

GRENZELOOS ONDERNEMEN

Een onderzoek naar grensoverschrijdende bedrijfsmigratie vanuit Nederland naar Duitsland.



Ilse Terpstra
December 2008
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen

GRENZELOOS ONDERNEMEN

Een onderzoek naar grensoverschrijdende bedrijfsmigratie vanuit Nederland
naar Duitsland.

Masterthesis Economische Geografie

Begeleider: Prof. Dr. P.H. Pellenbarg

Amstelveen, 2008

Voorwoord

Deze thesis is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen. Het vormt het afsluitende onderdeel van de master Economische Geografie, die ik met veel plezier heb gevolgd. Tijdens deze master is voor mij de interesse in bedrijfsmigratie ontstaan en een verkennend onderzoek naar grensoverschrijdende bedrijfsmigratie sprak mij dan ook gelijk aan.

Deze thesis was echter niet in de huidige vorm tot stand gekomen zonder hulp van anderen.

Allereerst gaat mijn dank uit naar mijn begeleider prof. P.H. Pellenbarg, voor het aandragen van het onderwerp voor de thesis en de adviezen die hij mij heeft gegeven.

Mijn dank gaat tevens uit naar alle aangeschreven ambtenaren aan zowel Nederlandse als Duitse zijde van de grens. Zij vormden het startpunt van mijn scriptie en kwamen met waardevolle adviezen. Tevens gaat mijn dank uit naar de bedrijven die de enquête hebben teruggestuurd, waardoor er meer inzicht verkregen kon worden in de motieven achter grensoverschrijdende bedrijfsmigratie.

Ik wil mijn familie bedanken, vanwege het feit dat ze altijd geïnteresseerd waren in mijn studie en ik daar altijd welkom was om in alle rust aan mijn thesis te werken. Tot slot wil ik mijn studievrienden en jaarclub bedanken voor de adviezen en discussies, maar ook voor de gezelligheid tijdens mijn studietijd.

Amstelveen, 2008

Ilse Terpstra

Inhoudsopgave

Figurenlijst	6
Samenvatting	7
1. Inleiding	10
Aanleiding van het onderzoek	10
Doelstelling	10
Hoofdvraag	10
Deelvragen	11
Methodologie	11
Opbouw	11
2. Theoretische kader: Bedrijfsverplaatsingen	12
Bedrijfsmigratie en economische geografie	12
Definities	12
Locatie theorieën versus relocatie theorieën	13
Motieven van bedrijfsmigratie	14
Internationale bedrijfsrelocatie	15
Bedrijven en hun netwerk	15
De registratie van bedrijfsdemografische gegevens	16
3. Theoretisch kader: Grenzen	18
Definiëring grenzen	18
Verschillende soorten grenzen	18
De klassieke vestigingsplaatstheorieën	20
De opkomst van de studie naar grenzen in de jaren zestig en negentig	21
Grensoverschrijdende interactie	22
4. De Nederlands-Duitse grens	26
De historie van de Nederlands-Duitse grensregio	26
Empirisch onderzoek	28
5. Het vestigingsklimaat van Nederland en Duitsland vergeleken	33
Grensoverschrijdende bedrijfsmigratie en de media	33
De zoektocht naar gemigreerde bedrijven	34
Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland	35
Grondprijvergelijking	40
Andere kosten	43
Conclusie	45
6. Bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus	46
Algemene informatie	46
Methodologie	48

De kenmerken van de respondenten	48
Bedrijfsverplaatsingen	51
Mate van tevredenheid	56
Vestigingsklimaat	56
Afnemers / klanten	57
Leveranciers	58
Bedrijfsresultaten	59
7. Conclusie	61
Literatuurlijst	63
Bijlage 1: Brief en enquête	66

Figuren- en tabellen lijst

Figuren

3.1: Aandachtspunten bij de studie naar grenzen binnen de geografie	22
4.1: De Nederlands-Duitse grensregio	26
4.2: Euregio's In Nederland	27
4.3: Nederlandse ondernemingen in NRW naar rechtsvorm	30
4.4: Het aantal werknemers van ondernemingen in NRW	30
4.5: Oprichtingsjaar Nederlandse ondernemingen in NRW	31
4.6: Belangrijkste pullfactoren voor Nederlandse ondernemingen in NRW	32
4.7: De omzetontwikkeling in de periode 1997-2001 voor Nederlandse dochterondernemingen in NRW	32
5.1: Geografische spreiding van de Moederbedrijven in Nederland	36
5.2: Geografische spreiding van Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland.	36
5.3: Branche Nederlandse dochterondernemingen	37
5.4: De geografische spreiding van dochterondernemingen in Noord-Rijnland-Westfalen en Nedersaksen	37
5.5: Nordhorn, Bad Bentheim-Gildehaus en Gronau in kaart	38
5.6: Bocholt, Emmerich am Rhein, Kleve, Kalkar en Goch in kaart.	38
5.7: Nettetal in kaart	39
5.8: Aken in kaart	39
6.1: Bedrijventerrein Bad-Bentheim Gildehaus.	46
6.2: De verschillende bouwfases op het bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus	47
6.3: Respondenten naar sector	49
6.4: Jaartal van verhuizing naar Duitsland	49
6.5: Aantal werknemers	51
6.6: De belangrijkste pullfactoren	53
6.7: De belangrijkste pushfactoren	55
6.8: Keepfactoren	56
6.9: Aantal afnemers	57
6.10: Toe- of afname van het aantal afnemers	58
6.11: Aantal leveranciers	58
6.12: Toe- of afname van het aantal leveranciers	59
6.13: Verandering van de bedrijfsresultaten	60
6.14: Stelling: Als een gemeente een bedrijfsterrein gratis ter beschikking stelt, dan denkt een ondernemer..	60

Tabellen

5.1: Grondprijzen van Nordhorn, Gronau en Bad-Bentheim-Gildehaus	40
5.2: Grondprijzen van nabijgelegen gemeenten in Nederland van Nordhorn, Gronau en Bad Bentheim-Gildehaus	41
5.3: Grondprijzen van Kleve, Kalkar, Goch, Bocholt en Emmerich am Rhein	41
5.4: Grondprijzen van nabijgelegen gemeenten in Nederland van Kleve, Kalkar, Goch, Bocholt en Emmerich am Rhein	41
5.5: Grondprijzen in Nettetal en Aken	42

5.6: Grondprijzen van nabijgelegen gemeenten in Nederland van Nettetal	42
5.7: Grondprijzen van nabijgelegen gemeenten in Nederland van Aken.	42
5.8: Arbeidskosten vergelijking Nederland-Duitsland	43
5.9: Belastingvergelijking Nederland-Duitsland	44
5.10: Transportkostenvergelijking Nederland-Duitsland	44
5. 11: Kostenvergelijking nutsvoorzieningen Nederland-Duitsland	45
6.1: Aantal verkocht percelen op het bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus aan bedrijven afkomstig uit Noord-Rijnland-Westfalen of Nederland per jaar.	47
6.2: Feiten over het bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus	48
6.3: Soort bedrijfsverplaatsing	50
6.4 Pullfactoren	52
6.5 Pushfactoren	54

Samenvatting

Grensoverschrijdende bedrijfsmigratie van Nederlandse bedrijven naar de Duitse grensregio krijgt steeds meer aandacht in zowel lokale als landelijke media. Redenen waarom bedrijven over de grens trekken variëren van hoge grondprijzen, stroperige regelgeving en gebrek aan ruimte. Duitse gemeenten spelen hier volgens de media handig op in en proberen door het bieden van lage grondprijzen of gratis grond bedrijven de grens over te trekken. In hoeverre bedrijven daadwerkelijk de grens over trekken is niet bekend. Er bestaat namelijk geen registratiesysteem waarin dit wordt bijgehouden.

Bedrijven hebben verschillende motieven om te verhuizen naar een andere locatie. Hierbij wordt in de wetenschap vaak onderscheid gemaakt tussen pull- en push factoren. Pullfactoren zijn factoren die een bedrijf doet besluiten naar een plaats toe te verhuizen en pushfactoren zijn redenen waarom een bedrijf wegtrekt van de oude vestigingsplaats. Zowel de belangrijkste push- als pullfactoren voor bedrijven om nationaal te verplaatsen blijken vaak uitbreidingsruimte en de bereikbaarheid te zijn. Daarnaast zijn de belangrijkste motieven voor bedrijven om internationaal te opereren het streven naar kostenreductie en het opkomen van nieuwe markten. Het motief van het opkomen van nieuwe markten vindt voornamelijk plaats bij bedrijven die naar een 'gelijk' land verplaatsen. Het motief van de kostenreductie geldt met name voor bedrijven die naar een 'ongelijk' land verplaatsen.

Het gebrek aan ruimte komt dus voor bij de belangrijkste pull- en pushfactoren. De argumenten van de hoge grondprijzen en de stroperige regelgeving worden echter niet genoemd. De vraag rijst daarom in hoeverre de argumentatie van de media wel gegrond is.

Na eigen onderzoek blijkt dat er van oorsprong Nederlandse ondernemingen gevestigd zitten direct aan de Duitse zijde van de grens. Het gaat hier om de volgende plaatsen: Bunde, Gronau, Nordhorn, Bad Bentheim-Gildehaus, Emmerich am Rhein, Bocholt, Kalkar, Kleve, Goch, Aken en Nettetal. Deze Duitse grensplaatsen waar Nederlandse bedrijven gevestigd zitten, zijn allen gelegen nabij een belangrijke grensovergang met Nederland. De nabijheid van Nederland blijkt daarom voor deze bedrijven nog steeds van belang te zijn. Tevens geldt voor het merendeel van deze plaatsen dat een moederonderneming gevestigd zit in de Nederlandse zijde van de grensregio.

De meeste grensoverschrijdende bedrijfsmigratie komt voor ter hoogte van de regio's Twente en de Achterhoek. Doordat er van oudsher al vele economische interactie tussen deze gebieden en de overzijde van de grens plaats vond is dit niet vreemd.

Het vestigingsklimaat van Nederland en Duitsland is vergeleken, waarbij zichtbaar wordt dat grond- en constructiekosten inderdaad lager liggen in Duitsland dan in Nederland. Echter, wanneer andere kosten zoals belastingen en arbeidskosten eveneens in beschouwing worden genomen, blijkt dat het Nederlandse vestigingsklimaat toch gunstiger is dan het Duitse vestigingsklimaat.

Er is een casestudy gehouden op het bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus om achter de motieven van een grensoverschrijdende verplaatsing te komen. Er blijken twee soorten groepen verhuizers te zijn. Allereerst is er een groep ondernemers die vanwege marktoverwegingen naar Duitsland vertrekt. De grotere afzetmarkt in Duitsland geldt daarbij als een pullfactor en de beperkte Nederlandse afzetmarkt als een pushfactor. Daarnaast is er een groep bedrijven die als belangrijkste

pushfactor het tekort aan uitbreidingsmogelijkheden in Nederland heeft. Deze bedrijven zijn daarom genoodzaakt te verhuizen naar Duitsland. De lage grondprijs in Duitsland wordt daarbij als aantrekkelijke pullfactor gezien

Een bedrijfsmigratie kan grote invloed hebben op het bestaande netwerk van een bedrijf. Het wordt namelijk verwacht dat bedrijven wat betreft grensoverschrijdende economische interactie in grote mate gericht zijn op de regio aan de eigen zijde van de grens, waardoor ze functioneren in verschillende netwerken. Een bedrijf dat over de grens heen trekt heeft daarbij grotere kansen om het huidige netwerk kwijt te raken. Dit heeft op zijn beurt weer gevolgen voor de bedrijfsresultaten. Er kan echter geconcludeerd worden dat het oude netwerk van de bedrijven bestaande uit afnemers en leveranciers nog voor het grootste gedeelte intact is. Een verplaatsing in de geografische omgeving, heeft voor de bedrijven dus niet voor veranderingen in het netwerk geleid. Aangezien er voornamelijk sprake was van verplaatsing op korte afstand kan dit gezien worden als de achterliggende reden. Daarnaast bestaan de netwerken van de bedrijven zowel uit Nederlandse als Duitse leveranciers en afnemers. De grens lijkt niet langer meer onderscheid te maken tussen 'wij', 'zij' en 'de anderen'. Een groot deel van de Nederlands-Duitse grens kan daarom gezien worden als een 'integrated' grens, waarbij de grote politieke verschillen en grensbarrières verdwenen zijn.

1. Inleiding

In deze scriptie wordt onderzoek gedaan naar grensoverschrijdende bedrijfsmigratie vanuit Nederland naar Duitsland. De studie naar de verplaatsing van bedrijven is een onderdeel van de bedrijvendemografie, een onderzoekstraditie binnen de economische geografie. Een groot nadeel van de component bedrijfsmigratie is echter dat goed en compleet cijfermateriaal ontbreekt. Voor bijna geen enkel land bestaat er een echt registratiesysteem voor bedrijven die van vestigingsplaats veranderen binnen een land (Pellenbarg, 2005). Er bestaat echter helemaal geen registratiesysteem voor bedrijven die migreren naar een ander land. Hierover is dan ook vrijwel niets bekend.

Door de vorming van de Europese interne markt zijn grensregio's steeds meer in de aandacht gekomen (Hassink et al., 1994) en onderzoek naar economische grensoverschrijdende interactie heeft inmiddels in beperkte mate plaats gevonden (Van Houtum, 1998). Echter, er is vrijwel geen onderzoek gedaan naar bedrijven in de grensregio, die besluiten naar de andere kant van de grens te verplaatsen. Geruchten vanuit de media geven aan dat dit fenomeen toch in toenemende mate voorkomt. Door het gebrek aan cijfermateriaal is het echter lastig in te schatten of deze geruchten gegrond zijn of niet. Dit onderzoek zal daarom onder andere kijken in hoeverre er daadwerkelijk sprake is van grensoverschrijdende bedrijfsmigratie in de Nederlands-Duitse grensregio

Aanleiding van het onderzoek

Sinds enkele tijd wordt er in zowel landelijke kranten als regionale bladen gesproken over een toenemend aantal Nederlandse bedrijven wat besluit zich te gaan vestigen in de Duitse grensregio's. Redenen volgens deze artikelen zijn divers, maar verontrustend. Er zou sprake zijn van een zogenaamde leegloop aan de Nederlandse zijde van de grens. Duitse grensgemeenten blijken gratis grond aan te bieden om Nederlandse bedrijven de grens over te lokken. Er schijnt een tekort aan bedrijventerreinen te zijn in de grensregio en een stroperige regelgeving in Nederland. Duitsland schijnt daarentegen voldoende mogelijkheden te hebben en daarbij ook nog veel soepelere autoriteiten. Artikelen blijven echter vaag en onderzoek naar grensoverschrijdende bedrijfsmigratie vanuit Nederland naar Duitsland is er nog niet gedaan.

Doelstelling

In dit onderzoek zal er geprobeerd worden nieuwe inzichten te verschaffen op het gebied van grensoverschrijdende bedrijfsmigratie in de Nederlands-Duitse grensregio

Er zal getracht worden te achterhalen in hoeverre er daadwerkelijk sprake is van grensoverschrijdende bedrijfsmigratie. Verder wordt er geprobeerd een omvang te schatten en de motieven van bedrijven om naar Duitsland te vertrekken te achterhalen. Tot slot zal onderzocht worden wat de gevolgen van grensoverschrijdende bedrijfsmigratie zijn voor het bestaande netwerk van de betreffende bedrijven.

Hoofdvraag

De hoofdvraag van dit onderzoek is:

In hoeverre is er sprake van een trek van Nederlandse bedrijven naar de Duitse grensregio en welke motieven liggen hier aan ten grondslag?

Deelvragen

De hoofdvraag kan opgesplitst worden in de volgende deelvragen:

- Welke motieven hebben Nederlandse bedrijven om zich te vestigen in Duitsland?
- Welke vestigingsfactoren zijn doorslaggevend voor Nederlandse bedrijven om zich te vestigen in Duitsland?
- Hoeveel Nederlandse bedrijven zijn de afgelopen jaren verplaatst naar de Duitse grensregio?
- Welke verschillen zijn er tussen het vestigingsklimaat in de Nederlandse grensregio en het vestigingsklimaat in de Duitse grensregio?
- In welke Duitse gebieden/steden gaan de Nederlandse bedrijven voornamelijk zitten?
- In hoeverre heeft een grensoverschrijdende bedrijfsverplaatsing invloed op het behoud van het netwerk waarin het bedrijf zich bevindt?

Methodologie

Het onderzoeksgebied naar grensoverschrijdende bedrijfsmigratie is beperkt. Het theoretische gedeelte van deze scriptie is daarom gesplitst in twee gedeeltes. Allereerst is er een literatuuronderzoek gedaan naar bedrijfsverplaatsingen, waarbij zowel de belangrijkste theorieën over bedrijfsverplaatsingen op nationale schaal als internationale schaal aan bod komen. Daarnaast is er een literatuuronderzoek gedaan naar grenzen, waarbij de focus met name ligt op grensoverschrijdende economische interactie. Er is getracht deze twee verschillende onderzoeksgebieden te combineren in het empirische gedeelte. Het vestigingsklimaat van Nederland en Duitsland zijn vergeleken door gebruik te maken van onder andere bestaande databases. Om een beter beeld te krijgen van de motieven achter de verplaatsing en de invloed van een verhuizing over de grens op het netwerk is er een case-study gehouden naar het bedrijventerrein Bad Bentheim–Gildehaus in Duitsland. Door middel van enquêtes is getracht te achterhalen wat de verhuismotieven van de bedrijven zijn geweest.

Opbouw

Deze scriptie is als volgt opgebouwd. Allereerst zal er in hoofdstuk 2 worden ingegaan op de theorie van de bedrijfsverplaatsingen. In dit hoofdstuk ligt de focus voornamelijk op de motivatie van bedrijven om te migreren, waarbij er onderscheid wordt gemaakt tussen nationale bedrijfsmigratie en internationale bedrijfsmigratie. Tevens wordt er besproken welke gevolgen een bedrijfsmigratie kan hebben op het bestaande netwerk van het bedrijf. In hoofdstuk 3 wordt het theoretische gedeelte over grenzen aan bod gesteld. Verschillende soorten grenzen zullen besproken worden en er zal een link worden gelegd tussen grenzen en klassieke vestigingsplaatstheorieën. De meeste aandacht gaat echter uit naar grensoverschrijdende economische interactie. In hoofdstuk 4 zal de Nederlands-Duitse grens aan bod komen. Tevens zal er worden ingegaan op bestaande empirische onderzoeken naar economische grensoverschrijdende interactie en grensoverschrijdende bedrijfsmigratie in deze grensregio. Hoofdstuk 5 vergelijkt het Nederlandse en Duitse vestigingsklimaat, waarbij gelet wordt op grondprijs, arbeidskosten, belastingen, transportkosten en kosten voor nutsvoorzieningen. In hoofdstuk 6 zullen de uitkomsten van de casestudy besproken worden. Hoofdstuk 7 is ten slotte de conclusie.

2. Theoretisch kader: Bedrijfsverplaatsingen

Bedrijfsmigratie en Economische Geografie

Bedrijvendemografie is een nieuwe onderzoekstraditie binnen de economische geografie en onderzoekt de structuur en ontwikkeling van bedrijvenpopulaties. Hierbinnen staan de bedrijfsdemografische componenten oprichtingen, opheffingen, bedrijfsmigratie en groei en krimp van bedrijven centraal. De studie naar de verplaatsing van bedrijven (bedrijfsmigratie) is slechts een klein onderdeel van de bedrijvendemografie (Pellenbarg et. al, 2005) en voor het merendeel van de landen geldt dat er minder studies over bedrijfsmigraties zijn dan over de andere bedrijfsdemografische componenten. Dit valt te verklaren met het feit dat er maar beperkte data beschikbaar is over de verplaatsing van bedrijven. Tevens vindt het merendeel van de bedrijfsverplaatsingen binnen de eigen regio plaats, waardoor het voor veel regio's niet van groot belang is voor de bedrijfsmutatie balans (Mariotti, 2005). Volgens Pellenbarg en Van Steen (2003) zijn er echter ook argumenten die het belang van het onderzoek naar bedrijfsmigratie binnen de bedrijvendemografie wél aangeven. Allereerst is het werkelijke aantal bedrijfsverplaatsingen groter dan werd aangenomen. Ten tweede zijn bedrijven die verhuizen vaak groeiende bedrijven. Groei is zowel een belangrijke push- als pullfactor voor bedrijven om te verplaatsen en bedrijven maken binnen de eerste jaren na de bedrijfsverplaatsing over het algemeen een enorme groei door. Ten slotte zou de kleine ruimtelijke schaal van stromen van bedrijfsverplaatsingen heroverwogen moeten worden (Pellenbarg en van Steen, 2003).

Economisch-geografen hebben altijd affiniteit gehad met het onderwerp bedrijfsverplaatsingen. Dit om verscheidene redenen. Vanuit theoretisch oogpunt worden bedrijfsverplaatsingen interessant bevonden, omdat deze duidelijk laten zien hoe bedrijven een locatie kiezen. Daarbij ligt de interesse voornamelijk bij wélke locatie gekozen wordt. Tevens kunnen deze locatiekeuzes dienen als basis waarop verdere theorieën voortgebouwd kunnen worden. Dit valt bij bedrijfsverplaatsingen veel beter te onderzoeken dan bij bedrijfsoprichtingen, vanwege het feit dat bij bedrijfsoprichtingen meer aandacht uitgaat naar andere aspecten in de startfase. Hierbij kan gedacht worden aan vragen over financiering, het product, mogelijke afzet, personeel en vergunningen en regels. Er wordt door oprichters van een bedrijf vaak voor een voor de hand liggende locatie gekozen, zoals de woonplaats of zelfs in het woonhuis van de oprichter. Bij het ontwikkelen van theorieën over locatiekeuzes zijn bedrijfsoprichtingen daarom minder interessant, simpelweg omdat er door de oprichters niet of nauwelijks over na wordt gedacht. Vanuit praktisch oogpunt zijn bedrijfsverplaatsing nuttig voor regionaal ontwikkelingsbeleid, wat sinds jaar en dag een van de speerpunten is van de economische geografie. Voor het onderzoek naar bedrijfsmigratie is dit praktische oogpunt van groter belang geweest dan het theoretische oogpunt (Pellenbarg, 2005).

Definities

De eerste wetenschappelijk definitie voor bedrijfsrelocatie is geschreven door Townroe in 1976. Hij beschrijft bedrijfsrelocatie als volgt:

“A move which involves both the closure of previously occupied premises and the opening of a new establishment. Although, of course, all or part of an existing plant may be relocated to the new plant to make space for the expansion of new or existing products in the existing building (Townroe, 1976 geciteerd in Knobben en Oerlemans, 2005).”

Een recentere definitie van Ebels luidt als volgt: “a process of adjustment, whereby one residence or location is substituted for another in order to better satisfy the needs and desires of each intended migrant (Ebels, 1997 geciteerd in Pen en Pellenbarg, 1998).

Er zijn in overeenstemmingen met de bovenstaande definities twee soorten bedrijfsverplaatsingen te onderscheiden. Allereerst kan er sprake zijn van een volledige verplaatsing. Bij een volledige verplaatsing verhuist een bedrijf in zijn geheel van de ene locatie naar de andere locatie. Vaak is dit het geval bij kleine bedrijven en vinden de verplaatsingen lokaal plaats. Daarnaast zijn er gedeeltelijke verplaatsingen. Dit is het geval wanneer er een nieuwe locatie gekoppeld wordt aan de oude locatie, maar deze oude locatie niet verdwijnt. Deze laatste situatie komt vooral voor bij grote bedrijven bestaande uit meerdere vestigingen, die differentiatie van hun productie in de ruimte tot doel hebben en daarbij gebruik willen maken van de meest gunstige locatie. Een bedrijfsverplaatsing betekent dus niet automatisch een verplaatsing van het totale productieproces (Brouwer, et al., 2004)

Locatie theorieën versus Relocatie theorieën

Er zijn veel theorieën geschreven over vestigingsplaatsen, maar theorieën over het verplaatsen van bedrijven naar een andere locatie zijn een stuk minder te vinden. Toch is er wel degelijk een verschil. Wanneer een bedrijf besluit te verhuizen, dan is er sprake van een bedrijf met een geschiedenis. Deze geschiedenis heeft invloed op de nieuwe locatiekeuze van het betreffende bedrijf. Bij vestigingsplaatstheorieën ligt de nadruk op de optimale locatiekeuze, waarbij gelet wordt op de aantrekkelijkheid van de locatie voor het bedrijf; de zogenaamde pullfactoren. Bij theorieën over het verplaatsen van bedrijven worden eveneens deze pullfactoren in beschouwing genomen, maar wordt er tevens gekeken naar de redenen waarom bedrijven willen verhuizen; de pushfactoren (Pellenbarg et al., 2002).

