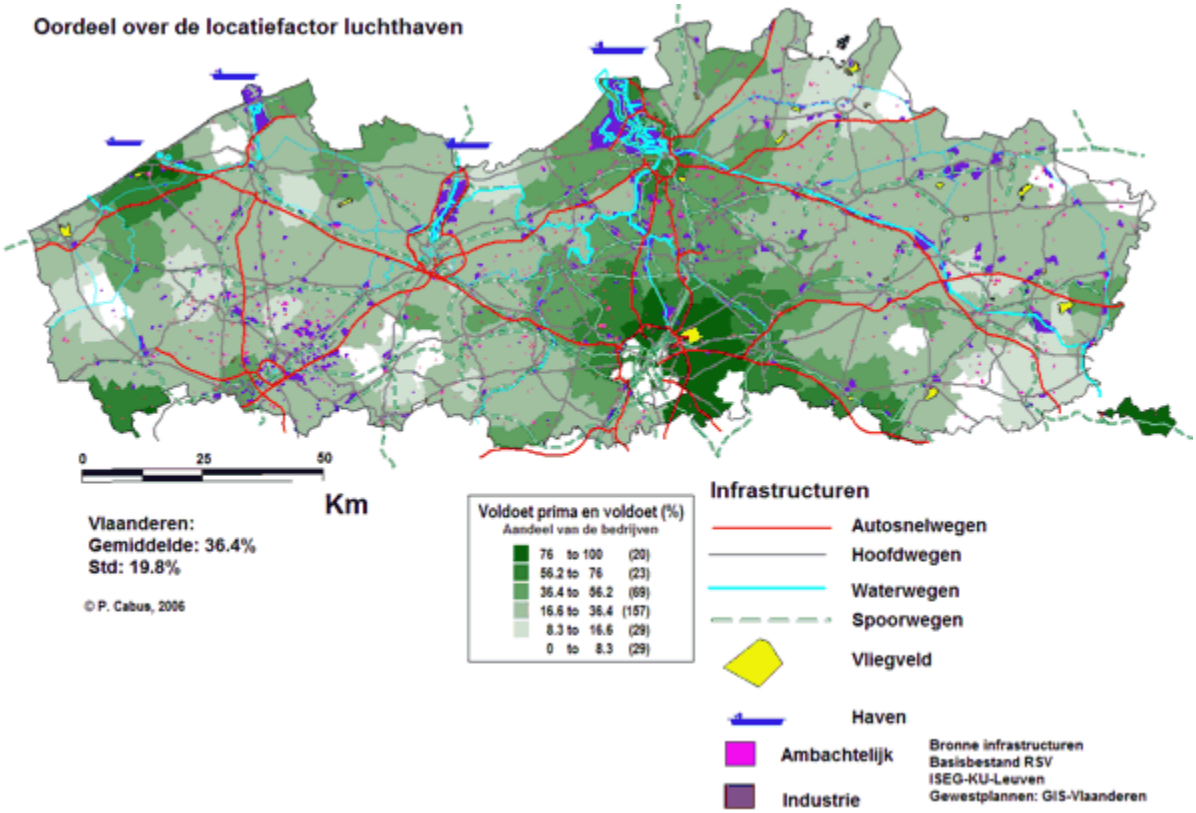
Figuur 48: Belang van de locatiefactor luchthaven



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Het oordeel over de kwaliteit van de locatiefactor luchthaven (Figuur 49) scoort heel wat hoger. Voor 36.4% van de bedrijven voldoet die factor minstens. Een groot deel van Vlaanderen heeft hoogstens een gemiddelde score, maar toch zien we ook hier dat het oordeel sterk bepaald wordt door de locatie van de luchthavens, vooral dan Zaventem, Deurne en Oostende.
Ook de omgeving van Wevelgem licht op, met een score tussen het gemiddelde en het gemiddelde plus één standaardafwijking. Met andere woorden ondanks het feit dat de luchthaven weinig actief wordt ingezet in het functioneren van het bedrijf is het oordeel in verhouding redelijk positief.

Figuur 49: Oordeel over de locatiefactor luchthaven



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

2.2.2 De locatiefactor openbaar vervoer in het onderzoeksgebied

We maken dezelfde oefening als in vorig punt, maar dan toegepast op de locatiefactor bereikbaarheid met het openbaar vervoer. Op dezelfde wijze zoals het belang van HST-bereikbaarheid werd bepaald, wordt dit ook gedaan voor de locatiefactor openbaar vervoer. Nagegaan wordt of deze factor een rol speelt en welk belang door bedrijven in de onderzoeksregio hieraan wordt gehecht.
Omdat beroep wordt gedaan op de SPRE-enquëte is het onderzoek beperkt tot het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied.

Vooreerst hechten globaal meer bedrijven belang aan bereikbaarheid met het openbaar vervoer (Tabel 13). In totaal vindt 23.4 % van de Vlaamse bedrijven dit belangrijk tegenover slechts 4.5% gemiddeld voor de HST en 6.9% voor luchthavenbereikbaarheid.
In het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied zijn de scores echter ver onder het Vlaamse gemiddelde, waarbij het arrondissement Kortrijk met 11.5% de hoogste score haalt. Met andere woorden bereikbaarheid met openbaar vervoer is voor de bedrijven in het onderzoeksgebied in zijn geheel op dit ogenblik relatief gesproken nog minder belangrijk dan de luchthavenbereikbaarheid.

Deze vaststelling belet evenwel niet te stellen dat naar de toekomst toe, en zeker in relatie tot de bereikbaarheid van het HST-station in Lille, vermoedelijk alleen strategieën die inzetten op openbaar vervoer een wezenlijke bijdrage zullen kunnen leveren in de verbetering van de HST-bereikbaarheid.

Het oordeel over de kwaliteit van de locatiefactor bereikbaarheid met het openbaar vervoer scoort hoger met een gemiddelde van 44.4% bedrijven voor wie die factor minstens voldoet.

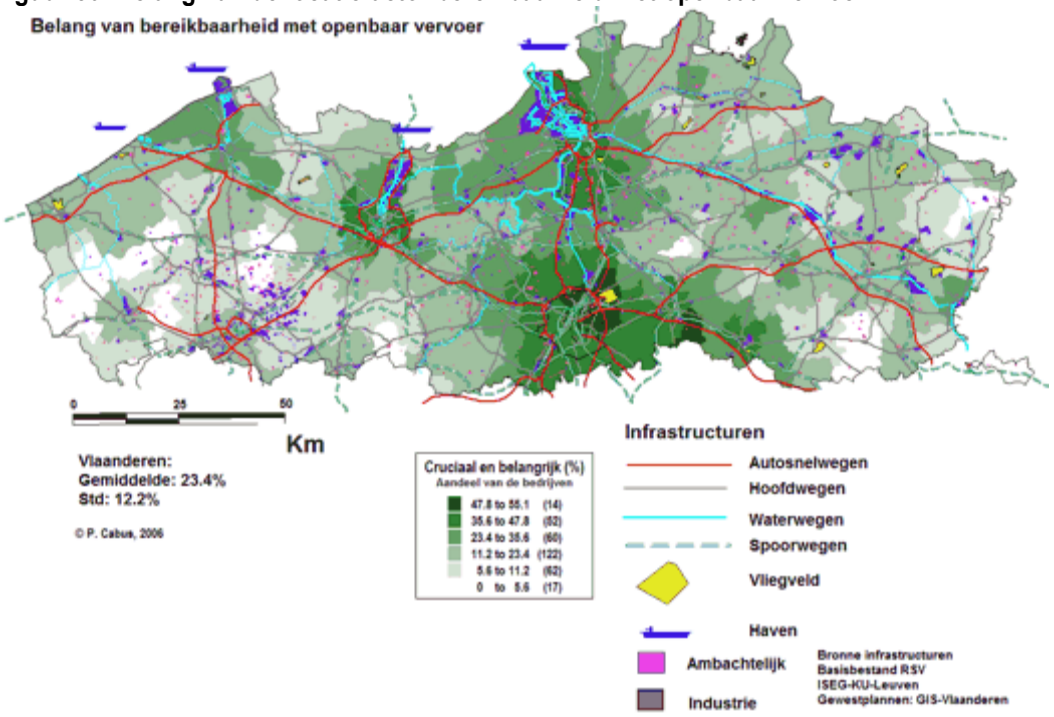
Tabel 13: Belang van de locatiefactor bereikbaarheid met openbaar vervoer

