

De interregionale bedrijfsmigratie in en naar Noord-Nederland

Bouwstenen voor het vestigingsklimaat in de gemeente Groningen

BSc H.E. Takens
15 maart 2016
Master Economische Geografie
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen
Begeleider: drs. P.J.M. van Steen

Samenvatting

Gemeenten lijken relatief veel aandacht en geld te besteden aan bedrijfsverplaatsingen. Dit is zeer opvallend als er gekeken wordt naar de gemeentelijke bedrijfspopulatie, waarvan er op jaarbasis maar een relatief klein aantal van vestigingsplaats verandert. Het is onzeker wat de rol van de gemeente en haar vestigingsklimaat is in het proces van bedrijfsverplaatsingen. In deze masterthesis wordt deze rol onderzocht.

In de eerste plaats worden de interregionale bedrijfsmigraties binnen en naar Noord-Nederland geïnterviewd. Uit deze inventarisatie blijkt dat in de periode 2006-2012 een totaal van 1846 bedrijven tussen de COROP-gebieden binnen een van de drie Noord-Nederlandse provincies zijn verhuisd. Daarnaast blijkt uit de inventarisatie dat 1074 bedrijven verhuisden van een van de drie Noord-Nederlandse provincies naar een andere Noord-Nederlandse provincie. Tenslotte verplaatsten in de periode 2006-2012 1094 bedrijven vanuit de rest van Nederland naar het landsdeel Noord-Nederland.

Uit de controle op de inventarisatie bleek vervolgens dat er een foutmarge in de uitgevoerde inventarisatie zit. Voor de inventarisatie van bedrijfsverplaatsingen binnen Noord-Nederland bleek ongeveer 63% van de bedrijven daadwerkelijk verplaatst te zijn. In het geval van de inventarisatie van bedrijven naar het landsdeel Noord-Nederland bleek echter maar 2.5% van de bedrijven ook daadwerkelijk verplaatst te zijn.

Vervolgens is onderzoek gedaan naar de motivatie van de interregionaal verplaatste bedrijven. De belangrijkste push- en pullfactoren van de geïnterviewde bedrijven verschillen niet veel van eerder academisch onderzoek. Zo waren gebrek aan uitbreidingsruimte en de bereikbaarheid van afnemers de belangrijkste pushfactoren en de bereikbaarheid van afnemers en de verkeersligging de belangrijkste pullfactoren. Verder is er nog gekeken naar de rol van negentien factoren tijdens de bedrijfsverplaatsing. Hieruit kwam onder andere naar voren dat fysieke relocatiefactoren en infrastructurele relocatiefactoren een belangrijke rol speelden in de motivatie van de bedrijfsverplaatsing, terwijl gemeentelijke relocatiefactoren als onbelangrijk werden omschreven in de motivatie van de bedrijfsverplaatsing.

Op basis van de literatuur en de interviews is tenslotte ingezoomd op de rol van het gemeentelijke vestigingsklimaat. Op het gebied van de internetverbinding, het gemeentelijke grondprijnsbeleid en de communicatie zouden gemeenten zich nog kunnen verbeteren. De geïnterviewde ondernemers geven aan dat op deze aspecten voor tenminste een deel van de gemeenten nog winst te behalen valt.

Begrippen: interregionale bedrijfsmigraties, gemeentelijke vestigingsklimaat, motieven van bedrijfsmigraties

Inhoudsopgave

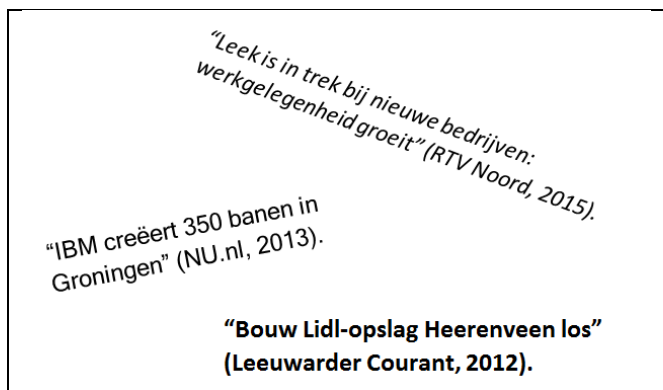
Samenvatting.....	1
1 Introductie	4
1.1 Aanleiding.....	4
1.2 Probleemstelling.....	5
1.3 Doelstelling	5
1.4 Onderzoeksvraagstelling	5
1.5 Wetenschappelijke & maatschappelijke relevantie	6
1.6 Leeswijzer	6
2 Theoretisch Kader.....	7
2.1 Inleiding	7
2.2 Locatietheorieën	8
2.2.1 Inleiding	8
2.2.2 De (neo)klassieke locatietheorie	8
2.2.3 De behaviourale locatietheorie	9
2.2.4 De institutionele locatietheorie	10
2.2.5 De evolutionaire locatietheorie.....	11
2.2.6 Discussie	12
2.3 Bedrijfsmigratiemotieven.....	12
2.3.1 Inleiding	12
2.3.2 Push-, Pull- en Keepfactoren	12
2.3.3 Bedrijfsinterne, bedrijfsexterne en locatiefactoren.....	13
2.3.4 De invloed van de creatieve klasse	14
2.3.5 Discussie	14
2.4 De ontwikkeling van de ondernemer en het bedrijf	15
2.4.1 Inleiding	15
2.4.2 De levensfasen van het bedrijf	15
2.4.3 Discussie	16
2.5 Conclusie	17
3 Operationalisatie en Methodologie	18
3.1 Inleiding	18
3.2 Het conceptueel model	18
3.3 De analyse van het LISA-databestand	19
3.4 Bepaling representativiteit steekproef	24
3.4.1 De eerste verkenning	25

3.4.2 De controle op de inventarisatie	25
3.5 Interviews motivatie bedrijfsmigratie	26
4 Situatieschets Noord-Nederland	28
5 Inventarisatie Noord-Nederlandse bedrijfsmigratie	30
5.1 Inleiding	30
5.2 Bedrijfsmigratie binnen Noord-Nederlandse provincies.....	30
5.3 Bedrijfsmigratie tussen de Noord Nederlandse provincies.....	32
5.4 Bedrijfsmigratie naar Noord-Nederland.....	33
5.5 Conclusie	34
6 Controle van de bedrijfsmigratie inventarisaties	35
6.1 Inleiding	35
6.2 De eerste verkenning	35
6.3 De controle op de inventarisatie	36
6.4 Conclusie	37
7 Interview bedrijfsmigraties	38
7.1 Inleiding	38
7.2 Geografische spreiding geïnterviewde bedrijven.....	38
7.3 Motivatie bedrijfsmigraties	39
7.3.1 De belangrijkste factoren van bedrijfsrelocatie	39
7.3.2 De locatiekeuzematrix.....	42
7.4 De invloed van de overheid.....	47
7.5 Conclusie	49
8 Aanbevelingen gemeenten	51
8.1 Inleiding	51
8.2 Aanbevelingen gemeenten	51
9 Conclusie	53
Literatuur	55
Bijlages.....	58
Bijlage 1: Korte selecte steekproef ter controle.....	58
Bijlage 2: Telefonische enquête	61
Bijlage 3: Interviewgide bedrijfsmigratiemotivatie	62

1 Introductie

1.1 Aanleiding

Het bedrijfsleven staat bij veel Nederlandse gemeenten hoog op de agenda. Hierbinnen speelt bij veel gemeenten het aantrekken van bedrijven uit de omliggende regio een belangrijke rol. Gemeenten besteden vandaag de dag dan ook veel tijd, energie en geld aan het aantrekken van bedrijven. Op deze manier willen gemeenten onder andere de lokale werkgelegenheid een impuls geven en via de grondverkoop en lokale belastingen (zoals de onroerendzaakbelasting) de gemeentelijke inkomsten vergroten. Hoewel het niet alle gemeenten lukt om hun bedrijventerreinen op korte termijn te vullen, zijn ze er erg trots op als ze het wel voor elkaar krijgen. Gemeenten zoeken hierbij dan ook vaak de media op. Kader 1.1 geeft drie voorbeelden van nieuwskoppen waarin een dergelijk nieuwsbericht wereldkundig wordt gemaakt.



Kader 1.1: De bekendmaking van nieuwe bedrijfsvestigingen in de media.

Overheden, en dan met name gemeenten, zijn geïnteresseerd in de beweegredenen van bedrijven om zich ergens (anders) te vestigen. Veel gemeenten vragen zich af welke factoren van belang zijn voor bedrijven en of ze hier als gemeente invloed op uit kunnen oefenen. In het aantrekken en behouden van bedrijven speelt het gemeentelijke vestigingsklimaat een belangrijke rol. Met dit vestigingsklimaat probeert de gemeente zich in de markt te zetten, om zo bedrijven aan te trekken. Een goede infrastructuur, bereikbaarheid en geschoolde arbeidskrachten komen hierin vaak naar voren. Sinds de economische crisis, die het Nederlandse bedrijfsleven getroffen heeft, liggen deze gemeentelijke vestigingsklimaten onder het vergrootglas. Bedrijven groeien en verhuizen door de economische malaise immers minder snel. Dat dit gemeenten treft, blijkt wel uit het artikel van het Dagblad van het Noorden met de titel 'Stad gooit regels op Westpoort overboord'. Hierin wordt duidelijk dat de gemeente Groningen door tegenvallende grondverkoop op het bedrijventerrein Westpoort de eisen voor de vestigende bedrijven dient los te laten om zo enige vorm van grondverkoop te garanderen (DvhN, 2014). Dit krantenartikel staat echter niet op zichzelf. Door de crisis blijven veel gemeenten zitten met lege percelen en tegenvallende inkomsten.

Binnen de wetenschap wordt er met enige terughoudendheid gereageerd op de rol van de overheid bij bedrijfsverplaatsingen. Aan de ene kant wordt bevestigd dat factoren als infrastructuur van belang zijn voor de bereikbaarheid en daarmee de performance van het bedrijfsleven. Aan de andere kant wordt de invloed van de overheid op het bedrijfsleven en dan met name op het aantrekken van nieuwe bedrijven naar de regio, ook wel bekend als 'koude citymarketing', in twijfel getrokken. Ondanks het feit dat de effecten minimaal zijn, proberen gemeenten onder andere via koude citymarketing bedrijven naar zich toe te trekken. Op deze manier zouden de economische ontwikkeling en werkgelegenheid aangespoord moeten worden. In tegenstelling tot deze koude

citymarketing denken verschillende academici dat 'warme citymarketing' meer effect heeft. Door te focussen op het behoud van de bedrijven die reeds in de stad gevestigd zijn, die via mond op mond reclame eventueel positieve verhalen over de gemeente kunnen vertellen, zou het geld dat gemeenten steken in de koude citymarketing beter besteedt kunnen worden (Hospers & Pen, 2011; Van Oort et al., 2007; Pellenbarg, 2012).

In deze thesis wordt er gefocust op de bedrijfsmigratie. De bedrijfsmigratie is, naast de geboorte en sterfte van bedrijven, de derde component binnen de bedrijvendemografie. Hoewel er binnen vakgebieden als de economie en de economische geografie veel onderzoek wordt gedaan naar de bedrijvendemografie, krijgt de bedrijfsmigratie hierbinnen relatief weinig aandacht. Dit kan als opvallend worden omschreven, aangezien veel overheden om de hierboven genoemde redenen wel interesse hebben in dergelijk onderzoek naar bedrijfsmigratie (Hospers & Pen, 2011; Van Oort et al., 2007; Pellenbarg, 2005; Pellenbarg & van Dijk, 2000).

1.2 Probleemstelling

Het aantal bedrijfsmigraties naar en binnen Noord-Nederland is beperkt. Uit het oogpunt van lokaal economisch beleid kan het voor een gemeente als Groningen toch van belang zijn om inzicht te hebben in de redenen waarom bedrijven zich in Groningen dan wel elders in Noord-Nederland vestigen. Met deze kennis zou de gemeente Groningen haar vestigingsklimaat kunnen verbeteren.

1.3 Doelstelling

De doelstellingen van dit onderzoek zijn het inventariseren van de bedrijfsmigraties in de periode 2006-2012 tussen regio's in Noord-Nederland en vanuit andere landsdelen naar Noord-Nederland en het achterhalen van de motieven van deze interregionale bedrijfsmigraties. Daarnaast is het doel van dit onderzoek om de rol van gemeenten in het aantrekken van verplaatste bedrijven te bepalen en dan met name de rol van de gemeente Groningen en het vestigingsklimaat voor bedrijven in deze gemeente.

1.4 Onderzoeksvraagstelling

Voor de masterthesis is de volgende hoofdvraag opgesteld:

Hoe ziet de interregionale bedrijfsmigratie naar en binnen Noord-Nederland eruit qua bedrijfsmigratiestromingen, en wat zijn de achterliggende bedrijfsmigratiemotieven?

Voor het beantwoorden van de bovenstaande hoofdvraag zijn de volgende deelvragen opgesteld:

1. *Hoe heeft de interregionale bedrijfsmigratie naar en binnen Noord-Nederland zich ontwikkeld tussen 2006-2012?*
2. *Wat zijn de motieven van de verplaatste bedrijven geweest om te verhuizen naar hun huidige locatie?*
3. *Om welke redenen werd de gemeente Groningen wel of niet de vestigingsplaats van de bovenregionaal verhuisde bedrijven?*
4. *Wat kan uit deze inzichten worden afgeleid ten aanzien van het bedrijfsvestigingsklimaat in de gemeente Groningen?*

1.5 Wetenschappelijke & maatschappelijke relevantie

Dit onderzoek naar interregionale bedrijfsmigraties kent zowel een wetenschappelijke als een maatschappelijke relevantie. De wetenschappelijke bijdrage van deze masterthesis kan worden opgesplitst in twee delen. In de eerste plaats kan deze masterthesis geplaatst worden in de lijn van onderzoek naar de motivatie van bedrijfsmigraties. Hierbij ligt de focus op het landsdeel Noord-Nederland. In tegenstelling tot onderzoek van bijvoorbeeld Pellenbarg (2005; 2012), waarin er alleen op nationaal niveau naar de motivatie van bedrijfsmigraties gekeken werd, biedt deze de kans om de meer specifieke motivaties van verplaatste bedrijven binnen of naar Noord-Nederlandse naar voren te brengen. Het tweede punt van wetenschappelijke relevantie kan gevonden worden in de inventarisatie van bedrijfsmigraties. Op dit gebied geeft deze masterthesis inzicht in de stromen van interregionale bedrijfsmigraties in Noord-Nederland. Deze inventarisatie van Noord-Nederlandse bedrijfsmigraties kan vanwege de jaren die zijn onderzocht gezien worden als opvolger van het werk van Van Oort et al. (2007), dat voor de periode 1999-2006 de interregionale bedrijfsmigraties inventariseerde.

De maatschappelijke relevantie van deze masterthesis dient voornamelijk gezocht te worden in het scheppen van duidelijkheid over de stromen van interregionale bedrijfsmigraties in Noord-Nederland en de motivaties achter deze interregionale bedrijfsmigraties. Hieraan gerelateerd zouden gemeenten nog belang kunnen hebben bij dit onderzoek. Door beleidsvorming dan wel beleidsaanpassing liggen er voor de gemeenten nog kansen om het lokale vestigingsklimaat voor bedrijven te verbeteren. Hierbij valt er te denken aan de grondverkoop op bedrijventerreinen of schepping van werkgelegenheid bij migrerende bedrijven.

1.6 Leeswijzer

De masterthesis zoals deze voor u ligt bestaat uit negen hoofdstukken. In hoofdstuk 2 wordt het theoretisch kader uiteengezet. Dit theoretisch kader leidt tot het conceptueel model dat in hoofdstuk 3 behandeld wordt. Verder wordt in hoofdstuk 3 de toegepaste methodologie behandeld. In hoofdstuk 4 wordt vervolgens een korte situatieschets van Noord-Nederland gegeven. In hoofdstuk 5, hoofdstuk 6 en hoofdstuk 7 worden de resultaten van het uitgevoerde onderzoek gepresenteerd. Hierbij gaat het in hoofdstuk 5 om de LISA-inventarisatie, in hoofdstuk 6 om de controle op de LISA-inventarisatie en in hoofdstuk 7 om de resultaten van de afgenomen interviews. In hoofdstuk 8 worden vervolgens een aantal aanbevelingen voor gemeenten gepresenteerd, op basis van de resultaten van de afgenomen interviews. Ten slotte behandelt hoofdstuk 9 de conclusies van deze masterthesis. Hierin zal onder andere de hoofdvraag beantwoord worden.

2 Theoretisch Kader

2.1 Inleiding

Binnen de literatuur over bedrijfsdemografie worden de geboorte ('start-up'), het overlijden ('exit') en de bedrijfsmigratie ('relocation') gezien als de belangrijkste demografische evenementen van een bedrijf(svestiging). Daarnaast worden er in de academische literatuur niet-demografische evenementen gecategoriseerd. Hierbij valt te denken aan factoren als de groei, veroudering, overname of fusie van het bedrijf (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pellenbarg 2005).

Bedrijfsmigratie kent bij economisch geografen een grote interesse. Vanuit theoretisch oogpunt zijn bedrijfsverplaatsingen showcases voor de locatiekeuzes van ondernemers waarop theorievorming over de locatiekeuze van bedrijven gebouwd kan worden. Vanuit praktisch oogpunt zijn bedrijfsverhuizingen gebruikt voor het regionaal economisch ontwikkelingsbeleid van verschillende overheden. Dit is onder andere terug te zien in de stads- en regiomarketing (Hospers & Pen, 2011; Van Oort et al., 2007; Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pellenbarg 2005).

In de bedrijfsmigratie valt een onderscheid te maken tussen gedeeltelijke en complete bedrijfsrelocatie. Onder complete bedrijfsmigraties wordt de verplaatsing van de gehele bedrijfsvestiging van locatie A naar locatie B verstaan. Onder gedeeltelijke bedrijfsverplaatsingen wordt echter het verplaatsen van een gedeelte van de bedrijfsvestiging van locatie A naar locatie B verstaan. Hierbij valt te denken aan de opening of opheffing van een nieuw filiaal. Volgens Rasmussen et al. (2011) kan aan bovenstaand onderscheid het verschil tussen het Nederlandse midden- en kleinbedrijf (mkb) en de multinationals gekoppeld worden. Terwijl complete verplaatsingen voornamelijk voorkomen bij het mkb, komen gedeeltelijke migraties voornamelijk voor bij multinationals (Rasmussen et al., 2011).

Binnen deze masterthesis speelt het (gemeentelijke) vestigingsklimaat een belangrijke rol. Hoewel er in de academische literatuur geen overeenstemming is over definiëring van het vestigingsklimaat, komen Hedges & McCarthy (2011) in de 'European Cities Monitor' met een aantal facetten die samen het vestigingsklimaat bepalen. Hierbij gaat het om aspecten als de afgifte van vergunningen, richtlijnen waar bedrijven zich aan dienen te houden, de bereikbaarheid, het imago van de gemeente/regio en de kwaliteit van de vestigingslocatie. Binnen het door Van Dinteren & Reitsma (1986) gedefinieerde vestigingsplaatskeuze van bedrijven zijn deze facetten van het vestigingsklimaat terug te vinden. Naast een vraag die een bedrijf heeft omtrent het plaatsnut (het voordeel dat een bedrijf uit een bepaalde plaats kan krijgen), bestaat de vestigingsplaatskeuze uit drie aspecten; de accommodatie, de omgeving en de relatieve situering. Hierin komt naar voren dat naast het bedrijfspand zaken als het imago en de bereikbaarheid een rol spelen bij de vestigingsplaatskeuze van het bedrijf.

Voordat de opbouw van het theoretisch kader bediscussieerd wordt, is het van belang om een onderscheid te maken tussen de locatietheorie en de relocatietheorie. De locatietheorie focust op de optimale locatiekeuze voor een bedrijf, die bepaald wordt door de aantrekkelijkheid van plaatsen. De relocatietheorie daarentegen focust niet alleen op het locatiekeuzeproces van het bedrijf maar ook op de motieven van vertrek vanuit de originele locatie van het bedrijf (Brouwer et al., 2004).