De literatuur over relocatie van bedrijven kan onderverdeeld worden in drie benaderingen; de neoklassieke benadering, de behaviourale benadering en de institutionele benadering. Kortweg kan gezegd worden dat de neoklassieke benadering uitgaat van een rationeel bedrijf waarbij winstmaximalisatie centraal staat bij het kiezen van de optimale locatie van een bedrijf. Het gebied om de optimale locatie heen waar winst valt te behalen, de zogenaamde spatial margins of profitability, kan veranderen wanneer het bedrijf (door interne factoren) of de omgeving van het bedrijf (door externe factoren) verandert. Een bedrijf besluit te verhuizen wanneer de oude locatie niet meer valt binnen deze ruimtelijke winstmarge (pushfactor) en een nieuwe locatie winstgevend blijkt te zijn (pullfactor) (Mariotti, 2005). De neoklassieke modellen gaan ervan uit dat het verplaatsen van een bedrijf kosteloos gebeurt. Echter de kosten van een bedrijfsverplaatsing kunnen erg hoog zijn. Een bedrijf zal daarom in realiteit niet altijd verhuizen, wanneer het wel op de hoogte blijkt te zijn van alternatieve locaties die een hogere winst op kunnen leveren. Dit is het geval wanneer de marginale opbrengsten van een bedrijfsverplaatsing te laag zijn in vergelijking met de relocatiekosten (McCann, 2004). De behaviourale benadering vult de neoklassieke benadering aan met verschillende motieven die van belang zijn geweest in het besluitvormingsproces van het bedrijf dat heeft geleid tot een bedrijfsverplaatsing. Daarbij houdt het eveneens rekening met padafhankelijkheid en de kosten van een verplaatsing. Behaviourale studies zijn vaak exploratief van aard en voor het grootste deel beschrijvend (Pellenbarg et al., 2002). In de institutionele benadering ligt de focus meer op de interactie tussen bedrijven dan op het gedrag van de individuele bedrijven. Bedrijfslocatie gedrag ontstaat als gevolg van bedrijfsinvesteringsstrategieën en resultaten uit onderhandelingen met onder andere leveranciers, overheden, vakbonden en andere instituties over

bijvoorbeeld prijzen, lonen, belastingen, subsidies, infrastructuur en andere belangrijke factoren in het productieproces van een bedrijf (Mariotti , 2005). Een uitgebreide omschrijving van de drie benaderingen is te vinden in Pellenbarg et. al (2005) en verderop in dit hoofdstuk zal dieper worden ingegaan op de institutionele benadering, waarbij de inbedding in een netwerk gevolgen blijkt te hebben op de economische prestaties van een bedrijf na een relocatie (Knoben en Oerlemans, 2005)

Motieven van bedrijfsmigratie

Bij onderzoek naar de mogelijke redenen achter bedrijfsverplaatsingen wordt er vaak onderscheid gemaakt tussen drie verschillende factoren, namelijk pushfactoren, pullfactoren en keepfactoren. Pushfactoren kunnen omschreven worden als oorzaken die een bedrijf doen laten beslissen zijn huidige locatie te verlaten. Pullfactoren zijn de belangrijkste redenen waarom een bedrijf de keuze maakt voor een nieuwe locatie. Keepfactoren stimuleren een bedrijf te blijven zitten op de huidige locatie (Pen en Pellenbarg, 1998).

Er zijn verscheidene onderzoeken gedaan naar motieven voor bedrijfsmigratie. Hierbij is het gebrek aan uitbreidingsruimte altijd pushfactor nummer één en de bereikbaarheid regelmatig pushfactor nummer twee. Voor de pullfactoren gelden dezelfde motieven, maar hier zijn ze beide van ongeveer hetzelfde belang (Pen en Pellenbarg, 1998). Andere push- en pullfactoren zijn bijvoorbeeld organisatorische overwegingen, de verkeersligging en representativiteit van het bedrijfspand (Pellenbarg, 2005)

Zowel de factor arbeidsmarkt als de factor overheid ontbreken meestal in de uitkomsten van onderzoeken naar bedrijfsmigratiemotieven. De afwezigheid van de factor arbeidsmarkt onder de push- en pullfactoren valt te verklaren met het feit dat het tegenwoordig gezien wordt als een reden om juist niet te verhuizen en is daarmee een keepfactor geworden. Bij de factor overheid zou men wel verwachten dat deze terug zou komen in het rijtje van push- en pullfactoren. Veel verplaatsende bedrijven moeten wijken van de oude locatie, omdat de verdere groei van het bedrijf belemmerd wordt door milieuregels of stads- en dorpsvernieuwingsoperaties (de push-kant). Aan de pull-kant zou het regionaal beleid zichtbaar moeten zijn, door de investeringspremies en andere faciliteiten die lokale overheden bedrijven aanbieden wanneer zij zich richting de betreffende regio bewegen (Pellenbarg, 2005).

Brouwer et. al. (2004) hebben in hun empirische onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen onderzocht welke bedrijven de meeste kansen hebben tot een relocatie. Hierbij hebben ze onderscheid gemaakt in bedrijfsinterne factoren, bedrijfsexterne factoren en locatiefactoren. Wat betreft de bedrijfsinterne factoren tonen ze aan dat kleinere bedrijven een grotere kans hebben om te verplaatsen dan grotere bedrijven. De kans dat een bedrijf van locatie verandert neemt af wanneer de grootte van het bedrijf toeneemt. Hetzelfde geldt voor de leeftijd van een bedrijf. Grotere bedrijven hebben te maken met hogere in het verleden gemaakte kosten ('sunk costs') en oudere bedrijven zijn al meer ingebed in de ruimtelijke omgeving. Bedrijven die te maken krijgen met externe factoren, zoals bijvoorbeeld een toename of afname van het aantal werknemers zijn eveneens meer geneigd om te verplaatsen. Tevens verhuizen bedrijven die betrokken zijn geweest in een fusie eerder dan andere bedrijven. Externe groei factoren zijn daarom voornamelijk belangrijk bij het relocatie gedrag van grote bedrijven. Tot slot geven de locatiefactoren aan dat bedrijven met een grotere markt en bedrijven die gevestigd zijn in Noord Europa een grotere kans hebben op een bedrijfsrelocatie (Brouwer et al., 2004)

Internationale bedrijfsrelocatie

Bedrijven hebben tegenwoordig meer dan genoeg keuze waar ze onderdelen van het productieproces willen onderbrengen. Activiteiten worden naar landen met lage lonen of soepele milieu- en arbeidsvoorwaarden verplaatst, maar ook worden sommige activiteiten naar naburige landen met een gelijke economische ontwikkeling gebracht. Motieven hiervoor verschillen (CPB, 2005). De twee belangrijkste motieven voor bedrijven om internationaal te opereren zijn het streven naar kostenreductie en het opkomen van nieuwe markten (Bruinsma en Knippenberg, 1999). Het kostenreductie motief komt voornamelijk voor bij bedrijven die verhuizen naar een 'ongelijk' land (CPB, 2005). Deze bedrijven worden door Bruinsma en Knippenberg (1999) nomadische bedrijven genoemd en zullen opnieuw reloceren wanneer ergens elders kostenreductie valt te behalen. Nomadische bedrijven hebben het kenmerk in hoge mate foot-lose te zijn. Dit betekent dat het bedrijf of niet gebonden is aan een bepaalde locatie door te hoge investeringen in onroerend goed of de activiteiten die het bedrijf uitvoert nauwelijks locatiegebonden zijn. Nomadische bedrijven hebben een internationale dimensie als kenmerk en produceren voor de internationale markt (Bruinsma en Knippenberg, 1999). Bij een verplaatsing naar een 'gelijk' land staat het motief van de markttoegang centraal, waarbij de aanwezigheid van belangrijke leveranciers, afnemers of werknemers van groot belang is (CPB, 2005). Deze bedrijven worden door Bruinsma en Knippenburg niet-nomadische bedrijven genoemd. De activiteiten van niet-nomadische bedrijven zijn, in tegenstelling tot de activiteiten van nomadische bedrijven, bron- en marktgebonden. Tevens is de binding van het bedrijf voornamelijk aan de regio waar het bedrijf gereleceerd is en opereert het in een lokale/regionale markt. Echter in de praktijk zijn de tegenstelling tussen nomadische en niet-nomadische bedrijven niet zo zwart-wit en zal er voor veel bedrijven sprake zijn van een mengvorm (Bruinsma en Knippenburg, 1999).

Bedrijven en hun netwerk

Een bedrijf heeft te maken met een geografische positie en een organizationele positie. De geografische positie is de fysieke locatie van een bedrijf in de ruimte en daarmee wordt de geografische omgeving (meestal uitgedrukt in termen als staat, provincie of regio) bepaald. De organizationele positie van een bedrijf geeft de relationele positie met verschillende actoren (klanten, leveranciers, aandeelhouders, concurrenten, centrale en lokale overheden, consultants, etc.) binnen het economische systeem waarin het bedrijf deelneemt weer. Een bedrijf is daarom nooit een eiland op zich, maar heeft te maken met vele andere actoren. Samenwerking vindt plaats door middel van Inter Organizational Relationships (IORs) (Knoben en Oerlemans, 2005). Het feit dat een bedrijf vaak betrokken is in IORs wordt echter vaak genegeerd bij onderzoek naar de ruimtelijke mobiliteit van bedrijven. Dit is vreemd, want in de wetenschappelijk literatuur is het alom geaccepteerd dat het uitwisselingen binnen een netwerk zowel het gedrag van bedrijven kan beperking dan wel stimuleren (Knoben, 2006). Granovetter (1985) beweert dat de mate waarin een netwerk invloed heeft op de ruimtelijk mobiliteit van een bedrijf afhankelijk is van zowel de structuur van het betreffende netwerk als de kenmerken van de dyadische relaties van een bedrijf (Granovetter, 1985 geciteerd in Knoben, 2006)

Interactie tussen actoren wordt vergemakkelijkt door de geografische nabijheid. Wanneer er door een verhuizing een verandering plaatsvindt in de geografische omgeving zorgt dit eveneens voor veranderingen in organizationele omgeving. Bij een verhuizing op korte afstand zullen deze veranderingen niet zo groot zijn, maar verhuizingen op langere afstand betekenen grote

veranderingen in de geografische omgeving en daarmee ook grote veranderingen in de organizationele omgeving. Dit kan zowel positieve als negatieve effecten hebben op de bedrijfsprestaties. Wanneer een bedrijf richting zijn grootste partners verhuist, en dus de geografische afstand wordt verkleind, zullen relaties hoogstwaarschijnlijk worden versterkt. Waar bedrijven wegverhuizen van hun grootste partners zullen er op korte termijn negatieve gevolgen ontstaan. Een bedrijf dient dan te beslissen of het bestaande IOR's wil behouden of dat het een nieuw netwerk wil gaan opbouwen (Knoben en Oerlemans, 2005).

De mate van embeddedness in de organizationele omgeving en gebruik van de geografische omgeving is eveneens van invloed op de bedrijfsprestaties van het verhuizende bedrijf. Bedrijven die zowel in hoge mate zijn ingebed in de organizationele omgeving als in hoge mate gebruik maken van de geografische omgeving hebben de meeste kans om door een bedrijfsrelocatie negatieve bedrijfsresultaten te ervaren (Knoben en Oerlemans, 2005).

Knoben en Oerlemans (2005) beweren dus allereerst dat als de afstand tussen een bedrijf en zijn grootste partners na een bedrijfsverplaatsing groot wordt, de kans dat bedrijven veranderen van IOR eveneens groot is. Een bedrijf dat besluit te verhuizen over de grens zou op basis van de argumenten van Knoben een grote kans hebben om het huidige netwerk van contacten te verliezen. Hierop kan gesuggereerd worden, dat het voor bedrijven daarom een belemmering is om de grens over te steken.

Immers, een nieuw netwerk opbouwen kost veel tijd en er is geen garantie dat dit ook daadwerkelijk lukt. Door niet meer gebruik te maken van het oude netwerk, is er geen toestroom van kennis en andere bronnen wat gevolgen heeft voor de innovatieve en financiële prestaties van het betreffende bedrijf (Knoben en Oerlemans, 2005).

Daar komt bij dat Bruinsma en Knippenburg (2005) aangaven dat bij internationale bedrijfsmigratie naar een naburig ('gelijk') land, de markttoegang centraal staat. Belangrijk zijn daarbij de aanwezige leveranciers, afnemers of werknemers (Bruinsma en Knippenburg, 2005). Bij deze bedrijven kan dus verwacht worden dat een hoge mate van embeddedness van belang is. Hierdoor zal het bedrijf na de relocatie volgens Knoben en Oerlemans (2005) een groot risico lopen op slechtere bedrijfsprestaties. De vraag is echter, zijn de bedrijven die van Nederland naar Duitsland verhuisd zijn er van bewust geweest dat zij mogelijk hun bestaande netwerk zouden kunnen verliezen. Hebben zij inmiddels een netwerk bestaande uit nieuwe contacten of maken zijn nog steeds gebruik van het oude netwerk? En heeft de bedrijfsverplaatsing van Nederland naar Duitsland een positief of juist een negatief gevolg gehad op de bedrijfsprestaties? In het empirische gedeelte in hoofdstuk 6 zal hierop verder worden ingegaan.

De registratie van bedrijfsemografische gegevens

In Nederland bestaan er drie bedrijvenregisters waarin de demografische gegevens over bedrijven worden opgenomen. Namelijk het Algemeen Bedrijfsregister (ABR) van het CBS, het vestigingsregister LISA en het Handelsregister van de Vereniging van Kamer van Koophandel (VVK). Doordat de drie registers elk een eigen achtergrond hebben hanteren ze verschillende definities, waardoor de aantallen vestigingen, wijzigingen in het aantal vestigingen en het aantal werkzame personen en ondernemers per register kunnen verschillen (Huisman en van Wissen, 2005).

Met het hebben van drie landelijke bedrijvenregisters zou men verwachten dat het in kaart brengen van bedrijfsmigratie eenvoudig is. Dit is echter niet het geval. De component bedrijfsmigratie heeft namelijk, in vergelijking met de componenten oprichtingen en opheffingen, als nadeel dat compleet

en goed cijfermateriaal ontbreekt. Er bestaat voor bijna alle landen geen echt registratiesysteem voor bedrijven die van vestigingsplaats veranderen. Dit is ook niet eenvoudig op te zetten. Een naamsverandering van een bedrijf (terwijl het bedrijf verder hetzelfde blijft) kan eenvoudig verward worden met een opheffing gevolgd door een oprichting. En zelfs een straatnaamgeving of huisnummering door de postdienst kan de vraag oproepen in hoeverre een bedrijf nu wel of niet verhuisd is. Voornamelijk bij kleine en jonge bedrijven komen dit soort onduidelijkheden voor. Maar zoals al eerder beschreven is, zijn dit nu juist de bedrijven die het meeste verhuizen (Pellenberg, 2005).

Tot het jaar 1985 werden er in Nederland überhaupt geen bedrijfsverplaatsingen geregistreerd. De gezamenlijke Kamer van Koophandel (KvK) startte in dat jaar met het Mutatiebalansenproject, dat tot doel had een totaaloverzicht weer te geven van alle mutaties in de bedrijvenpopulatie. Officiële publicaties van bedrijfsmigratie werden echter in 1995 stop gezet, nadat er een groot deel van de geregistreerde gegevens niet bleek te kloppen. Toch valt het Mutatiebalansensysteem, in vergelijking met andere landen, redelijk uniek te noemen (Pellenberg, 2005).

Op internationaal niveau is het helemaal lastig een vergelijking te maken van bedrijfsdemografische gegevens. Er zijn een aantal instellingen en databronnen die trachten deze gegevens toch bij elkaar te brengen. De Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) heeft bedrijfsinformatie van tien lidstaten (Duitsland, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Italië, Denemarken, Canada, Portugal, Finland, Verenigde Staten en Nederland) tot haar beschikking. Het Europees Statistisch Bureau (Eurostat) verzamelt bedrijfsdemografische gegevens op vestiging niveau en het Economisch Instituut voor Midden en kleinbedrijf (EIM) heeft op basis van data van het OECD een geharmoniseerde database samengesteld (Huisman en van Wissen, 2005). Bruinsma en Knippenberg (1999) herkennen het probleem van de slechte (internationale) bedrijfsmigratie registratie. Zij geven aan dat het eenvoudig lijkt om internationaal relocerende bedrijven te vinden, aangezien de gezamenlijke KvK te woerden sinds enige jaren verplicht is om alle binnenkomende en vertrekkende bedrijven te registreren. Echter, voor de periode 1993-1997 hebben zij via de KvK een lijst gekregen met slechts 8 namen van vertrokken bedrijven. Bedrijven die naar het buitenland verhuizen nemen volgens hun niet de moeite om dit te melden aan de KvK (Bruinsma en Knippenberg, 1999).

3. Theoretisch kader: Grenzen

Definiëring grenzen

In de Engelstalige literatuur over grenzen wordt er onderscheid gemaakt tussen drie begrippen, namelijk: frontier, boundary en border. Frontier kan op drie verschillende manieren omschreven worden en is daarmee het woord met de breedste betekenis. Allereerst kan het een lijn betekenen, die twee gebieden van elkaar scheidt en regelmatig afgebakend is door douane-, politie- en militair personeel. Daarnaast kan met een frontier echter ook een regio bedoeld worden. De laatste omschrijving, en de meeste brede, is wanneer een frontier beschreven wordt als een inwaarts bewegende zone van nederzettingen op een continent. Het begrip 'border' wordt eveneens gebruikt voor een regio, maar kan ook de betekenis van een afscheidingslijn hebben. Het woord boundary is het minst complex van de drie begrippen. Hiermee wordt altijd de lijn die de afscheiding tussen gebieden aangeeft bedoeld. In de Politieke Geografie maakt men over het algemeen alleen onderscheid tussen de begrippen boundary en frontier. Ook hier wordt de boundary gezien als een lijn, de grens zelf, en heeft voornamelijk een juridische functie. De term frontier heeft eveneens de meest ruime betekenis, en geeft de zone bij de grens aan, maar daarbij zijn sociale aspecten ook van belang (Cohen, 1998).

Waarom bestaan er grenzen? De meest simpele verklaring hiervoor is dat grenzen een functie hebben. Grenzen zijn gecreëerd door mensen als uiting van soevereiniteit, macht en onafhankelijkheid. Kort gezegd: Grenzen geven de controle over de ruimte weer. Een meer ingewikkelde verklaring is dat mensheid geneigd is sociale groepen te vormen. De door de mensheid gevormde ruimtelijke grenzen en het creëren van een eigen territorium zijn het gevolg van splitsingen van verschillende sociale groepen. Bij het vormen van een territorium is de rol van een openbaar gezag van groot belang. Het exclusieve recht om gebruik te maken van een territorium en het eigen geloof dat er zorg en bescherming moet worden geboden voor de inwoners, maakt het moeilijk voor dit openbaar gezag om de grenzen uiteindelijk te versoepelen (Van Houtum, 1998).

Verskillende soorten grenzen

In de huidige literatuur wordt regelmatig onderscheid gemaakt in verschillende soorten grenzen. Van Houtum (1998) onderscheidt vier paar tegenovergestelde type grenzen:

1. natural versus artificial borders
2. open versus closed borders
3. functional versus affective borders
4. concrete versus abstract borders

Natural versus artificial borders

Het meest traditionele onderscheid wat gemaakt wordt bij grenzen is die van de kunstmatige (artificial) grens versus de natuurlijk (natural) grens. Grenzen die niet zijn ontstaan door de natuur, met andere woorden, grenzen die niet overeenkomen met een rivier, gebergte, zee en dergelijke, zijn gemaakt door mensen. Deze grenzen worden dan omschreven als kunstmatig (Van Houtum,

1998). Het onderscheid tussen natuurlijke en niet natuurlijke grenzen is al te vinden in werken van Prescott en Minghi afkomstig uit de jaren zestig. De algemene gedachte in die tijd was dat de grenzen die als natuurlijk werden aangewezen 'goede' grenzen zijn en de grenzen die door de mensen gecreëerd waren 'slechte' grenzen zijn (Van Houtum, 2005). Maar ook in de hedendaagse literatuur wordt de verdeling tussen natuurlijke en niet-natuurlijke grenzen nog regelmatig gemaakt. Deze verdeling is echter in zekere mate misleidend, aangezien alle grenzen, of ze nu natuurlijke kenmerken hebben of niet, gecreëerd zijn door mensen. Daarmee zijn ze dus automatisch allemaal kunstmatig (Storey, 2001).

Open versus closed borders

De gesloten grenzen versus de open grenzen is eveneens een traditionele onderscheid. Dit onderscheid is echter niet zo zwart-wit als het lijkt. Totaal open grenzen of totaal gesloten grenzen bestaan namelijk niet. Discussies over open en gesloten grenzen bevatten een continue schaal, waarbij het gaat om de mate van openheid of dichtheid. De mate van openheid kan beïnvloed worden door zowel de staat als de gemeenschap. Een grens is een fenomeen wat verbonden is aan het begrip staat. Staten beginnen en eindigen aan de grenslijn. De staat heeft daarom een groot aandeel bij het beslissing van de relatieve mate van openheid van de grenzen. Deze is echter ook afhankelijk van hoe de gemeenschap omgaat met de grenzen en vanuit welke perspectief de gemeenschap naar deze territoriale afscheiding kijkt (Van Houtum, 1998).

Veel van de literatuur heeft de focus liggen op het flexibeler worden van grenzen. Echter, de realiteit heeft aangetoond dat grenzen regelmatig net zo gemakkelijk sluiten als openen. Grenzen hebben van oorsprong de functie datgene te beschermen wat binnen de grenzen valt en hetgeen uit te sluiten wat buiten de grenzen valt. Dat de grens eventueel ook als brugfunctie zou kunnen dienen, waarbij grenzen als een punt van contact of transitie fungeren tussen 'de anderen' is nog steeds meer een uitzondering dan een regel (Newman, 2006).

Functional versus affective borders

Een functionele grens geeft de limiet aan van een rechtsgebied en doet het ontstaan van nationale instituties opwekken, waarbij uiteindelijk de staat zelf een institutie kan worden. De affectieve grens verwijst naar de emotionele band die mensen hebben met een bepaald territorium. Menselijke activiteiten in de ruimte hebben het ontstaan van plaatsen tot gevolg. Wanneer staatsgrenzen deze menselijke activiteiten weten te sturen en zelfs weten te hinderen dan kan er van affectieve grenzen gesproken worden (Van Houtum, 1998).

Concrete versus abstract borders

Concrete grenzen zijn in essentie gelijk aan de functionele borders; ze functioneren voornamelijk als juridische grenzen. Abstracte grenzen zijn cognitieve borders, het mentale beeld dat mensen gevormd hebben over grenzen. Grenzen kunnen soms in cognitieve zin functioneren als barrières. Evenementen aan de ene kant van de grens, bereiken regelmatig niet de andere kant. De media zijn voornamelijk gefocust op de gebeurtenissen in de eigen regio in eigen land. Vanuit dit oogpunt is de grens dus een scheidende lijn. Twee factoren bepalen de ruimtelijke cognitie van een persoon. Allereerst is deze voor een groot gedeelte gebaseerd op persoonlijke ervaringen in de omgeving waarin het individu is opgegroeid. Ten tweede is deze gebaseerd op kennis vanuit de realiteit. Een toename van informatiestromen en een toegenomen mobiliteit kan een individu zijn kennis

tegenwoordig enorm doen vergroten. De opkomst van het internet heeft hierbij een grote rol gespeeld (Van Houtum, 1998).

De klassieke vestigingsplaatstheorieën

In de economische geografie werd al in de klassieke vestigingsplaatstheorieën aandacht gegeven aan de ruimtelijke impact van grenzen en grensregio's door Christaller (1933), Lösch (1940/1954) en Giersch (1949) (Van Houtum, 1998).

In de theorie van Christaller zijn centrale plaatsen georganiseerd volgens drie verschillende principes, namelijk het 'market principle', het 'traffic principle' of het 'sociopolitical separation principle'. In het bijzonder dit laatste principe is relevant binnen de context van grensregio's (Hansen, 1977). Christaller maakt in zijn theorie onderscheid in stabiele regio's en onstabiele regio's. In onstabiele grensregio's bevatten kapitaalkosten, die in grote mate invloed hebben op de ontwikkeling van centrale plaatsen, een hogere risicopremie. De variabele kosten stijgen en worden doorberekend in de prijs van het product, dat daardoor duurder wordt. Als gevolg hiervan zal er een consumptiemigratiestroom ontstaan naar andere in de buurt liggende centrale plaatsen, die de betreffende producten goedkoper kunnen aanbieden. De totstandkoming van centrale plaatsen in onstabiele grensgebieden blijft daardoor beperkt. Stabiele grensregio's kunnen juist profiteren van hun ligging. Door het ontstaan van handelsactiviteiten aan de grens, het opslaan van goederen en het innen van belastingen zijn in deze regio's sprake van enorme ontwikkelingen (Christaller, 1966).

Ook Lösch benadrukt de negatieve effecten van een grens op de locatiekeuze van een bedrijf. Een grens verdeelt het marktgebied en daarmee heeft het automatisch een negatieve uitwerking op het marktpotentieel van een bedrijf. De aanwezigheid van een grens ontmoedigt een bedrijf om in dit gebied te vestigen. Het gevolg is dat er in grensregio's weinig economische activiteiten aanwezig zijn en er alleen bedrijven gevestigd zitten die voldoende hebben aan een klein marktgebied (Lösch geciteerd in Niebuhr en Stiller, 2002). Volgens Lösch bestaan er ook mogelijkheden voor grensregio's om voordelen te behalen uit hun ligging. In sommige grensregio's kunnen er grensoverschrijdende investeringen plaats vinden om douanerechten te vermijden. Bij bijvoorbeeld een afwezigheid van de politieke grens tussen Canada en de Verenigde Staten zouden er nooit zoveel Amerikaanse bedrijven aan de Canadese zijde van grens gevestigd zijn geweest (Lösch geciteerd in Hansen, 1977).

Giersch concludeert dat een grensregio economische activiteiten doet laten wegtrekken en dat het centrum deze juist aantrekt. Zelfs wanneer beide landen er een *laisser-faire* politiek op na houden, zorgen verschillende rechtssystemen, talen, munteenheden, een zekere mate van vaderlandsliefde en onzekerheid ten aanzien van de marktsituatie aan de andere kant van de grens alsnog voor dat de nationale grens een lijn is die door de marktnetwerken snijdt (Giersch 1949-1950). Pas wanneer er totale internationale economische integratie ontstaat, zullen de negatieve effecten verzwakken, waardoor mogelijk grensregio's kunnen profiteren. Echter, het is lastig om bij deze omstandigheden nog van grensregiovoordelen te spreken, aangezien de regio in kwestie eigenlijk niet meer gezien kan worden als een grensregio (Hansen, 1977).

Bij de theorieën van Christaller, Lösch en Giersch ligt de focus hoofdzakelijk op de impact van grenzen op de vestigingsplaatskeuze van bedrijven in grensregio's van het eigen land. De afgelopen jaren zijn er in toenemende mate nieuwe theorieën ontstaan op gebied van grensoverschrijdende

economische activiteiten. Deze opkomst van theorieën, waarbij ook de buurlanden in beschouwing wordt genomen is waarschijnlijk te danken aan de creatie van de interne markt in 1993 (Van Houtum, 1998).