	Cruciaal	Belangrijk	Enigszins van Belang	Onbelangrijk	Totaal	Cruciaal + Belangrijk	
	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	Aantal	%
Ieper	0	7	23	56	86	7	8.1
Kortrijk	2	31	74	181	288	33	11.5
Roeselare	1	19	44	141	205	20	9.8
Vlaams deel onderzoeksgebied	3	57	141	378	579	60	10.4
West-Vlaanderen	9	126	269	664	1068	135	12.6
Vlaanderen	149	1041	1411	2483	5084	1190	23.4

Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

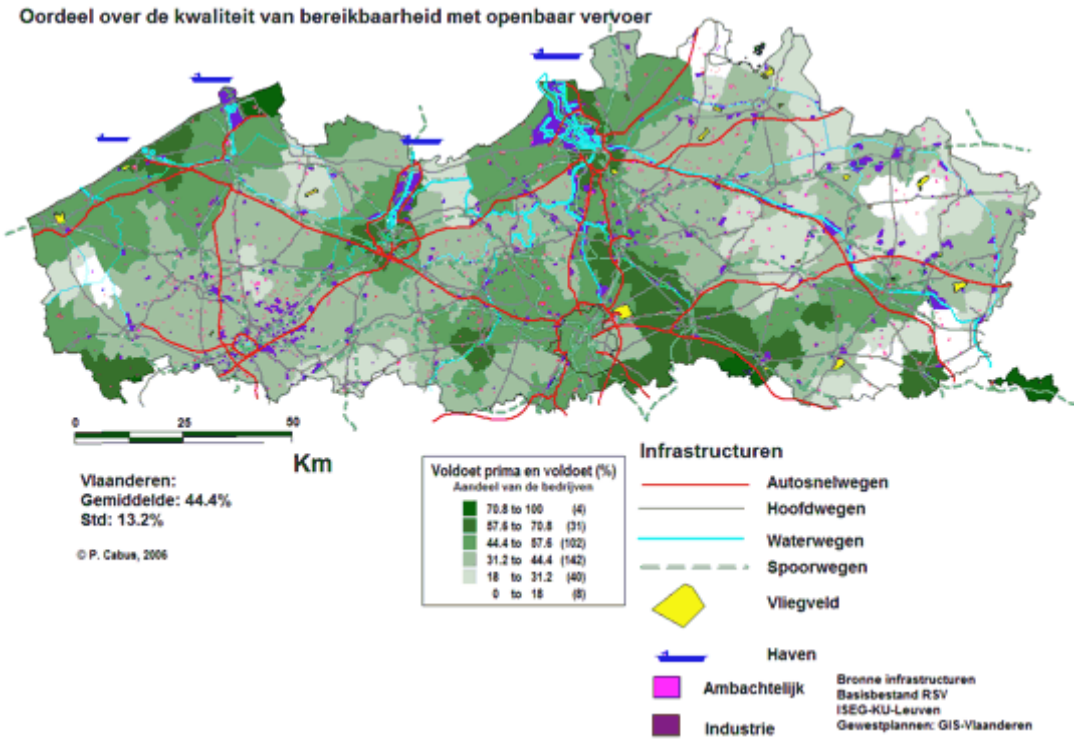
De kaart in Figuur 50 geeft aan dat vooral in de grootstedelijke gebieden de OV-bereikbaarheid hoger scoort, alsook op een aantal (spoor)assen. Ook de regio Brugge-Oostende. In het onderzoeksgebied is de score zwak.
Dit laatste geldt ook voor het oordeel over de kwaliteit van de OV-bereikbaarheid. De kaart in Figuur 51 laat zien dat ook hier grootstedelijke gebieden en een aantal spoorassen uit de verf komen. Daarnaast scoort ook de kust beter.

Figuur 50: Belang van de locatiefactor bereikbaarheid met openbaar vervoer



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Figuur 51: Oordeel over de locatiefactor bereikbaarheid met openbaar vervoer



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

2.3 BESLUIT: BEREIKBAARHEID IS MODUSAFHANKELIJK

2.3.1 KORTRIJK: GOEDE INTERNATIONALE (AUTO)BEREIKBAARHEID

Op basis van een onderzoek in het kader van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie komen Manshanden & Koops (2003) tot een bereikbaarheidsindex, waarin ook wordt rekening gehouden met de internationale bereikbaarheid. Het incalculeren van de internationale bereikbaarheid is noodzakelijk, omdat Vlaanderen een heel centrale positie heeft binnen Noordwest Europa. Het ligt in het midden van de Randstad, London, Paris en het Ruhrgebied. Deze internationale invloed is meegerekend door de tijdsafstanden tot London, Breda (poort tot de Randstad), Eindhoven en Maastricht (poorten tot het Ruhrgebied, de hoofdroutes daarheen gaan via deze steden), Liège, Charleroi (in Wallonië) en Lille mee te nemen.

Het wordt duidelijk dat de bereikbaarheid van de regio Kortrijk zich op hoog niveau bevindt. Het scoort het maximum, samen met Antwerpen. Ook op gemeentelijk niveau bevinden er zich sterk scorende gemeenten in het arrondissement. Samen met de regio Antwerpen en Gent behoort het tot de gebieden met de beste internationale bereikbaarheid. De regio 's Roeselare en Ieper zitten eveneens hoog qua bereikbaarheid, maar wel iets mindere gelet op de grotere afstand tot de E17.
Deze goede score heeft naast de aanwezige infrastructuur te maken met de structuur van het stedelijke netwerk, waardoor het westen van Vlaanderen locationeel voordeel heeft. Het heeft een behoorlijke eigen zwaarte (in termen van bevolking en economie), meer dan het oosten, minder files in de eigen regio en een goede bereikbaarheid naar Lille/Roubaix.

Een recent onderzoek naar de toplocaties voor Europese distributie (De Wachter & Van Breedam, 2006) komt tot de vaststelling dat West-Vlaanderen op de 12e plaats (op 61 NUTS2 regio's) staat. Dit is in Europese context niet slecht maar binnen Vlaanderen is dit de minst gunstige positie. De studie presenteert ook een vooruitzicht voor 2019. Daarin schuift West-Vlaanderen 2 plaatsen naar voor en komt het op gelijke hoogte met Oost-Vlaanderen. Limburg blijft op de eerste plaats staan. De globaal minder gunstige positie van West-Vlaanderen belet niet te stellen dat uit de bereikbaarheidsanalyse kan afgeleid worden dat de regio Kortrijk binnen de provincie duidelijk de beste bereikbaarheid kan voorleggen.

Hieruit kan geconcludeerd worden dat de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper voordeel kan halen uit de internationale bereikbaarheid en daardoor bijvoorbeeld een logistieke rol kan vervullen in een grensoverschrijdende context, maar ook op een hoger schaalniveau.

2.3.2 KORTRIJK: BEDRIJVEN HECHTEN WEINIG BELANG AAN BEREIKBAARHEID MET LUCHTHAVEN EN OPENBAAR VERVOER

Op basis van de enquête van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie kan gesteld worden dat luchthavenbereikbaarheid voor de bedrijven in het onderzoeksgebied geen

doorslaggevende locatiefactor is. Dit is duidelijk anders voor de ruime omgeving van de luchthaven van Zaventem waar de luchthaven toch wel een bepalende locatiefactor is. In de kaart. Er is m.a.w. zeker een zone in Vlaanderen waar luchthavenbereikbaarheid een belangrijke rol speelt, maar dit is duidelijk niet de onderzoeksregio.
Aan de andere kant kan men ook vaststellen dat ondanks het feit dat de luchthaven weinig actief wordt ingezet in het functioneren van het bedrijf, de beoordeling van de kwaliteit in verhouding redelijk positief is in de onderzoeksregio.

Dezelfde oefening voor de locatiefactor openbaar vervoer leert dat globaal meer bedrijven belang hechten aan een goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer. In totaal vindt 23.4 % van de Vlaamse bedrijven dit belangrijk tegenover slechts 4.5% gemiddeld voor de HST en 6.9% voor luchthavenbereikbaarheid.
In het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied zijn de scores echter ver onder het Vlaamse gemiddelde, waarbij het arrondissement Kortrijk met 11.5% de hoogste score haalt. Met andere woorden bereikbaarheid met openbaar vervoer is voor de bedrijven in het onderzoeksgebied in zijn geheel op dit ogenblik relatief gesproken nog minder belangrijk dan de luchthavenbereikbaarheid.