Het theoretisch kader is als volgt opgebouwd. In het tweede gedeelte worden de locatietheorieën, die als paradigma's binnen de locatietheorie dienen, behandeld. Vervolgens behandelt het derde gedeelte van het theoretisch kader de bedrijfsmigratiemotieven. In het vierde gedeelte wordt de bedrijfsmigratie gekoppeld aan het ontwikkelingsproces van het individuele bedrijf. Ten slotte volgt er een discussie en conclusie waaruit het conceptueel model gevormd wordt.

2.2 Locatietheorieën

2.2.1 Inleiding

Binnen de economisch geografische literatuur vallen een viertal locatietheorieën te onderscheiden. Door de tijd heen hebben deze locatietheorieën elkaar opgevolgd als leidende paradigma's in het verklaren van de locatiekeuze en de bijbehorende motivatie van verschillende economische activiteiten in de ruimte. Hierbij gaat het om de (neo-)klassieke locatietheorie, de behaviourale locatietheorie, de institutionele locatietheorie en de evolutionaire locatietheorie (Boschma & Frenken, 2006; Brouwer et al., 2004; Pen, 2002). In de volgende (sub)paragrafen zullen de locatietheorieën besproken worden.

2.2.2 De (neo)klassieke locatietheorie

Met zijn boek *'An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations'* uit 1776 wordt Adam Smith gezien als de grondlegger van de (neo-)klassieke locatietheorie. In deze publicatie laat Smith als een van de eersten een verband zien tussen de vestigingsplaatsproblematiek en de economie. Voornamelijk de relatie tot de arbeidsverdeling is hierbij van essentieel belang (Pen, 2002).

Binnen de (neo-)klassieke locatietheorie staat de micro-economische gedachtegang centraal. Het autonome bedrijf redeneert en handelt binnen dit paradigma als een homo economicus. Het individuele bedrijf redeneert binnen de (neo-)klassieke locatietheorie als honderd procent rationele entiteit die zich focust op winstmaximalisatie. Om deze winstmaximalisatie te bereiken kiest de homo economicus de locatie waar de totale kosten aan harde vestigingsfactoren als arbeid, grondprijzen, grondstoffen en transportkosten ten opzichte van andere locaties het laagst zijn (Brouwer et al., 2006; McCann, 2013; Pen, 2002).

Binnen de (neo)klassieke locatietheorie worden de bedrijfsmigratiekosten niet meegenomen in de bedrijfsrelocatie. Volgens Brouwer et al. (2004) zullen bedrijven hierdoor alleen verhuizen als de opbrengsten hoger zijn, de afzetmarkt verbetert of de kosten gereduceerd kunnen worden op de nieuwe bedrijfslocatie.

Tot de (neo-)klassieke locatietheorie kunnen verschillende locatietheorieën gerekend worden. Onder deze (neo-)klassieke locatietheorieën vallen onder andere de locatietheorieën van Weber, Moses en Hotellingen (McCann, 2013; Pen, 2002). Een beschrijving en analyse van deze locatietheorieën is onder andere te vinden in het boek *'Modern Urban and Regional Economics'* van Philip McCann (2013).

De (neo-)klassieke locatietheorie kent vanuit de academische literatuur een aantal punten van discussie en kritiek. Het gaat hierbij ten eerste om de rol van het individu (de ondernemer dan wel het bedrijf) als homo economicus. Individuele bedrijven zijn in hun locatiekeuzes niet compleet rationeel. Dit wordt veroorzaakt doordat het individu slechts beschikt over incomplete en asymmetrische informatie. Ten tweede hebben de ondernemers niet altijd winstmaximalisatie als oogpunt. Zo blijkt uit onderzoek van Delfmann et al. (2014) dat zelfstandigheid en de factor geluk tevens belangrijke drijfveren kunnen zijn bij ondernemers. Verder wordt er binnen de (neo-)klassieke theorieën aangenomen dat de ruimte homogeen is, wat bij de onderstaande locatietheorieën om verschillende redenen niet als correct aangenomen wordt. Ten slotte gaan de (neo-)klassieke theorieën uit van het enkele bedrijf, wat binnen bijvoorbeeld de institutionele benadering ondenkbaar is (Brouwer et al., 2006; McCann, 2013; Pen, 2002).

Pen (2002) onderstreept verder dat bij het besluitvormingsproces omtrent bedrijfsrelocaties wel degelijk op ruimtelijke factoren wordt gelet. Deze ruimtelijke factoren blijken echter niet altijd in kosten en baten uit te drukken (zoals bij de (neo-)klassieke theorieën aangenomen wordt). Voorbeelden van deze factoren zijn de institutionele factoren, die bij de volgende theorieën besproken zullen worden.

De hierboven beschreven punten van kritiek op de (neo-)klassieke locatietheorie werden door veel academische auteurs erkend. Krugman et al. werpen binnen de 'New Economic Geography' sinds de jaren '90 echter een nieuw licht op de (neo-)klassieke locatietheorie. Door toenemende schaalvoordelen en imperfecte competitie in acht te nemen heeft Krugman veel onderzoek gedaan naar agglomeratievoordelen. Deze agglomeratievoordelen kunnen binnen bepaalde regio's voordelen bieden door de nabijheid van gerelateerde bedrijven. Hierbij valt te denken aan de overdracht van kennis en kosten in bepaalde infrastructuur. Ten grondslag aan het agglomeratievoordelen gerelateerde onderzoek van Krugman et al. lagen de veranderende transportkosten en de hiervoor genoemde flexibeler aannames (Boschma & Frenken, 2006; McCann, 2013; Pen, 2002).

2.2.3 De behaviourale locatietheorie

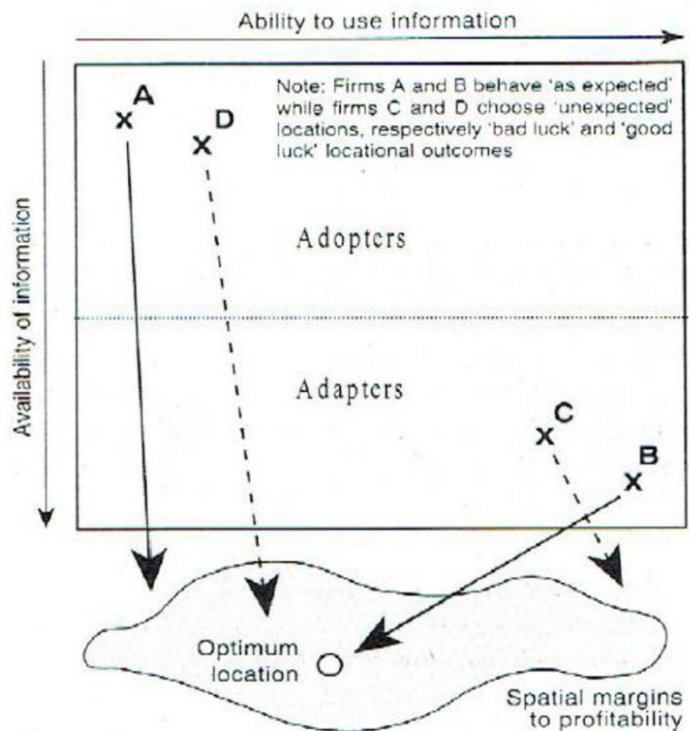
Door toenemende relevantie van persoonlijke factoren en een afnemend belang van de (neo-)klassieke locatietheorie (onder andere door technologische ontwikkelingen en innovatie) won vanaf de jaren '50/'60 de behaviourale locatietheorie aan belang. Binnen de behaviourale locatietheorie spelen de persoonlijke motivaties achter de bedrijfsmigraties een grote rol. Hierbij gaat het voornamelijk om de eigenaar van het bedrijf. Door de jaren heen is er veel onderzoek gedaan naar deze behaviourale locatietheorie (Brouwer et al., 2006; Pen, 2002).

Binnen de behaviourale locatietheorie speelt het 'bounded rationality' principe van Simon een belangrijke rol. Binnen het 'bounded rationality' principe wordt beargumenteerd dat de mens te maken heeft met beperkte rationaliteit. Deze beperkte rationaliteit, in combinatie met incomplete of asymmetrische informatie, maakt dat de individuele ondernemer geen compleet rationele beslissingen kan maken. Dit heeft tot gevolg dat de individuele ondernemer of het individuele bedrijf te maken krijgt met onzekerheid, risico en onvolledige aanpasbaarheid van de onderneming. Binnen de behaviourale locatietheorie wordt er hierdoor van uitgegaan dat de individuele 'satisficer' centraal staat in plaats van de 'profit maximizer' van de bovenstaande (neo-) klassieke benadering. Met dit veranderende inzicht hoeft de ondernemer niet te streven naar winstmaximalisatie, maar naar persoonlijke preferenties zoals het ondernemen in de eigen regio of de maximalisatie van geluk (Brouwer et al., 2006; Pen, 2002).

Binnen de behaviourale locatietheorie wordt gefocust op het interne besluitvormingsproces van bedrijven (en het gedrag dat hieruit voortkomt). Hierbij wordt gekeken naar factoren als de leeftijd, sector en grootte van de bedrijven. Ook de fase van interne ontwikkeling waarin het bedrijf zich bevindt zoals beschreven door Stam (2007) valt hieronder te plaatsen. Deze kenmerken worden binnen de locatietheorie gezien als de 'zachte' en meer kwalitatieve locatiefactoren die relatief lastig meetbaar kunnen zijn (Brouwer et al., 2006; De Bok & Van Oort, 2011; Pen, 2002).

Naast de hierboven beschreven ontwikkeling van het bedrijf onderstrepen Bosma & Schutjens (2011) de individuele karakteristieken van de ondernemer die een belangrijke rol spelen. Volgens Bosma & Schutjens (2011) zijn de persoonlijkheid, kennis en vaardigheden, perceptie en angst om te falen belangrijke factoren in de attitude en activiteiten van de ondernemer. Voornamelijk binnen het midden- en kleinbedrijf kunnen dit soort factoren van belang zijn in het relocatieproces.

Binnen de behavouurale locatietheorie speelt de behavouurale matrix van Pred (de grondlegger van de behavouurale locatietheorie) een essentiële rol. De behavouurale matrix (zoals weergegeven in figuur 2.1) onderscheidt enerzijds de aanwezigheid van informatie en anderzijds de mogelijkheid om je voordeel te doen met deze informatie. Hieruit vallen volgens het gedachtegoed van Pred twee groepen te onderscheiden. Enerzijds hebben de 'adapters' toegang tot veel informatie en mogelijkheden om hier hun voordeel mee te doen. Anderzijds hebben de 'adopters' door de beperkte toegang tot informatie minder mogelijkheid om hun voordeel te doen met de beschikbare informatie. Hierbij worden de 'adapters' over het algemeen geplaatst onder de (neo-)klassieke zienswijze, terwijl de 'adopters' over het algemeen geplaatst worden onder het behavouurale gedachtegoed (Pen, 2002).



Figuur 2.1: Visualisatie behavouurale matrix van Pred (Pen, 2002).

Volgens verschillende academische publicaties houdt de behavouurale locatietheorie zich te veel bezig met de tekortkomingen van de (neo-)klassieke locatietheorie. Hierdoor zou er te weinig gefocust worden op theorievorming binnen de behavouurale locatietheorie. Ten tweede zou er te veel aandacht liggen bij de operationalisering van de behavouurale locatietheorie. Tenslotte lijken de individuele omstandigheden van het bedrijf een te grote rol te hebben binnen het besluitvormingsproces van de bedrijfsrelocatie. Volgens critici zou er te weinig aandacht zijn voor de ruimtelijke factoren die binnen de behavouurale locatietheorie niet altijd even goed aantoonbaar zijn (Brouwer et al., 2006; Pen, 2002).

2.2.4 De institutionele locatietheorie

Gerelateerd aan de publicatie van *'The geography of enterprise'* door onder andere McNee en Krumme kwam tegelijkertijd met de behavouurale locatietheorie de institutionele theorie op. Binnen de institutionele locatietheorie staat het autonome bedrijf met haar formele en informele instituties centraal. Hierbij valt onder andere te denken aan de invloed van het bedrijf op de regio en de invloed van overheden op bedrijven. Binnen de institutionele locatietheorie werd in de eerste decennia voornamelijk gefocust op de multinationals en niet op het midden- en kleinbedrijf (mkb). Dit werd voornamelijk veroorzaakt door de perceptie van destijds dat multinationals van groot belang waren voor de regionale economie en werkgelegenheid (Brouwer et al., 2006; Pen, 2002).

Pas in de meer moderne aanpak van de institutionele locatietheorie ontstaat er interesse voor het mesoniveau. Hierin wordt er gekeken naar de regionale economie en het daaraan gerelateerde scala aan ondernemers (zowel multinationals als het midden- en kleinbedrijf). Binnen deze regionale economie spelen de regionale institutionele netwerken (zowel formeel als informeel) een essentiële rol voor de overdracht van kennis en innovatie, waardoor de regionale economie naar een hoger

niveau gedragen kan worden. Wat betreft formele en informele instituties valt te denken aan de infrastructuur, financiële instellingen, onderwijs, consumenten, leveranciers en overheden. Volgens de institutionele locatietheorie spelen deze instituties een essentiële rol bij de locatiekeuze van bedrijven (Brouwer et al., 2006; De Bok & Van Oort, 2011; Pen, 2002).

De institutionele locatietheorie wordt door De Bok & Van Oort (2011) gerelateerd aan de agglomeratievoordelen. De door Marshall onderscheiden ruimtelijke agglomeratievoordelen kunnen gezien worden als institutionele relaties. Hiervan kan, afhankelijk van de ruimte, maar een geselecteerde groep van bedrijven en ondernemers profiteren (De Bok & Van Oort, 2011; McCann, 2013).

Net als de bovenstaande theorieën kent de institutionele locatietheorie een aantal kritiekpunten. Ten eerste focust de institutionele locatietheorie te veel op de operationalisering van het concept in vergelijking van de theorievorming. Ten tweede wordt in er in de institutionele locatietheorie te weinig aandacht besteed aan de rol van het midden en kleinbedrijf, dat binnen de regionale economie wel degelijk een belangrijke rol speelt. Verder focust de institutionele locatietheorie te weinig op de individuele bedrijven en hun besluitvormingsproces zoals bij de behaviourale locatietheorie het geval is. Volgens critici zou er te veel aandacht uitgaan naar het gehele institutionele netwerk van een regio (de agglomeratie) waarbinnen het productiemilieu van een bedrijf valt (Pen, 2002).

2.2.5 De evolutionaire locatietheorie

In tegenstelling tot de bovenstaande locatietheorieën heeft de evolutionaire locatietheorie zich sterk ontwikkeld sinds de eeuwwisseling. Hiermee kan de evolutionaire locatietheorie als jongste paradigma binnen de locatietheorie gezien worden. Hoewel er onder andere aan de Universiteit van Utrecht veel theorievorming plaatsvindt, kent de evolutionaire locatietheorie in relatie tot de hierboven beschreven locatietheorieën weinig empirisch onderzoek. De evolutionaire locatietheorie kan gezien worden als aanvulling op de andere locatietheorieën, maar kent de meeste overeenkomsten met de institutionele locatietheorie, aangezien beide theorieën het belang van instituties onderstrepen (Boschma & Frenken, 2006; Boschma & Lambooy, 1999).

Binnen de evolutionaire locatietheorie wordt de huidige situatie van de ruimte gezien als uitkomst van het verleden. Door middel van aanpassing en verandering ontwikkelt het bedrijf zich in lijn met de veranderende omgeving. Hierbij speelt het pad-afhankelijkheidsprincipe een belangrijke rol. Door de inertie van bedrijven (de afnemende aanpasbaarheid van bedrijven door investeringen in de huidige locatie) zijn de beslissingen van bedrijven en de daarbij gerelateerde investeringen (als in de inboedel of personeel) bepalend voor de toekomstige situatie van het bedrijf. Door de hoge kosten van de investeringen kunnen bedrijven het zich niet veroorloven om zich constant aan te passen. Hierdoor is het bedrijf afhankelijk van beslissingen uit het verleden. Het bedrijf zal zich door de veranderende omgeving echter wel aan moeten passen. Alleen als het bedrijf zich genoeg kan aanpassen, zal het zijn marktpositie behouden en kunnen overleven. Door het selectieproces (waarbij nieuwe bedrijven de competitie aangaan met de gevestigde bedrijven) zullen alleen de bedrijven die zich goed genoeg aan kunnen passen overleven (Boschma & Frenken, 2006; Boschma & Lambooy, 1999).

De hierboven beschreven inertie van bedrijven is gerelateerd aan de bedrijfsinterne situatie. Hierbij dient net als bij de hierboven beschreven behaviourale locatietheorie rekening gehouden te worden met de bedrijfsspecifieke componenten (als leeftijd en grootte). Deze bedrijfsspecifieke kenmerken

en de specifieke reactie van het bedrijf bepalen hoe er op binnenkomende informatie wordt gereageerd. Dit zorgt ervoor dat er een selectieproces optreedt waarin alleen de bedrijven met een efficiënt en effectief informatieverwerking- en aanpassingsvermogen zullen blijven bestaan (Boschma & Lambooy, 1999).

De pad-afhankelijkheid en gerelateerde inertie van bedrijven zegt ook dat de relatie met andere instituties tot op zekere hoogte vaststaat. Hierbij valt te denken aan de toeleveranciers, afnemers, werknemers en overheden. Hoewel dit gegeven de relatie tussen de evolutionaire locatietheorie en de institutionele locatietheorie ondersteunt, wordt deze relatie ook bevestigd door het 'collectieve leerproces'. Hierbij valt te denken aan het overdragen van lokale normen en waarden van de regio. In dit proces spelen agglomeratievoordelen, net als bij de institutionele locatietheorie, een belangrijke rol. Door schaalvoordelen kunnen agglomeratie-voordelen een positieve invloed hebben op het individuele bedrijf (Boschma & Lambooy, 1999).

2.2.6 Discussie

De bovenstaande paragrafen laten zien dat er verschillende paradigma's bestaan binnen de locatietheorie. Deze paradigma's hebben elk een ander perspectief op het verklaren van de locatie van het bedrijf. Door de tijd heen hebben de verschillende locatietheorieën de boventoon gevoerd in het denken over de locatietheorie. Zo zette de behaviourale locatietheorie zich af tegen de (neo-) klassieke locatietheorie, terwijl de institutionele en evolutionaire locatietheorie meer als aanvulling gezien kunnen worden. De verschillende locatietheorieën kennen hun eigen aannames en concepten. Dit maakt het combineren van deze verschillende locatietheorieën in de optimale locatiekeuze van een bedrijf niet gemakkelijk. Het volgende subhoofdstuk laat echter zien dat motieven van bedrijfsmigraties uit verschillende locatietheorieën voort kunnen komen.

2.3 Bedrijfsmigratiemotieven

2.3.1 Inleiding

Studies naar de verklarende aspecten van bedrijfsmigraties hebben altijd een belangrijke positie ingenomen in het onderzoek naar de bedrijvendemografie. Inventariserende en beschrijvende studies zijn daarentegen minder frequent uitgevoerd. Via enquêtes en interviews zijn in het binnen- en buitenland door de jaren heen steeds de meest recent verhuisde bedrijven ondervraagd naar hun bedrijfsmigratiemotieven. Een goed voorbeeld is het onderzoek van Pellenbarg, die om de tien jaar onderzoek gedaan heeft naar de belangrijkste verklarende factoren binnen de bedrijfsmigratie. Qua verklarende factoren vallen er twee categorisaties te maken. Enerzijds valt er een onderscheid te maken tussen push-, pull- en keepfactoren. Ten tweede valt er een onderscheid te maken tussen bedrijfsinterne, bedrijfsexterne en locatiefactoren (Brouwer et al., 2004; Pen, 2002; Pellenbarg 2005; 2012). In de onderstaande paragrafen zullen deze twee categorisaties uiteengezet worden.

2.3.2 Push-, Pull- en Keepfactoren

De eerste groep van bedrijfsmigratiemotieven zijn de pushfactoren. De push factoren zijn de factoren die tot de keuze leiden om de huidige locatie te verlaten. Hierbij kan het bijvoorbeeld gaan om een gebrek aan uitbreidingsruimte of om organisatorische redenen. Door de jaren heen zijn dit de belangrijkste motieven gebleken voor bedrijven om te vertrekken van hun locatie. Andere

voorbeelden van pushfactoren zijn een slechte bereikbaarheid en een toenemende regeldruk (Pellenbarg, 2005; Pen, 2002; Stam, 2007).