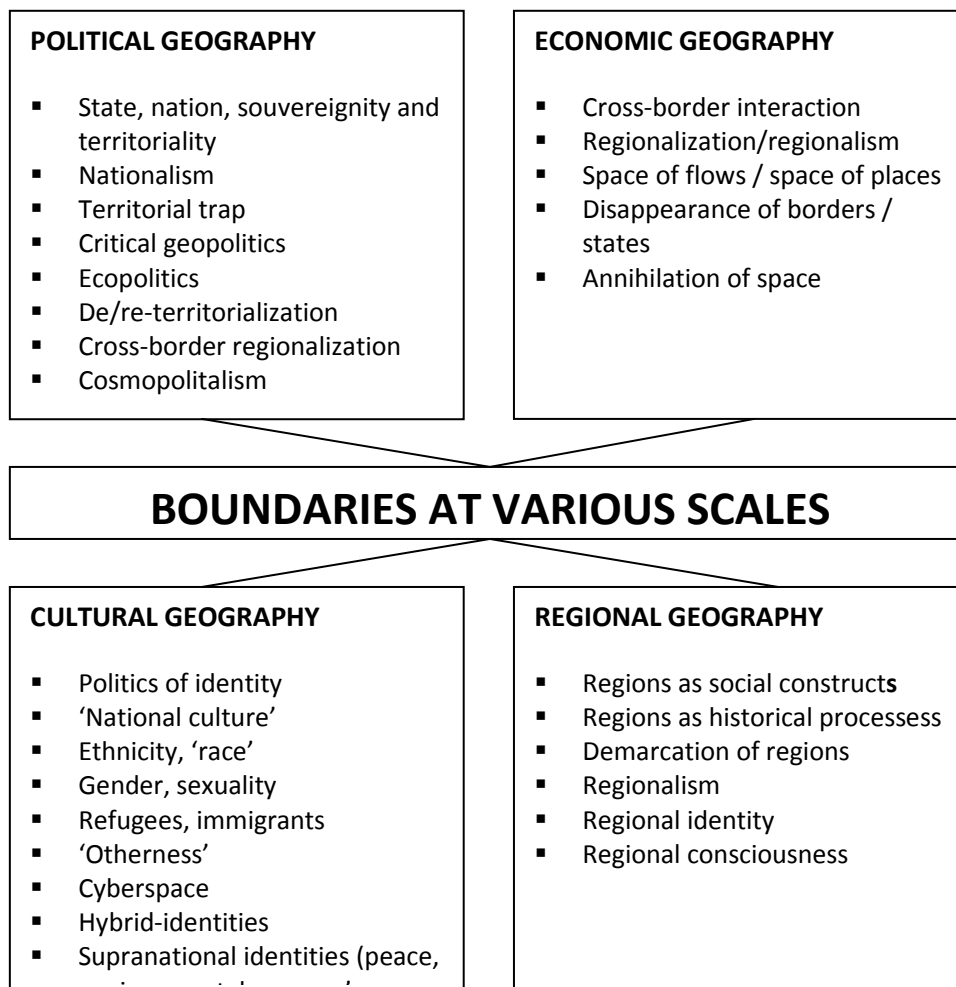
De opkomst van de studie naar grenzen in de jaren zestig en negentig

In de jaren zestig werd er voornamelijk in de Politieke Geografie veel onderzoek gedaan naar grenzen en belangrijke wetenschappers uit die tijd zijn bijvoorbeeld Prescott en Minghi. Prescott's doel was te onderzoeken wat het belang was van factoren die de positie en kenmerken van grenzen en grensregio's bepalen. Tevens wilde hij vaststellen wat de rol was van geografische kenmerken bij het ontstaan van grenzen. In zijn werk heeft hij verschillende empirische onderzoeken over grenzen samengebracht en dit gebruikt om een meer algemeen politiek geografisch beeld over grenzen te schetsen. Minghi observeerde hoe de focus in de studie van grenzen aan het veranderen was. Hij beschrijft dat de aandacht in deze studies langzaam aan het verplaatsen is van de locatie van de grens naar de functionaliteit van een grens (Paasi, 2005). In veel van de studies uit deze tijd gaat de aandacht dus uit naar de positie van de grens, hoe deze grens is ontstaan en is veranderd en hoe deze het onderwerp is geweest van politieke of militaire geschillen (Van Houtum, 2005). Minghi (1963) vindt deze focus te beperkt en beweert dat een verandering van de grenslocatie meer een uitzondering is dan een regel. Alhoewel de studies over grensveranderingen volgens hem van groot belang zijn geweest voor de studie naar grenzen, raadt hij echter wel aan meer de aandacht te vestigen op 'normale situaties'. Tevens zouden politiek geografen hun blikken moeten verruimen en ook onderzoek moeten verrichten in het sociale, economische en culturele gebied (Minghi, 1963). Deze verandering van aandachtspunt valt in de geest van de tijd te plaatsen. De zestiger jaren waren cruciaal in het ontwikkelen van wat later bekend werd als de behaviourale geografie. In deze periode stond de behaviourale geografie echter nog in de kinderschoenen, maar in latere werken van Minghi over grenzen is deze benadering beter terug te vinden (Paasi, 2005).

Veel van de ideeën van Prescott en Minghi zijn nog steeds relevant in de huidige tijd, maar er is ook veel veranderd, zowel in de wereld om ons heen als op wetenschappelijk gebied. In de tijd van Prescott en Minghi bestonden er slechts 120 staten in de wereld, terwijl huidige wetenschappers te maken hebben met ongeveer 200 staten en 300 landsgrenzen. De huidige wereld wordt gekenmerkt door globalisatie, regionalisatie, blokvorming (EU, NAFTA, MERCOSUR en NAFTA), het Internet, stromen van informatie, goederen, vluchtelingen, toeristen etc. (Paasi, 2005). Waar in de jaren zestig voornamelijk politiek geografen geïnteresseerd waren in de studie naar grenzen, is in de afgelopen decennia de interesse vanuit andere vakdisciplines, zoals de sociologie, economie, antropologie, internationaal recht en filosofie, toegenomen (Newman, 2006). Eén van de hoofdredenen van het ontstaan van deze interesse is de val van het IJzeren Gordijn geweest. Deze veranderde niet alleen het geopolitieke landschap, maar creëerde ook weer nieuwe grensonenigheden. Dit in combinatie met een groeiend besef van globalisering en een toename van culturele en economische stromen en stromen van mensen deed de interesse naar de grens als onderzoeksgebied groeien (Paasi, 1998). De aandacht is daarmee verschoven naar een meer multidimensionele functie van grenzen, waarbij de grens niet alleen gezien wordt als een scheidingslijn, maar ook als een sociaal, economisch en politiek construct. Niet langer wordt alleen de grenzen bestudeerd, maar ook het bestuderen van de grensregio's wordt interessant bevonden (Newman, 2001). In de studie naar grenzen blijft voor de geografen de focus toch voornamelijk liggen op het territorium. Echter, in toenemende mate staat de

geografie ook open voor ideeën vanuit andere wetenschapsgebieden. Economen hebben de rol van ‘borderless purists’ op zich genomen en aandacht gaat daarom vooral uit naar de West-Europese situatie. De andere disciplines staan hier een stuk sceptischer tegenover. Zij wijzen op het feit dat er tegenwoordig net zoveel grenzen geconstrueerd worden als dat ze verdwijnen. Voor politiek wetenschappers geven grenzen de aard van machtsrelaties weer en de mogelijkheid van een groep om afscheidingslijnen vast te stellen, op te leggen en te vereeuwigen. Voor sociologen en antropologen zijn grenzen indicatief voor binaire verschillen (wij/zij, hier/daar, binnen/buiten). En de grens geeft voor (internationale) rechtsgeleerden de soevereiniteit en het recht van een staat aan om legaal in te grijpen bij politieke situaties van andere landen. Voor alle disciplines geldt dat grenzen de oorsprong bepalen van het behoren, aansluiten en lid zijn van een groep. Tevens stelt een grens de wijze vast hoe het proces van insluiten en uitsluiten wordt geïnstitutionaliseerd. Echter, van een volledige versmelting van ideeën is geen sprake, aangezien de grensrelevante termen verschillende betekenissen hebben in de verschillende vakgebieden (Newman, 2006). Ook binnen de geografie is de interesse naar grenzen niet alleen meer aanwezig vanuit de politieke kant, maar ook economische, culturele en regionale geografen hebben het studiegebied ontdekt, met allen hun eigen aandachtspunten (Paasi, 2005). In figuur 3.1 zijn deze aandachtspunten zichtbaar.

Figuur 3.1: Aandachtspunten bij de studie naar grenzen binnen de geografie.



Bron: Paasi, 2005

Grensoverschrijdende interactie

De omstandigheden in grensstreken verschillen wereldwijd, afhankelijk van verschillende condities, zoals de grootte van een land, de politieke relaties, de mate van ontwikkeling en culturele en etnische samenstellingen. Ondanks dat er dus sprake is van een grote mate van heterogeniteit, valt er volgens Martinez (1994) toch op basis van enkele gelijke kenmerken een classificatie voor grensoverschrijdende contacten op te stellen. Deze ziet er als volgt uit:

1. *Alienated borderlands*. Dit zijn gebieden waar niet of nauwelijks grensoverschrijdende interactie plaatsvindt. Redenen als oorlog, politieke geschillen, ideologische vijandigheid, godsdiensthaat, etnische rivaliteit en dergelijke liggen hier regelmatig aan ten grondslag. De grensstreek is onderontwikkeld en dunbevolkt, vanwege de altijd aanwezige kans op grootschalig geweld. Inwoners van beide landen hebben geen contact met elkaar.
2. *Co-existent borderlands*. Door een afname van grensconflicten is er in deze gebieden een situatie van minimale grensstabiliteit ontstaan. De grenzen zijn enigszins geopend voor een beperkte mate van binationale interactie. Inwoners van de grensstreken krijgen in toenemende mate contact.
3. *Interdependent borderlands*. Doordat beide landen relatief stabiele internationale relaties hebben en er een toenemende groei van zowel economische als arbeidsstromen over de grens is ontstaan, is er uiteindelijk een situatie gecreëerd waarbij de grensregio's van de landen wederzijds afhankelijk van elkaar zijn geworden. Grensbewoners gaan op een vriendschappelijke wijze met elkaar om.
4. *Integrated borderlands*: In deze gebieden zijn alle grote politieke verschillen en grensbarrières verdwenen. De beweging van goederen en mensen over de grens wordt niet langer tegengehouden. Grensbewoners zien zichzelf als leden van een grote gemeenschap (Martinez, 1994).

In de afgelopen jaren is de wereld steeds kleiner geworden door de opkomst van nieuwe technieken, transport- en communicatiemiddelen. Hierbij kan gedacht worden aan economische transacties, telecommunicatievoordelen, informatie technologie, de televisie, goedkoper en sneller luchtverkeer en het Internet. Er wordt gesuggereerd dat we leven in een 'global world', waarin we een toenemend aantal mogelijkheden hebben voor interactie. Als gevolg hiervan neemt het belang van grenzen en grensregio's af (Storey, 2001). Alhoewel door de globalisatie de wereld meer gevormd is tot één geheel, is het van belang daarbij in acht te nemen dat globalisatie niet automatisch de eigen nationale belangen doet afschaffen. Tussen verscheidene landen bestaan nog spanningen, zijn er oorlogen en in vele landen bestaan er nationale bewegingen, alhoewel deze in sommige landen meer agressief en gewelddadig zijn dan in andere landen. Een globale economie die tot stand is gekomen door enorme technologische innovaties mag dan bijgedragen hebben aan het verwijderen van communicatieve, handels en culturele barrières, sommige politieke grenzen zijn juist des te belangrijker en meer gesloten geworden dan te voor (Knox en Marston, 2003). Globalisering en marktintegratie wekken dus het idee op dat grenzen tussen landen, en in belangrijke mate de grenzen tussen EU-landen, verdwijnen. De realiteit is echter meer complex. Naast grenzen die verdwijnen of meer open zijn geworden is er ook een tegengestelde trend waarneembaar. Er zijn een groot aantal nieuwe grenzen gevormd, waarbij er eveneens een verbreiding is van culturele en sociale grenzen verbonden aan de nieuwe geopolitieke formaties. De toename van het aantal grenzen heeft verschillende oorzaken. Gedacht kan worden aan landen die oude grenzen opnieuw vaststellen nadat zij voor een periode zijn overheerst door een imperiale grootmacht (voorbeeld

hiervan is de oude USSR) of landen die onderdeel waren van een federale structuur (oud Joegoslavië). De situatie in Europa, waarbij enerzijds sprake is van een toename in samenwerking tussen landen, maar anderzijds sprake is van uitbreiding van het aantal grenzen, heeft er toe geleid dat er een enorme groei is ontstaan in het aanbod van (sociale) literatuur over grenzen. Tevens heeft 9/11 voor een verandering in het onderzoek naar grenzen gezorgd, waarbij opnieuw de focus ligt op het strenger controleren van grenzen. In sommige gebieden zijn de grenzen na deze gebeurtenis meer gesloten dan voorheen. Een goed voorbeeld hiervan zijn de grenzen van de Verenigde Staten met Canada en Mexico (Anderson et al., 2003).

Historisch gezien hebben grensregio's bij de industriële ontwikkeling van een land nooit een belangrijke rol gespeeld. Uitzonderingen waarbij grensregio's toch geïntegreerd werden in het industrialisatieproces zijn er enkel wanneer deze regio's in het bezit waren van nationale hulpbronnen. Maar over het algemeen zijn de meeste grensregio's van landen economisch gezien onderontwikkeld, vanwege onder andere de bedreiging van militaire conflicten, de beperkte mogelijkheden tot markuitbreiding, de beperkte (grensoverschrijdende) infrastructuur en de perifere locatie. Door de vorming van de Europese interne markt zijn grensregio's echter opeens veel meer in de aandacht gekomen (Hassink et. al, 1994). De eerste tekenen hiervan werden zichtbaar in het jaar 1985, toen de Europese Commissie een Witboek met daarin 300 maatregelen publiceerde die uiteindelijk samen de Europese interne markt voor 1 januari 1993 moesten zien te realiseren. Kort gezegd wilde de commissie alle binnengrenzen verwijderen en vrij verkeer van personen, goederen, diensten en kapitaal mogelijk maken. In 1995 zijn daadwerkelijk de grenzen van de deelnemende Schengen-landen (Frankrijk, Duitsland en de Benelux) opgeheven. Pas later zijn de andere EU-landen, op uitzondering van enkelen, hieraan mee gaan doen (De Pater en Buunk, 2004). Er werd verwacht dat er met de vorming van deze interne markt bedrijven een meer Europese oriëntatie zouden krijgen, waarbij er belangrijke schaal- en breedtevoordelen zouden ontstaan. Voornamelijk bij de bedrijven in de grensregio's lag hier een uitdaging. Voorheen zorgde de grens voor een halve markt, aangezien de helft van hun achterland aan de andere kant van de grens lag. Niet alleen de afzetmarkt was door de grens onvolledig, maar ook de arbeidsmarkt en de aanbodzijde was incompleet door de grens. Echter, deze onvolledigheid betekende automatisch ook dat de helft van de mogelijke concurrenten van een bedrijf zich aan de andere kant van de grens bevonden. Het ontstaan van de Europese interne markt leverde voor deze bedrijven in de grensregio dus zowel kansen als bedreigingen op. Onduidelijk was in hoeverre de kansen groter zouden zijn dan de bedreigingen (Hassink et. al, 1994).

Voor bedrijven gevestigd in de grensregio is een daadwerkelijke economische samenwerking niet altijd even makkelijk te realiseren. Allereerst bestaat er de vraag in hoeverre het bedrijf überhaupt wil samenwerken. Daarna moet duidelijk zijn of er aan de andere kant van de grens wel geschikte partners aanwezig zijn waarmee er een zakelijke relatie kan worden aangegaan. Tot slot moet er een positief gevoel aanwezig zijn om met deze mogelijk nieuwe partners in zee te gaan (Wever, 2003). Van Houtum (1998) heeft onderzoek gedaan naar de economische relaties tussen bedrijven aan weerszijden van de Nederlands-Belgische grens. Hij komt tot de conclusie dat deze economische relaties scheef verdeeld zijn, waarbij het grootste deel van de economische relaties van bedrijven zich in het eigen land bevinden. Er is sprake van een enorm verschil tussen de hoeveelheid economische relaties in eigen land en in het buurland. Over het algemeen heeft een bedrijf vijf keer zoveel economische relaties in het eigen land dan in het buurland (Van Houtum, 1998). Toen er nog sprake was van een echte grens, waren mensen in grensregio's, tevens de ondernemers,

voornamelijk gericht op de regio aan de eigen kant van de grens, waar men functioneerde in verschillende netwerken. Ondernemers hadden de meeste zakelijke relaties dan ook aan deze kant van de grens. Dat ondernemers nog steeds minder zakelijke contacten over de grens hebben dan in het eigen land valt volgens Wever te verklaren doordat een (voormalige) grens onderscheid maakt tussen 'wij', 'zij' en de 'anderen'. De verschillen tussen 'wij' en 'zij' zijn vaak groot en daarom de contacten minder. Tevens kan er sprake zijn van cultuurverschillen en kunnen er sterke emotionele gevoelens vanuit het verleden opgeroepen worden. Daar komt bij dat zolang het goed gaat in het eigen land en er geschikte samenwerkingspartners aanwezig zijn er ook geen reden is om iets te gaan veranderen (Wever, 2003).

Er kan geconcludeerd worden dat er in de afgelopen decennia een enorme bijdrage is geleverd aan het onderzoek naar grenzen. Vanuit verschillende vakdisciplines is er een interesse ontstaan. Echter, de literatuur geschreven over economische grensoverschrijdende samenwerking is beperkter. Een van de uitzonderingen hierop is de Nijmeegse geograaf van Houtum, die veel van zijn onderzoeken gedaan heeft over (economische) grensoverschrijdende samenwerking. Echter in deze onderzoeken is met name de focus op de grensoverschrijdende zakelijke relaties die bedrijven, gevestigd in de grensregio, bezitten. Wetenschappelijke literatuur die de invloed van grenzen combineert met grensoverschrijdende bedrijfsmigraties bestaat er echter (nog) niet. Dit is vreemd, aangezien in beide onderzoeksgebieden de geografen de overhand hebben en beide onderzoeksgebieden in zekere zin toch met elkaar te maken hebben. In dit onderzoek wordt daarom getracht hierin een combinatie aan te brengen.

4. De Nederlands-Duitse grens

De historie van de Nederlands-Duitse grens

Het grootste deel van de huidige grens tussen Nederland en Duitsland, namelijk het gebied vanaf de Waddenzee tot aan de Achterhoek, is ontstaan na de Tachtigjarige Oorlog. De grens vanaf de Achterhoek tot het drie landen punt in Vaals kwam pas na het congres van Wenen in 1815 tot stand. (Smit, 2000)

Figuur 4.1: De Nederlands-Duitse grensregio

De Tachtigjarige Oorlog betekende een scheiding tussen de Noordelijke Republiek der Verenigde Nederlanden en de Zuidelijke Nederlanden. De Zuidelijke Nederlanden bleven onder Spaans bestuur. Het Nederlands-Duitse grensgebied, en met name de hertogdommen Gelre, Kleve en Gulik, waren bij deze opsplitsing nauw betrokken. Enerzijds waren deze hertogdommen het toneel van oorlogstaferelen tussen de Nederlanders en de Spanjaarden, anderzijds was het gedurende lange tijd omstreden waar deze gebieden staatsrechtelijk bij hoorden. Enkele plaatsen in de Nederlands-Duitse grensregio hebben daardoor gedurende



Bron: Google Maps, bewerkt.

500 jaar minimaal zes keer een machtwisseling mee gemaakt (Engelbrecht, 1997).

Het verschil tussen de noordelijke en de zuidelijke grensregio's is tegenwoordig nog steeds te merken. In het noordelijke gebied is de Nederlandse identiteit sterker aanwezig dan in de zuidelijke regio's. Dit gegeven valt deels te verklaren met het feit dat de noordelijke Nederlanden sinds langere tijd bij Nederland behoren, maar ook doordat het Calvinisme in deze gebieden meer is doorgedrongen. Het Calvinistisch Protestantisme werd pas echt belangrijk als kenmerk van identiteit van het Koninkrijk toen Koning Willem I met de stichting van de Nederlands Hervormde Kerk staat met elkaar verbond. Hoewel de zuidelijke regio's dezelfde status hadden ten opzichte van de rest van het land werden zij, omdat ze Rooms-katholiek waren, in realiteit achtergesteld. Tevens had een groot deel van de zuidelijke bevolking ten tijde van de Belgische opstand in 1830 de kant van de Belgen gekozen. Het gevolg van deze situatie was dat noordelijke regio langs de Nederlands-Duitse grens sterker geïntegreerd was in het Nederlandse staatsbestel dan de zuidelijke gebieden. Wat deze situatie voor de grensregio's nog versterkte was het feit dat er in Duitsland van een soortgelijke verdeling sprake was. Het Rijnland, Westfalen en het grootste gedeelte van Emsland waren met

name Katholiek. De status van de bewoners in deze gebieden was vergelijkbaar met de status van de bewoners in de zuidelijke Nederlanden. In de directe grensstreek ontstonden er daardoor contacten tussen de verschillende Katholieke bewoners aan beide zijden van de grens (Smit, 2000).

Ook op economisch gebied ontstonden er allerlei relaties langs de gehele grensstreek. Duitse seizoensarbeiders kwamen uit de arme regio's van Eems- en Munsterland gedurende honderden jaren naar Noord-Nederland om te werken in de Nederlandse landbouw of in de veengraverij. Het ging hier om een Duitse bevolkingsgroep waarbij het intellectuele peil niet heel erg hoog lag. De omgang met de Noord-Nederlandse bevolking verliep stroef en de Duitse seizoensarbeider werden het mikpunt van spot (Keuning, 1945). In Zuid-Limburg waren er eveneens Duitse invloeden. Nadat de steenkoolwinning in Aken opbloede, kwam in Zuid-Limburg door middel van Duitse kennis de mijnbouw eveneens op gang (Smit, 2000). Maar niet alleen in Noord-Nederland en Limburg bestonden er economische grensoverschrijdende contacten, in Twente en de Achterhoek was er des te meer interactie. Zoals al eerder vermeld was er in deze regio een minder groot isolement van de streken en ook de economische contacten liepen daarom soepeler. Hierbij was voornamelijk sprake van relaties in omgekeerde richting, waarbij Nederlandse invloeden merkbaar waren in het Duitse grensgebied. Rond de tweede helft van de negentiende eeuw ontwikkelde de Duitse textielindustrie zich in een snel tempo. In deze textielindustrie waren veel Nederlandse arbeiders werkzaam (Keuning, 1945). Nederlanders hebben eveneens invloed gehad op de industriestichting in West Duitsland. Al in de achttiende eeuw was er een van oorsprong Nederlands bedrijf, genaamd van Lochem, in het Duitse Warendorf gevestigd. De textielindustrie van Nordhorn was gesticht door ondernemer Stroink afkomstig uit Enschede. Deze werd succesvol, doordat er geprofiteerd kon worden van de goedkope arbeidskrachten die aanwezig waren in Kreis Bentheim. De eerste tabaksfabriek van 1817, te Steinfurt, is eveneens van Nederlandse handen en de papiermolens die in de 18^e eeuw in verscheidene Duitse grensplaatsen in gebruik waren, werden gefinancierd door Nederlandse stimulansen (Keuning, 1945). De industrialisatie kwam in Arnhem en Nijmegen later op gang dan over de grens. Veel van de Nederlandse bedrijven gingen om deze reden en vanwege de goede bereikbaarheid zich vestigen aan de Rijn-as. Hierbij waren de plaatsen Kleve en Emmerich met name favoriet. De industriële opbloei werd vervolgens gestimuleerd door verscheidene grensoverschrijdende spoorwegen die zowel de regio's verbonden met andere delen van de landen als over de grens heen. Aan het einde van de 19^e eeuw bestonden er al twaalf verbindingen en in 1935 al vijftien (Smit, 2000).

Rond de eeuwwisseling waren de meeste industrieën inmiddels gevestigd en ze raakten langzamerhand en in toenemende mate georiënteerd op het thuisland. De textielverwerking en de steenkoolwerking kregen voornamelijk nationale taken. Dit gold ook voor de activiteiten die dicht bij de grens afspeelden. Het proces van nationalisering werd nog eens versterkt met het ontstaan van de Eerste en Tweede Wereld oorlog. De Nederlandse bedrijven die gevestigd waren aan de Rijn-as bleven bestaan, totdat een groot deel ervan, met name van Joodse oorsprong, na 1933 werd geconfisqueerd. In dezelfde periode nam ook het aantal grensoverschrijdende spoorwegverbindingen af, naar 5. Tot aan de Tweede Wereld Oorlog was er dus op lokaal niveau veel sprake van grensoverschrijdende contacten. Pas in de jaren tachtig ontstond er hier opnieuw aandacht voor, maar ditmaal vanuit nationaal niveau. Met de Vierde Nota voor de Ruimtelijke Ordening ontstond er het plan om via Stedelijke Knooppunten grensoverschrijdende contacten te stimuleren (Smit, 2000).

Tegenwoordig wordt er vanuit de Europese veel aandacht besteed aan grensoverschrijdende samenwerking tussen grensregio's. In 1990 werd het INTERREG-initiatief gelanceerd, wat door

middel van projecten grensoverschrijdende samenwerking op verschillende gebieden moest stimuleren. Binnen een bepaalde tijdsperiode is er ruimte voor grensoverschrijdende projecten gericht op grensgebieden binnen de Europese Unie. De kosten van deze projecten worden tot 50% van de totale projectkosten gefinancierd. Het INTERREG initiatief heeft tevens geleid tot het ontstaan van 'Euregio's'. De Europese Commissie was bereid grensoverschrijdende samenwerking te financieren op voorwaarde dat er in grensregio's een soort van eigen organisatie werd gevormd met verantwoordingsplicht. Dit werden de zogenaamde Euregio's (Hassink et. al, 1994).