Deze vaststelling belet evenwel niet te stellen dat naar de toekomst toe, en zeker in relatie tot de bereikbaarheid van het HST-station in Lille, vermoedelijk alleen strategieën die inzetten op openbaar vervoer een wezenlijke bijdrage zullen kunnen leveren in de verbetering van de HST-bereikbaarheid.

3 MARKTBEREIK VAN DE ECONOMIE IN HET ONDERZOEKSGEBIED

In deze sectie staan marktbereik, marktverruiming en verplaatsingsbereidheid centraal.
Marktbereik en eventuele -verruiming kan geanalyseerd vanuit de afzetmarkt van de bedrijven in het onderzoeksgebied. Belangrijk is dat de HSL vooralsnog niet voor vrachtvervoer wordt gebruikt. Dit wil zeggen dat als het gaat om afzet van fysieke producten de HST-bereikbaarheid niet rechtstreeks kan spelen. Er is wel een onrechtstreekse band mogelijk. De HST-bereikbaarheid kan spelen via het management van de betrokken productieonderneming, door gebruik te maken van de HST voor marktverkenning en bedrijfscontacten. Hieromtrent zijn er wel een aantal studies (o.a. BCI, 2004), maar deze zijn oppervlakkig (zie ook 2.1 in Deel 2).
Voor dienstenactiviteiten kan er een rechtsreeks verband zijn met de HST-bereikbaarheid omdat deze in een ruimer marktgebied kunnen aangeboden worden.

Zoals in de vorige analyses worden de gegevens voor dit onderzoek geput uit de SPRE-enquête. Immers naast een bevraging van de locatiefactoren was er tevens een bevraging van het marktbereik en van het belang en de locatie van de belangrijkste klanten en toeleveranciers. Het zijn deze gegevens die gebruikt worden om het marktbereik te analyseren, waarbij specifiek ook wordt onderzocht of de HST een impact kan hebben op het geografisch patroon van de bedrijfsrelaties.

Om dit te analyseren wordt eerst het marktbereik van alle activiteiten geanalyseerd. Vervolgens wordt deze analyse toegespitst op de in vorige sectie gedefinieerde HST-sectoren. Daarna wordt verder gekeken hoe de bedrijfsrelaties zich geografisch manifesteren.

3.1 METHODOLOGIE

3.1.1 ALGEMEEN

Zoals eerder gezegd, werd in 2003 een bevraging georganiseerd bij de bedrijven in Vlaanderen. De bevraagde sectoren waren de bouwnijverheid, de industrie, de financiële diensten, de zakelijke diensten, de TDL (transport, distributie en logistiek) en de groothandel. De bedrijven moesten minstens 5 werknemers hebben. In Vlaanderen zijn er 30.000 bedrijven die hieraan voldoen. De enquête werd verstuurd naar 20.000 bedrijven geselecteerd op basis van een gestratificeerde willekeurige selectieprocedure: 5.499 bedrijven stuurden hun antwoord door in Vlaanderen en 632 in het Vlaamse deel van het onderzoeksgebied (zie 2.2.1 in Deel 2).
Met het oog op het testen van de onderzoeksvragen in dit deel zijn er twee vragen in de enquête belangrijk. Ten eerste werd de respondenten gevraagd om hun totale omzet op te splitsen over verschillende afstandscategorieën: binnen een straal van 15km, in de rest van

Vlaanderen, in Brussel, in Wallonië of in het buitenland. Ten tweede werd gevraagd naar de exacte locatie van de 3 belangrijkste klanten en toeleveranciers. Deze laatste gegevens zijn natuurlijk maar een proxy van het volledige netwerk van de onderneming, maar met deze informatie, die zeer eenvoudig kon worden gegeven door de bedrijven, kunnen zeker de grote lijnen van het genetwerkt territorium getekend worden.

3.1.2 HERWERKING VAN DE GEGEVENS

Gegevens over het geografisch marktbereik werden over de gehele steekproef door 95% van de bedrijven ingevuld, wat over een komt met 96% van de werkgelegenheid. Zelfs iets betere percentages (respectievelijk 96% en 98%) worden gehaald in het onderzoeksgebied. De industrie heeft de beste respons (98%) en TDL de laagste (90%)[28]. Er zijn natuurlijk verschillen in functie van bedrijfsgrootte, met de laagste responsgraad voor TDL-bedrijven van meer dan 500 werknemers (50%).

Met deze data is het belang van iedere afstandscategorie gekend als aandeel (%) in de totale output (verkoop). Omdat de reële waarde niet werd bevraagd, werd om dit aandeel te vertalen naar verkochte hoeveelheden verondersteld dat er een lineair verband bestaat tussen output en werkgelegenheid. Op deze wijze kan worden berekend hoe groot de output is (uitgedrukt in aantal werknemers equivalenten) per afstandscategorie[29]. Het resultaat van deze oefening wordt kort beschreven in de sectie die de geografische distributie van de verkoop behandelt (sectie 3.2).
Zowat 80% van de bedrijven gaven één of meer locaties op van hun belangrijkste klanten en toeleveranciers. Het is daarbij ook belangrijk te weten wat het precieze gewicht ervan is. Om het gewicht van de klanten te berekenen [30] wordt er logischerwijze aangenomen dat er een lineair verband is tussen de afstandcategorieën van het marktbereik (=antwoord op de eerste vraag) en de locatie[31] van de klanten (=antwoord op de tweede vraag)[32]. Omdat niet alle bedrijven deze informatie gaven en omdat er enkel gevraagd werd naar de drie belangrijkste klanten, vertegenwoordigen de genoemde klanten 51% van de output (in werknemersequivalenten). Met deze dekkingsgraad kan natuurlijk niet het gehele klantennetwerk van de Vlaamse bedrijven getoond worden, maar het geeft zeker een accuraat beeld van de transacties met de belangrijkste klanten. Deze dekkingsgraad varieert ook in functie van grootte en sector van het bedrijf.

---

[28] In de berekening werd een weging doorgevoerd zodat de resultaten overeenkomen met de verdeling van bedrijven over dimensieklassen en sectoren in Vlaanderen.

[29] Als een bedrijf bijvoorbeeld 100 werknemers heeft en het bijvoorbeeld 50% afzet binnen een afstand van 15 km, wordt aangenomen dat 50 werknemers nodig zijn om dit deel van de output te produceren.

[30] Met de enquête werd de hoeveelheid van de verkoop per klant en aankoop per toeleverancier niet gevraagd. Er werd gevreesd dat dit te gevoelige informatie was waardoor de bedrijven zouden afhaken, met een te lage responsgraad als gevolg.

[31] De locatie is de gemeente waar de klant/toeleverancier is gevestigd. Op basis van de geografische coördinaten was het vervolgens mogelijk om de afstand tot het responderende bedrijf te berekenen.

[32] Wanneer er meer dan één klant in één afstandscategorie is gelegen, bv. op minder dan 15 km van het bedrijf, werd verondersteld dat de verkoop in dit marktbereik gelijk is verdeeld over die bedrijven.

De berekening van de waarde van de klanten was mogelijk omdat de combinatie van de gegevens inzake marktbereik en locatie van klanten rechtstreeks mogelijk was. Om het gewicht van de toeleveranciers te kennen was die relatie op basis van de enquête niet rechtstreeks te berekenen. Toch was het mogelijk om ook dit gewicht te berekenen[33]. De gegevens van klanten en toeleveranciers zijn de basis voor de bespreking in sectie en 3.3.

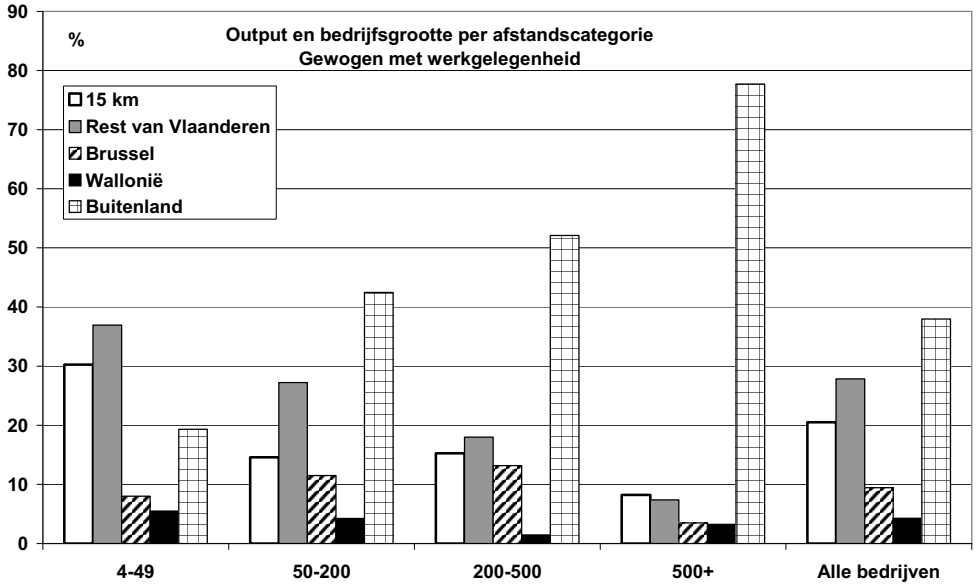
3.2 HET MARKTBEREIK VAN DE OUTPUT

In deze sectie wordt de analyse eerst uitgevoerd op alle bedrijven in het (Vlaamse deel van het) onderzoeksgebied. Vervolgens wordt nagegaan of de sectoren met een HST-profiel een ander genetwerkt territorium hebben.