De tweede groep van bedrijfsmigratiemotieven zijn de pullfactoren. De pullfactoren zijn de factoren om je als bedrijf zijnde ergens anders te vestigen. Hoewel de uitbreidingsmogelijkheden van het bedrijf als motivatie lijkt af te nemen, blijken de verkeersligging en representativiteit van het gebouw aan belang gewonnen te hebben door de jaren heen. Andere pullfactoren zijn de marktligging en de woon-werk afstand van het personeelsbestand (Pellenbarg, 2005; Pen, 2002; Stam, 2007).

De derde groep van bedrijfsmigratiemotieven zijn de keepfactoren. De keepfactoren zijn de factoren die ervoor zorgen dat bedrijven op dezelfde locatie of in de nabijheid daarvan gevestigd blijven. De keepfactoren worden relevanter naarmate de afstand van de potentiële bedrijfsmigratie toeneemt. Hoewel een bedrijfsmigratie binnen een gemeente qua keepfactoren geen probleem zal zijn, zal dit wel het geval zijn als een bedrijf zich interregionaal wil verplaatsen, bijvoorbeeld van Groningen naar Zwolle. Voorbeelden van belangrijke keepfactoren zijn het behoud van het huidige personeelsbestand, de onbekendheid met en geringe kennis van andere arbeidsmarktregio's, maar ook de inbedding in de formele en informele netwerken (zoals bij de institutionele locatietheorie besproken is) (Pellenbarg, 2005; Pen, 2002; Stam, 2007).

2.3.3 Bedrijfsinterne, bedrijfsexterne en locatiefactoren

Naast de hierboven beschreven relocatiefactoren kan er nog een onderscheid worden gemaakt op het vlak van de bedrijfsmigratiemotivatie. Hierbij gaat het om het onderscheid tussen bedrijfsinterne-, locatie- en bedrijfsexterne factoren. Binnen de wetenschappelijke literatuur blijkt dit onderscheid op basis van beslissingsmogelijkheid van actoren essentieel te zijn in de interpretatie van de motivatie van een bedrijfsrelocatie (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pen, 2002).

Ten eerste spelen bedrijfsinterne factoren een rol in het bedrijfsrelocatieproces. Binnen de organisatie en het management van een bedrijf worden de beslissingen tot bedrijfsrelocaties genomen. Hoewel hierin locatiefactoren (zie hieronder) van belang zijn, hebben de bedrijfsinterne factoren bij veel bedrijfsrelocaties een doorslaggevende rol. De bedrijfsstrategie en bedrijfsorganisatie spelen hierbij een belangrijke rol. Zaken als financiële reserves, marktkennis, groeistrategie en levenscyclus spelen bij de motivatie van bedrijfsmigratie vaak een belangrijke rol (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Van Oort et al., 2007; Pen, 2002).

Binnen het onderscheid van de beslissingsmogelijkheden van actoren spelen ten tweede de locatiefactoren vaak een rol. Deze locatiefactoren kunnen vergeleken worden met de hierboven beschreven push-, pull- en keepfactoren. Bij de locatiefactoren in dit onderscheid gaat het om de factoren die bepalend zijn in de locatiekeuze van het bedrijf. Hierbij valt te denken aan factoren als de bereikbaarheid, de afstand tot afnemers en de afstand tot markt (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pen, 2002).

Ten slotte kunnen onder bedrijfsexterne factoren de autonome ontwikkelingen geplaatst worden. Hierbij valt te denken aan factoren als de conditie van de algemene economie, het politieke landschap, de arbeidsmarktsituatie en veranderingen in de toeleveranciers en afnemers. Hoewel het individuele bedrijf op deze factoren geen invloed kan uitoefenen, dient het bedrijf zich wel aan deze ontwikkelingen aan te passen om zo competitief te blijven (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pen, 2002).

2.3.4 De invloed van de creatieve klasse

Vanuit verschillende overheden is er de laatste jaren een focus op het idee van Richard Florida en zijn creatieve klasse. Meer werkgelegenheid in de creatieve klasse zou leiden tot meer economische groei in de regio, voornamelijk door een hoger niveau van talent, tolerantie en technologie. Deze creatieve klasse wordt aangetrokken door voorzieningen (als musea, theater en festivals). Verder zou de creatieve klasse bedrijven aantrekken die interesse hebben in personeel dat onder deze klasse valt. Ook zou de creatieve klasse meer innovatie met zich meebrengen (Florida, 2004; Stam & De Jong, 2005).

Echter, bij het concept van de creatieve klasse moet wel aantal kritiekpunten worden benoemd. In de eerste plaats gaat het hierbij om de definiëring van de creatieve klasse. Wie vallen onder deze creatieve klasse? Hoewel Richard Florida een onderscheid maakt tussen een 'creative core' en 'creative professionals' als zijnde de groepen die zorgen voor economische groei, vallen onder beide categorieën veel beroepsgroepen. Zo kunnen alle managers onder de creatieve klasse gerekend worden, zelfs managers uit de bouw of de horeca. In de tweede plaats is er in de academische wereld nog geen overeenstemming over de causale relatie tussen de creatieve klasse en de economische groei, waar Richard Florida zo van overtuigd is (Florida, 2004; Stam & De Jong, 2005).

2.3.5 Discussie

In bovenstaand subhoofdstuk zijn twee verdelingen gemaakt in de bedrijfsmigratiemotieven. Enerzijds maken de push-, pull- en keepfactoren onderscheid tussen de redenen om te vertrekken, de locatiekeuze of de keuze om op een locatie te blijven. Anderzijds onderstreept het onderscheid tussen de bedrijfsinterne, bedrijfsexterne en locatiefactoren naast de relevantie voor de plaats nog de essentie van de innerlijke factoren van het bedrijf en van autonome ontwikkelingen (Brouwer et al., 2004; Van Dijk & Pellenbarg, 2000).

Bij de motivatie achter verplaatsende bedrijven blijkt verder een onderscheid te maken op lokaal, regionaal en nationaal niveau. Zo hebben de formele instituties vaak een grote invloed op internationale arbeidsmigraties, waarbij zaken als de regeldruk en het belastingklimaat van belang zijn. Op regionaal niveau kan daarentegen gedacht worden aan de invloed van agglomeratievoordelen, wat bij kennisintensieve ondernemingen van groot belang kan zijn (Pen, 2002; De Bok & Van Oort, 2011).

Ten slotte dient er nog opgemerkt te worden dat de factoren uit de twee hierboven genoemde categorisaties aan verandering onderhevig zijn. Push-, pull- en keepfactoren kunnen door invloed van de tijd meer of minder relevant worden. Een voorbeeld hiervan is de representativiteit van de huisvesting van bedrijven. Deze factor wint aan relevantie als zowel push als pullfactor, aldus onderzoek van Pellenbarg (2005). De invloed van de tijd is tevens te plaatsen bij het onderscheid tussen bedrijfsinterne, -externe en locatiefactoren. Ook hier kunnen factoren als autonome factoren door de tijd heen veranderen.

Verder bestaat er in de literatuur enige discussie over het aantal push- en pullfactoren dat een bedrijf doet besluiten om te verhuizen. Vanwege de kosten die gerelateerd zijn aan de bedrijfsverplaatsing, zal het bedrijf een motivatie moeten hebben die bestaat uit meerdere pull-, push- of keepfactoren (BCI, 1998; Van Steen, 1998). Zo concludeert Van Steen (1998) uit een in 1994 gedane steekproef dat gemigreerde bedrijven gemiddeld om twee pushfactoren en zo'n drieënhalve pullfactor het bedrijf verhuizen. Verder blijkt uit de hierboven genoemde steekproef dat bij 60% van de gemigreerde bedrijven het aantal pullfactoren groter was dan het aantal pushfactoren, terwijl maar bij zo'n 10%

van de gemigreerde bedrijven het aantal pushfactoren groter was dan het aantal pullfactoren (Van Steen, 1998).

Naast de bedrijfsspecifieke verschillen in de bedrijfsmigratiemotivatie zoals in bovenstaande alinea behandeld zijn, dient er rekening gehouden te worden met de bedrijfsinterne kenmerken (qua leeftijd, grootte, samenstelling, afzetmarkt et cetera.) die bepalen of een bedrijf zal migreren. Verder bepalen deze factoren de verankering van het bedrijf in de omgeving en daarmee de geneigdheid om te migreren. Ten slotte dient hieraan toegevoegd te worden dat deze bedrijfsinterne factoren van belang zijn voor de verdere bedrijfsvoering en strategie (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Van Steen, 1998; Stam, 2007; Westerings & Knobens, 2012).

2.4 De ontwikkeling van de ondernemer en het bedrijf

2.4.1 Inleiding

In de bovenstaande paragrafen werden de verschillende locatietheorieën en bedrijfsmigratie motivaties uiteengezet. Hieraan voegt Stam (2007) toe dat de ontwikkeling van de ondernemer en zijn bedrijf tevens van belang zijn binnen de bedrijfsmigratie. De ondernemer is de actor die bereidheid en mogelijkheid moet scheppen voor de kansen op bedrijfsmigratie die zich aandoen. Verder ontwikkelt een bedrijf zich door bepaalde interne fases (Stam 2007). In dit subhoofdstuk zullen deze ontwikkelingsfases besproken worden. Tevens zullen gerelateerde 'liabilities' uit de bedrijvendemografie besproken worden.

2.4.2 De levensfases van het bedrijf

De eerste fase van de levenscyclus van het bedrijf is de 'start-up phase'. Tijdens de 'start-up phase' spelen de beperkte kennis, ervaring en financiële middelen van de ondernemer een belangrijke rol in het voortbestaan van het bedrijf. Onder andere om de financiën te drukken en om kennis van de directe omgeving zal een bedrijf in de meeste gevallen opgezet worden in de directe omgeving van de woonlocatie van de ondernemer (Stam, 2007).

Doordat het bedrijf tijdens deze opstartfase met veel organisatorische zaken bezig is, is de optimale locatie van het bedrijf in deze periode van relatief minder belang. Hierdoor zullen bedrijven tijdens deze fase (enkele uitzonderingen daar gelaten) niet verplaatsen naar een andere locatie (Box, 2007; Stam, 2007).

Na de 'start-up phase' bereikt het bedrijf de 'initial survival phase'. De generatie en mobilisatie van middelen als grondstoffen en kapitaal staan centraal in deze fase. Door de in deze fase toenemende verwachtingen en eisen van relaties wordt er veel verwacht van het bedrijf. Hierbij valt onder andere te denken aan de afhankelijkheid van een beperkt aantal actoren als de bank en bepaalde afnemers. Om efficiënter te werk te gaan kan een bedrijf op zoek gaan naar een nieuwe locatie. Bij dit proces is de rol van de ondernemer (de belangrijkste actor binnen het bedrijf) essentieel (Stam, 2007).

Gerelateerd aan de twee eerste fases van het bedrijf vallen twee 'liabilities' te koppelen. Deze 'wetten' uit de bedrijvendemografie laten zien tegen welke problemen een bedrijf tijdens haar ontwikkeling aan zou kunnen lopen. Tijdens de eerste ontwikkelingsfases van Stam (2007) zoals hierboven geschreven gaat het in de eerste plaats om de 'liability of newness'. De 'liability of newness' valt te relateren aan de 'start-up phase' van het bedrijf. Volgens de 'liability of newness' is het sterftecijfer van de bedrijven in de opstartfase relatief hoog, wat veroorzaakt wordt door de beperkte kennis en financiële middelen van de ondernemer (Box, 2007; Fackler et al., 2013).

Een belangrijk concept dat tijdens de 'initial survival phase' overwonnen dient te worden is de 'liability of smallness'. Volgens de 'liability of smallness' dient een bedrijf een minimale schaal van efficiëntie te bereiken om te kunnen overleven. Hieraan liggen de afgesloten contracten en investeringen met onder andere de bank en afnemers ten grondslag. In principe begint dit proces al tijdens de 'start-up phase' van het bedrijf, maar het loopt door naar de 'initial survival phase'. Mocht het bedrijf dit punt van minimale efficiëntie niet bereiken dan zal het bedrijf niet overleven in de markt (Box, 2007; Fackler et al., 2013).

Door de 'liability of newness' en de 'liability of smallness' zal maar een beperkt deel van de bedrijven de 'early growth phase' bereiken. Tijdens deze derde ontwikkelingsfase van Stam (2007) maakt het bedrijf een relatief grote interne groei door. Door een groei van zowel de omzet als het aantal werknemers zal het bedrijf in veel gevallen dienen te verhuizen naar een groter bedrijfspand. Vaak ligt dit bedrijfspand op een korte afstand van de huidige bedrijfslocatie. Verder zou een bedrijf een vestiging kunnen openen in een ander deel van de nationale markt om zo bijvoorbeeld dichterbij de consumenten of bronnen van human capital te kunnen zitten (Fackler et al., 2013; Stam, 2007). Deze relatie tussen het interne groeiproces van bedrijven en de drang om op lokaal niveau te verhuizen komt onder andere terug in de inventarisatie van Van Oort et al. (2007).

De vierde ontwikkelingsfase van het bedrijf, de 'growth syndrome phase', zet in als er tijdens het groeiproces problemen van organisatorische aard ontstaan. Doordat de aandacht van het bedrijf verschuift naar de problemen zal de relatieve groei van de 'early growth phase' ten einde komen. Door deze problemen zullen er in deze fase weinig ruimtelijke activiteiten in de vorm van migratie te zien zijn. Wel zouden enkele bedrijven vestigingen kunnen sluiten om zich op de 'corebusiness' te kunnen focussen. Door de uitgebreide kennis van de thuismarkt zullen vestigingen buiten de thuisregio de grootste kans maken om gesloten te worden (Stam, 2007).

Mocht het bedrijf de 'growth syndrome phase' overleven dan zal het de 'accumulation phase' bereiken. Door de investeringen in het oplossen van de problemen tijdens de 'growth syndrome phase' in combinatie met eventuele verdere groei zal de inertie van het bedrijf groeien. Hierdoor zal de kans op een ruimtelijke verplaatsing van het bedrijf buiten de huidige regio verder verkleinen. Alleen het opzetten van vestigingen buiten de regio voor factoren als een verkleinde afstand tot een afzetmarkt of human capital zou nog mogelijk kunnen zijn.

De toegenomen inertie van bedrijven en daarbij afnemende mogelijkheid op bedrijfsmigratie komen overeen met de 'liability of adolescence' en de 'liability of senescence'. Binnen deze 'liabilities' worden respectievelijk de steeds moeilijkere externe en interne relaties van het bedrijf onderstreept. Deze twee 'liabilities' maken duidelijk dat het voortbestaan van de bedrijven in gevaar komt door de inertie die ze over de tijd hebben opgebouwd (Fackler et al., 2013; Stam, 2007).

2.4.3 Discussie

In de bovenstaande paragrafen is de te verwachten bedrijfsmigratie van bedrijven ontleed aan de hand van de te onderscheiden ontwikkelingsfasen van het bedrijf. De overgang tussen deze ontwikkelingsfasen is niet duidelijk omschreven. Echter onderstreept Stam (2007) dat naast deze ontwikkelingsfasen nog een aantal factoren van belang zijn voor bedrijfsmigraties. Hierbij gaat het onder andere om de bereidheid en mogelijkheid om te migreren. De interne en externe evolutionaire processen en tevens de ondernemers van de specifieke bedrijven spelen immers een belangrijke rol in het proces van bedrijfsmigratie. Opvallend hieraan is echter dat de rol van de ondernemer

afneemt naarmate het bedrijf zich verder ontwikkelt. Verder blijken verankering en clusters van minimale invloed te zijn op het locatiedrag in de ontwikkeling van een bedrijf (Stam, 2007).

Verder kan er onderscheid gemaakt worden tussen de afstanden waarover bedrijven migreren. Hoewel dit argument in de overige hoofdstukken van de thesis nog aan bod komt, dient het hier wel degelijk aangestipt te worden. Zo beschrijft Stam (2007) dat bedrijven in de eerste twee ontwikkelingsfasen nog over langere afstanden kunnen verhuizen, voornamelijk vanwege het feit dat ze in de verkeerde omgeving gevestigd zijn. Tijdens de 'early growth' phase daarentegen zullen bedrijven zich binnen de regio uitbreiden (bijvoorbeeld omdat bedrijven uit hun bedrijfspannend groeien). In de 'growth syndrome' en 'accumulation' fases zullen filialen geopend of gesloten worden (Stam, 2007; Westerings & Knobben, 2012).

2.5 Conclusie

Binnen het theoretisch kader zijn drie concepten behandeld. Hierbij gaat het in de eerste plaats om de locatietheorieën. Binnen deze locatietheorieën wordt de locatiekeuze van het bedrijf bediscussieerd. Over de afgelopen decennia is de locatietheorie aan verandering onderhevig geweest. De vier bediscussieerde locatietheorieën kennen verschillende aannames en denkwijzen. Hoewel de behaviourale locatietheorie zich afzette tegen de (neo-)klassieke locatietheorie, kunnen de institutionele en evolutionaire locatietheorie als aanvullingen gezien worden op de algemene locatietheorie.

Hoewel deze locatietheorieën de optimale locatiekeuze voor bedrijven behandelen kijken de bedrijfsrelocatietheorieën ook naar de motivatie voor vertrek vanuit de voormalige locatie. Binnen het onderzoek naar de bedrijfsmigratiemotivatie wordt het relocatieproces besproken aan de hand van de motivatie van de bedrijven om van locatie te veranderen. Hierbij gaat het enerzijds om de theorie rondom de push-, pull- en keepfactoren. Anderzijds gaat het hierbij om de theorie rondom de bedrijfsinterne-, bedrijfsexterne- en locatiefactoren. Het besluit tot bedrijfsrelocatie bestaat vaak uit meerdere factoren die te categoriseren vallen binnen de verschillende groepen van deze theorieën. De locatiefactoren zoals bediscussieerd binnen de locatietheorieën kunnen bij de bedrijfsmigratie onder de verschillende typen factoren geplaatst worden.

Verder is in het derde gedeelte de ontwikkeling van de onderneming besproken dat het bedrijfsmigratieproces gerelateerd is aan de fase van ontwikkeling van het bedrijf zelf. De motivatie van het bedrijf om wel of niet te verhuizen zal gerelateerd aan deze ontwikkeling ook veranderen. Tevens heeft dit implicaties voor de locatiekeuze van het bedrijf. Zo bediscussieëren de behaviourale locatietheorie, de institutionele locatietheorie en de evolutionaire locatietheorie dat de bedrijfsinterne factoren over de tijd veranderen. Hierbij valt onder andere te denken aan de veranderende relaties met toeleveranciers en afnemers.

3 Operationalisatie en Methodologie

3.1 Inleiding

Het hoofdstuk operationalisatie en methodologie bestaat uit twee delen. In de eerste plaats zal het conceptueel model gepresenteerd worden. Het conceptueel model speelt een belangrijke rol in het verbinden van de theorie uit het theoretisch kader met de onderzoeksresultaten. Na de presentatie van het conceptueel model wordt in het tweede gedeelte de methodiek van de masterthesis besproken. De masterthesis is opgebouwd uit drie verschillende fases van onderzoek. In de eerste plaats is getracht een inventarisatie te maken van de bedrijfsmigratie op regionaal niveau binnen en naar Noord-Nederland. Op de tweede plaats is door een combinatie van desktop-research en een telefonische enquête gekeken naar de representativiteit van de uitgevoerde inventarisatie. Ten slotte is in het derde gedeelte door middel van interviews getracht de motivatie achter de bedrijfsmigraties binnen en naar Noord-Nederland te achterhalen. In de volgende subhoofdstukken zullen de methodologische aspecten omtrent deze onderzoeksfases besproken worden.

3.2 Het conceptueel model

Het conceptueel model zoals weergegeven in figuur 3.1 geeft de relaties tussen de belangrijkste concepten uit het theoretisch kader vereenvoudigd weer. Hierbij gaat het om de invloed van de levenscyclus van het bedrijf, de motivatie van de bedrijfsmigratie en het gemeentelijke vestigingsklimaat op de daadwerkelijke bedrijfsmigratie. Het conceptueel model geeft de bredere relaties tussen deze concepten weer. Verder speelt het conceptueel model een belangrijke rol in de terugkoppeling van de onderzoeksresultaten naar het theoretisch kader van hoofdstuk 2.