Aan de Nederlands-Duitse grens zijn in totaal vijf Euregio's, deze zijn zichtbaar in figuur 4.2 (Euregio Rijn-Maas Noord, 2008):

- Euregio Eems-Dollard
- Euregio Gronau-Enschede
- Euregio Rijn-Maas Noord
- Euregio Rijn-Waal
- Euregio Maas-Rijn (België, Duitsland, Nederland)

Inmiddels hebben er drie INTERREG-periodes plaatsgevonden en is de huidige doelstelling Europese Territoriale Samenwerking ontstaan. Deze doelstelling bestaat uit drie onderdelen (Ministerie van Economische Zaken, 2007), namelijk:

1. Grensoverschrijdende samenwerking, wat de samenwerking om het directe gebied langs de landsgrenzen omvat.
2. Transnationale samenwerking, wat gaat om omvangrijkere gebieden.
3. Interregionale samenwerking, wat zich

richt op kennisuitwisseling en netwerkvorming binnen de gehele EU.

Binnen het onderdeel grensoverschrijdende samenwerking bestaat er sinds 2007 het programmagebied Nederland-Duitsland, waarbij de Euregio's Eems Dollars Regio, EUREGIO, Rijn-Waal en en Rijn-Maas-Noord met elkaar samenwerken. Doordat de verschillende Euregio's nu samengevoegd zijn in één programma, bestaan er meer mogelijkheden om grootschalige projecten op te zetten, die gunstig zijn voor de lokale, regionale en nationale economie.

Binnen het Nederland-Duitsland programma gebied zijn er drie prioriteiten, namelijk: Economie, technologie en innovatie (1), duurzame regionale ontwikkeling (2) en integratie en maatschappij (3). Hierbij ligt de focus op de eerste prioriteit. Het programmagebied bestaat uit nagenoeg de gehele Nederlands-Duitse grensregio en omvat gedeelten van de Duitse deelstaten Nedersaksen en Noord-Rijnland-Westfalen en gedeelten van de Nederlandse provincies Groningen, Friesland, Drenthe, Flevoland, Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg (Ministerie van Economische Zaken, 2007).

Empirisch onderzoek

Figuur 4.2: Euregio's In Nederland



Bron: Euregio Rijn-Maas Noord

In hoofdstuk 3 werd geconcludeerd dat de literatuur geschreven over economische grensoverschrijdende samenwerking gering is. Empirisch onderzoek naar grensoverschrijdende economische interactie tussen Nederland en Duitsland is er eveneens in beperkte mate.

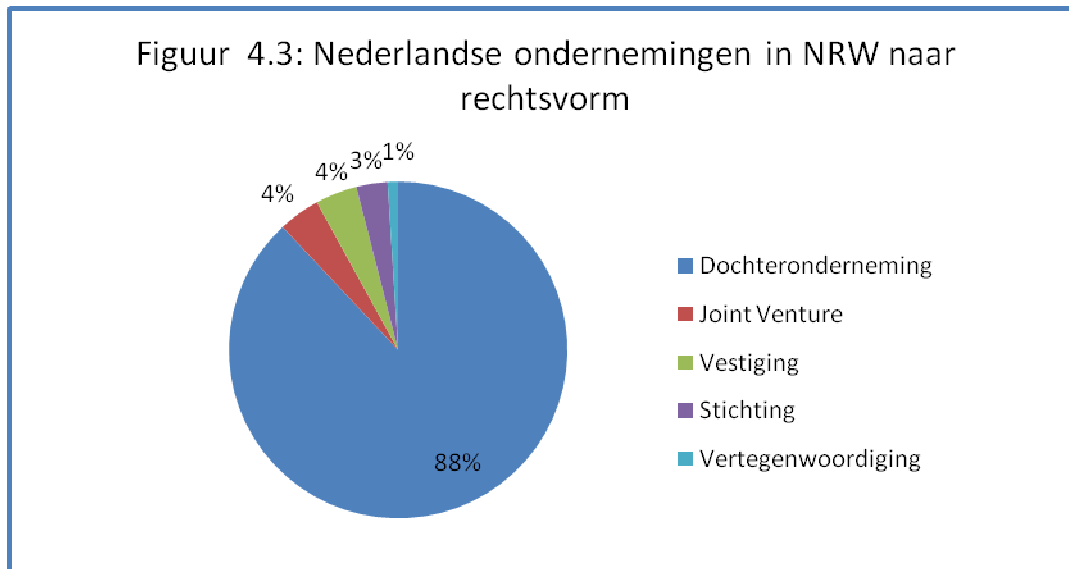
In 1994 is er door het Instituut van Wetenschappelijk Onderzoek (ITS) een onderzoek verricht naar de kansen en bedreigingen rond grensoverschrijdende ontwikkelingen in de Euregio Rijn-Waal. Uit dit onderzoek bleek dat van het aantal ondernemers wat grensoverschrijdend zakelijk actief was, er meer Nederlands dan Duits zijn. Tevens bleek dat in de helft van de gevallen deze grensoverschrijdende contacten bijdragen aan minder dan 10% van de totale omzet. Grensoverschrijdende economische contacten speelden dus voor de meeste ondernemers vlak na het openen van de interne markt slechts een kleine rol. De beperkte kennis van de markt aan de andere kant van de grens wordt door zowel de ondernemers die actief zijn op de buitenlandse markt als de ondernemers die alleen in eigen land opereren als belangrijk obstakel gezien (Van Houtum et al., 1996).

In dezelfde periode is er door het Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT) onderzoek gedaan in Euregio Maas-Rijn naar grensoverschrijdende samenwerking tussen bedrijven en het verwerven van technologische kennis. Ook voor het aantrekken van technologische kennis blijkt dat de oriëntatie van bedrijven voornamelijk ligt op het eigen land. Nederlandse bedrijven hebben de meeste euregionale contacten, gevolgd door België en als laatste Duitsland (Hassink, et. al, 1994).

Wat is er nu eigenlijk bekend over grensoverschrijdende bedrijfsmigratie van Nederland naar Duitsland?

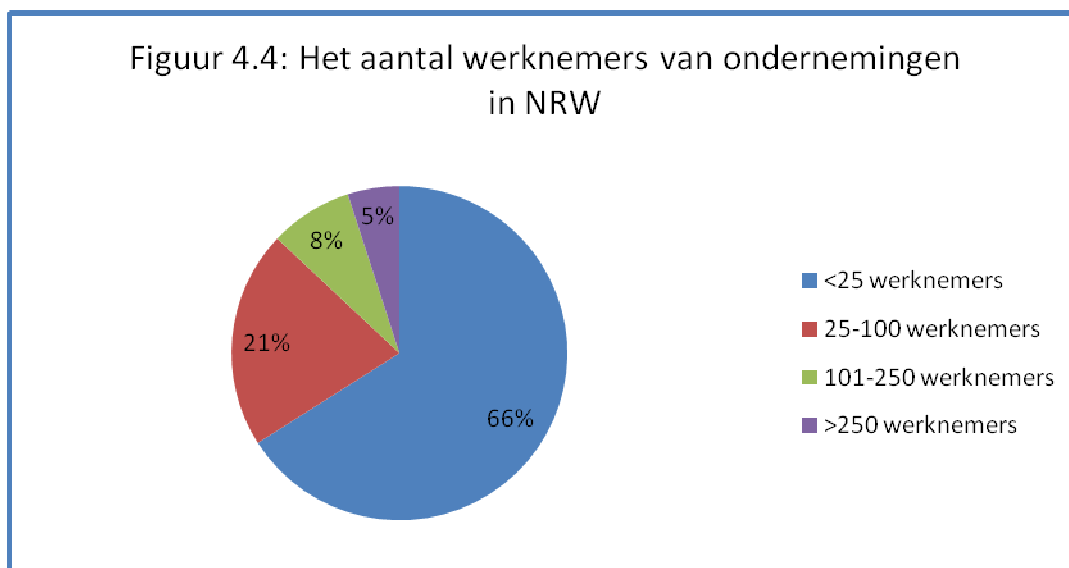
In 1991 is er eerder een scriptie geschreven over grensoverschrijdende bedrijfsmigratie van ondernemingen. Dit onderzoek had de focus liggen op de motieven achter deze migratie van ondernemingen in de oostelijke grensregio's (Drenthe, Overijssel, het oostelijke deel van Gelderland, Landkreis Emsland, Landkreis Grafschaft Bad Benheim, Kreis Borken en Kreis Kleve). Vossensteyn (1991) merkt op dat er sprake was van een toenemend aantal Nederlandse bedrijven dat verplaatst is naar Duitsland. Deze trend wordt echter niet beantwoord door eenzelfde beweging vanuit Duitsland naar de onderzochte Nederlandse regio's. Een belangrijke conclusie uit dit onderzoek is dat er onderscheid kan worden gemaakt tussen twee soorten ondernemers die naar Duitsland zijn gemigreerd. Allereerst de 'commerciëlen'. Dit zijn de bedrijven die door middel van grensoverschrijdende bedrijfsverplaatsing de Duitse marktpotenties proberen te exploiteren. De belangrijkste pullfactor voor deze ondernemingen is de Duitse markt. Duitsers zijn volgens de ondervraagde ondernemers in dermate chauvinistisch dat ze bij voorkeur Duitse producten aanschaffen bij een Duitse onderneming. Het openen van een Duitse vestiging is daarom veelal gebaseerd op mentaliteitskenmerken van de Duitsers. De tweede groep zijn de 'verdrevenen'. Hieronder vallen de bedrijven die vanwege negatieve ervaringen in Nederland zich in Duitsland hebben gevestigd. Deze verdrevenen hebben voornamelijk te maken met pushfactoren, waarbij de belangrijkste pushfactor de slechte medewerking van lagere overheden in Nederland is. Bij het grootste gedeelte van deze groep ondervraagde ondernemers was er sprake van noodzaak tot uitbreiding van de bedrijfslocatie, maar door gebrekkige medewerking van de lagere overheden in Nederland en de veel betere medewerking van lagere overheden in Duitsland werd het voor deze bedrijven aantrekkelijk om zich te vestigen in Duitsland (Vossensteyn, 1991).

Het Gesellschaft für Wirtschaftsförderung (GfW) deed in 2003 onderzoek naar Nederlandse ondernemingen in de Duitse deelstaat Noord-Rijnland-Westfalen. Deze deelstaat ligt in het westen van Duitsland en is grenzend aan Nederland. Het GfW stelde vast dat er na schatting zeshonderd van oorsprong Nederlandse bedrijven gevestigd zijn in deze deelstaat. Van deze ondernemingen is 88% een dochteronderneming, de overige ondernemingen zijn Joint Ventures, vestigingen, stichtingen en vertegenwoordigingen (figuur 4.3) (GfW, 2003).



Bron: GfW Nordrhein-Westfalen 2003

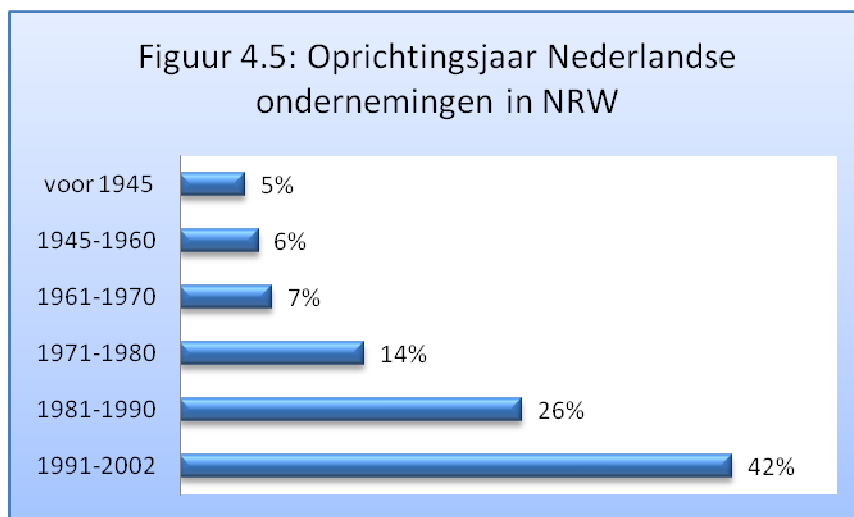
Het zijn voornamelijk de kleinere bedrijven die vanuit Nederland gemigreerd zijn naar Noord-Rijnland-Westfalen (figuur 4.4). 66% van de bedrijven heeft minder dan 25 werknemers in dienst (GfW Nordrhein-Westfalen, 2003). Zoals in hoofdstuk 2 vermeld is, verplaatsen kleinere bedrijven zich sneller dan grotere bedrijven, vanwege het feit dat grote bedrijven te maken hebben met 'sunk cost'. Dit fenomeen lijkt dus eveneens plaats te vinden bij verplaatsingen over de grens.



Bron: GfW Nordrhein-Westfalen 2003

Het grootste aantal van alle Nederlandse ondernemingen in Noord-Rijnland-Westfalen is opgericht tussen 1991 en 2002 (figuur 4.5) (GfW Nordrhein-Westfalen, 2003).

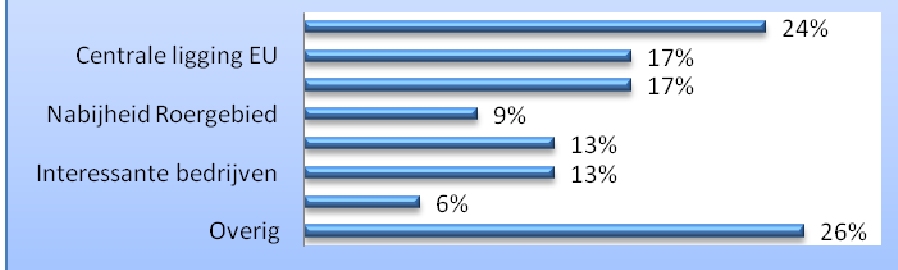
Een mogelijke verklaring hiervoor is de vorming van de Europese interne markt, waardoor er een eventuele toename is ontstaan. Tevens moet rekening worden gehouden met bedrijfsopheffingen. Mogelijk hebben er in eerdere tijdsperioden meer bedrijfsmigraties naar NRW plaatsgevonden, maar zijn deze bedrijven inmiddels al weer opgeheven. Bedrijfssluitingen komen namelijk regelmatig voor. Gemiddeld genomen is een kwart van de nieuw gestarte bedrijven in Nederland binnen twee jaar weer verdwenen, en na 5 jaar is dit ongeveer de helft. Voor de kans op opheffing van een bedrijf is de grootte van het bedrijf een belangrijke variabele. Kleinere bedrijven hebben een grotere kans op sterfte dan grotere bedrijven, aangezien grote bedrijven in moeilijke tijden kunnen afslanken. Tevens hebben zij door hun grootte te maken met kostenvoordelen, waardoor ze in moeilijke tijden gebruik kunnen maken van reserves, en ook weer eerder in staat zijn om winst te maken. Het fenomeen dat kleinere bedrijven een grotere kans hebben op een opheffing dan oudere bedrijven wordt ook wel 'liability of smallness' genoemd (Brouwer & van Wissen, 2005). Zoals uit figuur 4.4 bleek zijn het met name de kleinere bedrijven die zich in NRW gaan vestigen. Aangezien het onderzoek van GfW dateert uit 2003, is de kans dus groot dat de categorie 1991-2002 inmiddels een stuk kleiner is.



Bron: GfW Nordrhein-Westfalen 2003

Het is zichtbaar in figuur 4.6 dat de nabijheid van Nederland voor bijna een kwart van de bedrijven de belangrijkste reden blijkt te zijn om zich te vestigen in Noord-Rijnland-Westfalen (GfW Nordrhein-Westfalen, 2003). Dit komt niet overeen met het onderzoek van het CPB naar internationale bedrijfsrelocatie, waar naar gerefereerd is in hoofdstuk 2. In dit onderzoek komt het motief van de markttoegang als belangrijkste reden voor internationale verplaatsing naar voren (CPB, 2005). De afzetmarkt is voor slechts 13% van de bedrijven die verhuisd zijn naar NRW de hoofdreden voor verplaatsingen geweest. De belangrijkste pullfactoren voor bedrijfsverplaatsing binnen Nederland zijn uitbreidingsruimte en de bereikbaarheid. Deze komen worden beide niet als aparte categorie genoemd en zijn eventueel terug te vinden onder overig. Het lijkt er echter op dat de van oorsprong Nederlandse bedrijven heel bewust gekozen hebben voor een vestigingsplaats in het grensgebied. En de belangrijkste pullfactoren die gelden voor nationale bedrijfsmigratie en de belangrijkste pullfactoren voor internationale bedrijfsmigratie gaan daarmee mogelijk niet op voor bedrijfsverplaatsingen vanuit Nederland naar het grensgebied in Duitsland.

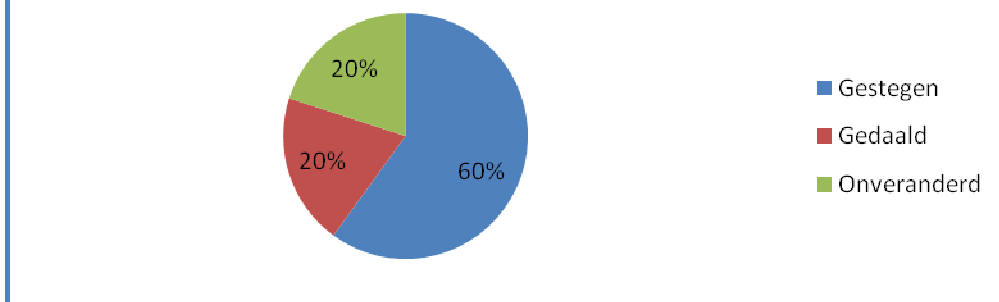
Figuur 4.6: Belangrijkste pullfactoren voor Nederlandse ondernemingen in NRW



Bron: GfW Nordrhein-Westfalen 2003

In de periode van 1997-2001 heeft 60% van de Nederlandse bedrijven in Noord-Rijnland-Westfalen te maken gehad met een stijging van de omzet (figuur 7). Bij 20% van de bedrijven bleef de omzet onveranderd en bij de andere 20% vond een daling plaats (GfW Nordrhein-Westfalen, 2003). In het theoretische hoofdstuk over bedrijfsverplaatsingen was geconstateerd dat bedrijfsverplaatsingen over grote afstand kunnen leiden tot een negatief effect op de bedrijfsresultaten. Dit lijkt op deze situatie niet toepasbaar te zijn, terwijl verwacht zou worden dat een bedrijfsverplaatsing over de grens een mogelijk verlies van het netwerk, en daarmee een daling van de bedrijfsprestaties, zou kunnen betekenen.

Figuur 4.7: De omzetontwikkeling in de periode 1997-2001 voor Nederlandse dochterondernemingen in NRW



Bron: GfW Nordrhein-Westfalen, 2003

5. Het vestigingsklimaat van Nederland en Duitsland vergeleken

Grensoverschrijdende bedrijfsmigratie en de media

De afgelopen jaren is er in de media in toenemende mate belangstelling ontstaan voor Nederlandse bedrijven die naar Duitsland verhuizen. Zowel in de regionale bladen als in de landelijke kranten verschijnen er regelmatig verontrustende berichten.

De Telegraaf schreef al in augustus 2005 over de bureaucratie die ondernemers het land uit drijft. Nederlandse ondernemers schijnen regelmatig te vertrekken naar de Duitse grensstreek, aangezien de bedrijven in Duitsland minder te maken hebben met bureaucratie. Als voornaamste reden achter deze verplaatsingen wordt het gebrek aan ruimte in Nederland gegeven, waardoor lokale overheden uiterst streng zijn bij het verlenen van vergunningen. Duitse gemeenten spelen hier handig op in en bieden op grote schaal industriegrond aan. Voornamelijk de deelstaat Nedersaksen wordt als een aantrekkelijk vestigingsgebied genoemd. Dit met name aangezien er in deze regio nog voldoende aanbod van ruimte is. Maar ook de deelstaat Noord-Rijnland-Westfalen wordt aantrekkelijk bevonden (Van den Brink, 2005). Een goed voorbeeld van een bedrijf dat weggetrokken is uit Nederland vanwege de stroperige regelgeving is volgens het Dagblad Tubantia / Twentsche Courant TKH Group. De voormalig Twentsche Kabel heeft daarbij in 2007 afgezien van een investering van 10 miljoen euro in een nieuwe fabriek met 200 banen in Twente. In plaats daarvan heeft het besloten een fabriek te bouwen vlakbij het Oost-Duitse plaatsje Cottbus. Algemeen directeur Alexander van der Lof vertelt in het artikel dat hij graag in de regio was gebleven. Het is echter volgens hem in Nederland, door de afhandeling van allerlei regels en procedures, onmogelijk om binnen drie maanden zekerheid te hebben over nieuwbouw. De markt vereiste dat er snel gehandeld moest worden en het bedrijf besloot te vertrekken naar Duitsland. Hier was de hulp van de overheid fantastisch en kon er binnen drie maanden begonnen worden met de bouw. In Nederland zou dit een proces van jaren zijn geweest (Hellegers, 2007). Niet alleen het strenge Nederlandse vergunningenbeleid is een punt van aandacht in de media, ook over de lage grondprijs in Duitsland wordt regelmatig gesproken. Een industrieterrein in het Duitse Bad Bentheim-Gildehaus is volgens de media vanwege lage grondprijzen enorm populair geworden onder Nederlandse ondernemers. Voornamelijk de regionale krant Tubantia bericht hier regelmatig over. Bedrijven afkomstig uit onder andere Oldenzaal, Losser, Ootmarsum, Hengelo en Enschede zitten hier al gevestigd.

Het Financieel Dagblad bericht in juni 2007 zelfs over een wervingsactie van de Duitse Kreis Steinfurt en constateert dat Duitsland Nederlandse bedrijven de grens over lokt. Honderden Nederlandse ondernemers hebben een uitnodiging van de Duitse Kreis Steinfurt ontvangen om de vrije kavels bedrijfsgrond, bedrijfsruimten en winkelpanden te komen bezichtigen. Uiteindelijk hebben twintig ondernemers daadwerkelijk een kijkje genomen. Of dit tot concrete resultaten heeft geleid is voor de krant onduidelijk. De grond in Steinfurt wordt formeel gratis aangeboden en men betaald uiteindelijk € 12,50 per vierkante meter voor de aansluiting op het riool, water en elektriciteit (Barten, 2007).

Niet alleen het Financieel Dagblad, maar ook het NRC Dagblad, het Dagblad van het Noorden en Tubantia schreven over de gratis grond die pal over de grens in Steinfurt wordt aangeboden. Of er bedrijven zijn die daadwerkelijk vertrokken zijn naar Steinfurt blijft veelal onduidelijk.

Wat betreft de media gaat de aandacht over grensoverschrijdende bedrijfsmigratie voornamelijk naar Steinfurt en Bad Bentheim-Gildehaus. Het fenomeen dat bedrijven de grens over trekken lijkt daarmee voornamelijk in Twente en de Achterhoek af te spelen.

Opvallend is dus dat in de artikelen voornamelijk de goedkope grondprijs en de stroperige regelgeving als argumentatie voor de verhuizingen worden gegeven, terwijl deze factoren niet voorkomen bij de belangrijkste pull- en pushfactoren voor zowel nationale als internationale bedrijfsmigratie. Dat de goedkopere grondprijs als één van de argumenten wordt gegeven lijkt vreemd. De grondprijs blijkt over het algemeen slechts een klein percentage van de totale kosten te omvatten. Dit komt later in dit hoofdstuk verder aan bod.

Geen van de krantenartikelen noemt aantallen, er is zelfs geen idee van een schatting. Het is niet zichtbaar hoeveel bedrijven er daadwerkelijk naar Duitsland zijn gemigreerd. Immers zoals eerder vermeld worden deze bedrijven niet geregistreerd.

De artikelen roepen enkele vragen op. Allereerst, is er wel zoveel reden voor paniek? Er wordt veel geschreven over de gratis grond die aangeboden wordt door Kreis Steinfurt, maar het aantal bedrijven dat feitelijk naar Steinfurt is verhuisd is niet bekend. Hoeveel bedrijven gaan er daadwerkelijk de grens over? Zijn de lage grondprijs en de complexe regelgeving in Nederland de enige redenen of zijn er ook andere motieven? Om wat voor bedrijven gaat het? En heeft dit consequenties voor Nederlandse gemeentes waaruit deze ondernemingen wegtrekken?

De zoektocht naar gemigreerde bedrijven

Om de omvang van grensoverschrijdende bedrijfsmigratie te kunnen schatten is er allereerst via e-mail contact opgenomen met Nederlandse grensprovincies en gemeentes en gevraagd in hoeverre zij bekend zijn met grensoverschrijdende bedrijfsmigratie naar Duitsland en of ze in het bezit zijn van contactgegevens van de desbetreffende bedrijven. Hoewel het merendeel van deze provincies en gemeentes van bedrijfsmigratie naar Duitsland gehoord heeft, komen zij het in de praktijk niet of nauwelijks tegen. Gemeentes en provincies zien over het algemeen een lagere grondprijs in Duitsland in combinatie met de complexere regelgeving in Nederland niet als een reden voor bedrijven om te vertrekken. Er blijkt zeker een interesse vanuit deze gemeentes en provincies naar het onderwerp te zijn, maar zij gaan er van uit dat het fenomeen in werkelijkheid beperkt is. Een paar gemeentes beschikken over namen van bedrijven, die verhuisd zijn naar Duitsland, maar deze zijn verreweg in de minderheid. Er zou verwacht worden dat gemeentes in de grensstreek voor het behoud en aantrekken van nieuwe bedrijven op bedrijventerreinen op de hoogte zouden willen zijn van concurrerende bedrijventerreinen over de grens. Slechts een enkele gemeente heeft doormiddel van een grondprijvergelijking hier zich verder in verdiept.

Naast de gemeentes en bedrijven is er ook contact opgenomen met onder andere de relevante regio-kantoren van de instanties MKB-Nederland en de Kamer van Koophandel (KvK). Ook hier wordt niet bijgehouden hoeveel en welke bedrijven zich over de grens verplaatsen.

Aan de Duitse zijde is er contact opgenomen met een groot aantal districten, gemeentes en wirtschaftsförderungsgesellschaften (ontwikkelingsmaatschappijen) in de deelstaten Nedersaksen en Noord-Rijnland-Westfalen, grenzend aan Nederland. Ook hier weet het merendeel van de benaderde personen geen verdere informatie te verschaffen. Echter, er zijn enkelen die wel bekend zijn met het fenomeen en meerdere van oorsprong Nederlandse bedrijven in Duitsland kunnen opnoemen. De plaatsen waarin deze bedrijven gevestigd zitten, zijn Emmerich Am Rhein, Bunde en Bad Bentheim-Gildehaus.