3.2.1 ALLE ACTIVITEITEN

Figuur 52 en Figuur 53 en tonen outputcijfers per afstandsklasse en per dimensieklasse en per sector.

Figuur 52: Output per afstandsklasse en per dimensieklasse in het onderzoeksgebied



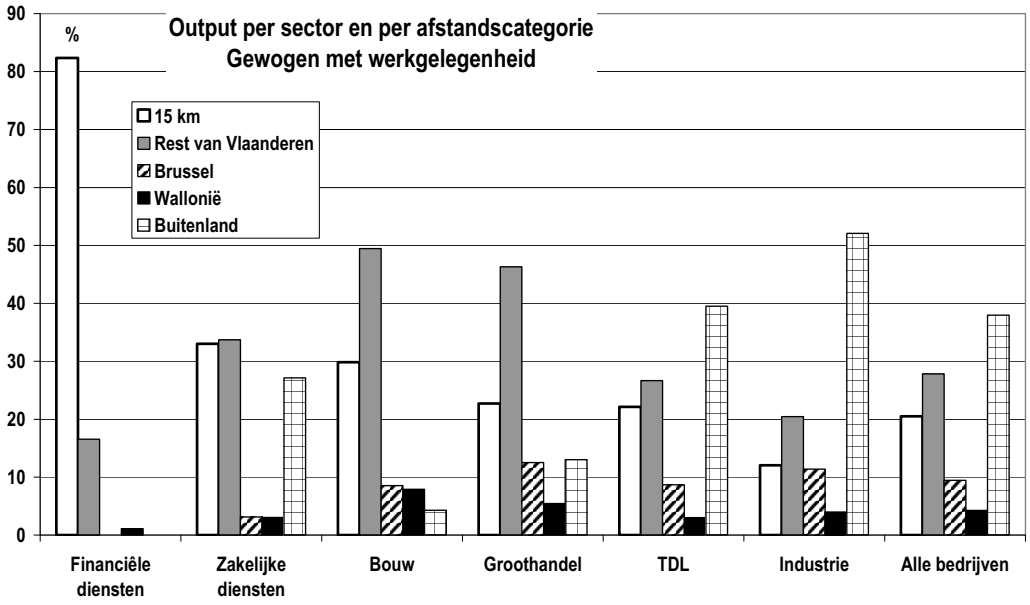
Bron: Eigen verwerking

Uit Figuur 52 blijkt onmiddellijk dat er grootte-specifieke kenmerken zijn. De kleinere bedrijven in de regio hebben duidelijk een meer lokale oriëntatie, terwijl de grotere bedrijven meer zaken doen met bedrijven in het buitenland.

---

33 Om het gewicht van de toeleverancier te berekenen werd in een eerste stap de werkgelegenheid van de respondent verdeeld over de door de respondent opgegeven toeleveranciers. Als een bedrijf bv. 100 werknemers heeft en er zijn 2 toeleveranciers, dan krijgt ieder een equivalent van 50 werknemers toegewezen. Deze oefening resulteert in een input equivalent van 70.5% van de werknemers in de bevraagde bedrijven. Door de oefening met de klanten is geweten dat dit een overschatting is, die bovendien samenhangt met de afstand tot het bedrijf, de sector en de dimensie van het bedrijf.

Figuur 53: Output per afstandsklasse en per sector



Bron: Eigen verwerking

Figuur 53 maakt duidelijk dat de industrie in de regio een prominent internationaal karakter heeft. In vergelijking hiermee zijn zakelijke en financiële diensten sterk afhankelijk van klanten in hun omgeving. De lokale focus van zakelijke en financiële diensten ondersteunt de agglomeratietheorie die het belang van agglomeratievoordelen voor dit type van activiteiten beklemtoont. Deze gegevens bevestigen dat zakelijke diensten niet zozeer samen zitten met hun (industriële) klanten, maar dat zij eerder samen zitten met hun zakelijke rivalen en partners omdat zij zo de voordelen kunnen binnenhalen die verbonden zijn aan een geografische concentratie van centrale functies. Toch zijn ook significante delen van de relaties met de klanten niet lokaal. Dit ondersteunt de redenering van Illeris (1994). Gespecialiseerde diensten zijn zo uniek dat de kost verbonden met afstand marginaal is vergeleken met de waarde van de dienst. De bepalende strategieën achter de competitieve positie van deze zakelijke diensten zijn niet kostgedreven. Zij bereiken een superieure performantie door kwaliteit en competentie, creativiteit, hun mogelijkheden om aan R&D te doen en om snel te kunnen reageren op de noden van de klant (Lindahl en Beyers, 1999). Dit voegt duidelijk andere dimensies toe aan Porter's kader van generieke strategieën, dit wil zeggen de nabijheid van gesofisticeerde en veeleisende klanten. Dit is één van de determinanten van de concurrentiepositie die leidt tot verbetering van de aangeboden producten of diensten. Dit impliceert dat competitief sterke bedrijven deze veeleisende klanten opzoeken, waar ze ook gelokaliseerd zijn.

De bouwsector opereert lokaal, in de rest van Vlaanderen en beperkt in de twee andere gewesten en in het buitenland. Dit is een indicatie van een eerder mobiele sector die een groot deel van Vlaanderen bedient, waarbij de geografische reikwijdte mede bepaald wordt door de maximale pendelafstand.

Zij het dat de TDL een iets meer lokaal functioneert, heeft deze sector toch een gelijkaardig profiel als dat van de industrie. Dit betekent een grotere output op grotere afstand. Omdat TDL een ondersteunende activiteit is, is dit gelijkaardig profiel geen verrassing.
Deze output cijfers per afstandsklasse geven al een indicatie van de territoriale karakteristieken van de netwerkrelaties tussen bedrijven in Vlaanderen en hun klanten: aan de ene kant spelen agglomeratievoordelen wat resulteert in substantiële lokale netwerking. Tegelijkertijd spelen ook de netwerkvoordelen wat dan resulteert in bovenlokale en internationale relaties.

In vergelijking met een eerdere oefening op Vlaams niveau (Cabus & Vanhaverbeke, 2006, Cabus, 2006) kunnen we het profiel van de bedrijven in de regio nog verder kenschetsen.
De financiële sector is nog meer lokaal georiënteerd (+125%) dan wat men op Vlaamse niveau vaststelt. Dit zal ongetwijfeld samengaan met het ontbreken in de regio van grotere financiële bedrijven die een groter marktbereik hebben.

De zakelijke diensten hebben substantieel (+84%) meer relaties met andere bedrijven in het buitenland. Verder zal onderzocht worden of dit te maken heeft met de specifieke grenssituatie, waardoor de zakelijk diensten in principe ook gemakkelijker grensoverschrijdend functioneren (zie sectie 3.3).

Niettegenstaande de grote exportratio van de industrie (52%) ligt dit cijfer toch onder het Vlaamse gemiddelde (nl. 59%). Opvallend is ook de grotere lokale afzet van de industriële bedrijven in de regio (+19%). Deze vaststelling wordt verklaard door het groter belang van de kleinere bedrijven in het onderzoeksgebied, dan wat gemiddeld in Vlaanderen wordt vastgesteld[34]. Zoals in Figuur 52 wordt vastgesteld zijn kleinere bedrijven minder internationaal georiënteerd. Overigens hebben de grotere bedrijven in het onderzoeksgebied (+50 werknemers) meer internationale relaties dan hun collega's in de rest van Vlaanderen. Hun relatief kleiner belang heeft echter tot gevolg dat de internationale oriëntatie van de industriële bedrijven in het onderzoeksgebied globaal kleiner is.
Verder hebben de industriële bedrijven in de regio ook meer relaties met Brusselse bedrijven dan wat wordt vastgesteld voor een gemiddeld Vlaams industrieel bedrijf (+129%).