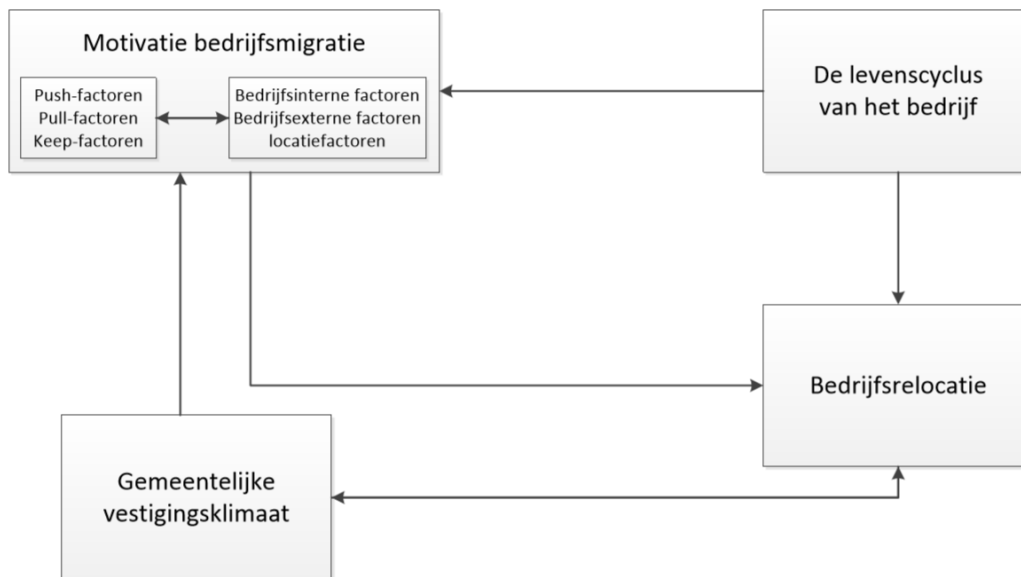
Aan de bedrijfsmigratie kunnen, zoals in het theoretisch kader behandeld is, verschillende motieven ten grondslag liggen. Deze motieven zullen verder per bedrijf verschillen. Bij de motivatie achter de bedrijfsmigratie dient rekening gehouden te worden met eventuele push-, pull- en keepfactoren van het bedrijf. Dit betekent dat zowel de motieven om de 'voormalige locatie' te verlaten als de motieven om naar de specifieke 'huidige locatie' te verhuizen van belang zijn. Daarnaast dient er rekening gehouden te worden met de bedrijfsinterne factoren, bedrijfsexterne factoren en locatiefactoren in de motivatie van een bedrijfsrelocatie. Verder moet vermeld worden dat motieven om te verhuizen onder beide categorisaties kunnen vallen. Om deze reden zijn beide hierboven genoemde categorisaties opgenomen in het blok van de motivatie achter de bedrijfsmigratie van het conceptueel model.

De levenscyclus van bedrijven heeft vanwege de ontwikkeling van het bedrijf, door de tijd heen, een belangrijke invloed op de motivatie van de bedrijfsmigratie. De motivatie van een bedrijf verandert, zoals in het theoretisch kader bediscussieerd is, door de tijd heen. Zo verhuizen veel bedrijven in de 'early growth phase' omdat bedrijven tijdens deze fase vaak uit hun jasje groeien.

Verder is het gemeentelijke vestigingsklimaat opgenomen in het conceptueel model. Het gemeentelijke vestigingsklimaat kan, zoals in de inleiding van het theoretisch kader behandeld is, omschreven worden als een samenhangend geheel van facetten als de bereikbaarheid en het imago van de gemeente/regio. Deze facetten kunnen een rol spelen bij de vestigingsplaatskeuze van bedrijven.

Het empirisch onderzoek van deze masterthesis valt te onderscheiden in verschillende delen, zoals uit het verdere verloop van dit hoofdstuk zal blijken. De inventarisatie van bedrijfsmigraties binnen en naar Noord-Nederland richt zich alleen op de bedrijfsrelocaties. Na de uitgevoerde controles is

aan de hand van deze inventarisatie een aantal interviews afgenomen. In tegenstelling tot de inventarisatie zullen het voornamelijk de interviews zijn die het gehele conceptueel model in ogenschouw nemen. Zo zijn het de interviews waarin de motivatie achter de bedrijfsmigraties en de invloed van de levenscyclus aan bod zullen komen.



Figuur 3.1: Het conceptueel model.

3.3 De analyse van het LISA-databestand

Het eerste gedeelte van het uitgevoerde onderzoek voor de masterthesis bestaat uit een inventarisatie van bedrijfsmigraties binnen en naar Noord-Nederland. Met een analyse van het LISA-databestand wordt getracht de meest recentelijke bedrijfsmigraties te bepalen die binnen en naar Noord-Nederland hebben plaatsgevonden. Deze inventarisatie van bedrijfsmigraties zal vervolgens gebruikt worden voor de selectie van bedrijven die geïnterviewd zullen worden aangaande de motivatie achter hun bedrijfsverplaatsing.

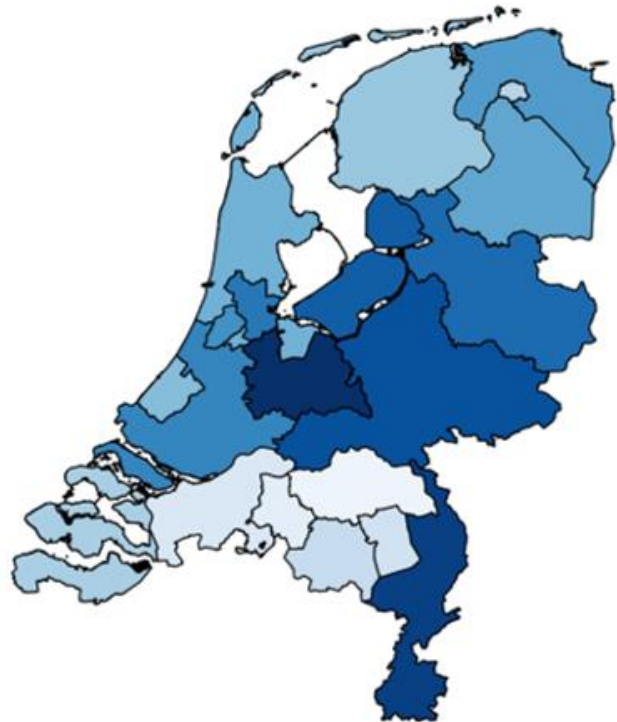
Voordat de inventarisatie van het LISA-databestand behandeld zal worden dient er eerst een definiëring plaats te vinden. Binnen deze masterthesis zal er gekeken worden naar complete bedrijfsverplaatsingen. Dit zijn bedrijfsverplaatsingen waarbij het gehele bedrijf van locatie A naar locatie B wordt verplaatst (Brouwer et al., 2004).

De inventarisatie van de bedrijfsmigratie binnen en naar Noord-Nederland wordt uitgevoerd met behulp van het LISA-databestand. Het LISA (Landelijke Informatiesysteem Arbeidsplaatsen en Vestingen) databestand registreert zowel ruimtelijke (de adresgegevens) als economische (banen, sector) kerngegevens van elke bedrijfsvestiging in Nederland waar betaald werk wordt verricht. Het primaire doel van de LISA-organisatie is het verkrijgen van inzicht in de werkgelegenheid op verschillende niveaus, wat door een jaarlijks verstuurd enquête naar alle bedrijfsvestigingen bereikt wordt (LISA, 2015a).

Het LISA-databestand bevatte in 2013 de gegevens van ruim 1.286.200 bedrijfsvestigingen (LISA, 2015a). Hierbij is een vestiging gedefinieerd als de locatie van waaruit een economische activiteit of zelfstandig beroep wordt uitgeoefend door een of meer personen (LISA, 2015b). Deze registratie vindt plaats door 22 regionale registratiehouders, waarvan afbeelding 3.2 de administratieve grenzen

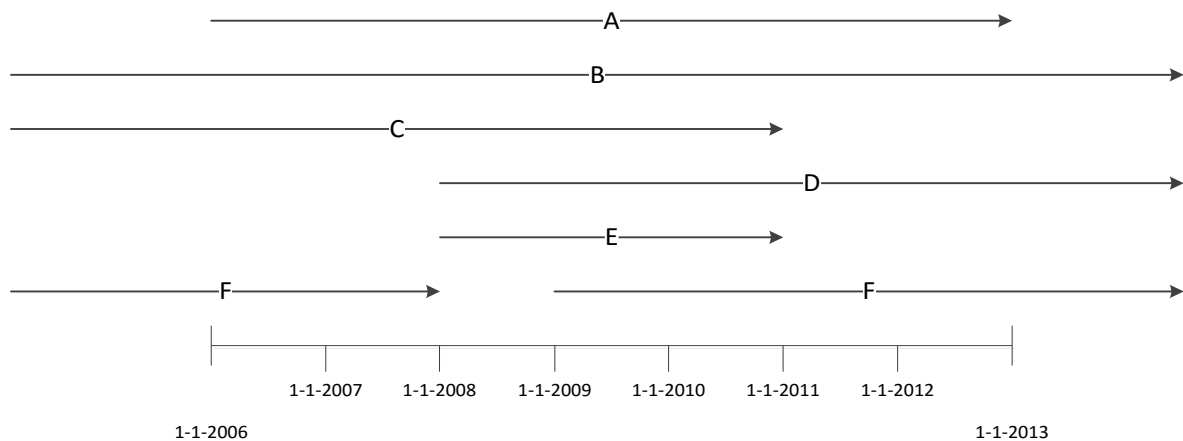
weergeeft. Voor Noord-Nederland omvat het LISA-databestand vier registratiehouders. Hierbij gaat het om Friesland, Drenthe, Groningen (exclusief de gemeente Groningen) en de gemeente Groningen (LISA, 2015c).

In de operationalisering van dit onderzoekgedeelte is gebruikgemaakt van een aantal definities, afbakeningen en aannames. Ten eerste is getracht de meest recente data te gebruiken voor de inventarisatie. Hierdoor zal de situatie het meest overeenkomen met de huidige situatie. Ook zal de kennis binnen het bedrijf over de motieven van de bedrijfsmigratie nog bekend zijn. Verder is ervoor gekozen om over een periode van zeven jaar te inventariseren, om zo eventuele fluctuaties in het aantal bedrijfsmigraties te kunnen compenseren. In het geval van dit onderzoek bleek de meest actuele data de periode 2006-2012 te zijn. Verder is voor de inventarisatie het LISA-databestand gebruikt zoals deze bij de Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen aan de Rijksuniversiteit Groningen aanwezig was.



Figuur 3.2: Geografische weergave LISA-registratiehouders

Qua operationalisering dient er in relatie tot deze tijdsafbakening (2006-2012) rekening gehouden te worden met de levensloop van bedrijven. De bedrijvenpopulatie die in de periode 2006-2012 in Noord-Nederland gevestigd is kent immers een bedrijfsspecifieke levensloop, qua bedrijfsoprichting, -sluiting en/of eventuele bedrijfsverplaatsing, zoals door Stam (2007) bediscussieerd. Aan de hand van figuur 3.3 worden de verschillende mogelijkheden voor de levensloop van bedrijven in relatie tot de onderzoeksperiode van 2006 tot 2012 schematisch weergegeven. Ten eerste kan een bedrijf actief zijn van 2006 tot en met 2012 (situatie A in figuur 3.3), waarmee de levensloop van het bedrijf overeenkomt met de onderzoeksperiode van deze thesis. Vervolgens kan een bedrijf ook buiten de periode 2006-2012 actief zijn. Hierbij kan een bedrijf zowel eerder dan 2006 en/of later dan 2012 actief zijn (de situaties B, C en D in figuur 3.3). Ook kan een bedrijf korter bestaan dan de periode van zeven jaar en daardoor slechts gedeeltelijk actief zijn (situatie E in figuur 3.3). Ten slotte zou een ondernemer zijn/haar bedrijf kunnen opheffen om op een later moment in de tijd op de huidige of een andere locatie het bedrijf en eventueel onder een andere naam voort te zetten (situatie F in figuur 3.3).



Figuur 3.3: Tijdsframe levensloop bedrijven periode 2006 tot en met 2012.

In relatie tot het bovenstaande argument is de inventarisatie van bedrijfsmigraties binnen Noord-Nederland opgesplitst in twee delen.

In de eerste plaats zijn bedrijven geïnventariseerd waarvan het COROP-gebied tussen het eerste jaar van registratie en het laatste jaar van registratie verschilt. Dit zijn de bedrijven die over COROP-gebied grenzen heen zijn gemigreerd.

In de tweede plaats zijn de bedrijven geïnventariseerd die in de periode 2006-2012 verhuisd zijn, maar na een of meer interregionale verhuizingen weer in het COROP-gebied zijn terechtgekomen waar ze aan het begin van de meting ook zaten. Dit is gedaan aan de hand van codes die ieder COROP-gebied in het LISA-databestand toegewezen heeft gekregen. De negen afzonderlijke COROP-gebieden in Noord-Nederland hebben in het LISA-databestand dus een specifieke cijfercode (hierna beschreven als COROP-nummer) toegewezen gekregen. Om te bepalen of een bedrijf na een of meerdere verhuizingen weer terugverhuisd is naar het eerst geregistreerde COROP-gebieden waarin dit bedrijf zich bevond, is er gekeken naar het verschil tussen COROP-nummers. Hoewel de COROP-gebieden van het eerste en laatste meetinstrument overeen zullen komen, zal het bedrijf zich ook voor een of meerdere meetmomenten in een ander COROP-gebied (met een hoger dan wel lager COROP-nummer) bevonden hebben.

In de derde plaats is er gekeken naar bedrijfsverplaatsingen op regionaal niveau. Hiervoor zijn de COROP-gebieden gebruikt. Bedrijven moeten om binnen deze categorie gerekend te worden dus over de grenzen van de COROP-gebieden hebben plaatsgevonden. COROP-gebieden zijn een samenstelling van aangrenzende gemeenten. Binnen Nederland functioneren de COROP-gebieden als regionale administratieve eenheden tussen de gemeente en de provincie. Tabel 3.1 geeft voor Noord-Nederland de gemeentelijke indeling per COROP-gebied weer.

Gemeenten per COROP-gebied in Noord-Nederland.

Oost-Groningen	Bellingwedde, Menterwolde, Oldambt, Pekela, Stadskanaal, Veendam, Vlagtwedde
Delfzijl en omgeving	Appingedam, Delfzijl, Loppersum
Overig Groningen	Bedum, De Marne, Eemsmond, Groningen, Grootegast, Haren, Hoogezand-Sappemeer, Leek, Marum, Slochteren, Ten Boer, Winsum, Zuidhorn
Zuidwest-Friesland	De Friese Meren, Súdwest Fryslân
Noord-Friesland	Achtkarspelen, Ameland, Dantumadiel, Dongeradeel, Ferwerderadiel, Franekeradeel, Harlingen, het Bildt, Kollumerland en Nieuwkruisland, Leeuwarden, Leeuwarderadeel, Littenseradiel, Menameradiel, Schiermonnikoog, Terschelling, Tytsjerksteradiel, Vlieland
Zuidoost-Friesland	Heerenveen, Oosterstellingwerf, Opsterland, Smallingerland, Westerstellingwerf
Noord-Drenthe	Aa en Hunze, Assen, Midden-Drenthe, Noordenveld, Tynaarlo
Zuidoost- Drenthe	Borger- Odoorn, Coevorden, Emmen
Zuidwest-Drenthe	De Wolden, Hogeveen, Meppel, Westerveld

Tabel 3.1: Gemeenten per COROP-gebieden van de drie noordelijke provincies (Regioatlas, 2015).

Voorafgaand aan de interregionale bedrijfsmigratie-inventarisatie is er gecontroleerd op gemeentelijke herindelingen en eventuele gevolgen die dit heeft op de COROP-gebieden in Noord-Nederland. In de periode 2006-2012 hebben er in Noord-Nederland twee gemeentelijke herindelingen plaatsgevonden. In Oost-Groningen zijn de gemeenten Scheemda, Winschoten en Reiderland op 1 januari 2010 samengevoegd tot de gemeente Oldambt. In het zuidwesten van Friesland zijn op 1 januari 2011 de gemeenten Bolsward, Nijefurd, Sneek, Wonskeradiel en Wymbritseradiel samengevoegd tot de gemeente Súdwest Fryslân (VNG, 2015). Beide gemeentelijke herindelingen hebben binnen COROP-gebieden plaatsgevonden. Hierdoor hoeft er geen rekening gehouden te worden met de gevolgen van gemeentelijke herindelingen in de LISA-inventarisatie.

In de verkenning van het LISA-databestand is een beperking van de data aan het licht gekomen. Door de verschillende LISA-registratiehouders in Noord-Nederland (zie figuur 3.2) zouden KvK-nummers, die op nationale schaal aan een bedrijf gekoppeld worden, een optimalere variabele zijn om bedrijfsmigraties vast te leggen (Weltevreden et al., 2006; Van Wissen, 2003). De KvK-nummers bleken echter niet beschikbaar te zijn in het LISA-databestand bij zowel de Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen als de Gemeente Groningen. Het opnemen van de KvK-nummers als extra variabele in het LISA-databestand zou een grote financiële investering vragen. Hierdoor is besloten om de inventarisatie te starten zonder de KvK-nummers.

De inventarisatie van interregionale bedrijfsmigraties is op basis van de bovenstaande beperking opgedeeld in een drietal stappen. In de eerste plaats zullen de bedrijfsmigraties tussen de COROP-gebieden binnen elk van de drie noordelijke provincies bepaald worden. Met uitzondering van de bedrijfsverplaatsingen van en naar de gemeente Groningen vindt dit deel van de inventarisatie plaats aan de hand van de LISA-nummers. Doordat de gemeente Groningen een aparte LISA-registratiehouder kent, vindt inventarisatie van bedrijfsverplaatsingen van en naar de gemeente Groningen plaats op bedrijfsnaam. In de tweede plaats zullen de bedrijfsmigraties tussen de provincies van Noord-Nederland bepaald worden aan de hand van bedrijfsnamen. Ten derde is met enkele aannames getracht de bedrijfsmigraties vanuit andere landsdelen naar Noord-Nederland te bepalen aan de hand van de bedrijfsnamen. Voor de tweede en derde stap zullen in plaats van bedrijfsidentificatienummers (als het KvK-nummer of het LISA-nummer) dus de bedrijfsnamen gebruikt om bedrijfsverplaatsingen te bepalen. Echter brengt deze methode wel een aantal zwaktes in de inventarisatie en de uitkomsten met zich mee. Zo veranderen bedrijven van naam, verandert de

juridische status van bedrijven en kunnen ondernemers onder een nieuwe bedrijfsconstructie of bedrijfsnaam gaan ondernemen op een andere locatie. Ook is het aan de hand van bedrijfsnamen lastig om een onderscheid te maken tussen complete bedrijfsverplaatsingen of filiaalvorming. Hierdoor is het mogelijk dat er een foutmarge ontstaat in de inventarisering van bedrijfsverplaatsingen. Conclusies moeten hierom met enige voorzichtigheid getrokken worden (Pellenbarg, 2005; Van Steen; 2005; Weltevreden et al., 2006; Van Wissen, 2003).