Om meer duidelijkheid te krijgen over de in de media veel genoemde wervingscampagne van Steinfurt is er eveneens contact opgenomen met dit district. Een woordvoester van Kreis Steinfurt verklaart dat het district inderdaad sinds een jaar bezig is met een werving van Nederlandse bedrijven. De grond wordt aangeboden voor 0,00 Euro, waarbij er enkel ontsluitingskosten (Ersliessungskosten) bovenop komen. In het afgelopen jaar zijn er gesprekken gevoerd met ongeveer vijftig geïnteresseerde ondernemers, maar er is slechts één bedrijf dat daadwerkelijk besloten heeft zich in Steinfurt te gaan vestigen. De precieze redenen waarom deze Nederlandse bedrijven uiteindelijk niet in Steinfurt zijn gaan vestigen zijn voor het district niet geheel bekend. Wel hebben een aantal ondernemen aangeven dat:

- De bedrijfssituatie op het moment nog geen verplaatsing toelaat.
- Het oprichting van een vestiging in Steinfurt vanwege financiële redenen nog niet mogelijk is.
- Ze op zoek zijn naar een ruimte op een industrieterrein, maar er alleen bedrijventerreinen in Steinfurt beschikbaar zijn.

Voor het betreffende Nederlandse bedrijf dat wel besloten heeft te verhuizen naar Steinfurt is de aanwezigheid van de Fachhochschule (University of Applied Science) doorslaggevend geweest.

Naast de Nederlandse kamer van koophandels zijn ook de Duitse kamer van koophandels, de Industrie und Handelskammers (IHK), gevraagd in hoeverre zij bekend zijn met bedrijfsmigratie vanuit Nederland naar Duitsland. Bedrijven die zich vestigen in Duitsland zijn echter niet verplicht zich in te schrijven bij de IHK. Er wordt aangegeven dat ze over enige informatie beschikken, maar deze om data-privacy redenen niet mogen vrijgeven.

Er zou verwacht worden dat grensoverschrijdende organisaties zoals de verschillende Euregio's op de hoogte zouden zijn van een mogelijke trend van verhuizende bedrijven naar Duitsland. Echter, ook zij zijn niet in staat de omvang van grensoverschrijdende migratie aan te geven. De Duits-Nederlandse Handelskamer (DNHK) blijkt de enige te zijn die beschikt over gegevens van de van oorsprong Nederlandse bedrijven in Duitsland. Zij hebben onlangs een CD-Rom uitgebracht met contactgegevens van Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland. Hier zal in de volgende paragraaf verder op in worden gegaan.

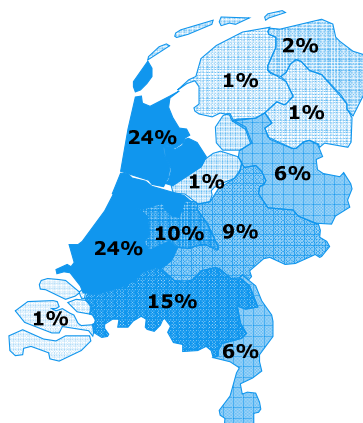
Geconcludeerd kan worden dat iedereen naar elkaar doorverwijst, maar er weinig instanties of personen zijn die daadwerkelijk veel over grensoverschrijdende bedrijfsmigratie naar Duitsland af weten. Het lijkt een betrekkelijk nieuw fenomeen, wat slechts in beperkte mate plaats vindt.

Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland

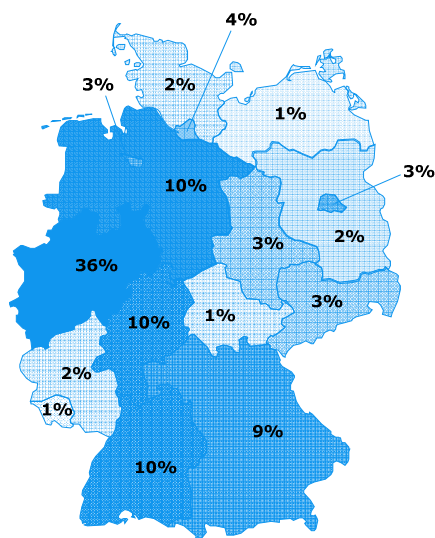
De DNHK heeft onlangs de contactgegevens van ruim 1500 Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland samen met de branche en de contactgegevens van het moederbedrijf uit gebracht (DNHK, 2008).

Als deze gegevens in kaart worden gebracht zien we dat de Nederlandse moederbedrijven voornamelijk in Noord-Holland en Zuid-Holland gevestigd zitten (figuur 5.1). Het grootste aantal van de Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland, namelijk 36%, zit gevestigd in de Duitse deelstaat Noord-Rijnland-Westfalen (figuur 5.2).

Figuur 5.1: Geografische spreiding van de Moederbedrijven in Nederland



Figuur 5.2: Geografische spreiding van Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland.

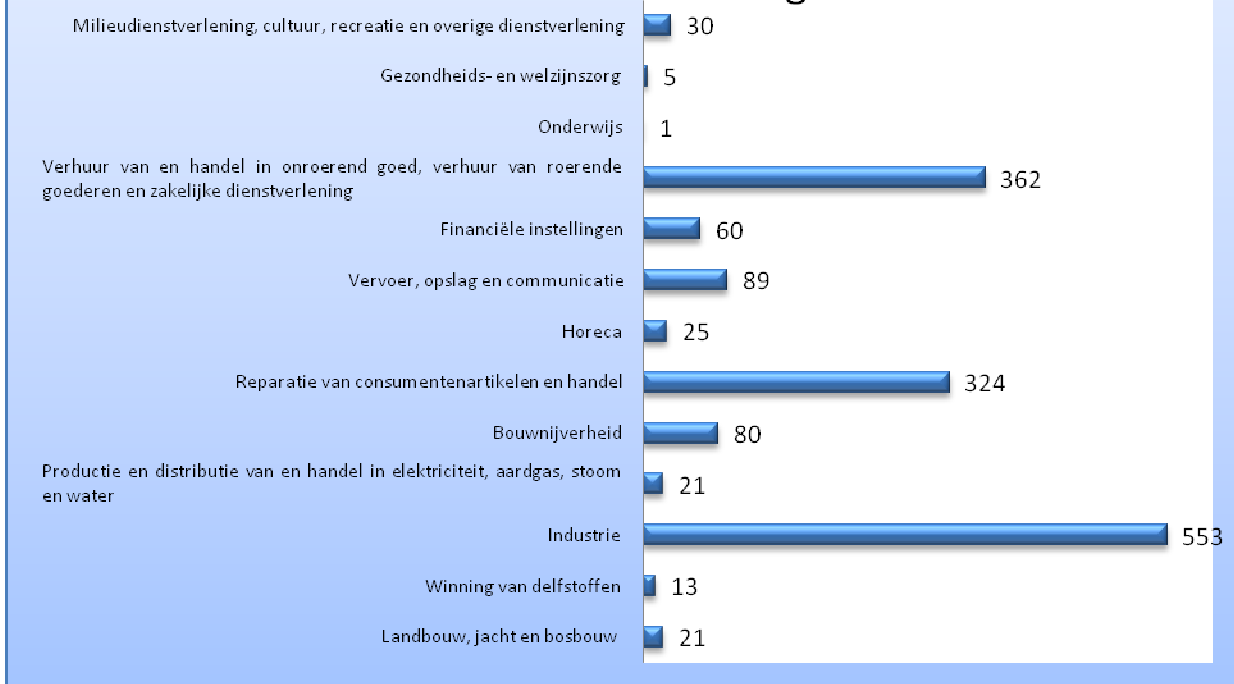


Bron: Google Maps bewerkt, DNHK bewerkte data Bron: Google Maps bewerkt, DNHK bewerkte data.

Dat deze bedrijven met grote aantallen in Noord-Rijnland-Westfalen zitten is niet onbegrijpelijk. Deze deelstaat, waarin onder ander het Ruhrgebied ligt, kan gezien worden als het economische hart van Duitsland. Noord-Rijnland-Westfalen is met 18 miljoen inwoners de dichtstbevolkte deelstaat van Duitsland en draagt het meest bij aan het BNP (NRW-invest, 2008).

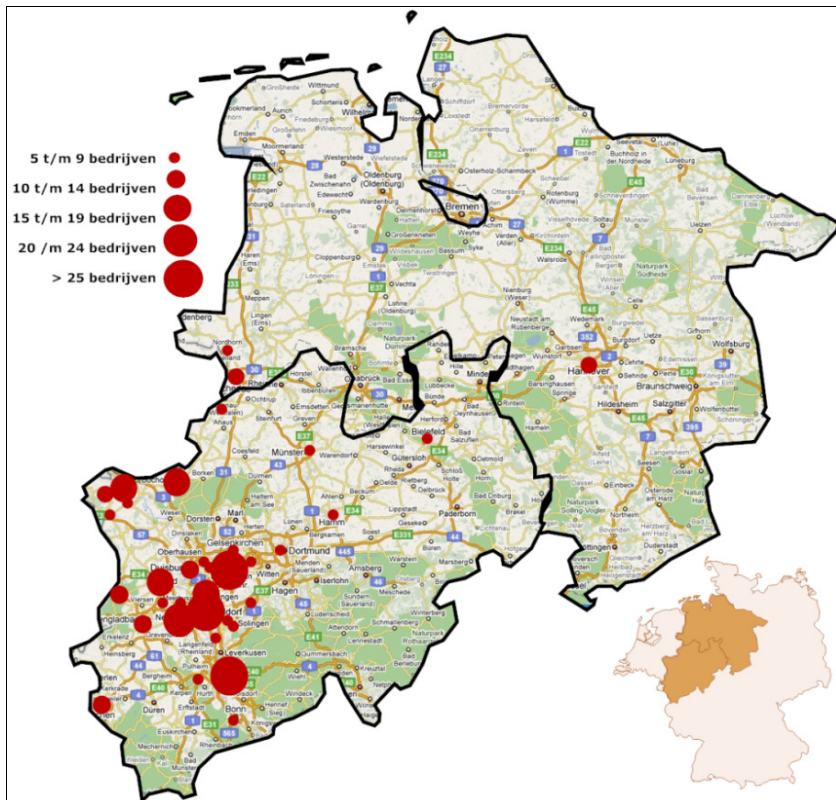
Wat voor soort Nederlandse dochterondernemingen hebben zich gevestigd in Duitsland? In totaal zijn 553 van de bedrijven actief in de industriële sector. Tevens is een groot aantal bedrijven actief in de dienstverlening en handel (figuur 5.3).

Figuur 5.3: Branche Nederlandse dochterondernemingen



Bron: DNHK (2008), bewerkte data

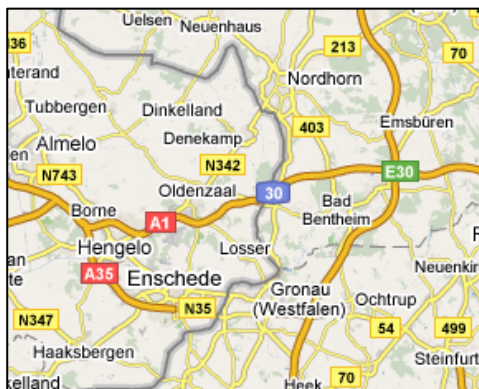
Figuur: 5.4: De geografische spreiding van dochterondernemingen in Noord-Rijnland-Westfalen en Nedersaksen



Bron: Google Maps bewerkt, DNHK bewerkte data

Zoals te zien is in figuur 5.2 blijkt dat een hoog percentage van de Nederlandse dochterondernemingen gevestigd zit in twee deelstaten die grenzen aan Nederland, namelijk Noord-Rijnland-Westfalen (36%) en Nedersaksen (10%). De ruimtelijke spreiding van de Nederlandse dochterondernemingen is weergegeven in figuur 5.4, waarbij een plaats met vijf of meer dochterondernemingen is aangegeven. Het figuur toont aan dat een groot aantal van de Nederlandse dochterondernemingen is gevestigd in het Ruhrgebied, waarbij in Düsseldorf de meeste, namelijk 77, van deze bedrijven gevestigd zitten. Opmerkelijk is dat er ook een groot aantal dochterondernemingen vlak aan de grens van Nederland gevestigd zitten in de volgende plaatsen: Gronau, Nordhorn, Bad Bentheim-Gildehaus, Emmerich am Rhein, Bocholt, Kalkar, Kleve, Goch, Aken en Nettetal.

Figuur 5.5: Nordhorn, Bad Bentheim-Gildehaus en Gronau in kaart

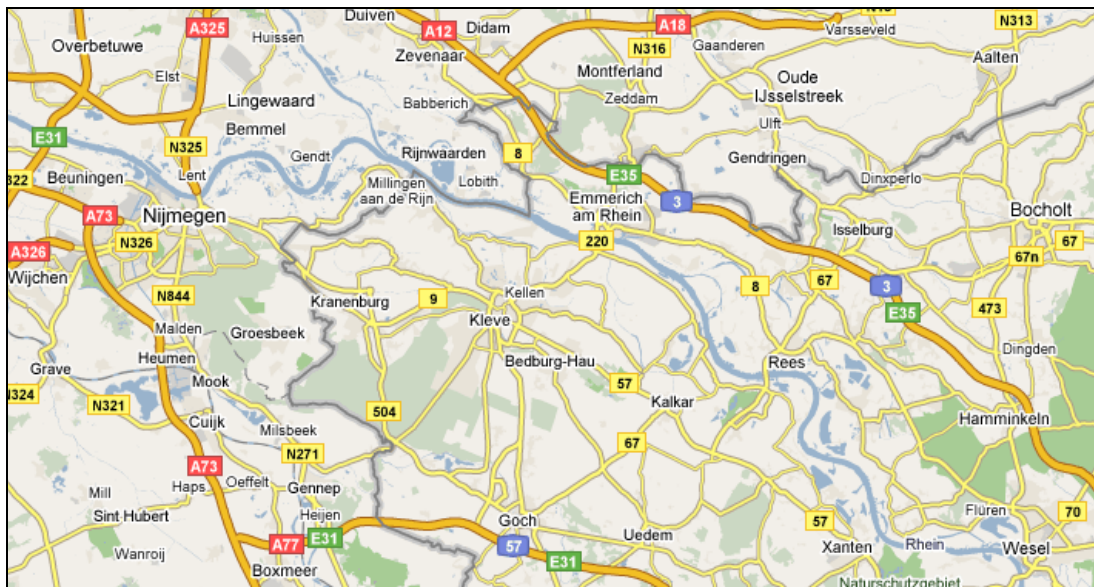


Bron: Google Maps, 2008

De plaatsen Nordhorn, Bad Bentheim-Gildehaus en Gronau liggen ter hoogte van Nederlandse plaatsen zoals, Oldenzaal, Hengelo en Enschede. De steden hebben een gunstige infrastructurele ligging nabij de Bundesautobahn 30 richting Osnabrück, wat het verlengde is van de Nederlandse autosnelweg A1. In deze drie steden zitten in totaal 23 Nederlandse dochterondernemingen gevestigd. De Nederlandse moederbedrijven zitten voornamelijk in de omliggende Nederlandse grensregio gevestigd. Zestien van

deze moederbedrijven hebben hun vestigingsplaats in Overijssel.

Figuur 5.6: Bocholt, Emmerich am Rhein, Kleve, Kalkar en Goch in kaart.

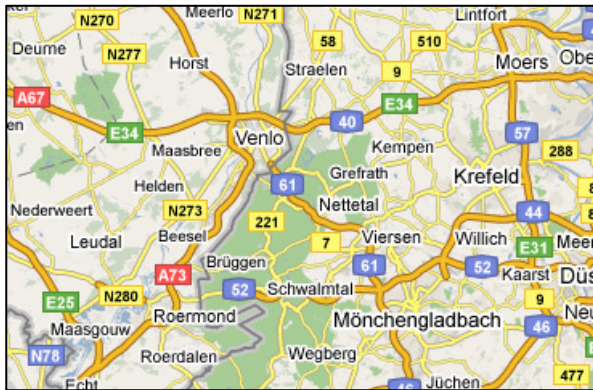


Bron: Google Maps, 2008

De Duitse plaatsen Kleve, Emmerich am Rhein, Bocholt, Goch en Kalkar liggen nabij de Nederlandse plaatsen Nijmegen en Arnhem. Deze plaatsen hebben eveneens een gunstige infrastructurele ligging vlakbij twee belangrijke grensoverschrijdende rijkswegen. De A12 die overgaat in de

Bundesautobahn 3, verbindt de Randstad met het Ruhrgebied in Duitsland. De A73 verbindt het midden en het noorden van Limburg en de Bundesautobahn 57 loopt richting het Ruhrgebied en Keulen. In totaal zitten er in deze vijf Duitse steden 54 dochterondernemingen gevestigd. Ook nu zitten de Nederlandse moederbedrijven voornamelijk in de Nederlandse grensregio gevestigd. 21 bedrijven hebben hun vestigingsplaats in Gelderland.

Figuur 5.7: Nettetal in kaart



Bron: Google Maps, 2008

Nettetal ligt op ongeveer 15 kilometer afstand van Venlo. Nettetal is gelegen nabij de Duitse Bundesautobahn 61. Momenteel zijn er plannen om deze weg te verbinden met de Nederlandse A73 door middel van het aanleggen van een nieuwe weg, de A74. Deze weg wordt verwacht in 2012 klaar te zijn (Rijkswaterstaat, 2008). Tevens ligt de Duitse Bundesautobahn 40, die richting het Ruhrgebied loopt, en het Nederlandse gedeelte, de A67 in de omgeving. In totaal zitten er in Nettetal tien dochterondernemingen gevestigd. Drie moederbedrijven zitten gevestigd in het vlakbij gelegen Venlo. De andere moederbedrijven zijn verspreid over het gehele land.

Figuur 5.8: Aken in kaart



Bron: Google Maps, 2008

Aken ligt pal aan de Nederlandse grens. De Nederlandse plaatsen Heerlen en Maastricht liggen in de buurt. De A76 die van België via Nederland naar Duitsland loopt komt langs Aken. In totaal zijn er 10 Nederlandse dochterondernemingen gevestigd in Aken. Slechts bij één bedrijf is het moederbedrijf gevestigd in de omgeving, namelijk in Heerlen. De andere moederbedrijven zijn gevestigd door het hele land.

Geconcludeerd kan worden dat de bedrijven die in de grensstreek gevestigd zitten afwijken van het patroon wat zichtbaar was voor de Nederlandse dochterondernemingen in geheel Duitsland wat betreft de vestigingsplaats van de moeder. Waar het grootste aantal van de moederondernemingen van de dochterondernemingen in geheel Duitsland voornamelijk gevestigd zitten in Zuid Holland, blijkt dat voor de moederondernemingen met een dochteronderneming in de grensstreek van Duitsland, de moederonderneming vaak gevestigd zit in een nabij gelegen plaats aan de Nederlandse zijde van de grens. Dit geldt echter niet voor Aken en eveneens in mindere mate voor Nettetal.

Tevens is het opvallend dat deze Duitse grensplaatsen waar Nederlandse bedrijven gevestigd zitten, allen nabij een belangrijke grensovergang met Nederland gelegen zijn. Dit geldt eveneens voor de plaats Bunde in Nedersaksen, waarvan de gemeente zelf aan gaf dat er momenteel zeven Nederlandse bedrijven gevestigd of met de bouw begonnen zijn. Het lijkt dus zo te zijn dat deze bedrijven waarde hechten aan een snelle, goede verbinding met Nederland. Dat de nabijheid van Nederland belangrijk is voor verhuisde bedrijven bleek ook al uit het onderzoek van het Gesellschaft für Wirtschaftsförderung (GfW), waar dit als belangrijkste pullfactor naar voren kwam.

De vraag is nu of deze bedrijven vanwege markuitbreiding over de grens zijn vertrokken, of dat toch de argumenten afkomstig vanuit de media (de lagere grondprijzen in Duitsland en de stroperige regelgeving in Nederland) hierbij aan hebben bijgedragen.

Grondprijvergelijking

Aangezien in de media de lagere grondprijs als één van de belangrijkste factoren voor een bedrijfsverplaatsingen van Nederland naar Duitsland wordt gezien, zal hier een vergelijking van de grondprijzen in gebieden aan weerszijden van de grens worden weer gegeven. Aan Duitse zijde is gekozen voor de grensplaatsen waar volgens de data van het DNHK meer dan vijf Nederlandse dochterondernemingen gevestigd zitten. Aan de Nederlandse zijde is gekozen voor omliggende gemeenten. De onderstaande gegevens over de Nederlandse bedrijventerreinen zijn gebaseerd op IBIS (2007) en alleen de bedrijventerreinen waar grond beschikbaar is en waar de grondprijzen van bekend zijn zullen hieronder worden genoemd. De grondprijzen van Bad Bentheim–Gildehaus en Nordhorn zijn gebaseerd op cijfers uit de Gewerbeflächendatenbank van de website van Kreis Grafschaft Bentheim. De grondprijzen van de andere genoemde Duitse plaatsen zijn afkomstig van NRW.INVEST. Duitse grondprijzen van bedrijventerreinen bestaan uit de kale grondprijs en daarboven komen de zogenaamde ‘Erschliessungs-kosten’. Dit kan vergeleken worden met het Nederlandse begrip bouwrijp. De kosten die hieronder vermeld worden zijn inclusief deze Erschliessung.

De grondprijzen voor de Duitse plaatsen Gronau, Bad Bentheim-Gildehaus en Nordhorn zijn zichtbaar in tabel 1. Het wordt duidelijk dat in deze drie plaatsen de grondprijzen inderdaad laag liggen, met prijzen variërend van € 0 tot € 25 per vierkante meter.

Tabel 5.1: Grondprijzen van Nordhorn, Gronau en Bad-Bentheim-Gildehaus

	Minimumprijs	Maximumprijs
Nordhorn	€ 10,23	€ 17,90
Gronau	€ 0	€ 25
Bad Bentheim - Gildehaus	€ 15,90	€ 17,90

Bron: Kreis Grafschaft Bentheim (2008) en NRW.INVEST (2008)

Wanneer deze grondprijzen vergeleken worden met de omliggende Nederlandse gemeenten (tabel 5.2) wordt duidelijk dat de prijzen in de Nederlandse gemeentes een stuk hoger liggen. De goedkoopste grond is verkrijgbaar in de gemeente Dinkelland. De grondprijzen in de gemeente Enschede, Hengelo, Oldenzaal en Borne liggen allen rond de € 100 per vierkante meter. In de gemeente Losser is zelfs helemaal geen grond meer beschikbaar.

Tabel 5.2: Grondprijzen van nabijgelegen gemeenten in Nederland van Nordhorn, Gronau en Bad Bentheim-Gildehaus

	Minimumprijs	Maximumprijs
Enschede	€ 91,00	€ 135,00
Hengelo	€ 120,00	€ 120,00
Losser	Geen grond beschikbaar	
Oldenzaal	€ 95,00	€ 105,00
Borne	€ 130,00	€ 160,00
Dinkelland	€ 37,44	€ 75,00
Haaksbergen	€ 76,00	€ 83,50

Bron: IBIS, 2007

Een zelfde beeld wordt geschept wanneer de grondprijzen van de Duitse plaatsen Kleve, Kalkar, Goch, Emmerich am Rhein en Bocholt worden vergeleken met de grondprijzen van nabijgelegen Nederlandse gemeenten (tabel 5.3 en tabel 5.4).

Tabel 5.3: Grondprijzen van Kleve, Kalkar, Goch, Bocholt en Emmerich am Rhein

	minimumprijs	maximumprijs
Kleve	€ 22	€ 275
Kalkar	€ 15,34	€ 32
Goch	€ 45	€ 53
Bocholt	€ 31	€ 51
Emmerich am Rhein	Geen prijzen beschikbaar	

Bron: NRW.INVEST, 2008

De goedkoopste grond wordt aangeboden voor € 22 per vierkante meter in Kleve. De duurste grond is eveneens in Kleve te vinden, namelijk € 275 per vierkante meter.

Tabel 5.4: Grondprijzen van nabijgelegen gemeenten in Nederland van Kleve, Kalkar, Goch, Bocholt en Emmerich am Rhein

	Minimumprijs	Maximumprijs
Aalten	€ 77	€ 150
Winterswijk	€ 75	€ 85
Oude IJsselstreek	€ 92	€ 112
Montferland	€ 70	€ 110
Doetinchem	€ 100	€ 150
Zevenaar	€ 95	€ 130
Duiven	€ 118	€ 155
Rijnwaarden	€ 70	€ 70
Lingewaard	Geen grond beschikbaar	
Arnhem	€ 165	€ 250
Ubbergen	€ 87	€ 87
Nijmegen	€ 125	€ 185
Groesbeek	€ 86	€ 95

Wijchen	€ 209	€ 209
Boxmeer	Geen grond beschikbaar	
Cuijk	€ 80	€ 123
Sint Anthonis	€ 71	€ 82
Mill en Sint Hubert	€ 69,73	€ 93,36
Grave	Geen grond beschikbaar	
Mook en Middelaar	Geen prijzen beschikbaar	
Gennep	€ 55	€ 65
Bergen	€ 36,30	€ 36,30
Meerlo-Wanssum	Geen prijzen beschikbaar	

Bron: IBIS, 2007

De Nederlandse grondprijzen liggen opnieuw aanzienlijk hoger. De hoogste grondprijzen zijn te vinden in gemeente Wijchen. De laagste grondprijzen worden aangeboden in de Limburgse gemeenten Gennep en Bergen. Deze prijzen zijn te vergelijken met de aangeboden prijzen in de nabijgelegen Duitse plaatsen.

In tabel 5 zijn de grondprijzen van Nettetal en Aken zichtbaar. De grondprijzen van Aken liggen een stuk hoger vergeleken met de andere Duitse plaatsen.

Tabel 5.5: Grondprijzen in Nettetal en Aken

	Minimumprijs	Maximumprijs
Nettetal	vanaf €59	
Aken	€ 90	€ 120

Bron: NRW.INVEST, 2008

De grondprijzen van Nettetal verschillen niet veel vergeleken met de vlakbij gelegen Nederlandse gemeenten (tabel 5.6).