De TDL sector en de groothandel hebben een grotere relatie met Vlaamse bedrijven (+13% respectievelijk +20%) en zoals de industrie ook met Brussel (+78% respectievelijk +30%). De bouwsector zet meer af in Vlaanderen (+7%) en in Wallonië (+27%).

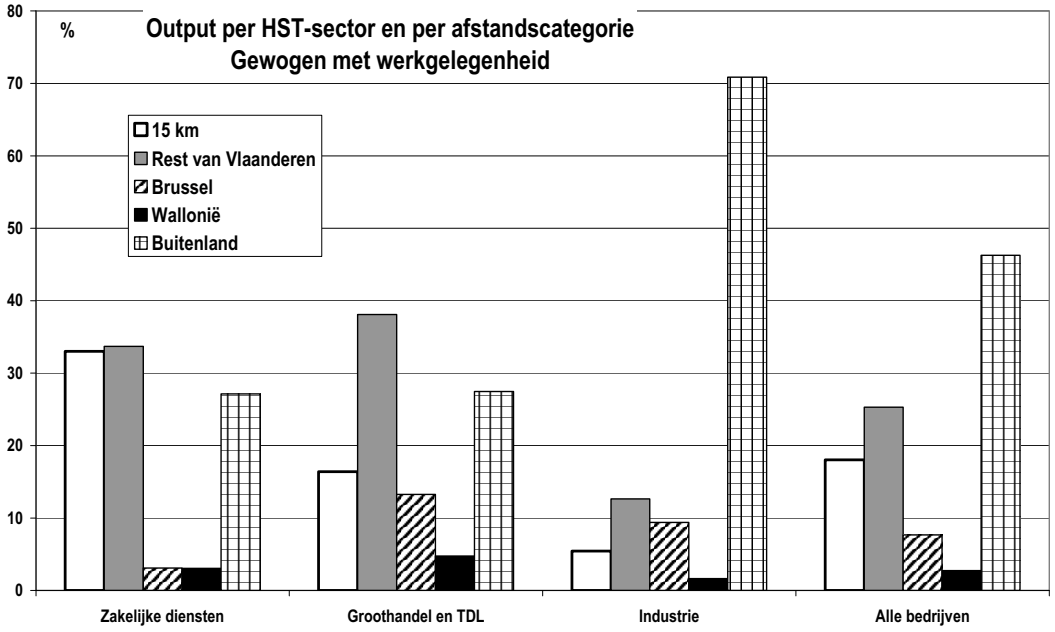
[34] In Vlaanderen is ongeveer de helft van de industriële bedrijven kleiner dan 200 werknemers. In het onderzoeksgebied is dat 2/3e van de bedrijven.

3.2.2 HET MARKTBEREIK VAN HST-GEVOELIGE SECTOREN

Daar waar in de vorige sectie het marktbereik van alle activiteiten werd onderzocht, worden in deze sectie de eerder gedefinieerde (delen van de) sectoren met een HST-profiel eruit gelicht en wordt bekeken of het marktbereik significant verschilt. Nagegaan wordt of er een verschil in marktbereik kan worden vastgesteld wanneer wordt vergeleken met het marktbereik van alle bedrijven in het onderzoeksgebied (zie vorige sectie).
De bouwsector komt in deze analyse niet voor omdat al eerder werd vastgesteld dat deze sector geen onderdelen bevat met een HST-bereikbaarheidsprofiel.

Ook hier wordt de analyse gedaan op basis van de gegevens in de survey. Omdat er minder bedrijven een HST-profiel hebben worden in deze oefening omwille van representativiteit groottecategorieën en sectoren samengenomen. Dit geldt voor de TDL-sector, die samen werd geanalyseerd met de groothandel. De categorieën van meer dan 200 werknemers werden samengenomen.
Verder is er in de survey geen enkel bedrijf in de financiële sector met een HST-bereikbaarheidsprofiel. De financiële sector wordt derhalve niet verder onderzocht.

Figuur 54: Output per afstandsklasse en per HST-sector



Bron: Eigen verwerking

Omdat alle onderdelen van de zakelijke diensten hoog scoorden op HST-bereikbaarheid werden ze ook alle als HST-sector gedefinieerd. Het resultaat van de oefening in dit onderdeel is dan ook hetzelfde als in de vorige sectie, met een vrij groot deel lokale en Vlaamse netwerking, maar tegelijkertijd ook een belangrijke internationale netwerking.

De onderdelen van de industrie met HST-bereikbaarheidsprofiel hebben een heel wat belangrijker internationaal marktbereik (nl. 71% versus 52% voor alle industriële sectoren in het onderzoeksgebied).
Dit geldt in mindere mate ook voor de groothandel en TDL (nl 27.5% versus 23%).

Dit onderzoeksonderdeel leert ons in feite niet veel extra. De vaststellingen hangen samen met de selectie van de sectoren met HST-bereikbaarheidsprofiel, waar - met uitzondering van de zakelijke diensten – vooral grotere dimensieklassen toe behoren. Van deze bedrijven met grotere dimensie werd al vastgesteld dat hun marktbereik groter is.

3.3 EEN GENETWERKT TERRITORIUM: IN- EN OUTPUT RELATIES VAN DE BEDRIJVEN IN HET ONDERZOEKSGEBIED

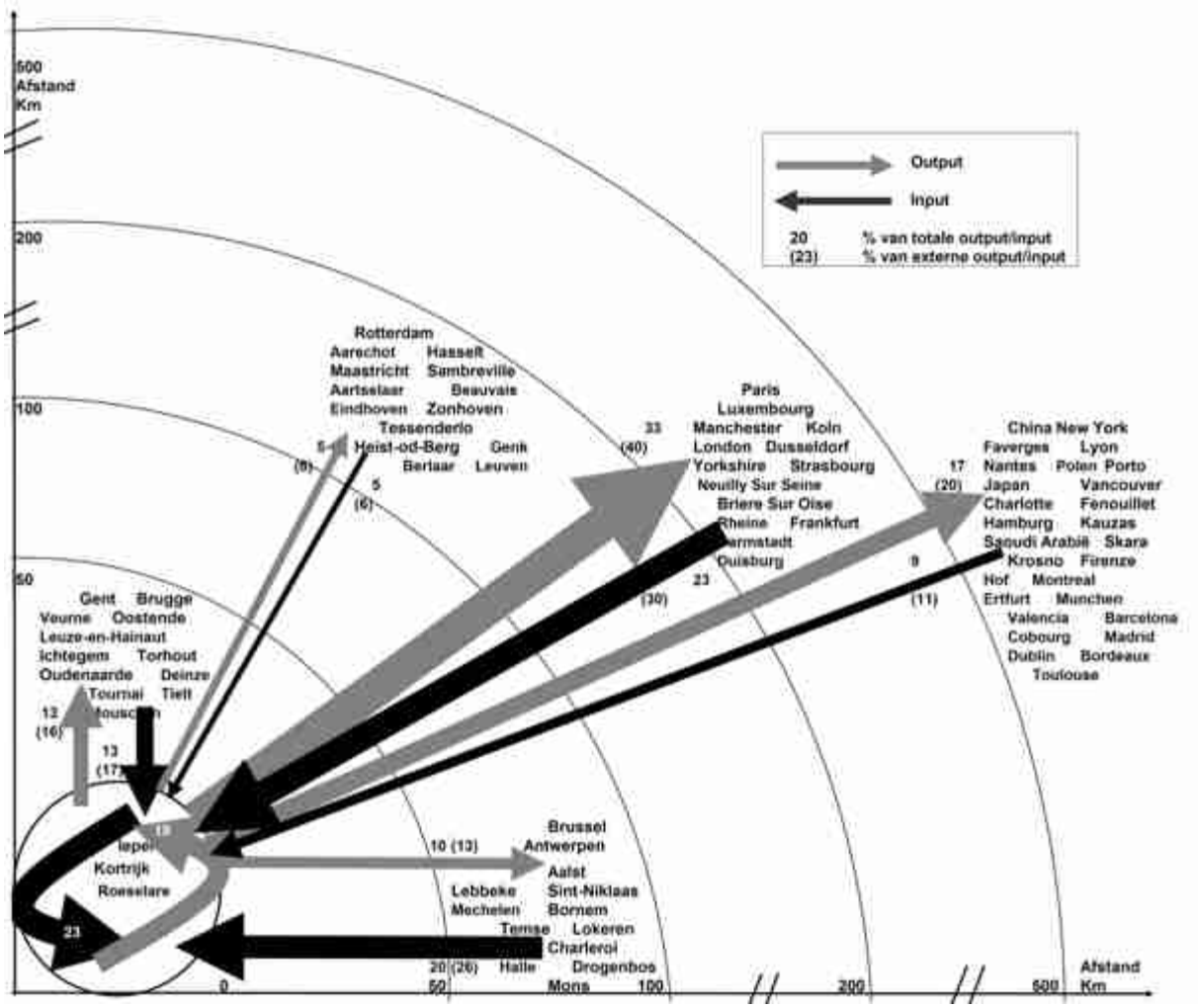
Op basis van de analyse in de vorige sectie kennen we reeds het marktbereik van de output. De vaststelling van een combinatie van lokale, bovenlokale en internationale bedrijfsrelaties kwam daarbij al prominent op de voorgrond. Er is echter nog niet bekend wat de geografische structuur is van deze bedrijfsrelaties en wat de rol hierbij is of kan zijn van de HST.