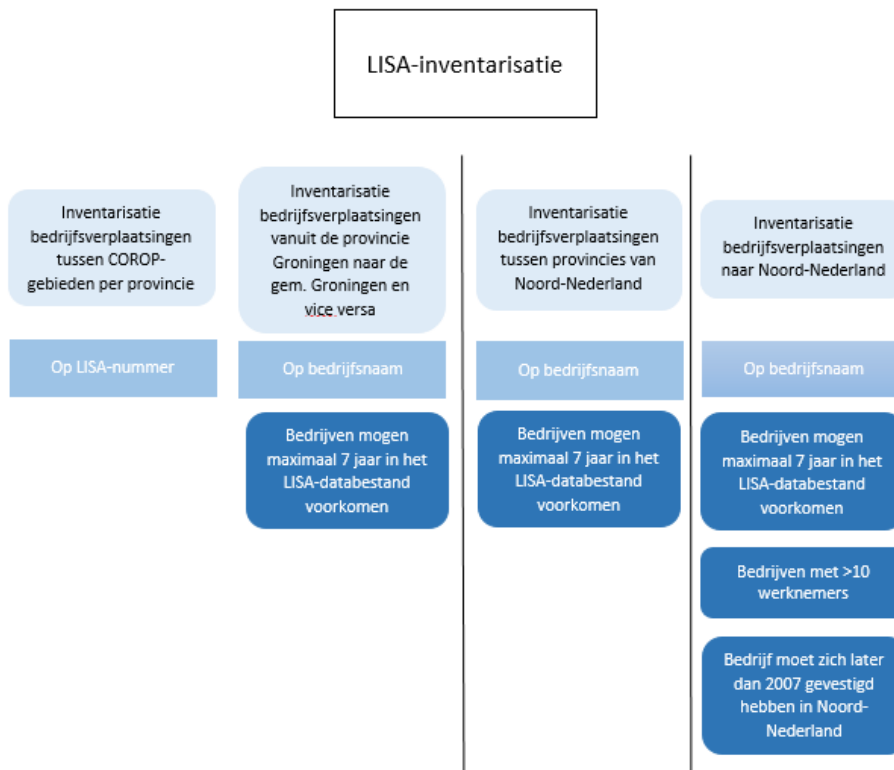
Om de foutmarge bij de analyse van bedrijfsverplaatsingen op bedrijfsnamen te verkleinen is er een aantal extra controles in Het LISA-databestand gezet. Voor de inventarisatie van bedrijfsverplaatsingen tussen de provincies van Noord-Nederland en de inventarisatie van bedrijfsverplaatsingen naar Noord-Nederland gaat het hierbij om de selectie van bedrijven die voor zeven jaar of minder in het databestand voorkomen. Deze tijdsafbakening van zeven jaar of minder komt overeen met de tijdsafbakening van dit onderzoek (de periode 2006-2012), die uit een zevental meetmomenten van bedrijfsvestigingen bestaat. Voor deze tijdsafbakening van zeven jaar is gekozen omdat er geanalyseerd wordt op bedrijfsnaam. Doordat de analyse op bedrijfsnaam en niet op LISA-nummer plaats vindt kan het voorkomen dat bedrijven, waarvan de bedrijfsnaam overeenkomt (zoals bij filiaalvorming), door elkaar gehaald zullen worden tijdens de LISA-analyse op bedrijfsnaam. Zo is het aan de bedrijfsnaam niet te zien of bedrijven met overeenkomende bedrijfsnamen onder hetzelfde bedrijf vallen, of dat het bijvoorbeeld gaat om filiaalvorming. Mochten deze bedrijven (of bedrijfsfilialen) met overeenkomende bedrijfsnamen over verschillende COROP-gebieden verspreid liggen, dan kunnen hierdoor onjuiste bedrijfsmigraties in de analyse terecht komen.

Verder zijn er voor de inventarisatie van bedrijfsverplaatsingen naar Noord-Nederland naast de bovenstaande aanname nog twee extra aannames gemaakt. Vanuit het idee van de levenscyclus van het bedrijf is besloten om een minimum van tien werknemers aan te houden in de LISA-inventarisatie. Hierbij gaat het om een minimum van tien fulltime werknemers in het LISA-databestand. Een fulltime werknemer wordt in lijn met de definitie van het LISA gekwantificeerd als werknemer die twaalf uur of meer per week werkt. De parttimers (die volgens het LISA minder dan twaalf uur per week werken) zijn hier buiten de analyse gehouden. Dit is gedaan om bedrijven met een werknemerspoule met een minimale toevoeging voor de regionale arbeidsmarkt buiten beschouwing te houden (Van Wissen, 2003). Aan de keuze van tien fulltime werknemers liggen kenmerken van de eerste levensjaren van een bedrijf, zoals beschreven in het theoretisch kader, ten grondslag. In hun eerste levensfasen ondervinden bedrijven 'tegenslagen' in pogingen om de 'liability of newness' en de 'liability of smallness' te overwinnen voordat het bedrijf zich in omvang kan uitbreiden. Pas tijdens de 'early growth phase' kennen bedrijven een substantiële groei in het aantal werknemers.

De tweede extra aanname voor de inventarisatie van bedrijfsverplaatsingen naar Noord-Nederland is het buiten beschouwing laten van de jaargang 2006. Omdat 2006 het eerste meetjaar is, bevat 2006 naast verhuisde bedrijven ook nog de bedrijven in Noord-Nederland met tien of meer werknemers die al in Noord-Nederland gevestigd zijn. Van deze laatste groep van bedrijven kan niet gezegd worden of ze überhaupt naar Noord-Nederland verhuisd zijn. Hier zitten namelijk ook bedrijven tussen die in Noord-Nederland gegroeid zijn in personeel, waardoor ze de grens van tien werknemers overschreden hebben. Om deze groep van bedrijven buiten beschouwing te laten is besloten om alleen de bedrijven met meer dan tien werknemers die in 2007 of later geregistreerd zijn mee te nemen in dit derde deel van de LISA-inventarisatie.

Om de verschillende delen van de LISA-inventarisatie samen te vatten is figuur 3.4 samengesteld. In figuur 3.4 zijn de drie delen van de LISA-inventarisatie samengevat. Deze drie delen zijn verticaal naast elkaar geplaatst. Verder beslaat de inventarisatie van intraprovinciale bedrijfsverplaatsingen

twee kolommen. Verder geeft figuur 3.4 weer welke variabele er gebruikt wordt voor dat deel van de inventarisatie (de sleutelvariabele) en welke aannames er eventueel voor deze fase gemaakt zijn. Deze onderdelen (het deel van de inventarisatie, de sleutelvariabele en de aannames) zijn onder elkaar geplaatst, in steeds donkerdere tinten blauw.



Figuur 3.4: LISA-inventarisatie, de drie stromingen, gerelateerde sleutelvariabelen en de gerelateerde aannames.

3.4 Bepaling representativiteit steekproef

Verschillende academische publicaties laten zien dat bij inventarisaties van bedrijfsmigraties rekening moet worden gehouden met een zekere foutmarge in de databestanden. Hierbij valt te denken aan de punten zoals die in de vorige paragraaf benoemd zijn. Uit onderzoek van Van Steen (1998) blijkt verder dat bedrijven om administratieve redenen hun bedrijf op een andere locatie inschrijven. Hierbij kan het gaan om redenen als de verandering van het correspondentieadres, het verplaatsen van de bedrijfsadministratie of de aanwijzing van een nieuwe 'hoofdlocatie' bij bedrijven met meerdere filialen.

Om de inventarisaties van het LISA-databestand op waarde te kunnen stellen wordt de representativiteit van de uitgevoerde LISA-inventarisatie in een extra handeling bekeken en bepaald. Het bepalen van de representativiteit van de LISA-inventarisatie bestaat uit twee stappen. In de eerste plaats zijn drie korte selecte steekproeven genomen om een eerste indruk van de LISA-inventarisatie te krijgen. In de tweede plaats is een combinatie van desktop-research en een korte enquête gehouden onder een aselechte steekproef van bedrijven. In de onderstaande paragrafen zullen deze methodes kort besproken worden.

3.4.1 De eerste verkenning

Na de inventarisatie van het LISA-databestand volgt er een eerste verkenning van de inventarisatie. Het doel van deze verkenning is het onder de knie krijgen van het LISA-databestand. Klopt het LISA-databestand, of zitten er zwaktes in de inventarisatie? Hiermee kan gekeken worden of er tijdens het verdere onderzoek nog met bepaalde zaken rekening gehouden dient te worden. Verder zal de steekproef van belang zijn voor de korte enquête (volgende stap in de methodologie), omdat er zo aanpassingen aangebracht kunnen worden bij het opstellen van de enquête.

Uit alle drie de, in figuur 3.4 weergegeven, stromingen zijn twintig bedrijven geselecteerd. Hierbij gaat het bij de twee databestanden met bedrijfsmigraties binnen Noord-Nederland om de eerste twintig bedrijven die na de toevoeging van de filter (naar aanleiding van de aanname dat bedrijven maximaal zeven jaar in de LISA-inventarisatie voor kunnen komen) bovenaan de lijst stonden. Doordat er een oplopende sorteerfunctie gebruikt is, gaat het om de eerste twintig bedrijven uit het alfabet. Ook bij de interregionale bedrijfsmigratie naar Noord-Nederland is er een oplopende sorteerfunctie van de bedrijfsnaam toegepast. Op deze manier zijn hier de eerste twintig bedrijven geselecteerd. Verder dient hierbij te worden opgemerkt dat het om een verkenning gaat. De daadwerkelijke controle van de representativiteit van de bedrijfsinventarisatie volgt in de volgende methodologische stap.

3.4.2 De controle op de inventarisatie

Na de hierboven beschreven eerste verkenning vindt er een controle plaats op de inventarisatie. Dit zal in eerste instantie gebeuren aan de hand van desktop-research. Door middel van KvK-nummers, websites of overeenkomende telefoonnummers is bepaald of er sprake is van een bedrijfsrelocatie. Mocht de ingewonnen informatie op deze manier niet toereikend zijn, dan wordt er gekozen voor de telefonische enquête (zie bijlage 2). In de enquête zal na een introductie aan de hand van maximaal vier vragen bepaald worden of een bedrijf verhuisd is. Als dit het geval is, zal verder gevraagd worden naar het moment van verhuizen en waar het bedrijf vandaan komt. Mocht het bedrijf niet verhuisd zijn, dan zal door een vervolgvraag bepaald worden waaraan dit gelegen heeft. De enquête is om een aantal redenen klein gehouden. Naast het feit dat bedrijven vaak weinig tijd hebben om mee te werken, zullen door kortere gesprekken meer respondenten per tijdseenheid gebeld kunnen worden.

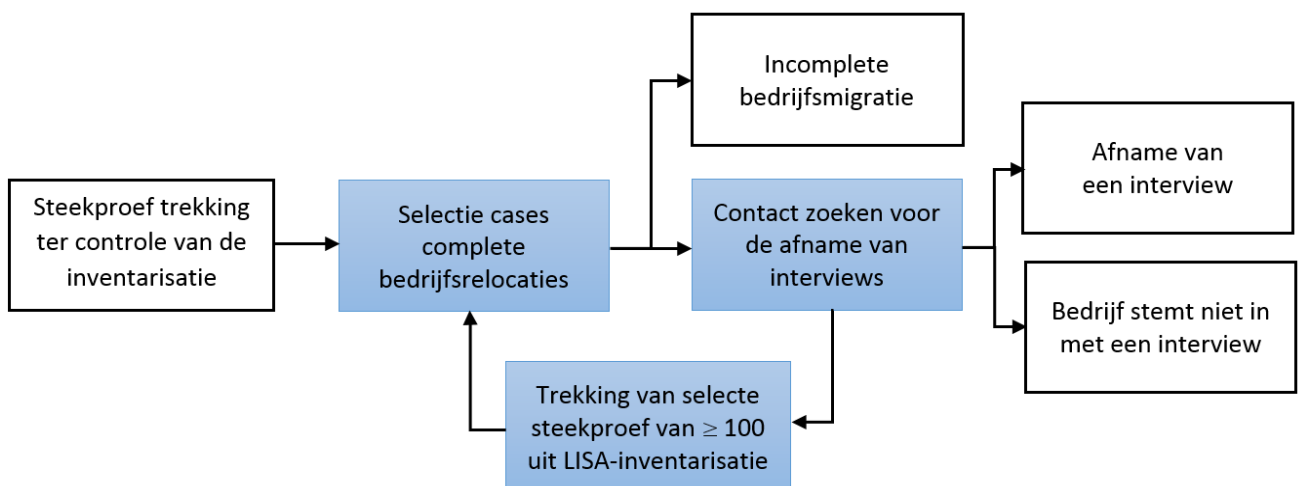
Doordat de respondenten verspreid over Noord-Nederland gevestigd zijn is er gekozen voor deze combinatie tussen desktop-research en de telefonische enquête. Deze middelen zijn toereikend omdat verdere invulling en diepgang van het relocatieproces immers door de interviews (het laatste deel van de masterthesis) bepaald zullen worden. De telefoonnummers van de respondenten zijn achterhaald door een combinatie van de bedrijfsnamen en de meest recentelijk beschikbare adresgegevens uit het LISA-databestand.

De selectie van de cases heeft plaatsgevonden aan de hand van een aselechte steekproef in het LISA-databestand. Het LISA-databestand staat in SPSS, waardoor de steekproeftrekking overeenkomt met de gebruikelijke steekproeftrekking binnen SPSS. Verder is er tweemaal een aselechte steekproef getrokken van honderdvijftig cases, eenmaal een steekproef van bedrijfsmigraties binnen Noord-Nederland en eenmaal een steekproef van bedrijfsmigraties naar Noord-Nederland. De steekproef voor bedrijfsmigraties binnen Noord-Nederland bevat zowel cases die binnen provincies als tussen provincies verplaatst zijn.

3.5 Interviews motivatie bedrijfsmigratie

De laatste pilaar van onderzoek binnen deze thesis zijn de interviews waarbinnen de motivatie van de bedrijfsmigratie centraal staat. Naar deze bedrijfsmigratiemotivatie is op verschillende geografische locaties en op verschillende momenten in de tijd onderzoek gedaan. Het tienjaarlijkse onderzoek van Pellenburg en anderen is hier een goed voorbeeld van (Pellenburg, 2012).

Voor de interviews is aan de hand van de uitgevoerde inventarisatie in het LISA-databestand getracht in contact te komen met bedrijven die over de grenzen van de negen COROP-gebieden in Noord-Nederland verhuisd zijn. Dit is gedaan aan de hand van een aantal (deels herhaalde) stappen die zijn weergegeven in de flowchart van figuur 3.5. In de eerste plaats is contact gezocht met de verhuisde bedrijven uit de bovenstaande steekproef ter controle op de inventarisatie (het linker witte blok in figuur 3.5). Hieruit zijn de bedrijven geselecteerd die in het geheel interregionaal verplaatst zijn (het linksboven gepositioneerde blok van de blauwe driehoek). Vervolgens is er met deze bedrijven per e-mail contact gezocht, met de vraag of er bij hen een interview afgenomen kon worden (het rechtsboven gepositioneerde blok van de blauwe driehoek). Van deze groep bedrijven bleek een te klein aantal bedrijven geïnteresseerd te zijn in het afnemen van een interview (het bovenste witte blok aan de rechterzijde). De meerderheid van de bedrijven was daarentegen niet geïnteresseerd in de afname van een interview (het onderste witte blok aan de rechterzijde). Tijdens het proces van de interviewafname van deze bedrijven is er een selecte steekproef van 100 of meer bedrijven getrokken (het onderste blauwe blok). Op deze manier zouden er extra bedrijven aangeschreven kunnen worden om meer interviews af te kunnen nemen. Hiervoor moet vervolgens eerst weer geselecteerd worden op complete bedrijfsmigraties. Deze stap maakt de drie hoekstenen van de 'blauwe driehoek' als het ware een proces dat binnen de thesis meerdere malen herhaald is, waarbij er steeds enkele bedrijven geïnteresseerd waren in een interview. Verder hebben de bedrijven waarmee contact gezocht is twee herinneringsmiltjes ontvangen, waarvan de eerste gemiddeld een week na het eerste moment van e-mails. Inclusief de groep uit de steekproef is er in totaal met 528 bedrijven per e-mail contact gezocht. Van deze 528 bedrijven stemden zeventien bedrijven positief in met de afname van een interview. Voor deze relatief lage respons van bedrijven zijn verschillende verklaringen. Zo reageerden niet alle bedrijven op de gestuurde (herinnering) e-mailtjes, gaven meerdere bedrijven aan dat hun bedrijf niet verplaatst was in de gemeten periode en hadden bedrijven geen tijd voor of interesse in een interview.



Figuur 3.5: Flowchart over het proces tot de totstandkoming van de respondenten voor de interviews.

Het interview naar de motivatie van de bedrijfsmigratie (zie bijlage 3) is opgebouwd uit een aantal delen. Ten eerste is er een introducerend gedeelte. Dit gedeelte heeft als doel het geïnterviewde bedrijf te kunnen plaatsen ten opzichte van het geheel aan geïnterviewde bedrijven. In dit gedeelte zijn vragen gesteld naar zaken als de bedrijfssector en het aantal werknemers. Ook is hierin gevraagd of het bedrijf in de afgelopen periode (specifiek de periode 2006-2012) verhuisd is. Dit als laatste controle op de juistheid van de bovenstaande LISA-inventarisatie.

In het tweede gedeelte van het interview wordt vervolgens gericht doorgevraagd naar de motivatie achter de bedrijfsmigratie. Eerst zal er gevraagd worden naar de belangrijkste push- en pullfactoren van de bedrijfsrelocatie, voordat een matrix met negentien locatiefactoren gepresenteerd zal worden. Hieraan ligt onderzoek van Van Steen (1998) ten grondslag. Van Steen benoemt namelijk dat bedrijven in hun besluit om het bedrijf te verplaatsen gemiddeld maar twee pushfactoren en drieënhalve pullfactor als motieven hebben voor hun bedrijfsverplaatsing. Om op deze essentiële factoren grip te krijgen wordt dus eerst gevraagd naar de belangrijkste motieven van de bedrijfsverplaatsing.

Na deze twee vragen zal de respondent een matrix gepresenteerd krijgen met negentien locatiefactoren. De locatiekeuzematrix is onder andere gebaseerd op het werk van Brinkhoff, die voor zijn promotieonderzoek een vergelijkbaar onderzoek deed. De respondenten zullen in de matrix van afzonderlijke locatiefactoren aan moeten geven of deze 'belangrijk', 'niet belangrijk, maar ook niet onbelangrijk' of 'onbelangrijk' zijn geweest in de beslissing van de bedrijfsrelocatie. In deze tweestaps Likertschaal zijn de factoren 'zeer belangrijk' en 'zeer onbelangrijk' niet meegenomen in de matrix. Hiervoor is gekozen omdat er bij deze twee keuzemogelijkheden een te klein aantal reacties te verwachten valt. Dit heeft tot gevolg dat deze twee keuzemogelijkheden uiteindelijk toch met 'belangrijk' en 'onbelangrijk' samengevoegd zouden moeten worden. Het nadeel van de keuze voor een tweestaps Likertschaal ten opzichte van de vier-staps Likertschaal is dat men minder vaak extremen kiest, waardoor de neutrale optie vaker gekozen zou worden (Brinkhoff, 2006; Brinkhoff et al., 2012; McLeod, 2008).

De factoren die zijn opgenomen in de locatiekeuzematrix zijn gebaseerd op wetenschappelijke literatuur. Hierbij is voornamelijk gekeken naar de meest recente publicaties binnen de bedrijfsmigratie. Hierbij gaat het om het onderzoek van Pellenbarg (2005; 2012) en van Buck Consultants (1998).

In het afsluitende gedeelte van het interview zijn twee vragen besteed aan de rol van overheden. Met deze vragen wordt de rol van de overheden en dan voornamelijk van de gemeente op de relocatie van bedrijven nagegaan. Hoewel er binnen de locatiematrix al enkele directe en indirecte functies van de overheid op het gebied van de locatietheorie de revue passeren, bieden deze vragen de mogelijkheid om de invloed van de gemeente op haar vestigingsplaats beter te bekijken.

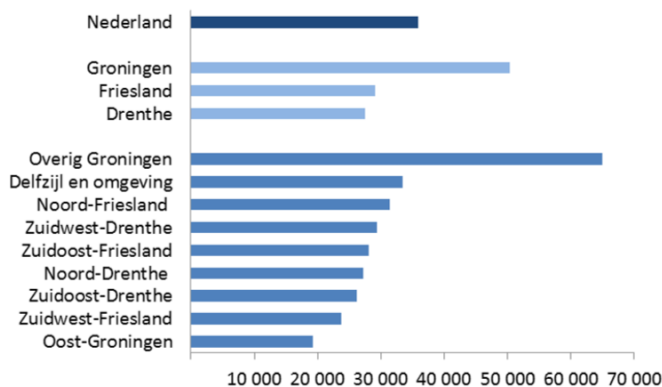
4 Situatieschets Noord-Nederland

In het introducerende hoofdstuk van de masterthesis is er kort uiteengezet waarom er gekeken wordt naar de bedrijfsmigratie binnen en naar Noord-Nederland. In dit hoofdstuk zal een korte schets gegeven worden van de huidige situatie van Noord-Nederland. Hierin wordt naast de economische en demografische situatie van Noord-Nederland nog de meest recentelijk gepubliceerde bedrijfsmigratie inventarisatie van Noord-Nederland bediscussieerd.