Tabel 5.6: Grondprijzen van nabijgelegen gemeenten in Nederland van Nettetal

	Minimumprijs	Maximumprijs
Horst aan de Maas	€ 65	€ 82
Venray	€ 52	€ 84
Venlo	€ 52	€ 190
Sevenum	€ 49,92	€ 61,26
Maasbree	€ 55	€ 55
Kessel	Geen grond beschikbaar	
Beesel	Geen grond beschikbaar	
Roermond	€ 68	€ 122

Bron: IBIS, 2007

Dit grondprijzen van Aken verschillen eveneens niet veel met de nabij gelegen Nederlandse gemeenten. Sommige grondprijzen zijn zelfs lager dan die van Aken (zie tabel 5.7)

Tabel 5.7: Grondprijzen van nabijgelegen gemeenten in Nederland

van Aken.		
	Minimumprijs	Maximumprijs
Kerkrade	€ 25	€ 50
Simpelveld	Geen grond beschikbaar	
Vaals	Geen prijzen beschikbaar	
Gulpen-Wittem	Geen grond beschikbaar	
Voerendaal	€ 60	€ 65
Valkenburg a/d Geul	Geen grond beschikbaar	
Margraten	€ 100	€ 100
Maastricht	€ 75	€ 125

Er kan geconcludeerd worden dat er een groot verschil zit tussen de grondprijzen in de Achterhoek en Twente en de Duitse grensregio's. In Limburg blijkt dit verschil nauwelijks aanwezig te zijn. Tevens blijkt dat aan Nederlandse zijde van de grens in bepaalde gemeenten geen grond meer beschikbaar is of dat er slechts nog op een enkel bedrijventerrein in een gemeente plaats is. Hierdoor kunnen mogelijk bedrijven over de grens zijn 'verjaagd'.

Andere kosten

Er zijn echter ook nog andere kosten die een rol spelen bij de locatiekeuze van een bedrijf. Deze kosten variëren per soort bedrijf en locatie. Over het algemeen blijken de grondkosten samen met de constructiekosten ongeveer 8 tot 19% van de totale locatie-gevoelige kosten te bedragen. Ook de constructiekosten liggen in Duitsland lager dan in Nederland (KPMG, 2008).

De arbeidskosten wegen in realiteit voor bedrijven het zwaarst mee. Deze bedragen voor industriële bedrijven 58 to 74 % van de totale locatie-gevoelige kosten en voor niet industriële bedrijven zelf 79 tot 88% van de totale locatie gevoelige kosten (KPMG, 2008). Tabel 5.8 geeft deze totale arbeidskosten voor zowel Nederland als Duitsland weer.

Tabel 5.8: Arbeidskosten vergelijking Nederland-Duitsland

	Gemiddelde loon per werknemer (in US\$)	Secundaire arbeidsvoorwaarden (als percentage van de loonlijst)	Gemiddelde totale arbeidskosten per werknemer
Nederland	\$ 66,934	45%	\$ 97,040
Duitsland	\$ 79,064	36%	\$ 107,518

Bron: KPMG, 2008

De gemiddelde totale arbeidskosten voor een ondernemer liggen in Duitsland aanzienlijk hoger, met een verschil van \$ 10,000 per werknemer per jaar.

Ongeveer 6 tot 11% van de totale locatie-gevoelige kosten van industriële bedrijven bestaan uit belastingen en voor niet-industriële bedrijven is dit 2 tot 7% (KPMG, 2008). Duitse belastingen worden voornamelijk geheven over de inkomsten. Allereerst worden de inkomsten uit een onderneming onderworpen aan een handelsbelasting, genaamd Gewerbsteuer. Deze Gewerbsteuer is een belasting geheven volgens nationale regels, maar tegen tarieven die door afzonderlijke gemeenten zijn vastgesteld. Over het algemeen varieert deze belasting van 15% in de

kleine dorpen tot 20% in de grote steden (MKB, 2006). Na heffing van de Gewerbesteuer wordt vervolgens de winst van een kapitaalvennootschap (GmbH of AG) belast met vennootschapsbelasting (Körperschaftsteuer). Deze vennootschapsbelasting is in 2008 verlaagd van 25% naar 15%. De betaalde vennootschapsbelasting vormt vervolgens weer de grondslag voor de Solidaritätssteuer. Dit is een belasting die betaald moet worden als bijdrage aan de Duitse eenwording en bedraagt 5,5% (EVD, 2008).

In Nederland moeten bedrijven en organisaties vennootschapsbelasting betalen over de winst. Dit bedraagt 20% van de belastbare winst wanneer deze onder de € 40.000 ligt, 23 % van de belastbare winst wanneer deze tussen de € 40.000 en € 200.000 ligt en 25,5% wanneer het gedeelte van de belastbare winst hoger is dan € 200.000 (Belastingdienst, 2008).

Tabel 5.9: Belastingvergelijking Nederland-Duitsland

		Nederland	Duitsland
Inkomensbelasting	Vennootschapsbelasting	20% - 25,5%	15%
	Gewerbesteuer	-	15% - 20%
	Solidaritätssteuer	-	5,5%

Bron: Belastingdienst (2008), EVD (2008) en MKB (2006)

De Vennootschapsbelasting lijkt dus op het eerste gezicht aantrekkelijk, maar wanneer de Gewerbesteuer en de Solidaritätssteuer eveneens in beschouwing worden genomen is voor de ondernemer het belastingklimaat in Nederland gunstiger dan in Duitsland (tabel 5.9).

Voor industriële bedrijven zijn de transportkosten eveneens een belangrijke factor. Deze transportkosten kunnen tot 15% van de totale locatie-gevoelige kosten bedragen. Nederland heeft van Europa de laagste totale transportkosten, vanwege de centrale locatie ten opzicht van de Europese markt en de nabijheid van grote havens. Met name de transportkosten over land en zee zijn lager in Nederland dan in Duitsland. De kosten voor luchtvracht zijn in Nederland en Duitsland gelijk (KPMG, 2008).

Tabel 5.10: Transportkostenvergelijking Nederland-Duitsland

	Continentaal	Intercontinentaal		Totale jaarlijkse kosten
	Weg/zee per lading	Zeevracht per container	Luchtvracht per Kg	
Nederland	\$ 539	\$ 2.356	\$ 2,66	\$ 424.000
Duitsland	\$ 918	\$ 2,567	\$ 2,66	\$ 597.000

Bron: KPMG, 2008

Andere kosten die een rol spelen bij locatie-gevoelige totale kosten zijn de kosten voor nutsvoorzieningen. Deze bedragen in totaal 2 tot 10% van de locatie-gevoelige kosten. In Duitsland liggen de kosten voor elektriciteit en aardgas hoger dan in Nederland. Telefonie is goedkoper in Duitsland (tabel 5.11) (KPMG, 2008).

Tabel 5. 11: Kostenvergelijking nutsvoorzieningen Nederland-Duitsland

	Elektriciteit (in US¢ per kWh)	Aardgas (in US\$ per CCF)	Telefonie (in US¢ per minuut)
Nederland	13,1 ¢	\$ 1,56	7,6 ¢
Duitsland	15,5 ¢	\$ 2,04	5,4 ¢

Bron: KPMG, 2008

De grond- en constructiekosten mogen dan lager zijn aan de Duitse zijde van de grens, de arbeidskosten, belastingen, transportkosten en de kosten voor elektriciteit en aardgas zijn in Nederland lager. Voor een bedrijf lijkt het daardoor niet logisch om enkel vanwege de goedkopere grond naar Duitsland te verhuizen.

Conclusie

Geconcludeerd kan worden dat met name ter hoogte van de Achterhoek en Twente bedrijven de grens over steken naar Duitsland. Dit kan mogelijk historisch bepaald zijn, aangezien er van oudsher al talrijke relaties bestaan tussen deze gebieden. Tevens liggen de grondprijzen in deze streek aan de Nederlandse zijde aanzienlijk hoger dan aan de Duitse zijde van de grens.

Verder blijkt uit onderzoek van het GfW en het beperkte aantal gemigreerde bedrijven dat de gemeenten zelf kennen, dat het merendeel van de bedrijven die migreren dochterondernemingen zijn. Veel van deze dochterondernemingen aan de grens hebben een moederbedrijf in de regio aan de Nederlandse zijde van de grens. Dit kan betekenen dat de bedrijven wel in Nederland hadden willen blijven, maar weggegaan zijn uit Nederland door de argumenten die worden aangevoerd vanuit de media. Er kan echter ook gewoon sprake zijn van markuitbreiding, waarbij een locatie in Nederland geen optie was. De dochterondernemingen in de grensregio zitten allen gevestigd nabij een belangrijke grensovergang met Nederland, waaruit op te maken valt dat de nabijheid van Nederland voor deze bedrijven van groot belang is. Er gelden daarom mogelijk andere belangrijke push- en pullfactoren voor bedrijven die over de grens migreren dan voor bedrijven die binnen Nederland blijven.

6. Bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus

Algemene informatie

In het jaar 1990 begon de start met de aanleg van het bedrijvenpark Bad-Bentheim Gildehaus. Het bedrijventerrein is direct gelegen tegen de Nederlandse grens en is in de afgelopen jaren ontwikkeld tot een succesvol bedrijventerrein, waar zowel Nederlandse als Duitse bedrijven gevestigd zitten. Daarmee kan het bedrijventerrein gezien worden als een resultaat van de Europese interne markt en grensoverschrijdende samenwerking. Het bedrijventerrein is gelegen aan de A31 (Nederlandse zijde de A1) en het knooppunt van de A30/A31 ligt op ongeveer 10 kilometer afstand. Hierdoor is het bedrijventerrein goed bereikbaar voor zowel verkeer op de hoofdas Rotterdam/Amsterdam-Berlijn-Warschau als de verkeersas die loopt van het Ruhrgebied tot de Noordzee (GGB, 2008). Figuur 6.1 geeft een bovenaanzicht van het bedrijventerrein, waarbij de Nederlands-Duitse grens wordt aangegeven met een gele lijn.

Figuur 6.1 *Bedrijventerrein Bad-Bentheim Gildehaus.*

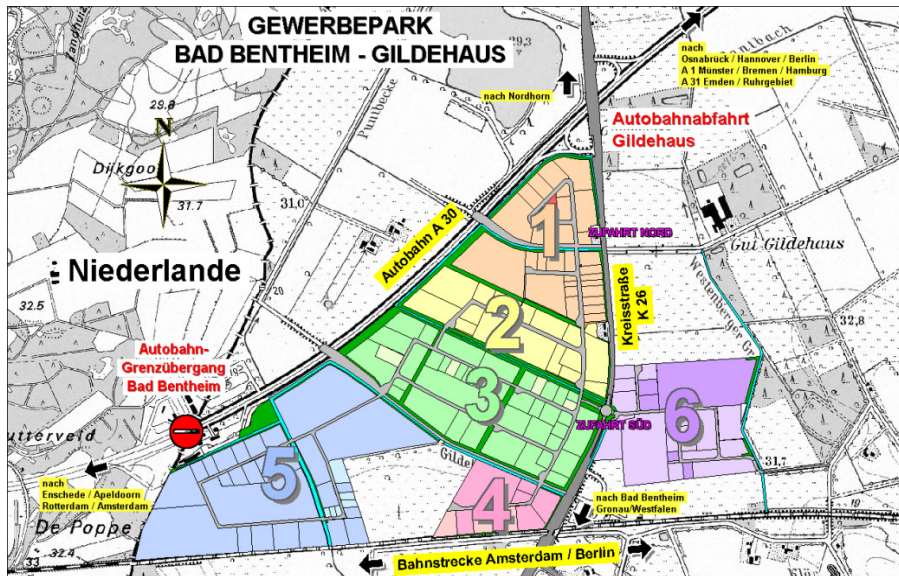


Bron: Google Earth

De ontwikkeling van het bedrijventerrein heeft in verschillende fases plaatsgevonden. In de eerste fase van de aanleg van het bedrijventerrein werd een gebied van 25 hectare ontsloten. Na korte tijd waren deze hectare bezet en begon men aan het einde van 1990 met het plannen voor een tweede gedeelte met een oppervlakte van 17,7 hectare grond. De eerste stukken grond van dit nieuwe gedeelte werden verkocht in 1992. Begin 1994 was het opnieuw tijd voor uitbreiding en er werden plannen gemaakt voor een 3^e bouwfase. Deze bouwfase is in 1997 afgerond met nogmaals 35 hectare grond. Als gevolg van de nog steeds zeer grote vraag naar grond op het bedrijventerrein is er in 2001 voor de vierde keer plannen gemaakt voor een uitbreiding. Dit werd in 2002/2003 gerealiseerd met een totale oppervlakte van 10 hectare. Deze oppervlakten zijn momenteel bijna volledig bezet. Een verdere uitbreiding met 44 hectare grond vond plaats aan het einde van het jaar 2005, waarmee de vijfde uitbreiding een feit werd. De verkoop van de percelen liep hard, waardoor

er in 2008 begonnen is met de ontwikkeling van een 6^e uitbreiding bestaande uit 23 hectare grond. De verschillende uitbreidingsfases zijn zichtbaar in figuur 6.2 (GGB, 2008)

Figuur 6.2: De verschillende bouwfases op het bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus



Bron: GGB, 2008

De meeste vraag naar grond is ontstaan aan het begin van het jaar 2000. Met name de vraag vanuit Noord-Rijnland-Westfalen en Nederland is enorm toegenomen in die tijd. Het aantal percelen dat verkocht is aan bedrijven afkomstig uit Noord-Rijnland-Westfalen en Nederland is zichtbaar in tabel 6.1.

Tabel 6.1: Aantal verkocht percelen op het bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus aan bedrijven afkomstig uit Noord-Rijnland-Westfalen of Nederland per jaar.

Jaartal	Aantal bedrijven
2000	15
2001	9
2002	8
2003	2
2004	8
2005	12

Bron: GGB, 2008

Momenteel zijn er 106 bedrijven gevestigd op het bedrijventerrein. Hiervan zijn er 78 afkomstig uit Nederland. Volgens een woordvoerder van de GGB ligt de focus ook op het aantrekken van bedrijven van buiten het district. Dit kunnen bedrijven zijn uit Nederland of vanuit andere gemeenten uit Duitsland. Op deze manier worden er nieuwe banen gecreëerd en komen er extra belastinginkomsten binnen. Daar komt bij dat het over het algemeen gaat om jonge bedrijven, waarvan de ontwikkeling nog lang niet is voltooid. Deze bedrijfsverplaatsingen worden daarom gezien als een groot potentieel voor de toekomst (GGB, 2008). Enkele feiten over het bedrijventerrein zijn zichtbaar in tabel 6.2.

Tabel 6.2: Feiten over het bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus

Totale oppervlakte	150 hectare
Aantal verkochte grondstukken	106 (waarvan ongeveer 70% aan Nederlandse bedrijven)
Nog beschikbare oppervlakte	340.000 m ²
Kleinst mogelijke grondstuk	600 m ²
Grootst mogelijke grondstuk	60.000 m ²
Bouwkundige gebruiksmogelijkheden	Industrie, handel, transport, distributie, handwerk, opslag
Grondprijs	<p>€ 15,90 p/ m²</p> <p>Inclusief:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exploitatiekosten <p>Exclusief:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grondbelasting (3,5% van de grondprijs) • Notariskosten (ongeveer 2% van de grondprijs) • Karteringskosten (ongeveer € 1000 tot € 3000, afhankelijk van het grondoppervlak)
Subsidiemogelijkheden	<p>Mogelijkheid tot GA-subsidie, bij vervullen van doelen als:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interregionale afzet • Creëren of waarborgen van arbeidsplaatsen <p>Bij vervulling van bovenstaande doelen kan een investering van 15% gewaarborgd worden</p>
Andere services	<ul style="list-style-type: none"> • Het coördineren van bouw- en andere vergunningen (bouwvergunning binnen 6-8 weken) • Het actief bemiddelen met betrekking tot informatiebronnen, binnen en buiten Landkreis Graftschaft Bentheim. Hierbij kan gedacht worden aan arbeidsbureaus, kamer van koophandel etc.

Bron: GGB, 2008

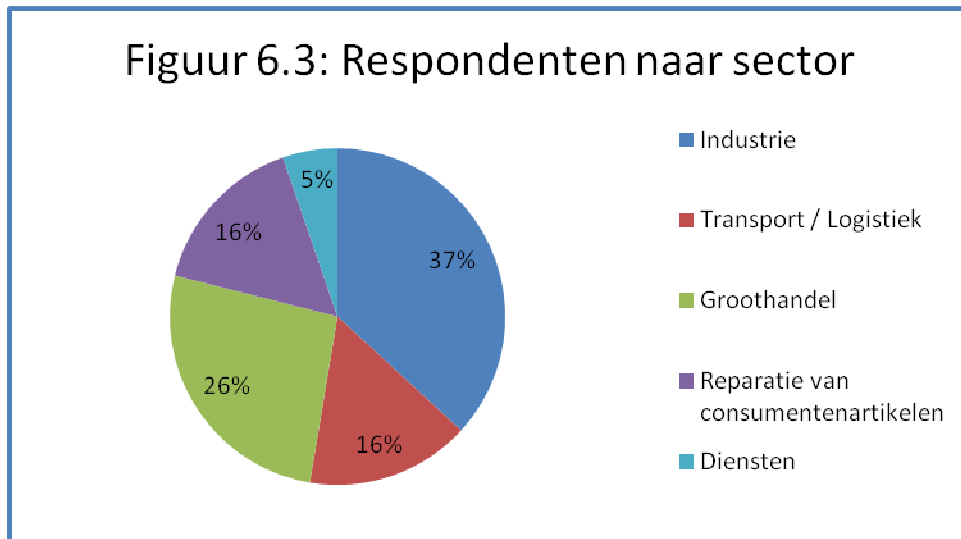
Methodologie

De verzameling van de data voor dit gedeelte van het onderzoek heeft plaatsgevonden door middel van een enquête. De enquête is verspreid onder 49 Nederlandse bedrijven gevestigd op het bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus te Duitsland. De Nederlandse bedrijven zijn geselecteerd op basis van een lijst die is samengesteld door een contactpersoon van het betreffende bedrijventerrein. De enquête is allereerst via e-mail verstuurd. De bedrijven die na een week nog geen reactie hadden gegeven, is een herinnering gestuurd. Dit leverde in totaal 11 ingevulde enquêtes op. Om de respons zo hoog mogelijk te krijgen, is het bedrijventerrein bezocht en zijn er enquêtes afgegeven. Per post zijn er 8 enquêtes teruggestuurd.

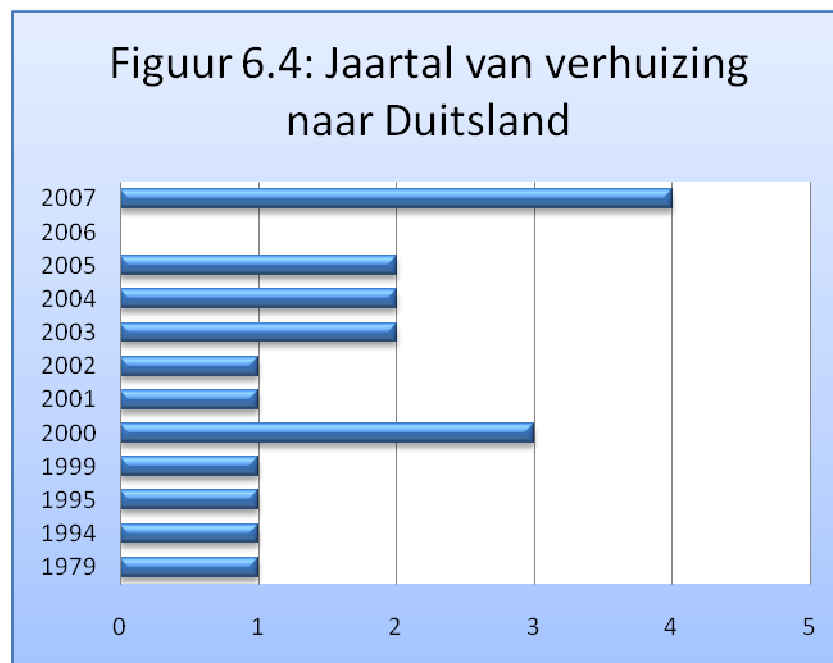
Daarmee hebben er uiteindelijk 19 bedrijven de enquête ingevuld, wat omgerekend een responspercentage geeft van 39%.

De kenmerken van de respondenten

In figuur 6.3 zijn de respondenten onderverdeeld naar sector waarin het bedrijf werkzaam is. Hieruit blijkt dat het grootste deel van de bedrijven werkzaam is in de industrie. Ook de groothandel is met 26% goed vertegenwoordigd.



Het merendeel van de respondenten is na het jaar 2000 verhuisd naar Duitsland. Slechts vier bedrijven waren voor het jaar 2000 al in Duitsland gevestigd (figuur 6.4)



Aan de bedrijven is gevraagd in hoeverre zij in het geheel verplaatst zijn, een gedeelte van de bedrijfsactiviteiten hebben verplaatst of dat zij een nieuwe vestiging hebben geopend op het bedrijventerrein. Vervolgens is gevraagd in welke Nederlandse plaats zij voorheen gevestigd waren dan wel tevens gevestigd zijn. De uitkomsten zijn zichtbaar in tabel 6.3.

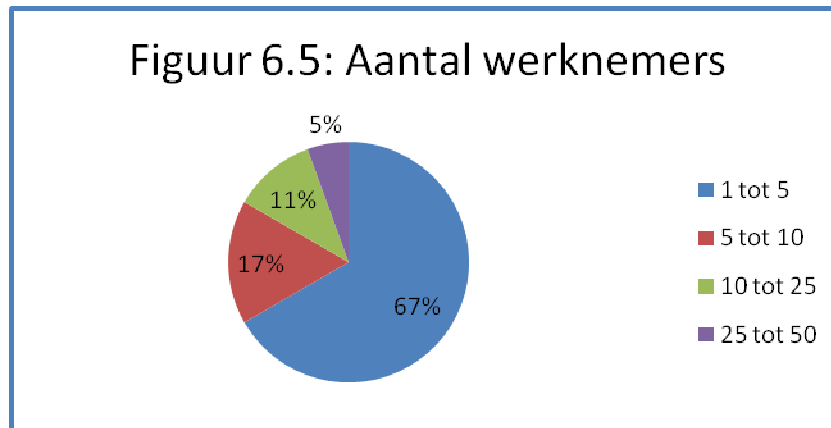
Tabel 6.3: Soort bedrijfsverplaatsing		
	Aantal	Voorheen gevestigd in / tevens gevestigd in:
Bedrijf in geheel verplaatst	5	Overdinkel (OV) Hengelo (OV) (2X) Bentelo (OV) Oldenzaal (OV)
Gedeelte van de activiteiten verplaatst	5	Bornerbroek (OV) De Lutte (OV) (2X) Hengelo (OV) Enter (OV)
Nieuwe vestiging	4	Geesteren (OV) Zoetermeer (ZH) Ootmarsum (OV) Anna Paulowna (NH)
Zowel gedeelte van de activiteiten verplaatst als nieuwe vestiging	3	Veenendaal (UT) Denekamp (OV) Edam (NH)
Bedrijf nieuw opgestart	2	Nvt

Er zijn in totaal vijf bedrijven in zijn geheel verplaatst. Deze bedrijven waren allen voorheen gevestigd aan de Nederlandse zijde van de grensregio. Zoals uit hoofdstuk 2 bleek is dit niet vreemd. Bij bedrijven die in zijn geheel verplaatsen vinden de verplaatsingen vaak lokaal plaats.

Tevens zijn er vijf bedrijven die een gedeelte van de bedrijfsactiviteiten verplaatst hebben naar Bad Bentheim-Gildehaus. Deze bedrijven hebben allen nog een vestiging aan de Nederlandse zijde van de grensregio. Daarnaast zijn er vier bedrijven die een nieuwe vestiging hebben geopend. Van deze bedrijven hebben er nog twee een vestiging in Overijssel en nog twee bedrijven een vestiging buiten de grensregio. Daarnaast zijn er drie bedrijven die zowel een gedeelte van de activiteiten verplaatst hebben als een nieuwe vestiging hebben geopend. Één bedrijf hiervan heeft eveneens een vestiging in Overijssel. Ten slotte zijn er twee bedrijven die zijn opgestart in Duitsland. Ondanks dat deze bedrijven officieel niet gemigreerd zijn van Nederland naar Duitsland zijn deze toch in de analyse opgenomen, vanwege het gegeven dat zij ook Nederlandse locaties in overweging hebben genomen bij het vinden van een geschikte vestigingsplaats. Om achter de motivatie van bedrijven te komen om naar Duitsland te verhuizen zijn deze twee bedrijven daarom toch interessant.

Het zijn voornamelijk bedrijven met weinig personeel in dienst die op het bedrijventerrein gevestigd zitten (figuur 6.5). 67% van de respondenten heeft één tot vijf werknemers in dienst. Ook dit lijkt overeen te komen met de theorie, waaruit bleek dat kleinere bedrijven sneller verhuizen dan grote bedrijven, doordat zij minder te maken hebben met in het verleden gemaakte hoge kosten (sunk cost). Aangezien de arbeidskosten in Duitsland aanzienlijk hoger liggen dan in Nederland, is het denkbaar dat verhuizen voor kleine bedrijven met weinig werknemers sneller realiseerbaar is.

Figuur 6.5: Aantal werknemers



58% van het totaal aantal werknemers bezit de Nederlandse nationaliteit en 41% de Duitse nationaliteit. Slechts 1% van het totaal aantal werknemers heeft een andere nationaliteit. Het doel van de GGB om extra banen te scheppen lijkt dus maar in beperkte mate te zijn gelukt. Het grootste gedeelte van de banen worden nog steeds uitgevoerd door Nederlanders. Daar komt bij dat het over het algemeen gaat om bedrijven met een beperkt aantal werknemers in dienst. Aangezien een groot deel van de bedrijven pas enkele jaren op het bedrijventerrein gevestigd zitten, is het wel goed mogelijk dat het aantal Nederlandse werknemers in de toekomst nog gaat afnemen. Dit is ook zichtbaar bij de bedrijven die voor het jaar 2000 zijn gevestigd in Duitsland. Bij drie van de vier bedrijven bestaat de meerderheid van het personeel uit Duitse werknemers.