Daarom wordt in deze sectie verder gezocht naar de geografische structuur, gebaseerd op de locatie van de drie belangrijkste klanten en toeleveranciers van de bedrijven in het (Vlaamse deel) van het onderzoeksgebied.

De respondenten gelokaliseerd in het onderzoeksgebied hebben 1393 belangrijke klanten en 1353 belangrijke toeleveranciers. 223 klanten en 264 toeleveranciers hebben een buitenlandse locatie.
Van de belangrijke buitenlandse klanten kon 77% gelokaliseerd worden. De 23 % overige buitenlandse klanten vertegenwoordigen 4% van de output naar de belangrijkste klanten.
Van de belangrijkste buitenlandse toeleveranciers kon 70% gelokaliseerd worden. De overige 30% van de buitenlandse toeleveranciers vertegenwoordigt 8% van de waarde van de toelevering van de belangrijkste toeleveranciers.

Figuur 55 geeft een schematische voorstelling van het genetwerkt territorium van de bedrijfsrelaties van de in het gelegen bedrijven. De figuur geeft hierbij het belang van de verschillende afstandscategorieën en de belangrijkste plaatsen hierbij: 50 km, 50-100 km, 100-200 km, 200-500 km en 500+ km.

Figuur 55: Het genetwerkt territorium van de bedrijven in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper



Bron: Eigen ontwerp[35]

Het empirisch materiaal samengevat in Figuur 55 tot Figuur 57 bewijst dat het genetwerkt territorium op verschillende schaalniveaus speelt. Bedrijven in de regio hebben een continue interactie met toeleveranciers en klanten op geografische schalen die variëren van lokaal - binnen de eigen regio - tot internationaal. De integratie van die verschillende schaalniveaus is het resultaat van een dialectische interactie tussen de ondernemerslogica en territoriale processen. In dit verband worden interessante verschillen opgetekend tussen de netwerkrelaties met klanten en deze met toeleveranciers.

35 Noot: De cijfers zonder haakjes zijn percentages van de totale input/output inclusief de relaties binnen de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper. Van alle klanten is 4% niet lokaliseerbaar. Bij de toeleveranciers als dat 7%.. De som van de cijfers is 100% voor in- en output afzonderlijk, inclusief de niet-lokaliseerbare bedrijven. In totaal is 4% van de output (klantrelaties) en 7% van de input (toeleveranciersrelaties), niet lokaliseerbaar. De cijfers tussen haakjes zijn percentages van de totale externe relaties dus exclusief de relaties binnen de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper.

De output en de inputrelaties hebben ongeveer een zelfde belang op lokaal niveau (dit wil zeggen binnen de eigen regio en binnen een afstand van 50km). De afstandscategorie tussen 50 en 100km is sterker vertegenwoordigd in de toeleveranciersrelaties. Het is in deze afstandscategorie met de belangrijkste steden in België (oa Brussel en Antwerpen). De toeleveringsketting reageert duidelijk op een reductie van onzekerheid door afstanden te minimaliseren. Toch zijn lange afstandsrelaties ook prominent aanwezig. Ten eerste is de afstandscategorie tussen 200 en 500 km verantwoordelijk voor 23% van de input. Dit is de afstand waarbinnen de belangrijkste internationale steden voor de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper (zoals Paris, Luxembourg, London en Manchester) gelegen zijn. De afstandscategorie van +500km is verantwoordelijk voor 9% van de totale input. Dit zijn transacties waarbij bedrijven meestal gespecialiseerde producten en diensten verwerven en waarbij afstand quasi geen rol speelt.

De inputrelaties in de afstandscategorie van 200-500km waren al belangrijk. De output relaties op die afstand zijn nog sterker (33%). Hetzelfde geldt ook voor de afstanden van +500km (17%). Deze vaststelling suggereert dat de bedrijven in de regio niche activiteiten ontwikkeld hebben die geïntegreerd zijn in een mondiaal stedelijk netwerk.

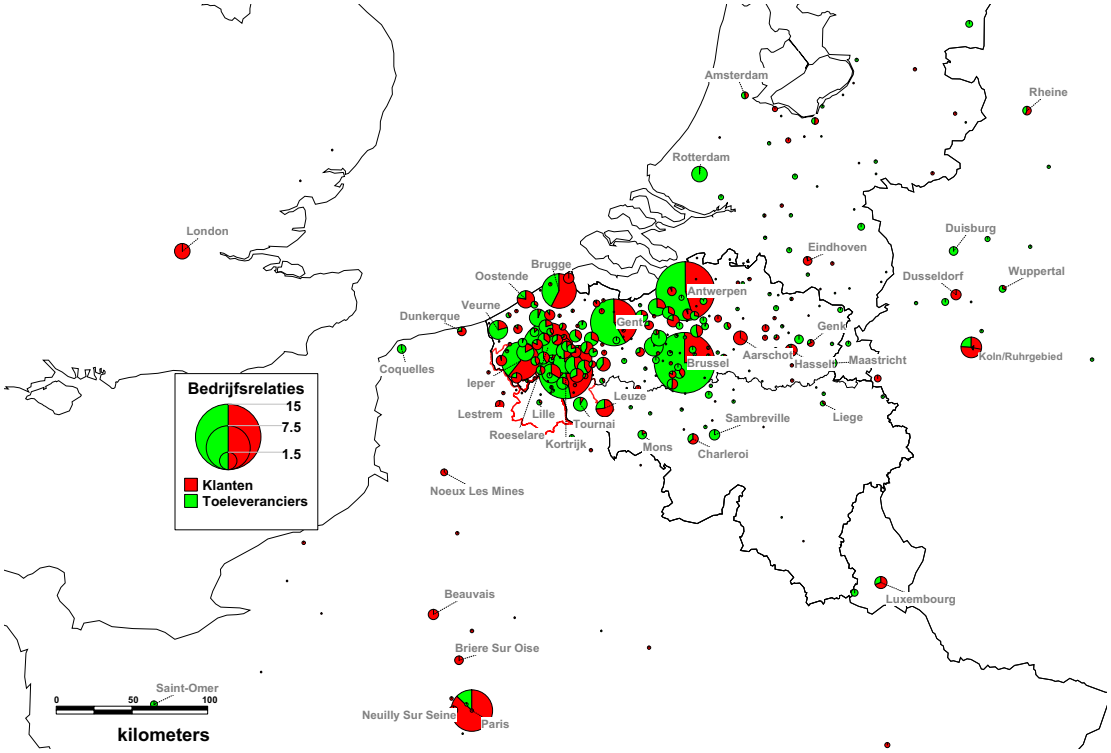
Wat is nu de rol van de HST in de verklaring van deze vaststellingen?

Als aanzet voor een verklaring worden eerst volgende kaarten (Figuur 56 en Figuur 57) van de bedrijfsrelaties weergegeven op twee schaalniveaus. Het eerste schaalniveau is dat van het onderzoeksgebied, gekaderd in een ruime regio. In het tweede schaalniveau wordt alleen gekeken naar de bedrijfsrelaties buiten het onderzoeksgebied en op Europese schaal[36].