Noord-Nederland is met de provincies Groningen, Friesland en Drenthe het dunst bevolkte landsdeel van Nederland. Noord-Nederland kent 1.718.000 inwoners, wat neer komt op 10,2% van de totale Nederlandse bevolking. De verwachtingen op het gebied van bevolkingsontwikkelingen en de beroepsbevolking voor de komende decennia verschillen binnen Noord-Nederland. Terwijl in Oost-Groningen, Delfzijl en omstreken en Zuidoost-Drenthe bevolkingskrimpen van meer dan 2,5% in de periode 2012-2025 worden verwacht, kent het COROP-gebied 'overig Groningen' (met de stad Groningen als trekker) een bevolkingsgroei van meer dan 5% (CBS, 2015; Huisman et al., 2013).

De economie in Noord-Nederland kende 776.825 banen in 2009, wat neer komt op 9,7% van het totaal aantal banen in Nederland. Hierin zijn de agrarische sector, delfstofwinning (door de aardgaswinning in Groningen) en overheidssector (met name door onderwijs en gezondheidszorg) oververtegenwoordigd. Qua dienstverlening en dan met name in de specialistische zakelijke dienstverlening is er in Noord-Nederland een ondervertegenwoordiging van bedrijven in relatie tot het Nederlandse gemiddelde (CBS, 2014; Edzes et al., 2012).

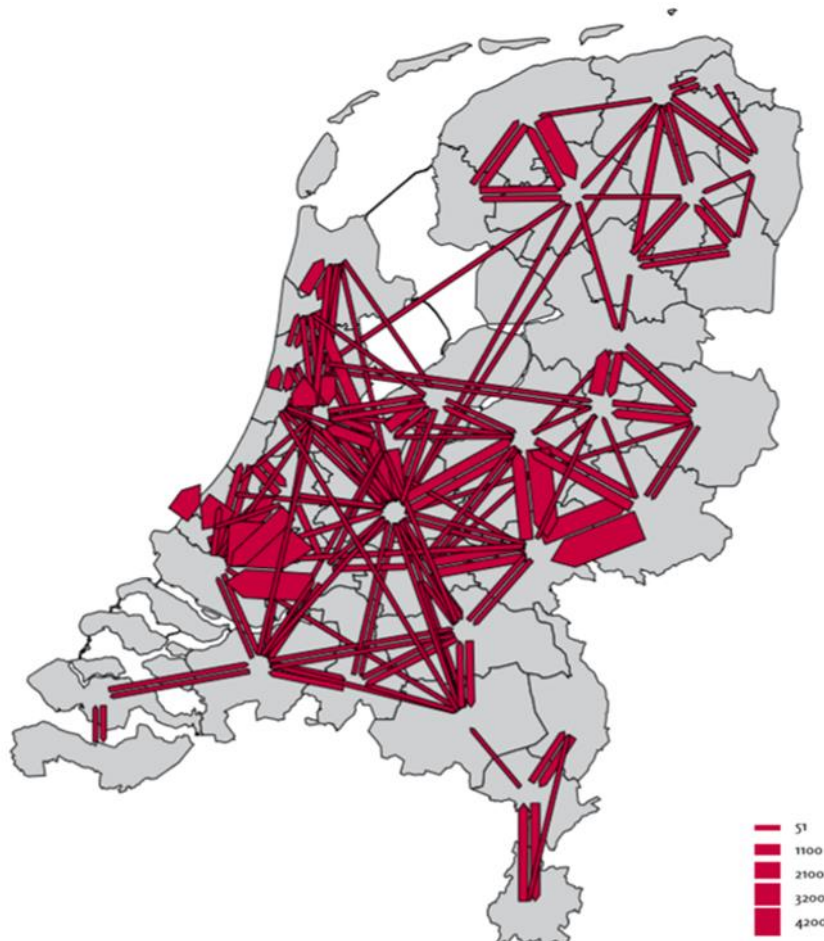
Noord-Nederland kent in vergelijking met het nationale gemiddelde een relatief kleine economie. Dit komt goed naar voren als het bbp (Bruto Binnenlands Product) per inwoner. Figuur 4.1 laat dit bbp van de drie noordelijke provincies en hun COROP-gebieden zien in vergelijking tot het Nederlands gemiddelde. Figuur 4.1 laat zien dat Friesland en Drenthe onder het Nederlands gemiddelde presteren. Hoewel het COROP-gebied 'overig Groningen' een hoog bbp per inwoner laat zien, wordt dit voornamelijk veroorzaakt door de gaswinning. Mocht de gaswinning uit de data gehaald worden dan zou het COROP-gebied 'overig Groningen' (en de provincie Groningen in mindere mate) onder het Nederlands gemiddelde liggen (CBS, 2014).



Figuur 4.1: bbp per inwoner in Noord-Nederland in 2011 (CBS, 2014).

Ten opzichte van het nationale gemiddelde kent Noord-Nederland dus een relatief kleine economie. Ook qua bedrijvigheid gaat deze constatering op voor de Noord-Nederlandse economie. Het landsdeel Noord-Nederland kende in 2009 103.951 bedrijven. Dit komt neer op 10% van het aantal bedrijfsvestigingen dat in Nederland genoteerd stond in 2009. De provincie Friesland kent met 41.370 bedrijven de meeste bedrijven van de drie Noordelijke provincies. Groningen (33.210) en Drenthe (22.873) kenden minder bedrijven (Edzes et al., 2012).

Qua bedrijfsmigraties zijn er over de jaren meerdere malen inventarisaties gemaakt die bedrijfsmigraties binnen Nederland vastleggen. Uit een studie over de periode 1999-2006 blijkt binnen Nederland jaarlijks zo'n 4% van de bedrijven te verhuizen. Dit komt neer op 18.000 ondernemingen met rond de 200.000 werknemers (3% van de nationale werkgelegenheid). Van deze verhuizende bedrijven verhuist 94% binnen de arbeidsmarktregio, terwijl zo'n 75% van de verhuizende bedrijven binnen de eigen gemeentegrenzen blijft (Hospers & Pen, 2011; Van Oort et al., 2007).



Figuur 4.2: Sommatie interregionale bedrijfsmigratie 1999-2006 (Van Oort et al., 2007).

Figuur 4.2 geeft de 6% aan bedrijfsmigraties weer in de periode 1999-2006 die op interregionaal niveau binnen Nederland plaatsvinden. In vergelijking met de andere regio's (voornamelijk de Randstad) kent Noord-Nederland relatief weinig interregionale bedrijfsmigraties. Het relatief kleine aantal bedrijfsverplaatsingen wordt mede veroorzaakt door het feit dat Noord-Nederland ten opzichte van de rest van Nederland relatief weinig bedrijven kent, zoals hierboven al benoemd is. Verder is het aantal bedrijfsmigraties naar Noord-Nederland ten opzichte van het aantal bedrijfsmigraties binnen Noord-Nederland relatief gezien klein. Op gemeentelijk niveau laat de inventarisatie verder zien dat het aantal bedrijfsmigraties samenhangt met het aantal inwoners binnen de gemeente. Zo kennen Assen, Leeuwarden en met name Groningen relatief veel intragemeentelijke bedrijfsmigraties (Van Oort et al., 2008).

5 Inventarisatie Noord-Nederlandse bedrijfsmigratie

5.1 Inleiding

De inventarisatie van de interregionale bedrijfsmigratie binnen en naar Noord-Nederland is opgedeeld in drie delen. Deze drie delen komen overeen met de opbouw van het methodologie hoofdstuk (zie hoofdstuk 3). Hierin zal eerst de interregionale bedrijfsmigratie binnen elk van de Noord-Nederlandse provincies bepaald worden. Ten tweede zal de interregionale bedrijfsmigratie tussen de drie Noord-Nederlandse provincies worden nagegaan. Ten slotte zal de bedrijfsmigratie naar Noord-Nederland worden vastgesteld.

5.2 Bedrijfsmigratie binnen Noord-Nederlandse provincies

In dit eerste gedeelte van de inventarisatie zijn de interregionale bedrijfsmigraties binnen de provincies bepaald. De regionale beperkingen van de LISA-registratie liggen hieraan ten grondslag. Zoals in de methodologie al is benoemd, wordt de interregionale bedrijvenmigratie op COROP-niveau gemeten.

In de onderstaande tabellen zijn de bedrijfsmigraties tussen de COROP-gebieden van de drie afzonderlijke Noord-Nederlandse provincies weergegeven. Hierbij geeft de meest linker kolom in elk van de tabellen het eerste geregistreerde COROP-gebied van het bedrijf weer. De bovenste rij geeft het laatst geregistreerde COROP-gebied weer. Zo zijn er vijftien bedrijven van het COROP-gebied 'Oost Groningen' naar het COROP-gebied 'Delfzijl en omgeving' verplaatst. Verder is de gemeente Groningen apart vermeld van het COROP-gebied 'Overig Groningen'. Hieraan ligt het feit dat de gemeente Groningen een aparte registratiehouder van het LISA-databestand kent ten grondslag. De bedrijfsverplaatsingen van en naar deze gemeente dienden hierdoor in plaats van op LISA-nummer, wat voor de rest van de interprovinciale inventarisatie variabele gebruikt is, op bedrijfsnaam geïnventariseerd worden.

van:	naar:	Oost-Groningen	Delfzijl en omgeving	Overig Groningen (excl. gemeente Groningen)	Gemeente Groningen
Oost-Groningen		-	15	47	40
Delfzijl en omgeving		23	-	52	16
Overig Groningen (excl. gemeente Groningen)		64	40	-	¹
Gemeente Groningen		0	0	¹	-

Tabel 5.1: Bedrijfsmigratie op COROP-niveau binnen provincie Groningen.

van:	naar:	Noord-Friesland	Zuidwest-Friesland	Zuidoost-Friesland
Noord-Friesland		-	152	324
Zuidwest-Friesland		129	-	123
Zuidoost-Friesland		195	88	-

Tabel 5.2: Bedrijfsmigratie op COROP-niveau binnen provincie Friesland.

van:	naar:	Noord-Drenthe	Zuidoost-Drenthe	Zuidwest-Drenthe
Noord-Drenthe		-	91	66
Zuidoost-Drenthe		69	-	68
Zuidwest-Drenthe		77	66	-

Tabel 5.3: Bedrijfsmigratie op COROP-niveau binnen provincie Drenthe.

¹ Aangezien de bedrijfsverplaatsingen tussen COROP-gebieden weergegeven worden, zijn de bedrijfsverplaatsingen tussen 'Overig Groningen' en de gemeente Groningen niet opgenomen. De gemeente Groningen valt immers onder het COROP-gebied 'Overig Groningen'

De diagonale lijnen in de drie bovenstaande tabellen zijn leeg gelaten. Dit heeft als reden dat er geen bedrijfsmigraties op COROP-niveau kunnen plaatsvinden binnen een COROP-gebied. Eventueel zouden er binnen de COROP-gebieden nog wel lokale bedrijfsmigraties kunnen hebben plaatsgevonden. Over de periode 2006-2012 zijn er in Noord-Nederland 1.745 bedrijfsvestigingen verhuisd tussen de COROP-gebieden van de drie Noord-Nederlandse provincies. Binnen de provincies zijn verder grote verschillen te zien. Zo verhuisden binnen Friesland 1.011 bedrijven, terwijl binnen Drenthe maar 437 bedrijven verhuisden. In de provincie Groningen (exclusief de gemeente Groningen) gaat het om 241 verhuisde bedrijven. Hier komen daarnaast nog eens 56 cases bij die naar de Gemeente Groningen verplaatst zijn.

Naast de bovenstaande inventarisatie is er gekeken naar bedrijven die na meerdere bedrijfsverplaatsingen weer in het COROP-gebied zijn terechtgekomen waar ze zich in hun eerste registratiejaar bevonden. In totaal gaat het hierbij 101 bedrijven over de drie noordelijke provincies (exclusief de gemeente Groningen) over de periode 2006-2012. Hierbij gaat het om 13 bedrijven in de provincie Groningen, 67 bedrijven in de provincie Friesland en 26 bedrijven in de provincie Drenthe.

Dit verschil in het aantal bedrijfsmigraties zal deels veroorzaakt worden door het aantal bedrijven dat binnen de provincies actief is (zie hoofdstuk 4). Verder zorgt de aparte LISA-registratiehouder in de gemeente Groningen ervoor dat bedrijfsverplaatsingen van en naar Groningen niet in deze inventarisatie zijn betrokken. Doordat de gemeente Groningen de grootste economie van Noord-Nederland heeft, zou dit een grote speler in de bedrijfsverplaatsingen op COROP-gebied binnen de provincie Groningen kunnen zijn. Ook eerder onderzoek van Van Oort et al. (2007) naar bedrijfsverplaatsingen tussen COROP-gebieden en intra-gemeentelijke verplaatsingen laat zien dat dit verwacht zou kunnen worden (zie hoofdstuk 4).

Ten slotte is er gekeken naar de gemeenten die de meeste verplaatste bedrijven naar zich toe hebben getrokken, exclusief de gemeente Groningen. Tabel 5.4 laat de acht gemeenten zien die de meeste bedrijven hebben aantrokken vanuit een ander COROP-gebied binnen dezelfde provincie. Hierbij gaat het zowel om bedrijven die in de periode 2006-2012 een enkele keer verplaatst zijn naar een ander COROP-gebied, als bedrijven die na meerdere bedrijfsverplaatsingen over COROP-grenzen weer in hun oorspronkelijke COROP-gebied terecht gekomen zijn. Het totale aantal interregionale bedrijfsverplaatsingen binnen de drie noordelijke provincies komt hierdoor uit op 1846. Ook binnen de onderstaande tabel speelt het feit dat de gemeente Groningen een aparte registratie kent in het LISA-databestand mee. Door haar economische omvang en intra-gemeentelijke bedrijfsverplaatsingen is te verwachten dat de gemeente Groningen in de onderstaande tabel zou zijn opgenomen.

Gemeente	Aantal	Procentueel
Heerenveen	119	6.6%
Leeuwarden	109	6.1%
Smallingerland	104	5.8%
Súdwest Fryslân	83	4.6%
De Friese Meren	67	3.7%
Hoogeveen	55	3.1%
Emmen	50	2.8%
Assen	45	2.5%
Totaal	1.790	100%

Tabel 5.4: gemeenten met de meest aangetrokken bedrijven uit andere COROP-gebieden uit dezelfde provincie.

5.3 Bedrijfsmigratie tussen de Noord Nederlandse provincies

Na de bovenstaande inventarisatie van intra-provinciale bedrijfsmigraties wordt er in dit subhoofdstuk gekeken naar de resultaten van de interprovinciale bedrijfsverplaatsingen tussen de drie noordelijke provincies. Tabel 5.5 geeft deze interprovinciale bedrijfsverplaatsingen tussen de COROP-gebieden van de drie noordelijke provincies weer. De meest linker kolom geeft hierin het COROP-gebied weer waarin het bedrijf zich op het eerste meetmoment bevindt. De bovenste rij geeft vervolgens het COROP-gebied weer waarin het bedrijf op het laatste meetmoment gevestigd is. Zo zijn er twee bedrijven van het COROP-gebied 'Oost-Groningen' naar 'Noord-Friesland' verplaatst. Tenslotte dient opgemerkt te worden dat het COROP-gebied 'Overig Groningen' in dit deel van de inventarisatie (de inventarisatie van interprovinciale bedrijfsmigraties tussen de noordelijke provincie) wel de gemeente Groningen bevat.

naar: van:	Oost- Groningen	Delfzijl en omgeving	Overig Groningen	Noord- Friesland	Zuidwest- Friesland	Zuidoost- Friesland	Noord- Drenthe	Zuidoost- Drenthe	Zuidwest Drenthe	Totaal
Oost- Groningen	-	-	-	2	2	8	43	64	10	129
Delfzijl en omgeving	-	-	-	1	1	1	10	3	6	22
Overig Groningen	-	-	-	19	2	14	77	5	20	137
Noord Friesland	0	0	116	-	-	-	0	0	0	116
Zuidwest- Friesland	0	0	27	-	-	-	0	0	0	24
Zuidoost- Friesland	0	0	79	-	-	-	0	0	0	79
Noord- Drenthe	0	0	236	33	8	75	-	-	-	352
Zuidoost- Drenthe	0	0	49	16	7	23	-	-	-	95
Zuidwest- Drenthe	0	0	39	34	8	36	-	-	-	117
Totaal	0	0	546	105	28	157	130	72	36	1074

Tabel 5.5: Bedrijfsmigratie tussen de COROP-gebieden van Noord-Nederlandse provincies op bedrijfsnaam.

Binnen de geïnventariseerde periode (2006-2012) hebben er 1074 bedrijfsverplaatsingen over de provinciegrenzen heen plaatsgevonden. Binnen de inventarisatie van bedrijfsmigraties tussen de provincies vallen een aantal zaken op. In de eerste plaats valt op dat de COROP-gebieden 'Oost-Groningen' en 'Delfzijl en omgeving' geen enkel bedrijf hebben mogen ontvangen. Ten tweede valt op dat geen enkel bedrijf vanuit Friesland naar Drenthe is verplaatst. Beide constatering lijken niet aannemelijk. Zo laat het onderzoek van Van Oort et al. (2007) zien dat er in de periode 1999-2006 weldegelijk bedrijfsverplaatsingen hebben plaatsgevonden tussen de provincies Friesland en Drenthe. Verder laat het onderzoek van Van Oort et al. (2007) ook zien dat de COROP-gebieden Oost-Groningen' en 'Delfzijl en omgeving' weldegelijk bedrijven hebben kunnen ontvangen. Wat verder opvalt is het feit het COROP-gebied 'overig Groningen' relatief veel bedrijven (rond de 50%) van de bedrijfsmigraties naar zich toe trekt. Verder valt op dat het COROP-gebied 'Noord-Drenthe' relatief veel bedrijven (rond de 33%) van de bedrijfsmigraties ziet vertrekken.

Het aantal bedrijfsverplaatsingen op provincieniveau die na meerdere verhuizingen weer in de eerste geregistreerde provincie terechtkomen blijkt minimaal te zijn. Hierbij gaat het in totaal om drie extra bedrijven. Tussen de provincies Groningen en Drenthe zijn drie bedrijven minder verplaatst. Wel blijken zes bedrijven meer verplaatst te zijn tussen de provincies Groningen en Friesland.

Ten slotte is er gekeken naar de gemeenten die de meeste bedrijven uit andere provincies naar zich toe hebben getrokken. Tabel 5.6 laat de acht gemeenten zien die de meeste bedrijven hebben aantrokken. Hierin valt op dat de stad Groningen met 549 cases 51% van de bedrijfsmigraties uit Drenthe en Friesland naar zich toetrekt. Het verschil met Leeuwarden op nummer twee is hier evident (503 cases).

Gemeente	Aantal	Procentueel
Groningen	546	51%
Leeuwarden	43	4.0%
Smallingerland	30	2.8%
Assen	28	2.6%
Noorderveld	23	2.1%
Ooststellingwerf	23	2.1%
Emmen	21	1.9%
Heerenveen	19	1.8%
Totaal	1074	100%

Tabel 5.6: Gemeenten met de meest aangetrokken bedrijven uit de andere provincies.

5.4 Bedrijfsmigratie naar Noord-Nederland

Als laatste stap in de bedrijfsmigratie inventarisatie is gekeken naar de bedrijfsmigratie naar het landsdeel Noord-Nederland. Met de aannames die in het methodologiehoofdstuk benoemd zijn, zijn er 1094 bedrijfsvestigingen met tien of meer werknemers die naar Noord-Nederland verplaatst zouden kunnen zijn. Tabel 5.7 laat de geografische spreiding van deze bedrijven zien per COROP-gebied. Verder zijn in tabel 5.7 de plaatsen toegevoegd die de 'grootste ontvangers' van bedrijfsverplaatsing van buiten Noord-Nederland zijn. Tabel 5.7 laat zien dat er grote verschillen zijn tussen de COROP-gebieden qua aantal bedrijven met meer dan tien werknemers die zich eventueel in het COROP-gebied gevestigd hebben. Mogelijk ligt dit aan het feit dat er ondanks de aannames (zie sub-hoofdstuk 3.3) nog steeds een foutmarge in de cijfers van tabel 5.7 kan zitten. Verder laat tabel 5.7 zien dat de steden de voornaamste trekkers zijn van de bedrijven met meer dan tien werknemers die zich misschien in Noord-Nederland gevestigd hebben. De onderstaande cijfers dienen echter wel met enige voorzichtigheid bekeken worden. Het is immers niet mogelijk om met de twee opgestelde aannames de exacte hoeveelheid inkomende bedrijfsverplaatsingen te bepalen. Zo zou het kunnen zijn dat bedrijven die in hun oprichtingsjaar direct tien of meer werknemers nodig hebben. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan kinderopvangcentra of nieuwe filialen van supermarktketens. Hoewel het bij de hierboven genoemde bedrijven om oprichtingen gaat, zullen ondanks de opgestelde aannames als verhuisde bedrijven geïnventariseerd worden.