Aangezien momenteel nog het grootste aantal werknemers van Nederlandse afkomst is, kan er vanuit worden gegaan dat deze Nederlandse werknemers nog steeds woonachtig zijn in Nederland. De vraag is daarom in hoeverre het slecht is voor Nederlandse gemeenten dat ondernemingen naar Duitsland vertrekken. Immers, een groot deel van de uitgaven zullen nog steeds plaats vinden in Nederland. Een gedeelte van het geld komt daarmee toch weer terug in de Nederlandse grensregio.

Bedrijfsverplaatsingen

De respondenten is gevraagd welke redenen hebben meegespeeld bij het kiezen van een vestigingsplaats in Duitsland. Deze pullfactoren zijn zichtbaar in tabel 6.4. In totaal hebben 19 respondenten één of meer antwoorden gegeven. 15 respondenten gaven de goede bereikbaarheid van leveranciers en / of klanten aan als belangrijke reden om naar Duitsland te verhuizen. Dit is 79% van het totaal aantal respondenten. Het blijkt uit hoofdstuk 2 dat één van de belangrijkste motieven voor bedrijven om internationaal te opereren het opkomen van nieuwe markten is. Hierbij is de aanwezigheid van leveranciers en afnemers van groot belang. De uitkomsten van tabel 6.4 corresponderen daarom met de theorie.

Het is opvallend dat de lage grondprijs in Duitsland ook vaak als een van de redenen genoemd wordt om te verhuizen. Een lage grondprijs blijkt uit eerder onderzoek niet als motief voor verhuizen te gelden. Echter, bij deze verhuisde bedrijven heeft het wel degelijk een rol gespeeld. Daarmee blijken de geruchten uit de media gegrond te zijn.

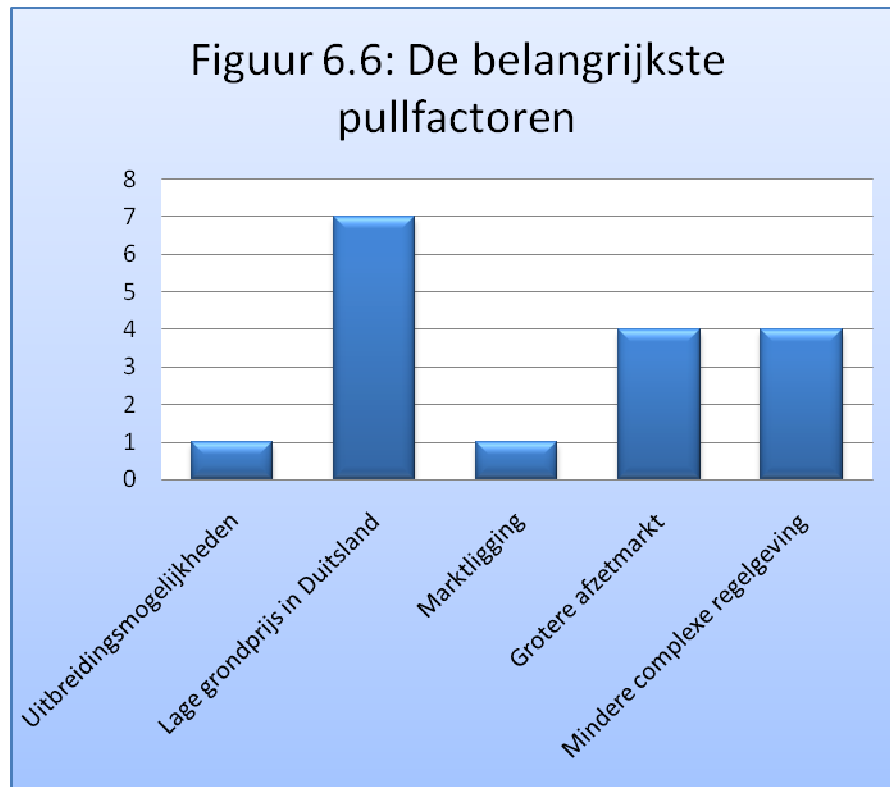
Ook de uitbreidingsmogelijkheden, gunstige verkeersligging en grotere afzetmarkt hebben bij een groot aantal bedrijven meegespeeld bij de keuze om te verhuizen naar Duitsland. Daarentegen spelen arbeidskosten en belastingstarieven amper een rol als pullfactor. Dit lijkt logisch aangezien uit

hoofdstuk 5 bleek dat zowel de belastingtarieven als de arbeidskosten in Duitsland hoger liggen dan in Nederland.

Tabel 6.4 Pullfactoren				
		Aantal	%	
Redenen voor bedrijven om naar Duitsland te verhuizen	Uitbreidingsmogelijkheden	10	53	
	Lage grondprijs in Duitsland	14	74	
	Goede bereikbaarheid van leveranciers en / of klanten	15	79	
	Marktligging	7	37	
	De grond was snel beschikbaar	6	32	
	De uitstraling van de locatie	5	26	
	Arbeidskosten	1	5	
	Gunstige verkeersligging	9	47	
	Grotere afzetmarkt	10	53	
	Snelle vergunningverlening	6	32	
	Belastingtarieven	1	5	
	Complexe regelgeving	4	21	
	Totaal		19	100

Wanneer er gekeken wordt naar welke pullfactor doorslaggevend was voor de bedrijven ontstaat er echter een ander beeld. Er blijven nu slechts vijf pullfactoren over die door de bedrijven als doorslaggevend werden aangegeven. Opvallend is dat de lage grondprijs in Duitsland zeven keer als doorslaggevend pullfactor wordt aangegeven. Hieruit blijkt dat Duitse gemeenten dus wel degelijk in staat zijn om Nederlandse bedrijven de grens over te lukken door het aanbieden van lage grondprijzen. De complexe regelgeving werd in figuur 6.6 vier keer genoemd. Het blijkt dat voor alle bedrijven die de mindere complexe regelgeving in Duitsland als pullfactor hadden, dit ook als doorslaggevend factor geldt. Veel Nederlandse gemeenten waren van mening dat lagere grondprijzen en mindere complexe regelgeving in Duitsland in realiteit geen bedrijfsmigratie tot gevolg zou hebben. Hierin blijken deze gemeentes ongelijk te hebben. Echter, de lagere grondprijs in Duitsland lijkt voor de ondernemingen belangrijker dan de mindere complexe regelgeving in Duitsland. Er is vier keer gekozen voor de grotere afzetmarkt als belangrijkste pullfactor. Vossensteyn (1991) merkte in 1991 al op dat een gedeelte van de bedrijven naar Duitsland verhuisde vanwege markuitbreiding. Een Duitse vestiging was hierbij een vereiste, aangezien de Duitse bevolking dermate chauvinistisch bleek te zijn en bij voorkeur alleen zaken doet met Duitse ondernemingen. Meer dan 15 jaar later blijkt dit argument nog steeds mee te spelen. Volgens meerdere

respondenten is het noodzakelijk een Duitse vestiging te hebben om met Duitsers goed zaken te kunnen doen.



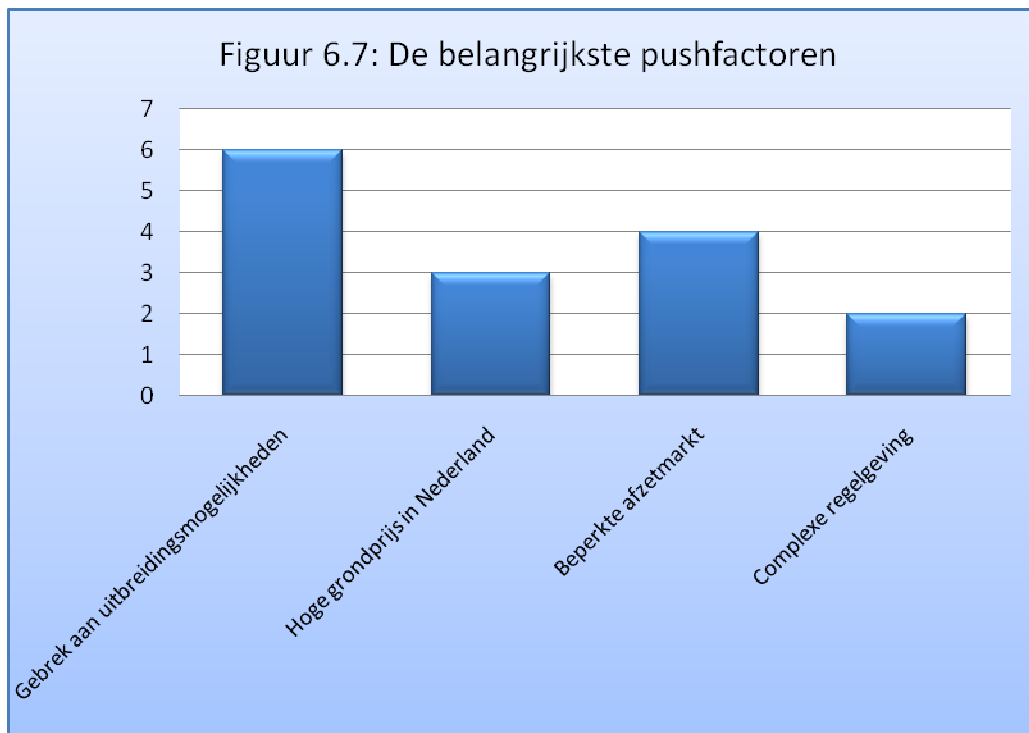
Er is eveneens aan de bedrijven gevraagd wat de redenen van verhuizing uit Nederland was (tabel 6.5). De pushfactor die het meeste is aangegeven blijkt gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden te zijn. Zoals uit hoofdstuk 5 bleek is op veel bedrijventerreinen in de regio Twente weinig grond meer aanwezig. De gemeente Losser heeft helemaal geen grond meer beschikbaar. Als er voldoende uitbreidingsmogelijkheden waren geweest, waren sommige bedrijven mogelijk in Nederland gebleven. Het gaat hier om groeiende bedrijven, aangezien ze op zoek waren naar uitbreidingsmogelijkheden. Deze bedrijven hadden van grote economische waarde voor de Nederlandse grensregio kunnen zijn.

Opvallend is dat de hoge grondprijs in Nederland ook als pushfactor wordt aangegeven. De grondprijs komt normaal gesproken niet voor in het rijtje van push- en pullfactoren. Ook blijkt uit hoofdstuk 5 dat grondkosten slechts een gedeelte vormen van de locatiegevoelige kosten. Eveneens werd duidelijk dat de meeste andere kosten, zoals arbeidskosten en belastingen, hoger liggen in Duitsland.

Ook blijkt toch een deel van de verhuisredenen te wijten te zijn aan het Nederlandse beleid en door slecht handelen van gemeenten in de grensregio. Het duurt volgens meerdere respondenten te lang voordat er grond beschikbaar is, daarnaast is er sprake van een langzame vergunning verlening en complexe regelgeving. Sommige bedrijven lijken dus daadwerkelijk de grens over te worden gejaagd.

Tabel 6.5 Pushfactoren				
		Aantal	%	
Redenen voor bedrijven om uit Nederland te verhuizen	Gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden	10	67	
	Hoge grondprijzen in Nederland	7	47	
	Slechte bereikbaarheid van leveranciers en / of klanten	3	20	
	Marktligging	2	13	
	Het duurde te lang voordat er grond beschikbaar was	4	27	
	De uitstraling van de locatie	1	7	
	Arbeidskosten	0	0	
	Slechte verkeersligging	4	27	
	Beperkte afzetmarkt	4	27	
	Langzame vergunningverlening	4	27	
	Belastingtarieven	0	0	
	Complexe regelgeving	4	27	
	Totaal		15	100

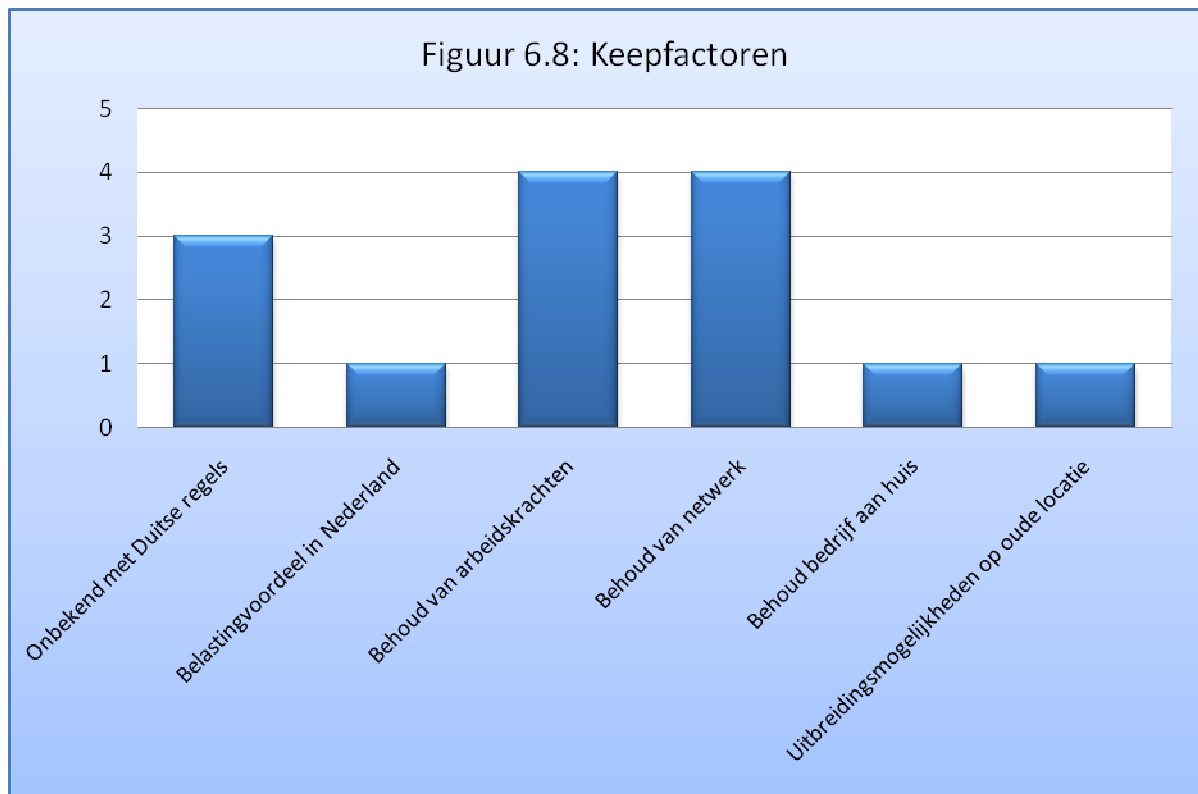
Wanneer er gekeken wordt naar de doorslaggevende pushfactoren blijven er nog vier pushfactoren over (figuur 6.7). Gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden komt ook als belangrijkste pushfactor naar voren. Dit sluit aan op de theorie, waarbij gebrek aan uitbreidingsmogelijkheid ook als belangrijkste pushfactor wordt gezien. De beperkte afzetmarkt wordt vier maal als pushfactor genoemd.



Er blijken in navolging van Vossensteyn (1991) opnieuw twee soorten groepen verhuizers onderscheiden te kunnen worden. Allereerst de groep ondernemers die vanwege marktoverwegingen naar Duitsland vertrekken. De grotere afzetmarkt in Duitsland lijkt te trekken (pullfactor), en om deze markt te kunnen bedienen, is een Duitse vestiging noodzakelijk. Daar komt bij dat er door een deel van deze ondernemingen de Nederlandse afzetmarkt te beperkt wordt bevonden (pushfactor)

De tweede groep verhuist vanwege een gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden in Nederland (pushfactor). Daarbij lijkt de goedkope grond in Duitsland voor veel ondernemers aantrekkelijk (pullfactor).

Ook hebben er enkele factoren een rol gespeeld voor bedrijven als reden om te blijven op de oude locatie (figuur 6.8). Het behoud van de arbeidskrachten en het oude netwerk zou voor de verhuisde bedrijven de belangrijkste reden zijn geweest om niet te verhuizen. Ook het onbekend zijn met Duitse regels wordt meerdere keren genoemd.



Mate van tevredenheid

Bijna alle bedrijven zijn tevreden of zeer tevreden over de nieuwe locatie op het bedrijventerrein Bad Bentheim-Gildehaus. Slechts 1 bedrijf is ontevreden. De respondenten lijken allemaal een juiste keuze te hebben gemaakt om naar Duitsland te verplaatsen. Wanneer er opnieuw de keuze gemaakt zou kunnen worden om naar Duitsland te verhuizen zou geen enkel bedrijf een andere keuze hebben gemaakt. Dit heeft volgens sommige respondenten onder andere te maken met het gegeven dat de Duitse afzetmarkt een vestiging in Duitsland vereist. Duitsers blijken nog steeds het zaken doen met een GmbH te prefereren boven een BV en een product dat van oorsprong uit Duitsland komt blijkt toch nog steeds gewaardeerd te worden. Daar komt bij dat voor het bedienen van de Duitse markt het een voordeel is om bijvoorbeeld een Duits adres, telefoonnummer en faxnummer te hebben.

Maar ook de bereikbaarheid van het bedrijventerrein wordt geprezen. Bedrijven in de sector logistiek / transport vinden het een groot voordeel dat Gildehaus zowel gunstig gelegen is aan de route naar Oost Europa als de route naar Scandinavië.

Er wordt tevens opnieuw waardering uitgesproken over de soepele autoriteiten, de goede ondersteuning en de lage grondprijzen.

Door de hoge mate van tevredenheid in combinatie met de bovenstaande argumentatie kan er worden opgemaakt dat de bedrijven waarschijnlijk niet van plan zijn terug te keren naar Nederland.

Vestigingsklimaat

Opvallend is dat een groot aantal van de bedrijven geen enkel idee heeft hoeveel het percentage Gewerbesteuer bedraagt wat zij moeten betalen. De percentages die bedrijven noemen variëren van 3,5% tot 29%. Sommige bedrijven geven eerlijk toe dat zij het niet weten, maar dat het wel erg hoog is. Ondanks dat de genoemde percentages enorm verschillen zijn alle bedrijven er wel van overtuigd dat het percentage vast staat en er niet over valt te onderhandelen. Het lijkt er daarom op alsof veel

bedrijven aangetrokken waren tot de lage grondprijzen, maar daarbij andere kosten, zoals in dit geval de Gewerbesteuer niet goed in acht hebben genomen. Enkele bedrijven geven ook aan dat de keuze om naar Bad Bentheim-Gildehaus een impulsbeslissing is geweest, waarbij de keuze gebaseerd was op een toevallig bezoek van het terrein.

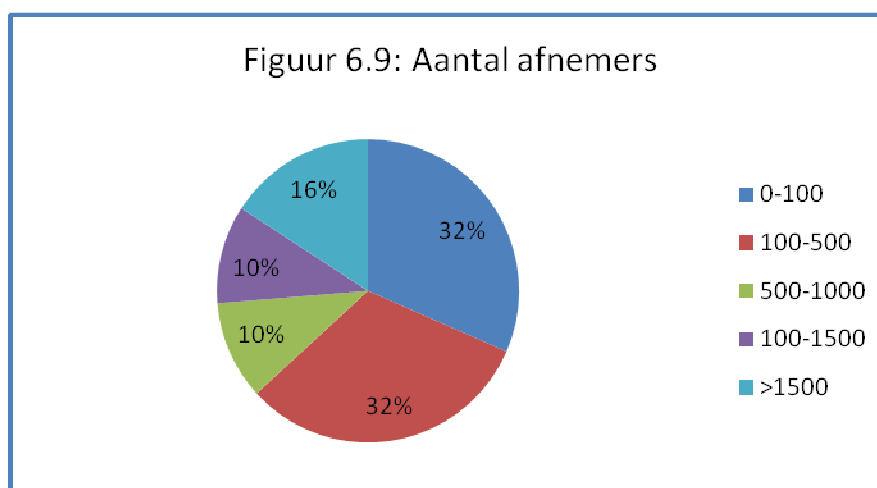
Wat betreft de grondprijs hebben de bedrijven wel een goed beeld wat ze betaald hebben. De meeste bedrijven hebben ongeveer € 15 per vierkante meter betaald. Dit komt overeen met het bedrag wat op de website van de GGB genoemd wordt. Een paar bedrijven hebben minder betaald, maar dit zijn ook de bedrijven die al enige tijd op het bedrijventerrein gevestigd zitten. De grondprijs is dus mogelijk nog lager geweest.

In totaal hebben zeven bedrijven een andere locatie in Nederland overwogen als nieuwe vestigingsplaats. Plaatsen die genoemd worden zijn, Losser, Hengelo, Oldenzaal, Enschede, Almelo, Goor, Ootmarsum en de Lutte. Deze bedrijven hebben uiteindelijk besloten naar Duitsland te vertrekken om verscheidene redenen. Allereerst was er sprake van trage besluitvorming en slechte medewerking van ambtenaren in de Nederlandse gemeenten. Daarnaast was er te weinig grond beschikbaar en de grondprijs van de beschikbare grond te hoog. Verder is de bereikbaarheid van Gildehaus beter dan de Nederlandse opties.

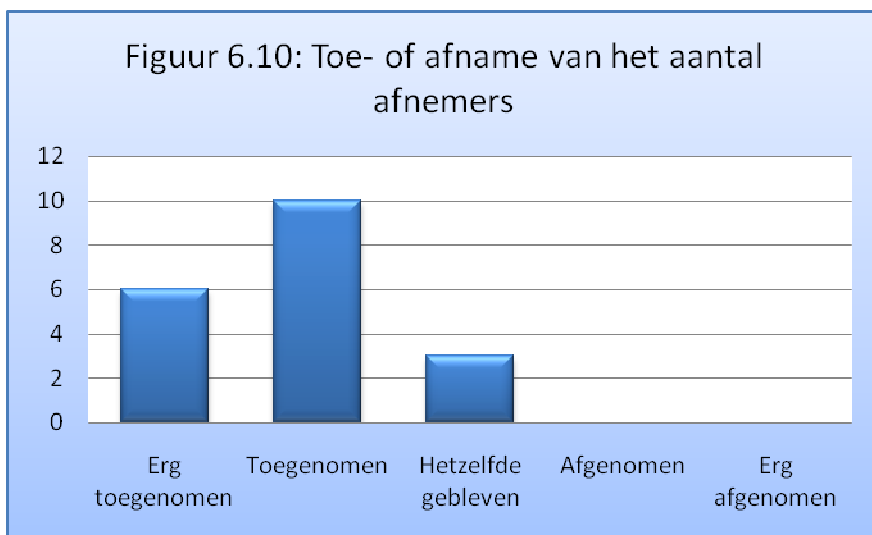
Wanneer bedrijven zich vestigen in Landkreis Grafschaft Bentheim komen zij mogelijk in aanmerking voor een GA-subsidie. Slechts 1 respondent heeft van deze subsidiemogelijkheid gebruik gemaakt. Dit kan liggen aan het feit dat het over het algemeen bedrijven zijn met weinig personeel in dienst, waardoor ze mogelijk niet voldoen aan de voorwaarden om voor de subsidie in aanmerking te komen. Het bedrijf dat wel de GA-subsidie heeft ontvangen heeft dan ook 10-15 werknemers in dienst. Nog drie andere bedrijven hebben gebruikt gemaakt van een andere vorm van investeringspremie. 15 bedrijven hebben geen investeringspremie ontvangen.

Afneemers / Klanten

Het grootste gedeelte van de bedrijven (64%) blijkt een aantal afneemers te bezitten dat valt in de categorie 0-100 of 100-500 (figuur 6.9)



Het aantal afneemers is voor een groot deel van de bedrijven alleen maar toegenomen sinds de verhuizing. Zelfs voor zes bedrijven is dit erg toegenomen. Daarentegen is voor geen enkel bedrijf het aantal afneemers afgenomen.



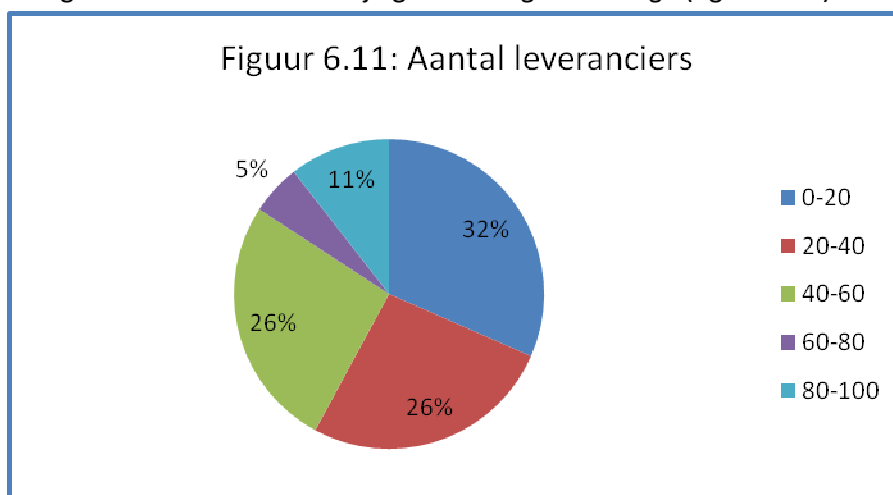
In hoofdstuk 2 werd naar aanleiding van de theorie over het belang van netwerken gesuggereerd dat een bedrijf dat besluit te verhuizen over de grens een grote kans zou hebben om het oude netwerk van contacten te verliezen. Dit zal vervolgens resulteren in slechtere bedrijfsprestaties. Een deel van de bedrijven lijkt zich bewust te zijn van het mogelijke verlies van een netwerk, aangezien vier respondenten bij de keepfactoren het behoud van netwerk hebben aangegeven (figuur 6.8).

In realiteit lijkt het verlies van de afnemers mee te vallen. Een groot deel van de respondenten heeft 100% van de oude afnemers nog steeds als huidige afnemer. Bij een enkeling is het iets afgenomen, waardoor in totaal nog 96% van de oude afnemers tot de huidige afnemers behoren.

Van het totaal aantal afnemers is 47% afkomstig uit Nederland, 33% afkomstig uit Duitsland en 21% afkomstig uit een ander land.