Weliswaar is de steekproef representatief voor de bedrijven in de onderzoeksregio en voor de grote afstandscategorieën die eerder besproken werden. De kaarten kunnen evenwel niet absoluut tot op plaatsniveau geïnterpreteerd worden omdat de steekproef nooit representatief kan zijn tot op het niveau van de individuele locatie van de klanten en de toeleveranciers. De kaart geeft dus vooral een beeld van de belangrijkste bron- en bestemmingsgebieden.

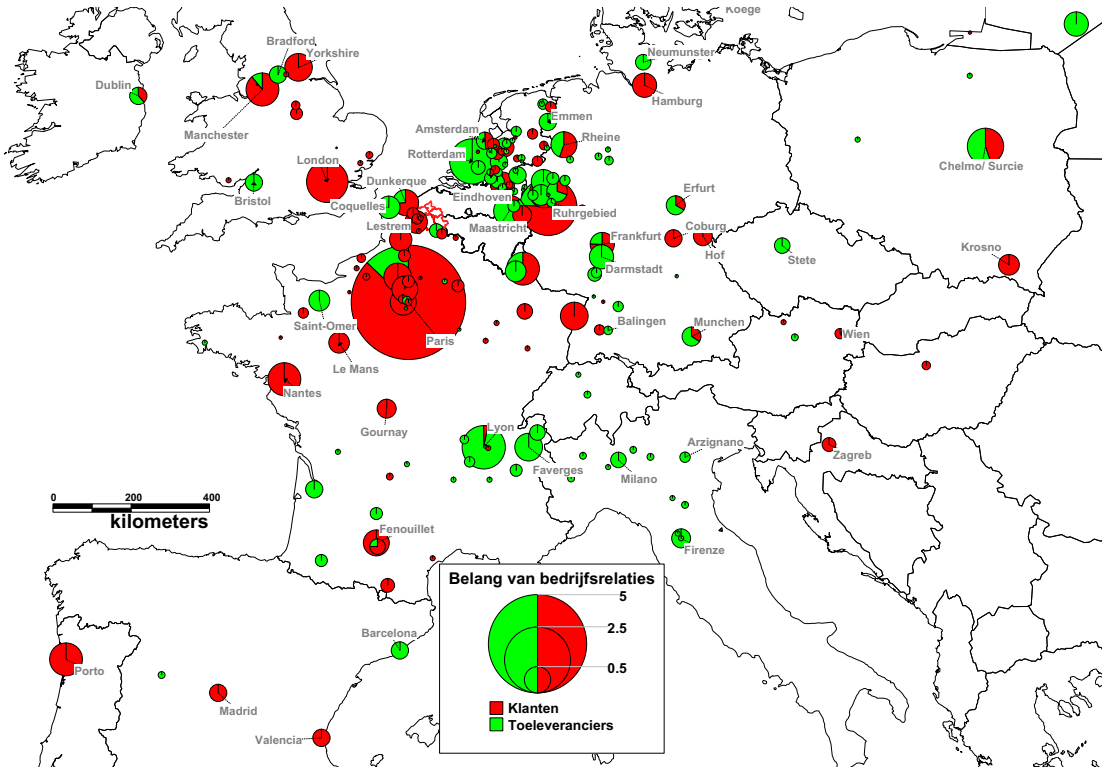
36 Een analyse van de gegevens tot op plaatsniveau leert dat twee grote industriële bedrijven gelokaliseerd in Ieper en Zwevegem een sterke impact hebben op het geschetste geografisch beeld. Uiteraard zijn die bedrijven in het onderzoeksgebied gesitueerd en maken ze deel uit van de economische werkelijkheid van de regio. Om evenwel het gewicht van die twee grote bedrijven (van respectievelijk +- 3500 werknemers en +- 1800 werknemers) niet het beeld te laten verstoren worden de gewichten van die twee bedrijven slechts partieel in rekening gebracht en wel met een gewicht gelijk aan de gemiddelde score van een bepaald brongebied of klantgebied zonder die twee grote bedrijven. Zo bijvoorbeeld is het gewicht van de Parijse regio (Paris en omgeving) inclusief die 2 grote bedrijven gelijk aan 16% van de totale klantrelaties. Zonder die 2 grote bedrijven is dat 6%.

Figuur 56: Bedrijfsrelaties in België en de omgeving



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Figuur 57: Bedrijfsrelaties buiten het onderzoeksgebied en België

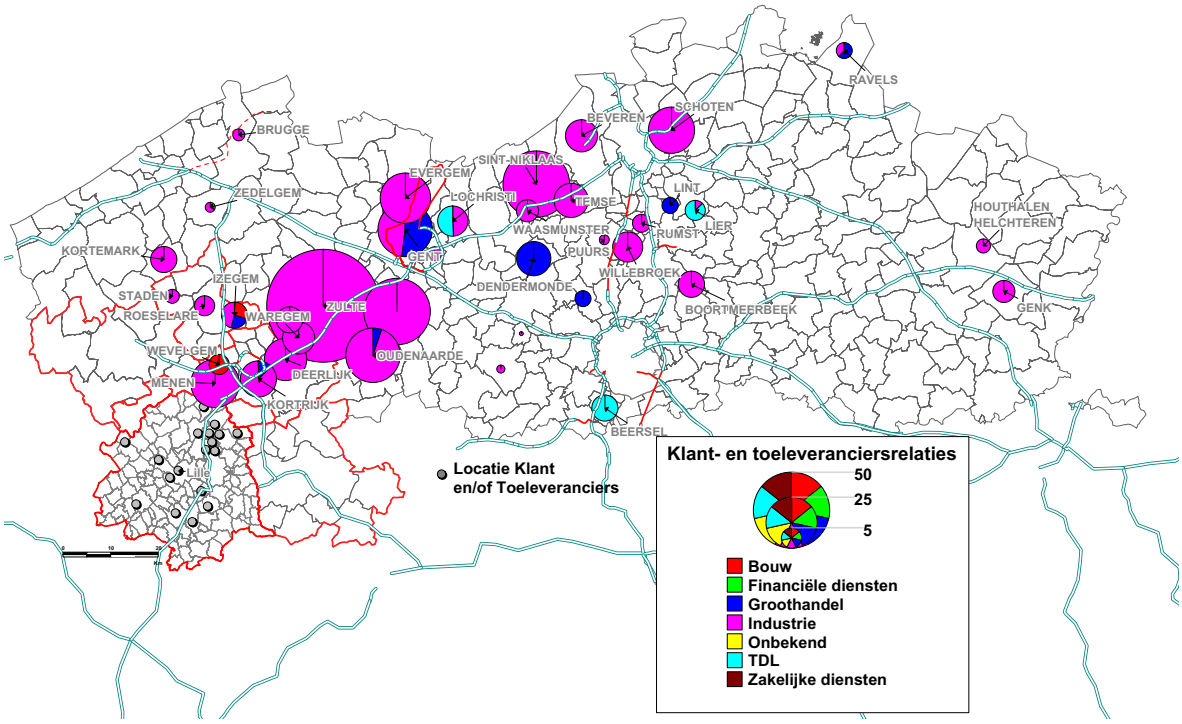


Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

We leren uit de kaarten, zoals hiervoor al vastgesteld, dat lokale en Vlaamse netwerking zeer belangrijk is. Ook zijn bedrijven in Wallonië zijn betrokken in het netwerk, zij het al op een heel wat minder intensief niveau. **Het is echter opvallend dat de regio Lille zo goed als ontbreekt in de lokale/bovenlokale klant- en toeleveranciersrelaties**.

Overigens is de relatie tussen Vlaamse bedrijven en de bedrijven in de regio Lille (althans op niveau van de belangrijkste klanten en toeleveranciers) in zijn geheel beperkt. Minder dan 1%, van de belangrijke klant- en toeleveringsrelaties zijn in de regio Lille (arrondissement Lille) gelokaliseerd. Onderstaande kaart geeft wel aan dat er een duidelijke bereikbaarheidslogica terug te vinden is, waarbij de E17 duidelijk structurerend werkt (deze as bevat +- 75% van de relaties).

Figuur 58: Relaties van bedrijven in Vlaanderen met klanten en toeleveranciers in de regio Lille



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Naast het feit dat het bestaan van slecht beperkte relaties tussen bedrijven in het Vlaamse deel van de onderzoeksregio en deze van de regio Lille, een eerder negatieve vaststelling is, **geeft dit tevens de enorme potentie weer van lokale netwerking met bedrijven in Lille**. Het is overigens mogelijk dat op niveau van de 'second tier' relaties de interactie groter is, maar dit kan met de beschikbare gegevens niet getoetst worden.