COROP-gebied	Aantal	Procentueel	Als percentage van het COROP-gebied
Oost-Groningen	70	6.4%	
Delfzijl en omgeving	28	2.6%	
Overig Groningen	357	32.6%	
<i>w.v. Groningen</i>	269	24.6%	75.4%
Noord-Friesland	137	12.5%	
<i>w.v. Leeuwarden</i>	69	6.3%	50.4%
Zuidwest-Friesland	36	3.3%	
Zuidoost-Friesland	116	10.6%	
<i>w.v. Drachten</i>	41	3.7%	35.3%
<i>w.v. Heerenveen</i>	33	3.0%	28.4%
Noord-Drenthe	128	11.7%	
<i>w.v. Assen</i>	59	5.4%	46.1%
Zuidoost-Drenthe	116	10.6%	
<i>w.v. Emmen</i>	65	5.9%	56.0%
Zuidwest-Drenthe	106	9.7%	
<i>w.v. Hoogeveen</i>	55	5.0%	51.8%
<i>w.v. Meppel</i>	30	2.7%	28.3%
Totaal	1094	100%	

Tabel 5.7: Bedrijfsmigratie naar de COROP-gebieden in Noord-Nederland van buiten Noord-Nederland.

5.5 Conclusie

In dit hoofdstuk is de inventarisatie van interregionale bedrijfsverplaatsingen binnen en naar Noord-Nederland voor de periode 2006-2012 behandeld. In de eerste plaats zijn er 1846 cases van bedrijfsverplaatsingen tussen de COROP-gebieden binnen de provincies van Noord-Nederland geïntervieweerd. Ten tweede zijn er 1074 cases van bedrijfsverplaatsingen tussen de drie noordelijke provincies geïntervieweerd. Ten slotte zijn er 1094 cases van bedrijfsverplaatsingen vanuit de rest van Nederland naar het landsdeel Noord-Nederland geïntervieweerd. De resultaten dienen met enige terughoudendheid geraadpleegd te worden. De te verwachten foutmarge die in de inventarisatie zit, is hiervoor de voornaamste reden. Al de bovenstaande inventarisaties kunnen echter nog wel gebruikt worden voor het zoeken naar bedrijven waarbij een interview afgenomen kan worden.

6 Controle van de bedrijfsmigratie inventarisaties

6.1 Inleiding

Na de inventarisatie van de bedrijfsmigratie binnen en naar Noord-Nederland worden in dit hoofdstuk de uitkomsten van de inventarisatie gecontroleerd. Dit wordt gedaan vanwege het feit dat inventarisaties foutmarges kunnen bevatten. Door bijvoorbeeld verschillende administratieve factoren als naamsveranderingen en veranderende correspondentieadressen bevatten databestanden een scala aan bedrijven die niet in de ruimte verplaatst zijn, maar wel als zodanig in inventarisaties vermeld worden (Pellenbarg, 2005). In dit hoofdstuk zullen de resultaten van de controle behandeld worden.

6.2 De eerste verkenning

Na de inventarisatie van bedrijfsverplaatsingen binnen en naar Noord-Nederland is eerst een verkenning uitgevoerd. In deze eerste verkenning zijn uit de drie stappen (de bedrijfsmigraties binnen de provincies van Noord-Nederland, de bedrijfsmigraties tussen de provincies van Noord-Nederland en de bedrijfsmigraties naar Noord-Nederland) van de inventarisatie de eerste twintig bedrijven uit de inventarisatie geselecteerd en verder bekeken. Met deze stap wordt getracht de notatiewijze van het LISA-databestand en de uitkomsten van de gedane inventarisatie beter te begrijpen. In bijlage 1 zijn de tabellen van deze korte verkenning weergegeven.

In de eerste plaats is er gekeken naar de inventarisatie op basis van de LISA-nummers binnen de grenzen van de drie Noord-Nederlandse provincies. De uitkomsten laten zien dat het bij alle twintig bedrijven ook daadwerkelijk gaat om bedrijfsverplaatsingen tussen COROP-gebieden binnen een van de drie afzonderlijke provincies van Noord-Nederland. Hiermee voldoen de uitkomsten aan de verwachte uitkomsten.

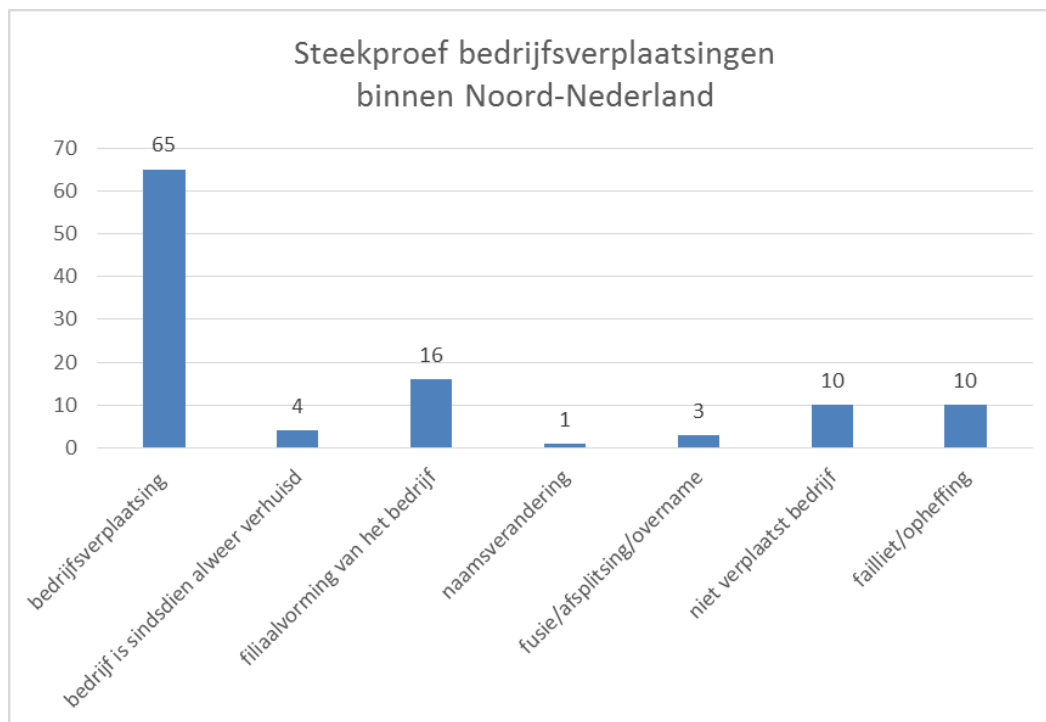
Ten tweede is er op basis van de bedrijfsnamen gekeken naar de inventarisatie tussen de provincies. Hoewel er binnen deze inventarisatie bedrijfsverplaatsingen tussen de provincies zijn opgenomen, zijn er ook cases waarin filiaalvorming voor een foutmarge zorgt. Door de inventarisatie te baseren op bedrijfsnamen lijken bedrijven met filialen in verschillende COROP-gebieden van Noord-Nederland te zorgen voor een verstoring in het inventarisatie-bestand. Voorbeelden hiervan zijn de cases 'Auto Century B.V.' en 'Bij Maja' die beiden als bedrijf meerdere filialen hebben in Noord-Nederland. Deze constatering valt echter in lijn met wat er in het methodologiehoofdstuk beschreven is. In hoofdstuk 3 is immers al uiteengezet dat het LISA-databestand vestigingen (wat overeenkomt met filialen) noteert en niet alleen de hoofdvestiging van bedrijven. Hoewel deze vestigingen verschillende LISA-nummers kennen, blijft de bedrijfsnaam over de verschillende vestigingen vaak hetzelfde.

Ten slotte is er nog gekeken naar de inventarisatie van bedrijfsverplaatsingen naar Noord-Nederland. Hoewel alle twintig filialen binnen deze korte verkenning aan de twee selectiecriteria voldoen (meer dan tien werknemers en na 2007 in Noord-Nederland gevestigd) moet er wel een opmerking geplaatst worden op basis van de bedrijfsnamen. Niet alleen kunnen er onder de twintig bedrijven enkele (semi)publieke organisaties als VNO-NCW Noord en het Stadsbeheer aangewezen worden, ook enkele filialen van (inter)nationale bedrijven als H&M en Subway zijn aan te wijzen in de resultaten van de inventarisatie. Met deze foutmarge in de inventarisatie dient rekening gehouden te worden. In de communicatie naar bedrijven, bijvoorbeeld in de aanschrijving voor interviews, zal er met deze foutmarge rekening moeten worden gehouden.

6.3 De controle op de inventarisatie

Na de eerste verkenning is er op een grotere schaal gekeken naar de bedrijfsinventarisatie. Voor zowel de bedrijfsverplaatsingen binnen als naar Noord-Nederland is er een aselechte steekproef getrokken van 150 bedrijven. Voor elk van deze 150 bedrijven is gecontroleerd of de bedrijfsverplaatsing ook daadwerkelijk als een complete bedrijfsverplaatsing beschouwd mag worden.

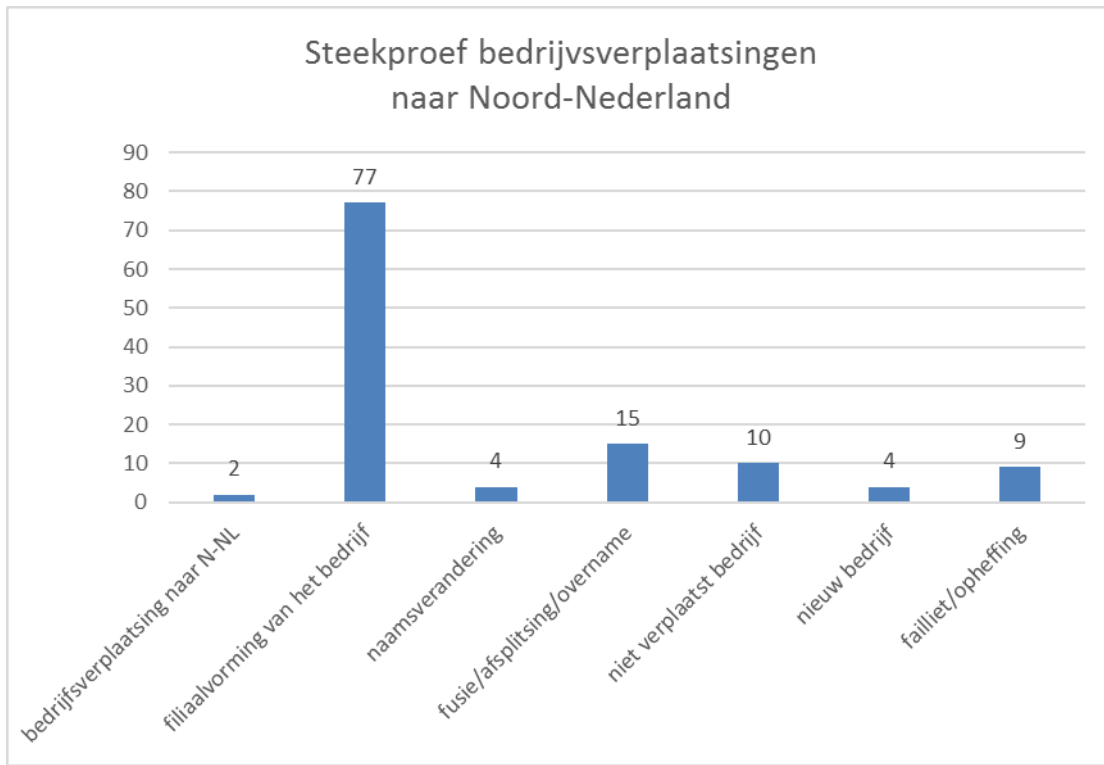
In figuur 6.1 zijn de resultaten van de steekproef weergegeven. Hierbij gaat het om bedrijven die op interregionaal niveau (tussen de COROP-regio's) in Noord-Nederland verplaatst zijn. Van de 150 aselechte getrokken cases kon er van 109 bedrijven genoeg informatie gevonden worden om te bepalen of er een bedrijfsverplaatsing heeft plaatsgevonden. Figuur 6.1 laat zien dat 65 van de 109 cases op interregionaal niveau compleet verplaatst zijn. Verder zijn er vier bedrijven in de jaren tussen 2012 en nu alweer verhuisd. Deze 69 bedrijven (63,3% van de cases) vallen dus in de bedrijfsrelocatiecategorie. De andere staven van deze diagram laten verschillende redenen zien waarom het in die gevallen niet specifiek om complete bedrijfsverplaatsingen gaat. Hierbij valt onder andere te denken aan filiaalvorming of een fusie. Hoewel de bedrijven met de hiervoor genoemde motieven dus niet compleet verplaatst zijn, zijn er tien bedrijven die niet compleet verplaatst zijn zonder dat er verdere organisatorische redenen als filiaalvorming of een fusie achter zitten. Ook zijn er tien bedrijven die niet meer bestaan, waardoor de bedrijfsverplaatsing niet gecontroleerd kon worden.



Figuur 6.1: Uitkomsten aselechte steekproef bedrijfsmigratie binnen Noord-Nederland.

In figuur 6.2 zijn de resultaten van de steekproef aangaande bedrijfsverplaatsingen naar Noord-Nederland opgenomen. Van de 150 aselechte getrokken cases kon er van 121 bedrijven genoeg informatie gevonden worden om te bepalen of er een bedrijfsverplaatsing heeft plaatsgevonden. Van deze 121 bedrijven zijn er twee bedrijven naar Noord-Nederland verplaatst. Dit komt overeen met 1,7% van de cases. Verder valt op dat de steekproef voor 63,6% (77 cases) bestaat uit

filiaalvorming. Hierbij gaat het om (inter)nationale bedrijven die een nieuwe vestiging openen waarbij vanaf de opening meer dan tien werknemers nodig zijn. Bedrijven die hierin voorkomen zijn onder andere filialen van supermarktketens en kinderopvang. Verder zijn er nog enkele redenen zoals naamsverandering opgenomen voor bedrijven die niet verhuisd blijken te zijn.



Figuur 6.2: Uitkomsten aselecte steekproef bedrijfsmigratie naar Noord-Nederland.

6.4 Conclusie

Zowel de verkennende studie als de twee aselecte steekproeven laten zien dat de uitgevoerde inventarisatie van interregionale bedrijfsmigratie binnen en naar Noord-Nederland een zekere foutmarge bevat. Deze foutmarge is veroorzaakt door variabelen die gebruikt zijn om de niet aanwezige KvK-nummers te vervangen. Zo wordt het gebruik van het LISA-databestand beperkt door de verschillende registratiehouders die er binnen Noord-Nederland aanwezig zijn. Hierdoor is er voor de bedrijfsverplaatsingen tussen de Noord-Nederlandse provincies en de bedrijfsverplaatsingen naar Noord-Nederland geïnventariseerd op basis van bedrijfsnamen. Door deze inventarisatie op basis van bedrijfsnamen is de foutmarge in de inventarisatie gekomen.

Voor het verdere onderzoek zijn de voornaamste implicaties dat bedrijven waarmee contact wordt gezocht voor interviews extra gecontroleerd dienen te worden op de in het methodologiehoofdstuk opgestelde voorwaarden voor bedrijfsmigraties. Verder zal aan de hand van contactgegevens of met behulp van het bedrijf zelf gecontroleerd kunnen worden of het desbetreffende bedrijf mee kan werken aan het verdere onderzoek.

7 Interview bedrijfsmigraties

7.1 Inleiding

Het laatste gedeelte van het onderzoek dat uitgevoerd is voor deze thesis beslaat het onderzoek naar de motivatie voor interregionale bedrijfsmigraties. Uit de inventarisaties van interregionale bedrijfsmigraties binnen en naar Noord-Nederland (zie hoofdstuk 5) zijn bedrijven aangeschreven met het verzoek om een interview af te nemen. Met de interregionaal verplaatste bedrijven die positief reageerden op dit verzoek zijn interviews op de bedrijfslocatie afgenomen. Hierbij gaat het dus om interviews met bedrijven die naar een ander COROP-gebied vanuit elders in Noord-Nederland verplaatst zijn. Voor de interviews is een interviewgide gebruikt die is weergegeven in bijlage 3. De resultaten van deze interviews worden in dit hoofdstuk gepresenteerd.

7.2 Geografische spreiding geïnterviewde bedrijven

De afgenomen interviews zijn bij de bedrijven op locatie afgenomen. De interviews hebben hierdoor door heel Noord-Nederland plaatsgevonden. De bedrijfslocaties van de zeventien geïnterviewde bedrijven worden in afbeelding 7.1 weergegeven.

Afbeelding 7.1 laat zien dat de interviews redelijk verspreid over Noord-Nederland hebben plaatsgevonden. Dit zou eventuele verschillen in de invloed van de regionale situatie op de bedrijvigheid ten goede moeten komen. Aan de andere kant is het onmogelijk om de invloed van deze regionale situatie met zeventien cases in Noord-Nederland in kaart te brengen. Zo heeft er geen interview plaatsgevonden in de stad Groningen, wat toch de grootste stedelijke economie van Noord-Nederland is.



Figuur 7.1: De geografische spreiding van de interviews over Noord-Nederland.

7.3 Motivatie bedrijfsmigraties

Deze paragraaf over de motivatie voor de interregionale bedrijfsmigraties, bestaat uit twee delen. In de eerste plaats is gevraagd naar de belangrijkste motieven van bedrijven om van hun voormalige naar hun huidige locatie te verhuizen. Hierbij gaat het om de belangrijkste push- en pullfactoren van de bedrijfsmigraties. In de tweede plaats hebben de bedrijven een locatiematrix met negentien locatiefactoren ingevuld. Deze locatiefactoren komen in eerder academisch werk naar voren als de belangrijkste motieven voor bedrijfsmigraties.

7.3.1 De belangrijkste factoren van bedrijfsrelocatie

Qua locatiekeuze van de geïnterviewde bedrijven is er in de eerste plaats gevraagd naar de belangrijkste motieven voor de bedrijfsrelocaties. Dit zijn de factoren die ten grondslag lagen aan de bedrijfsrelocatie. In dit subhoofdstuk zullen deze factoren behandeld worden, waarna in het volgende subhoofdstuk de locatiematrix behandeld zal worden.

Tabel 7.1 laat de belangrijkste pushfactoren van de geïnterviewde bedrijven zien. Rechts daarvan laat tabel 7.2 de belangrijkste pullfactoren zien van de geïnterviewde bedrijven. Binnen deze tabellen van de belangrijkste push- en pullfactoren valt een aantal zaken op die in dit subhoofdstuk behandeld zullen worden.

Pushfactor	Aantal
Gebrek aan uitbreidingsruimte	5
Bereikbaarheid van afnemers	4
Verkeersligging	3
Kwaliteit omgeving	3
Organisatorische redenen	3
Privé-motieven	3
Grond-/huurprijs	2
Opzegging huurcontract	2

Tabel 7.1: belangrijkste pushfactoren voor bedrijven verhuisd naar een ander COROP-gebied.

Pullfactor	Aantal
Bereikbaarheid van afnemers	5
Verkeersligging	4
Kwaliteit omgeving	3
Organisatorische redenen	3
Privé-motieven	3
Uitbreidingsmogelijkheden	2
Grond-/huurprijs	2
Representativiteit bedrijfsruimte	1

Tabel 7.2: belangrijkste pullfactoren voor bedrijven verhuisd naar een ander COROP-gebied.

In de eerste plaats bevat de steekproef van de zeventien bedrijven enkele bedrijven met een klein personeelsbestand (van een, twee of drie werknemers). Hierdoor spelen privé motieven bij meerdere bedrijven een belangrijke factor in de motivatie om het bedrijf te verhuizen. Verder zijn er meerdere bedrijven die bij gebrek aan uitbreidingsruimte moesten verhuizen. Patrick van Hees van het detachingsbedrijf By Conscious dat in 2008 van Assen naar Dwingeloo verhuisde meldt bijvoorbeeld het volgende:

“Op het moment dat het bedrijf goed draaide en het steeds drukker werd, hebben we gezegd: we moeten nu echt op zoek naar een huis van waaruit we kunnen werken en waar we ook mensen kunnen uitnodigen in de praktijkruimte. En dat het dan zo perfect zou uitvallen als hier hadden we dan niet verwacht. Dit was echt perfectie voor wat wij zochten.”