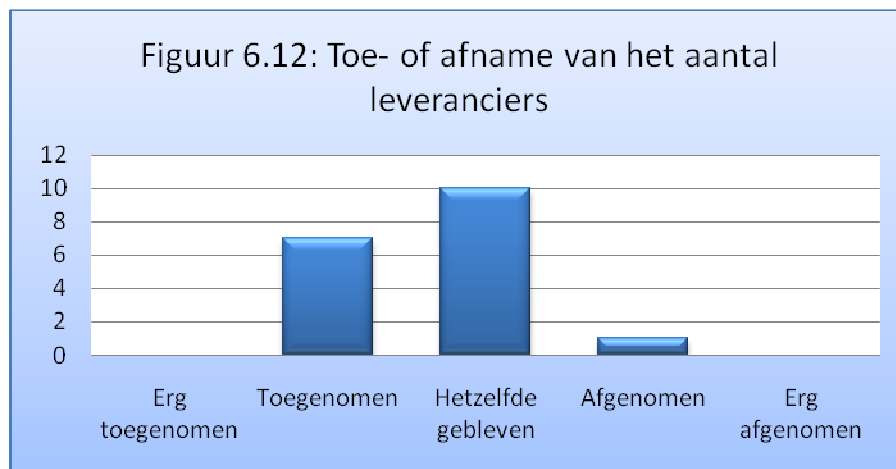
Leveranciers

Alle bedrijven hebben minder dan 100 leveranciers. De meeste bedrijven hebben 0-20 leveranciers. Maar ook de categorieën 20-40 en 40-60 zijn goed vertegenwoordigd (figuur 6.11).



Voor het aantal leveranciers geldt dat dit voor de meeste bedrijven hetzelfde is gebleven. Daarnaast is voor zeven bedrijven het aantal leveranciers toegenomen en voor slechts één bedrijf het aantal leveranciers afgenomen.

Het verlies van de oude leveranciers lijkt in realiteit eveneens mee te vallen. 81% van de leveranciers op de oude locatie maakt nog steeds deel uit van de huidige groep leveranciers. Van het totaal aantal leveranciers komt 40% uit Nederland, 37% uit Duitsland en 22% uit andere landen.



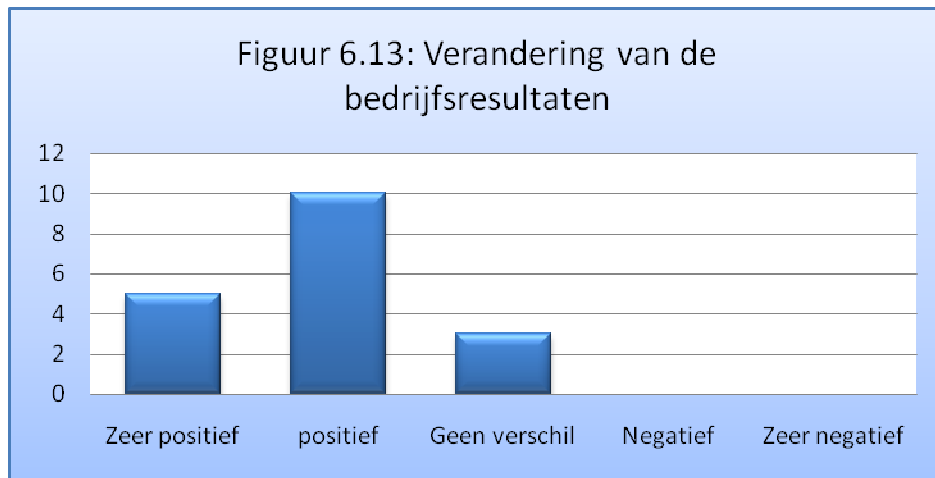
Er kan geconcludeerd worden dat het oude netwerk van de bedrijven bestaande uit afnemers en leveranciers nog voor het grootste gedeelte in tact is. Een verplaatsing in de geografische omgeving, heeft voor de bedrijven dus niet voor veranderingen in het netwerk geleid. Dit kan mogelijk verklaard worden door het feit dat bij het merendeel van de bedrijven er een verhuizing op korte afstand heeft plaatsgevonden. Dit heeft minder grote gevolgen voor veranderingen in het netwerk. Ook kan de mate van embeddedness in de organizationele omgeving een rol hebben gespeeld. Verwacht zou worden dat de grens een negatieve invloed zou hebben op het bestaande netwerk. Dit blijkt niet het geval te zijn. Mogelijk speelt de grens voor ondernemers nu amper meer een rol. Uit hoofdstuk 3 bleek, dat toen er nog sprake was van een echte grens, de ondernemers voornamelijk gericht waren op de regio aan de eigen kant van de grens, waar ze functioneerde in hun eigen netwerk. Inmiddels lijkt er dus zoveel tijd verstreken te zijn, dat dit argument in mindere mate op gaat. De bestaande netwerken waren mogelijk al grensoverschrijdend, aangezien het aantal leveranciers en afnemers ongeveer in gelijke mate afkomstig is uit zowel Nederland als Duitsland. Dat de grens nog steeds onderscheid zou maken tussen 'wij', 'zij' en 'de anderen', waardoor ondernemers beperkte contacten hebben over de grens lijkt in deze situatie niet op te gaan.

Daar komt bij dat het vanuit historisch oogpunt om een regio gaat, waarbij van oudsher al veel grensoverschrijdende contacten waren. Dit argument hoeft dus niet voor de gehele grensregio te volstaan. Echter, verplaatsingen in de grensregio ter hoogte van Twente en de Achterhoek naar Duitsland, kunnen ondanks het bestaan van de landsgrens, worden gezien als verplaatsingen op korte afstand, waarbij negatieve gevolgen voor het oude netwerk beperkt blijven. Bedrijven lijken dus al in grote mate Euregionaal te denken. Dit gedeelte van de Nederlands-Duitse grens kan daarom gezien worden als een 'integrated' grens, waarbij de grote politieke verschillen en grensbarrières verdwenen zijn. De beweging van goederen en mensen over deze grens wordt niet langer tegengehouden.

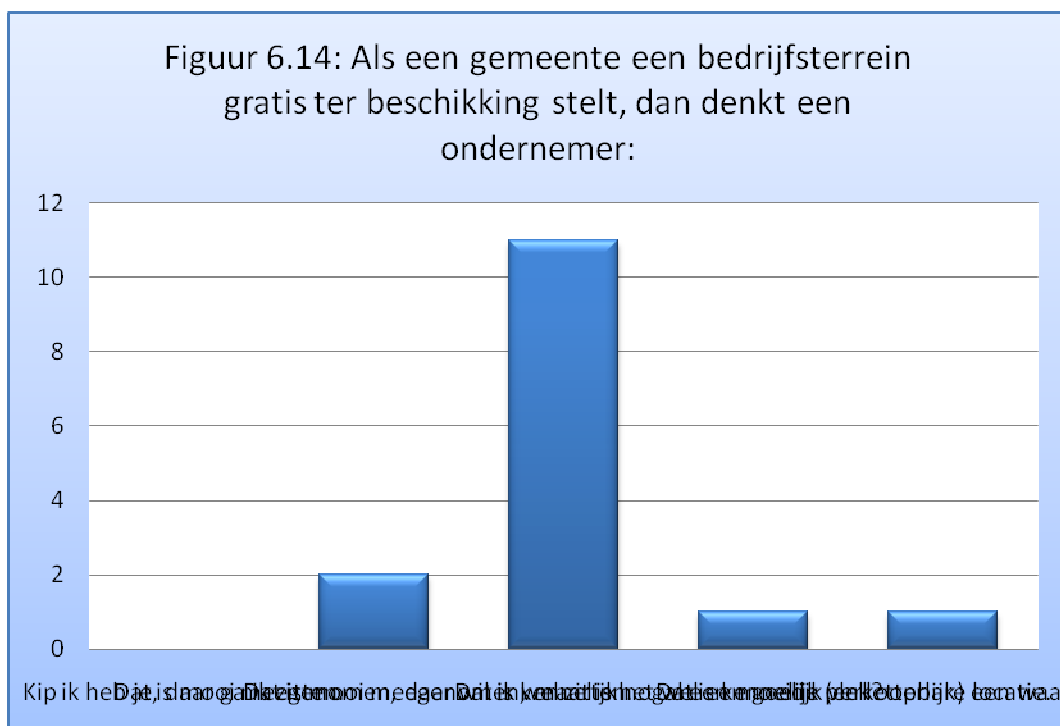
Bedrijfsresultaten

Aangezien het grootste gedeelte van het oude netwerk van de bedrijven nog steeds bestaat, kan er verwacht worden dat de bedrijfsresultaten niet sterk zijn afgenomen. Uit figuur 6.13 blijkt dit inderdaad het geval te zijn. Voor een groot deel van de bedrijven heeft de bedrijfsverplaatsing een

positief tot zeer positief effect gehad op de bedrijfsresultaten. Geen enkel bedrijf blijkt negatieve bedrijfsresultaten ervaren te hebben na de verhuizing. Een enkeling blijkt geen verschil met de bedrijfsresultaten van voor de verplaatsing te merken (figuur 6.13).



De lage grondprijs bleek voor de ondernemers de belangrijkste pullfactor te zijn. Duitse gemeentes lijken daarom door het bieden van een lage grondprijs Nederlandse ondernemingen te kunnen aantrekken. Echter, uit figuur 6.14 blijkt dat dit niet voor elke willekeurige locatie geldt. Een groot deel van de ondernemers vindt dit aantrekkelijk, maar kijkt nog steeds of het om een goede plek gaat. Dit kan één van de verklaringen zijn, waarom Steinfurt tot nu toe slechts één bedrijf heeft weten te trekken, ondanks de gratis grond. Het wordt mede duidelijk dat de goedkope grond van het bedrijventerrein op Bad Bentheim – Gildehaus een rol heeft gespeeld in het aantrekken van Nederlandse ondernemingen. Echter, wanneer dit volgens de ondernemingen niet een geschikte plek was geweest, hadden ze zich hier niet gevestigd.



7. Conclusie

Dit onderzoek had als doel inzicht te verschaffen in hoeverre Nederlandse bedrijven verhuizen naar de Duitse grensregio en welke motieven hieraan ten grondslag liggen.

Aangezien de bedrijven die verhuizen naar het buitenland nergens worden geregistreerd is het lastig om een goede schatting te geven van het aantal bedrijven dat daadwerkelijk de grens over is getrokken. Volgens gemeenten aan zowel Nederlandse als Duitse zijde blijkt grensoverschrijdende bedrijfsmigratie in praktijk niet vaak voor te komen. De hype die ontstaan is vanuit de media, lijkt daarom in eerste instantie groter dan dat het daadwerkelijk is. De gratis grond, die alleen in Steinfurt wordt aangeboden, is tot nu toe nog niet erg in trek bij de Nederlandse ondernemers. Slechts één van oorsprong Nederlands bedrijf is naar Steinfurt verhuisd.

Over Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland is meer bekend. Uit bestaande data blijkt dat er in ieder geval ruim 1500 Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland gevestigd zitten. Uit eerder onderzoek is gebleken dat de grootste groep Nederlandse ondernemingen in Duitsland een dochteronderneming is. Daarbij van uitgaande dat niet elke dochteronderneming geregistreerd staat, ligt het totaal aantal Nederlandse bedrijven in Duitsland hoogstwaarschijnlijk enkele honderden ondernemingen hoger.

De grondprijs werd door de media als één van de belangrijkste redenen achter de verplaatsing genoemd. Het blijkt inderdaad dat de Duitse grondprijzen in de grensregio aanzienlijk lager liggen dan de grondprijzen aan de Nederlandse zijde van de grens. Ook blijken in enkele gemeenten in Nederland de bedrijventerreinen niet meer over vrije grond te beschikken. Niet alleen grondkosten bepalen het vestigingsklimaat, maar ook andere kosten spelen een rol. De belangrijkste daarvan zijn de arbeidskosten. Het blijkt dat de gemiddelde totale arbeidskosten voor een ondernemer veel hoger liggen in Duitsland dan in Nederland, met een verschil van ongeveer \$ 10.000 per werknemer per jaar. Ook belastingverschillen spelen een rol bij grensoverschrijdende bedrijfsmigratie. Opnieuw blijkt dit voordeliger uit te pakken voor ondernemers gevestigd in Nederland dan voor ondernemers gevestigd in Duitsland. In Duitsland ligt de vennootschapsbelasting lager, maar doordat er ook nog Gewerbesteuer en Solidaritätsteuer over de inkomsten betaald moet worden, is het belastingklimaat in Nederland gunstiger. Andere kosten die in beschouwing kunnen worden genomen zijn transportkosten en de kosten voor nutsvoorzieningen. Ook deze kosten blijken voor een groot deel lager te liggen in Nederland dan in Duitsland. Er kan daarom geconcludeerd worden, dat ondanks dat de grondprijzen in Duitsland lager liggen dan in Nederland, het vestigingsklimaat voor een ondernemer gunstiger is in Nederland dan in Duitsland.

Om de motieven van de Nederlandse bedrijven gevestigd in Duitsland te achterhalen is er onderscheid gemaakt tussen push- en pullfactoren.

De lage grondprijs in Duitsland wordt opvallend vaak als een reden genoemd om naar Duitsland te verhuizen. Een lage grondprijs blijkt uit eerder onderzoek niet als motief voor verhuizing voor te komen. Echter, bij grensoverschrijdende bedrijfsverplaatsingen in de grensregio blijkt dit toch mee te tellen. De media blijken daarom gelijk te hebben dat de grondprijs bedrijven over de grens kan trekken. Dat houdt niet in dat bedrijven voor elke locatie met goedkope grond te trekken zijn. Bedrijven vinden goedkope grond mooi meegenomen, maar een goede plek blijft noodzakelijk.

Een andere belangrijke pullfactor is de afzetmarkt. Om de Duitse markt goed te kunnen bedienen, blijkt een Duitse vestiging noodzakelijk te zijn.

De media geven aan dat een mogelijke belangrijke pushfactor de complexe regelgeving in Nederland is. Dit heeft voor enkele bedrijven inderdaad meegespeeld in de verhuisbeslissing. Echter, voor veel meer bedrijven is de belangrijkste pushfactor het gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden in de Nederlandse grensregio te zijn. Veel bedrijventerreinen in de Nederlandse grensregio blijken vol te zitten, terwijl aan de overzijde van de grens nog wel grond beschikbaar is.

Daardoor zijn er twee soorten groepen verhuizende ondernemers te onderscheiden.

Ten eerste is er een groep ondernemers die vanwege marktoverwegingen naar Duitsland vertrekt. De grotere afzetmarkt wordt door veel bedrijven als reden aan gegeven om te verhuizen naar Duitsland (pullfactor) en voor een deel van deze bedrijven wordt de Nederlandse afzetmarkt te beperkt bevonden (pushfactor).

Ten tweede is er een groep bedrijven die vanwege beperkte uitbreidingsmogelijkheden genoodzaakt is op zoek te gaan naar een andere locatie (pushfactor). Doordat er in Duitsland sprake is van een lagere grondprijs, wordt dit als een goed alternatief gezien (pullfactor).

Een groot aantal van de Duitse dochterondernemingen zitten in de Duitse deelstaat Noord-Rijnland-Westfalen, grenzend aan Nederland, gevestigd. Dit is begrijpelijk, aangezien het Ruhrgebied gelegen is in deze deelstaat. Toch blijken er ook een groot aantal bedrijven gevestigd te zitten in de grensstreek. Het gaat hier om de volgende plaatsen: Gronau, Nordhorn, Bad Bentheim-Gildehaus, Emmerich am Rhein, Bocholt, Kalkar, Kleve, Goch, Aken en Nettetal. Tevens gaven enkele gemeenten aan dat er in de plaats Bunde ook veel van oorsprong Nederlandse ondernemingen gevestigd zitten. Echter, er kan geconcludeerd worden dat met name ter hoogte van de Achterhoek en Twente bedrijven de grens over trekken. Opvallend is dat de moederondernemingen voor het grootste gedeelte gevestigd zitten aan de Nederlandse zijde van de grensstreek. Hierbij wijkt het af van het patroon wat op nationaal niveau zichtbaar was. Eveneens is het opvallend dat deze Duitse grensplaatsen waar Nederlandse bedrijven gevestigd zitten, nabij belangrijke grensovergangen met Nederland liggen. Bedrijven hechten daarmee nog steeds waarde aan een goede, snelle verbinding met Nederland. Vanwege deze reden kan de nabijheid van Nederland als extra pullfactor gezien worden.

Grensoverschrijdende bedrijfsverplaatsing lijkt geen invloed te hebben op het oude netwerk van de ondernemers, bestaande uit leveranciers en afnemers. De verplaatsingen hebben met name op korte afstand plaatsgevonden, waardoor dit mogelijk minder gevolgen heeft gehad voor het bestaande netwerk. Waar ondernemers eerst voornamelijk georiënteerd waren op de regio aan de eigen zijde van grens, lijkt de grens tegenwoordig niet meer van grote betekenis. De leveranciers en afnemers zijn zowel van Duitse als Nederlandse nationaliteit. Er kan geconcludeerd worden dat bedrijven in grote mate al Euregionaal werkzaam zijn. Een groot deel van de Nederlands-Duitse grens kan daarom gezien worden als een 'integrated' grens, waarbij de grote politieke verschillen en grensbarrières verdwenen zijn en beweging van goederen en mensen over deze grens niet langer wordt tegengehouden.

Literatuur

- Anderson, J. L. O'Dowd en T.M. Wilson (2003), Culture, Co-operation and Borders. *European Studies* 19 pp.13-29
- Barten, P. (2007) Duitsland lokt Nederlandse bedrijven de grens over. Enschede: Financieel Dagblad
- *Belastingdienst (2008)*
http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/vennootschapsbelasting/vennootschapsbelasting.htm#P4_0 (bezocht op 15-11-2008)
- Brouwer, A.E., I. Mariotti en J.N. van Ommeren (2004), The firm relocation decision: An empirical investigation. *The Annals of regional science* 38, pp. 335-347
- Brouwer, A. en van Wissen, L. (2005) De jaren tellen al vroeg mee: demografische aspecten van opheffingen. In: Pellenbarg, P., P. van Steen, L. van Wissen (eds.), Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland. Assen: Van Gorcum
- Bruinsma F., en B. Knippenberg (1999), Infrastructuur- en locatiebeleid en internationale bedrijfsverplaatsingen. Serie Research Memoranda 1999-32, Vrije Universiteit Amsterdam.
- Christaller (1966), Central Places in Southern Germany. Englewood Cliffs: Prentice-Hall
- Cohen, A.P. (1998), Boundaries and Boundary-consciousness: Politicizing Cultural Identity. In: Anderson, M. en E. Bort (1998) (eds), The frontiers of Europe. London: A Cassell Imprint
- CPB (2005), Verplaatsing vanuit Nederland. Motieven, gevolgen en beleid. Den Haag: Centraal Planbureau
- Deutsch-Niederländische Handelskammer (DNHK) Tochterunternehmen und Beteiligungen niederländische Unternehmen in Deutschland. Den Haag: DNHK
- Engelbrecht, J. (1997), Räume und Grenzen in historischer Perspektive. Die Entwicklung der deutsch-niederländischen Grenze im Wandel der Jahrhunderte. Viersen: Müsers Grafik-Druck KG
- *EVD (2008)* <http://www.evd.nl/zoeken/showbouwsteen.asp?bstnum=1446&location=> (bezocht op 15-11-2008)
- Euregio Rijn-Maas-Noord (2008) <http://www.euregio-rmn.de/euregio-rhein-maas-nord/europaeisches-netzwerk.html> (bezocht op 20-06-2008)
- Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Nordrhein-Westfalen mnH (GfW) (2003). Niederländische Firmen in NRW. Aachen: Sieprath Druckservice GmbH
- Giersch, H. (1949-1950), Economic Union between Nations and the Location of Industries. *The Review of Economic Studies* 17(2), pp. 87-97
- GGB (2008) <http://www.ggb-grafschaft.de/> (bezocht op 16-11-2008)
- Hansen, N. (1977), Border regions: A Critique of Spatial Theory and a European Case Study. *The Annals of Regional Science* 11(1) pp.1-14
- Hassink, R., B. Dankbaar, F. Corvers (1994) Cross-border technology networks in border regions? The case of the Euregio Maas-Rhine. MERIT Research Memorandum 2/94-018
- Hellegers, B (2007) Op de vlucht voor regels. Enschede: Dagblad Tubantia / Twentsche Courant

- Houtum, van H. (1998), The Development of Regional Cross-border Economic Relations. A Theoretical and Empirical Study of the Influence of the State Border on the Development of Cross-border Economic Relations between Firms in Border Regions of the Netherlands and Belgium. Proefschrift.
- Houtum, van H (2005) The Geopolitics of Borders and Boundaries. *Geopolitics* 10 pp. 672-679
- Houtum, van H., M. Donkers, F. Boekema, R. Hassink, F. Corvers, H. van den Tillaart (1996) Ondernemen over de grens. *Tijdschrift voor Economie en Management* 41(4)
- Huisman, C. & L. van Wissen (2005), 'Facts and figures' van de demografie van bedrijven in Nederland. In: P. Pellenbarg, P. van Steen, L. van Wissen (eds.), Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland. Assen: Van Gorcum
- IBIS (2007) Bedrijvenlocaties 2007
<http://www.bedrijvenlocaties.nl/Resultaten/xls2007/38493.aspx> (bezoekt op 20-06-2008)
- Keuning, H.J. (1945), Nederlandsch-Duitsche Grenslanden. Een geografische belichting van het annexatieprobleem. Amsterdam: Elsevier
- Knoblen (2006), A relational account of the causes of spatial firm mobility. ERSA conference paper.
- Knoblen, J. en L.A.G. Oerlemans (2005), The effects of firm relocation on firm performance: A literature review. ERSA 2005 Free University Amsterdam
- Knox, P. L. en S.A. Marston (2003), Places and Regions in Global Context. Human Geography. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- KPMG (2008) Competitive Alternatives: KPMG's guide to international business location.
<http://www.competitivealternatives.com> (bezoekt op 15-11-2008)
- Kreis Grafschaft Bentheim (2008) Gewerbeflächendaten-bank <http://www.grafschaft-bentheim.de/content.php?item=535> (bezoekt op 21-06-2008)
- Mariotti, I. (2005) Firm relocation and regional policy. A focus on Italy, the Netherlands and the United Kingdom. Utrecht/Groningen: Royal Dutch Geographical Society / Department of Spatial Science University of Groningen.
- Martinez, O.J. (1994), The Dynamics of Border Interaction. New Approaches to Border Analysis. In: Schofield, C.H. (ed) (1994), Global Boundaries, World Boundaries Volume 1. London: Routledge
- Minghi, J.V. (1963), Boundary Studies in Political Geography. *Annals of the Association of American Geographers* 53 (3) pp. 407-428
- Ministerie van Economische Zaken (2007) Grensoverschrijdende samenwerking Structuurfondsen 2007-2013. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken
- MKB (2006) Duitsland dichterbij. Praktijkverhalen over onderneme. Delft: MKB-Nederland en Amsterdam Zuid-Oost: AbnAmro
- Newman, D (2001) Boundaries, Borders, and Barriers: Changing Geographic Perspectives on Territorial Lines. In: M. Albert, D. Jacobson and Y. Lapid (eds) (2001). Identities, Borders, Orders. Rethinking International Relations Theory. Minneapolis, London: University of Minnesota Press
- Newman, D (2006), The Line that continue to separate s: Borders in our 'borderless' world. *Progress in Human Geography* 30(2) pp. 143-161

- Nieburh, A. en S. Stiller (2002), Integration Effects in Border Regions. A Survey of Economic Theory and Empirical Studies. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) 179.
- Paasi, A. (1998), Boundaries as a Social Practice and Discourse: The Finnish-Russian Border. *Regional Studies Association* 33(7) pp. 669-680
- Paasi, A. (2005), Generations and the 'Development' of Border Studies. *Geopolitics* 10 pp. 663-671
- Pater, de B. en W. Buunk (2004), Europa: verkenning vanuit een ruimtelijk perspectief. In: Pater, de B. T. Beneker en W. Buunk (eds) (2004). Europa. Assen: Koninklijke van Gorcum.
- Pen, C.J. en P.H. Pellenbarg (1998), Central, provincial, and municipal government policy in the Netherlands and the impact on firm migration. 38th European Regional Science Association, Vienna, Austria.
- Pellenbarg, P.H., L.J.G. van Wissen, J. van Dijk (2002), *Firm relocation: state of the art and research prospects*. SOM Research Report 02D31, Groningen: University of Groningen.
- Pellenbarg, P.H. en P.J.M. van Steen (2003), The Netherlands in map. Spatial perspectives on firm dynamics in The Netherlands. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 94(5), pp. 620-630
- Pellenbarg, P., P. van Steen, L. van Wissen (2005), Inleiding. In: Pellenbarg, P., P. van Steen, L. van Wissen (eds.), *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*. Assen: Van Gorcum
- Pellenbarg, P. (2005), Bedrijfsverplaatsingen. In: Pellenbarg, P., P. van Steen, L. van Wissen (eds.), *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*. Assen: Van Gorcum
- NRW-invest(2008), North Rhine-Westphalia. Germany's Economic Powerhouse. Düsseldorf: NRW-invest.
- *Rijkswaterstaat (2008)*
http://www.rijkswaterstaat.nl/projecten/a/a74/aanleg_verbindingsweg_a74/index.aspx
(bezoekt op 13-11-2008)
- Smit, J.G. (2000), Sociaal Culturele Problemen achter Nederlands-Duitse grensoverschrijdende Arbeidsmarkten. In: Boekema, F (ed.) (2000), *Grensregio's en arbeidsmarkten*. Theoretische en empirische perspectieven. Assen: Van Gorcum
- Storey, D. (2001), *Territory: the Claiming of Space*. Harlow: Pearson Education Limited
- Van den Brink, W (2005) *Bureaucratie drijft ondernemers naar Duitsland*. De Telegraaf.
- Vossensteyn, J.J. (1991) *Over de grens heen gekeken*. Een onderzoek naar de omvang en de motieven achter grensoverschrijdende bedrijfsmigratie van ondernemingen in de oostelijke grensregio's. Scriptie: Universiteit Twente
- Wever. E. (2003), *De Verdwenen Grens*. Economische Interactie in een Euregio. Inaugurele rede