Aan de andere kant bevestigen de kaarten de hiervoor bereikte conclusie dat de grote steden en industriële regio's: vooral Paris, Luxembourg, het Engelse industriële hart (Manchester), het Ruhrgebied, de steden in zuidelijk Nederland, London, het noorden

van Italië, de regio Lyon, en Toulouse, enkele steden in de nieuwe lidstaten, enz. wel degelijk en op heel prominente wijze op de kaart staan.

3.4 BESLUIT: LILLE ALS HUB VOOR BEDRIJFSRELATIES?

Wat kan men besluiten met deze kennis van de reële bedrijfsstrategieën van de bedrijven in de onderzoeksregio in het achterhoofd, met name ook ten aanzien van de rol van de HST in de ondersteuning van de bedrijfsstrategieën?

Vooreerst is het duidelijk dat grenzen nog steeds zeer sterk doorwegen in de nabije bedrijfsrelaties. Ten tweede is Lille als grootstad, in tegenstelling tot Paris, Brussel, London en Luxembourg, geen afzetgebied, noch een gebied met bedrijven die iets te bieden hebben aan de bedrijven in Kortrijk-Roeselare-Ieper.
De combinatie van beide vaststellingen leidt tot een besluit dat **de regio Lille vandaag op het vlak van economische relaties wordt overgeslagen**. De bedrijven in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper netwerken sterk op lokaal en bovenlokaal niveau (vooral dan in Vlaanderen) en maken vervolgens als het ware een schaalsprong en betrekken onmiddellijk bedrijven in de grootsteden, alsook in de Duitse en Engelse, Nederlandse, Franse, enz. industriële centra, in hun netwerk. Dit impliceert dat er **nog een enorme potentie aanwezig is in de uitbouw van lokale netwerking in de regio Lille**. Dit betekent evenwel dat blijvend en misschien zelfs nog meer doortastend wordt ingezet in het overwinnen van sociaal-culturele barrières.

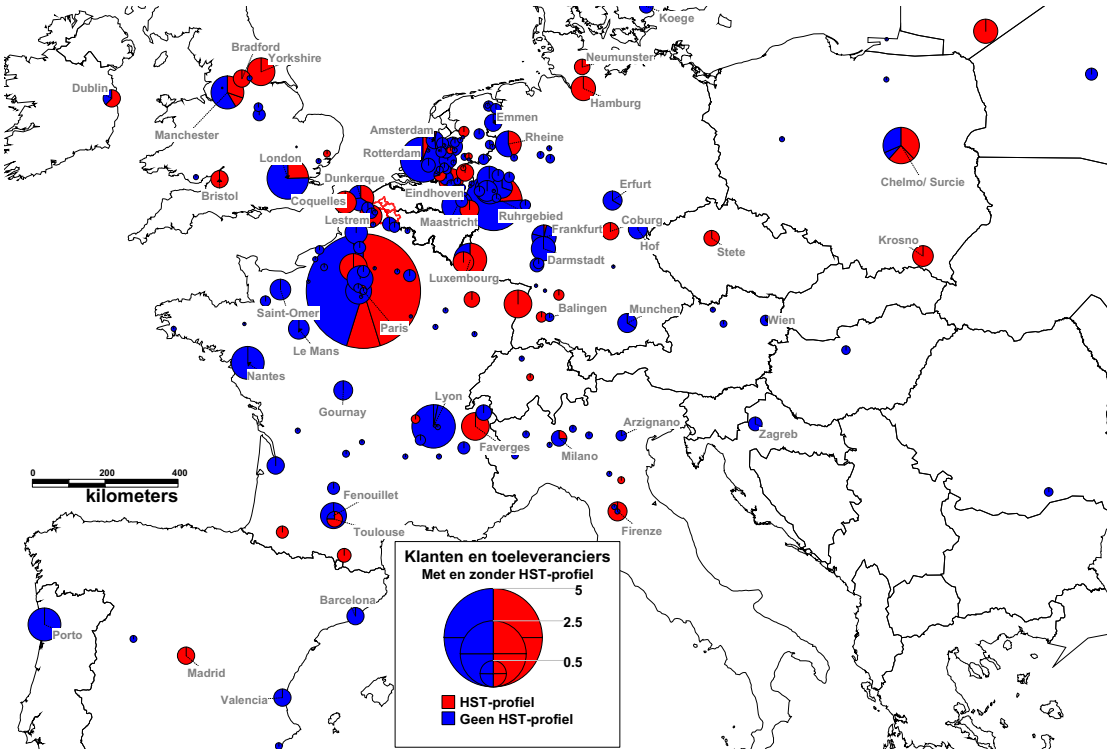
De huidige situatie geeft echter ook voeding voor een andere benadering van de regio Lille voor de bedrijven in Kortrijk-Roeselare-Ieper. Schaalsprongen zijn pas mogelijk als bedrijven en bedrijfsleiders in de regio contacten hebben of kunnen leggen met hun collega's in de afzet- en toeleveringsgebieden. Enerzijds zijn die relaties ongetwijfeld historisch opgebouwd. Anderzijds moeten die relaties in stand worden gehouden waarbij zowel de kwaliteit van het product of dienst als de mogelijkheden om op managementniveau contacten te onderhouden of te leggen belangrijk zijn. Dit geldt zowel voor relaties tussen bedrijven van verschillende kapitaalsgroepen en zeker ook voor bedrijven die aangestuurd worden door hetzelfde kapitaal. De bedrijven zullen dan ook op die locatie worden ingeplant welke toelaat dat het bedrijfsmanagement van de verschillende bedrijven makkelijk met elkaar kunnen communiceren. Naast de moderne communicatie technologie spelen face-to-face-contacten hierbij nog steeds een belangrijke rol (bv. Sassen, 1991, Illeris, 1994).
Het feit dat klanten en toeleveranciers in de Europese grootsteden duidelijk in het netwerk van de bedrijven in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper zijn opgenomen opent perspectieven voor het inzetten van de HST voor het bedrijfsmanagement. De goede connectie van de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper met de HST in Lille is vanuit dit standpunt dan echter van cruciaal belang.

De vaststelling dat de bedrijven in de regio Lille zelf quasi niet in het netwerk zijn opgenomen betekent dus niet dat de HST in Lille geen rol speelt of kan spelen. De HST is

nodig om de schaalsprong die vandaag al bestaat te onderhouden en verder te verdiepen. Daarnaast spelen uiteraard ook andere vervoersmodi die dergelijke schaalsprongen mogelijk maken, waarbij dan in eerste instantie de zakenluchthaven in Kortrijk-Wevelgem een rol kan spelen. Het is dus belangrijk dat beide modi op mekaar inspelen.

Een bijkomende vraag is of de bedrijfsleiders die op deze bron- en klantgebieden inzetten, vandaag reeds de HST als belangrijk beschouwen en of gebruiken. Op dit laatste kan geen antwoord gegeven worden, behalve de algemene statistieken waarvan geweten is dat de HST vandaag in verhouding tot toeristisch-recreatieve verplaatsingen nog slechts beperkt wordt gebruikt voor zakenrelaties en dat , zoals eerder gezegd, de HST een aantal voordelen heeft ten opzichte van vliegtuigtransport (frequentie, betrouwbaarheid en flexibiliteit).

Figuur 59: Bedrijfsrelaties buiten het onderzoeksgebied en België met en zonder HST-profiel



Bron: Eigen berekening van BCI, 2003

Wat wel geweten is uit de bedrijfsenquête is hoe belangrijk de HST als locatieparameter wordt ingeschat door de bedrijfsleiders. Figuur 59 geeft een beeld van de bedrijfsrelaties, waarbij het belang is gemeten in functie van het aandeel HST-gevoelige sectoren. De figuur geeft duidelijk aan dat een groot deel van de relaties met bedrijven in Paris, Luxembourg, London, enz. worden aangegaan met bedrijven waarvan de bedrijfsleider zegt dat de nabijheid van het HST-station in Lille cruciaal of belangrijk is voor hun bedrijf. Een belangrijk deel van de bedrijfsleiders in de regio Kortrijk-Roeselare-Ieper die nu reeds netwerken hebben met bedrijven in deze grote steden zijn zich bewust van het belang van de HST

voor het functioneren van hun bedrijf. **De hub-functie van Lille kan dus een belangrijke rol spelen om de schaalsprongen te realiseren en dus om klant- en toeleveranciersrelaties op langere afstand te onderhouden, uit te breiden en te verdiepen**.