Een opvallend punt is dat twee bedrijven pas verhuisden toen het huurcontract vanuit de kant van de verhuurder opgezegd werd. Ten eerste gaat het hierbij om het Damsterantiekhuis dat plaats moest maken voor een nieuw filiaal van de Jumbo in Appingedam. Dankzij een ondernemer in Siddeburen was het toch nog mogelijk om het bedrijf op een andere locatie voort te zetten. Ten tweede gaat het om het detachingsbureau in de gas- en aardoliewinning Litecad BV dat in tegenstelling tot het Damsterantiekhuis toch voordelen ondervond nadat het bedrijf in 2011 uit het pand in Emmen weg moest en naar Hoogeveen verhuisde. Zo kon Litecad BV afrekenen met het wat verwaarloosd

bedrijventerrein waarop ze zaten en konden ze door de verhuizing naar Hoogeveen centraler in hun afzetmarkt komen te liggen.

De verschillende ontwikkelingsfasen uit de publicatie van Stam (2007) blijken op verschillende punten terug te komen in de bovenstaande ranglijst van de belangrijkste pushfactoren. Zo leidt de groei die bedrijven tijdens de 'early growth phase' ondervinden tot de vraag naar grotere locaties voor bedrijven. Dit blijkt bij vijf van de zeventien (wat neerkomt op bijna 30 % van de populatie) bedrijven dan ook een belangrijke bedrijfsrelocatiefactor te zijn. Dat de groep van bedrijven die om 'gebrek aan uitbreidingsruimte' dienden te verhuizen niet veel groter is, ligt in de lijn met wat er volgens Stam (2007) te verwachten valt. Volgens Stam (2007) verhuist de meerderheid van de bedrijven die op zoek is naar uitbreidingsruimte binnen hun eigen regio, wat binnen deze thesis overeen zou komen met het COROP-gebied.

Verder vallen de organisatorische motieven ook binnen de indeling van Stam te plaatsen. Zo geeft Symen Schoustra van het bedrijf Voltanova, dat in 2007 van Drachten naar Burgum verhuisde, aan dat de bedrijfsformule van het bedrijf is aangepast toen bleek dat de interne opleiding van personeelsleden geen succes was. Hierover meldt hij het volgende:

“Wij [als bedrijf] zijn van de grotere, complexere en duurdere producten naar eenvoudigere, kleinere en goedkopere producten gegaan, waarvan we er per tijdseenheid meer konden verkopen. Hierdoor werden we onafhankelijker van de personeelsleden die steeds weer vertrokken. Zo konden we vervolgens de stap maken om vanuit huis te gaan opereren.”

De problemen die dit bedrijf ondervindt komen overeen met de 'growth syndrom phase' zoals die beschreven is door Stam. Tijdens deze fase krijgen de bedrijven problemen van organisatorische aard waarmee ze af moeten rekenen om te kunnen blijven bestaan. De drie bedrijven die vanwege organisatorische redenen moeten verhuizen kunnen onder deze fase geplaatst worden. Verder zou de opzegging van het huurcontract ook onder deze fase geschaard kunnen worden, aangezien de bedrijven hierdoor geforceerd worden om te verhuizen en onverwacht in de problemen kunnen komen. Naast het onverwacht moeten zoeken naar een nieuw pand, doordat de verhuurder het huurcontract opgezegde, kunnen er bij interregionale bedrijfsverplaatsingen bijvoorbeeld ook problemen ontstaan qua afnemers aangezien het bedrijf zich (gedeeltelijk) in een nieuwe afzetmarkt bevindt. Met twee cases van opgezegde huurcontracten en drie cases met organisatorische redenen zijn het in totaal vijf van de zeventien bedrijven die verhuisden vanwege problemen die gerelateerd kunnen worden aan de 'accumulation phase' van Stam (2007).

Ten slotte valt er qua belangrijkste pushfactoren geen relatie te leggen met de andere ontwikkelingsfasen van een bedrijf zoals ze door Stam (2007) uiteengezet zijn. Dit wordt naast de aard van de bovenstaande factoren mede veroorzaakt door het feit dat de ontwikkelingsfasen van Stam (2007) niet gekenmerkt worden door veel bedrijfsverplaatsingen.

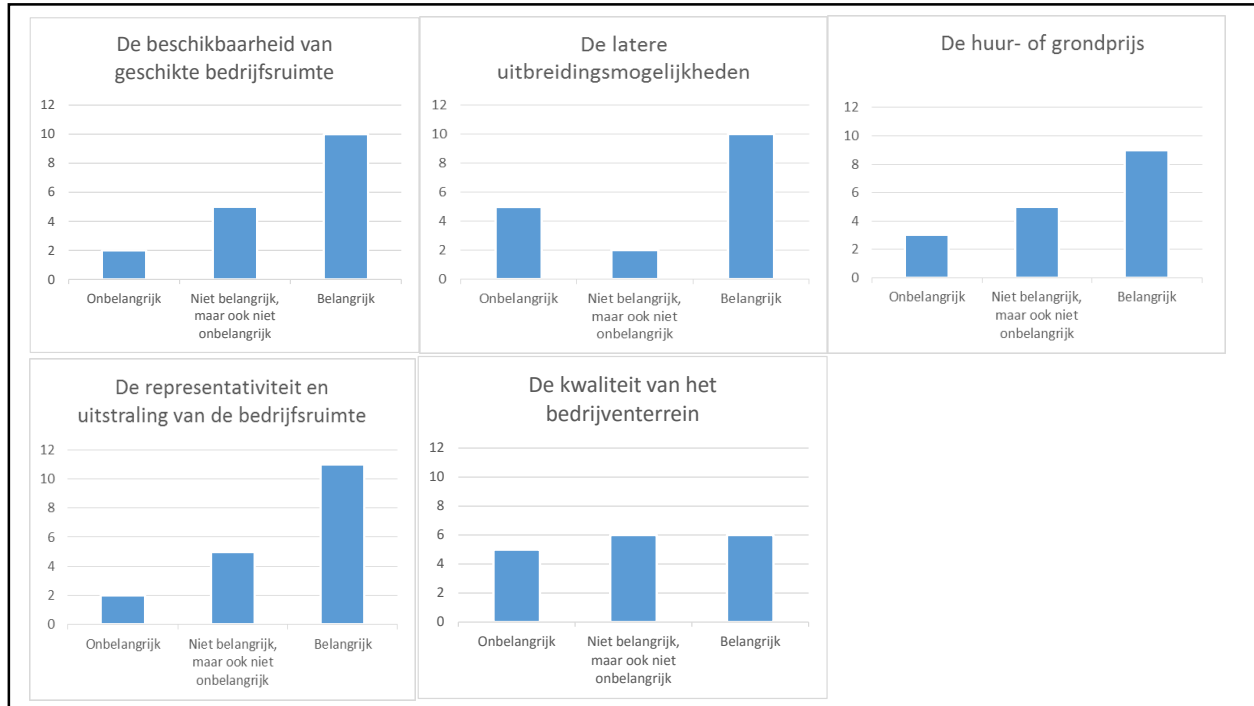
De push- en pullfactoren uit de tabellen 7.1 en 7.2 zijn terug te vinden in de resultaten van eerder onderzoek naar de motivatie van bedrijfsverplaatsingen, maar voor het merendeel wel in andere volgorden (Pellenbarg 2005; 2012). Hierbij dient echter opgemerkt te worden dat de bedrijfsgrootte van de zeventien ondervraagde bedrijven kan leiden tot het feit dat bepaalde factoren relatief vaak voorkomen in de tabellen 7.1 en 7.2. Verder bevatten de interviewprogramma's met tijdsintervallen van tien jaar van Pellenbarg bij iedere steekproef vijftig cases (Pellenbarg 2005; 2012). Eventuele minder frequent voorkomende factoren in de grotere steekproeven zouden relatief groot kunnen lijken in de voor deze masterthesis gebruikte steekproef.

Rekening houdend met hierboven genoemde feiten valt er toch een aantal zaken te zeggen over bovenstaande ranglijst. Op de eerste plaats staat het gebrek aan uitbreidingsmogelijkheid, en de verkeersligging blijkt net als in de steekproeven van Pellenbarg (2005; 2015) binnen deze steekproef hoog te scoren. Opvallend is verder dat de bereikbaarheid van de afnemers dan wel klanten en de kwaliteit van de omgeving relatief sterk vertegenwoordigd zijn in de bovenstaande ranglijsten in verhouding tot het onderzoek van Pellenbarg. De representativiteit van het gebouw blijkt daarnaast in tegenstelling tot in het onderzoek van Pellenbarg juist relatief weinig voor te komen in de bovenstaande lijsten. Ten slotte blijken de grond- of huurprijs en de opzegging van het huurcontract als factoren met een afnemend belang net als in het onderzoek van Pellenbarg (2012) ook in de bovenstaande ranglijsten onderaan te staan.

Er moeten tot slot nog twee opmerkingen gemaakt worden over de recente verhuizingen of plannen hiertoe. In de eerste plaats blijken er drie bedrijven na de verhuizing tussen COROP-gebieden nogmaals binnen gemeenten verhuisd te zijn. Hieraan lagen de factoren bedrijfsgroei, het vinden van een geschikte eigen bedrijfsruimte en een betere verhouding tussen de huur en de staat van het bedrijfspand ten grondslag. Ten tweede blijken er nog drie bedrijven te zijn die in een meer passieve vorm op zoek zijn naar een nieuw bedrijfspand. De personen die hierover zijn geïnterviewd gaven aan dat ze vooral in een oriënterende fase zitten en een bedrijfsrelocatie zullen overwegen als zich een goede optie voordoet. Hierbij zijn verdere doorgroeimogelijkheden en de optie voor een bedrijfsvestiging met woonmogelijkheden op locatie de belangrijkste motieven van deze bedrijven.

7.3.2 De locatiekeuzematrix

Binnen dit subhoofdstuk zal de locatiematrix behandeld worden. Dit zal gebeuren aan de hand van een vijftal figuren waarin de afzonderlijke locatiefactoren per thema in een grafiek weergegeven zijn. De indeling per thema komt overeen met de thema-indeling die in de locatiematrix van het interview gebruikt is. Per thema zullen de belangrijkste en opvallendste zaken benoemd worden. Elke afzonderlijke grafiek geeft weer of de desbetreffende locatiefactor van belang is geweest bij de bedrijfsverhuizing.

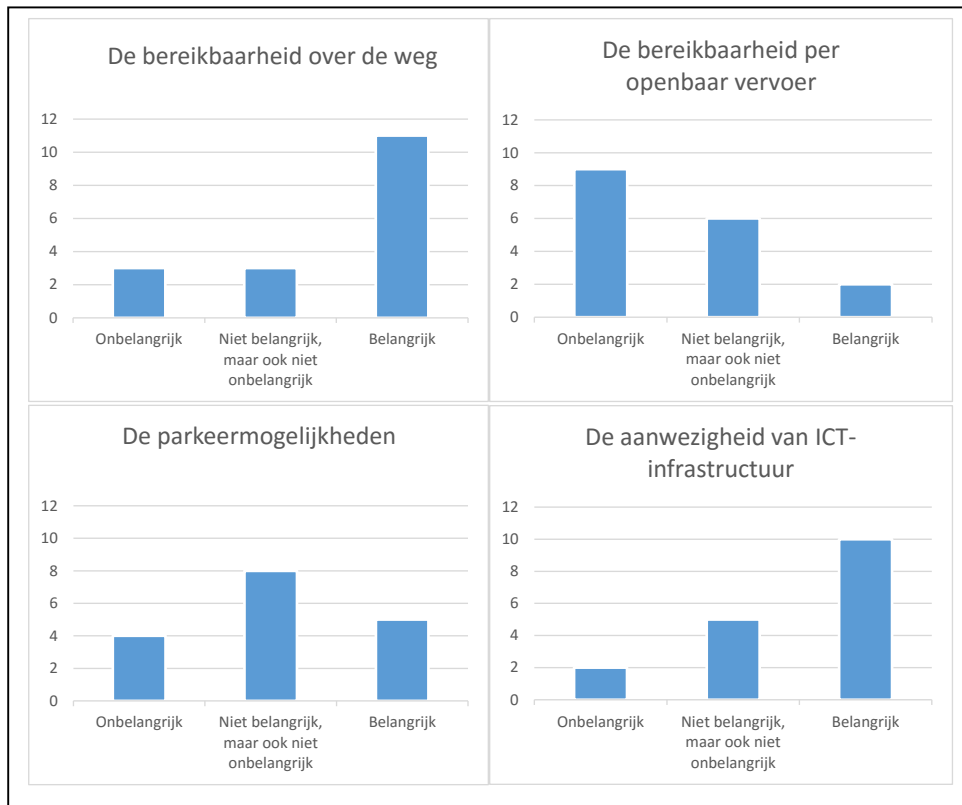


Figuur 7.1: Het belang van vijf relocatiefactoren (gerelateerd aan de bedrijfsaccommodatie) bij de meest recente verhuizing.

Figuur 7.1 laat de eerste vijf locatiefactoren van de locatiekeuzematrix van het interview zien. Deze factoren, gerelateerd aan de bedrijfsaccommodatie, laten zien dat de desbetreffende factor op de kwaliteit van het bedrijventerrein na door de overgrote meerderheid van de bedrijven als belangrijk wordt omschreven. De relatieve mindere waarde die gehecht wordt aan de waarde van het bedrijventerrein zou meerdere oorzaken kunnen hebben. Zo zijn er binnen de populatie van geïnterviewde bedrijven enkele bedrijven die niet op een bedrijventerrein gevestigd zijn, waardoor deze factor als niet van toepassing omschreven kan worden. Daarnaast leveren enkele geïnterviewde bedrijven 'diensten op locatie', waardoor de bedrijfsvestiging minder bezocht wordt en dus ook van minder belang is.

De resultaten van bovenstaande factoren aangaande de bedrijfsaccommodatie (figuur 7.1) komen in grote mate overeen met de eerder gepubliceerde lijstjes van de belangrijkste push- en pullfactoren zoals onder andere gepubliceerd bij Pellenbarg (2005; 2012). Zowel de beschikbaarheid van geschikte bedrijfsruimte, representativiteit en uitstraling van de bedrijfsruimte, de huur- en grondprijs als de kwaliteit van het bedrijventerrein komen voor in de top 5 pullfactoren van het in 2008 uitgevoerde onderzoek van Pellenbarg (2012). De latere uitbreidingsmogelijkheden en de hieraan gerelateerde teruglopende vraag naar bedrijfsruimte zijn niet terug te vinden in de top 5, waardoor bedrijven aldus Pellenbarg (2012) kieskeuriger kunnen zijn op de bedrijfsruimte die ze huren of kopen.

Verder lijken bij de bovenstaande relocatiefactoren (gerelateerd aan de bedrijfsaccommodatie) bedrijfsinterne factoren op een indirecte manier een belangrijke rol te spelen. De financiële situatie en de strategie van het bedrijf spelen bijvoorbeeld een belangrijke rol in het belang van de huur- of grondprijs, beschikbaarheid van geschikte bedrijfsruimte latere uitbreidingsmogelijkheden en de representativiteit van de bedrijfsruimte. De kwaliteit van het bedrijventerrein speelt als locatiefactor verder een minder belangrijke rol (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pen, 2002).



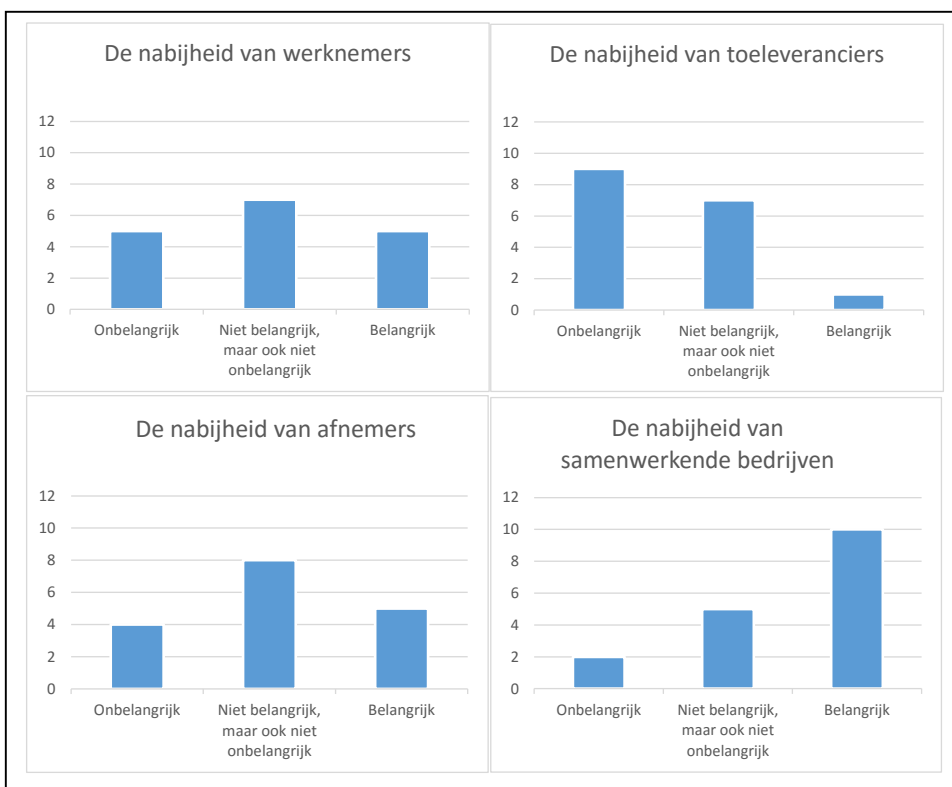
Figuur 7.2: Het belang van vier infrastructurele relocatiefactoren bij de meest recentelijke verhuizing.

In figuur 7.2 zijn de infrastructurele relocatiefactoren van de geïnterviewde bedrijven weergegeven. In tegenstelling tot de resultaten van figuur 7.1 geven de resultaten van figuur 7.2 een minder eenduidig beeld weer. Terwijl de bereikbaarheid over de weg en de aanwezigheid van ICT-infrastructuur als belangrijk worden omschreven, wordt de bereikbaarheid per openbaar vervoer bij veel bedrijven als onbelangrijke factor bij de bedrijfsrelocatie omschreven. De parkeermogelijkheden valt met vier stemmen voor 'onbelangrijk', acht stemmen voor 'niet belangrijk, maar ook niet onbelangrijk' en vijf stemmen voor 'belangrijk' minder extreem uit. Dat veel bedrijven de bereikbaarheid per openbaar vervoer als niet belangrijk ervaren is niet zo opvallend als er gekeken wordt naar de vestigingsplaatskeuze van de bedrijven. Het merendeel van de bedrijven is namelijk niet neergestreken op locaties waar het openbaar vervoer als uitmuntend (op loopafstand van verbindingen waar meer dan tweemaal per uur een trein/bus rijdt) beschreven zou kunnen worden. Verder kenden de geïnterviewde bedrijven (op Litecad BV na) geen noemenswaardige problemen op het gebied van parkeermogelijkheden. Dit in combinatie met het feit dat niet alle bedrijven veel klanten op bezoek krijgen verklaart het beeld van de parkeermogelijkheden. De bereikbaarheid over de weg en de aanwezigheid van de ICT-infrastructuur kunnen verder bij het merendeel van de bedrijven gezien worden als essentiële punten in de bedrijfsvoering.

Verder is alleen de bereikbaarheid over de weg (door Pellenbarg (2005; 2012) geformuleerd als gunstige verkeersligging) over de verschillende metingen terug te vinden in de overzichten van

belangrijkste push- en pullfactoren. De parkeergelegenheid is alleen in de metingen van 1999 terug te vinden. De bereikbaarheid per openbaar vervoer zal de lijstjes niet gehaald hebben omdat het over de jaren alleen bij de grotere bedrijven langs treinstations van belang is geweest. Het feit dat de ICT-infrastructuur niet in de lijstjes terug te vinden is, valt te verklaren door de explosieve groei van internet over het laatste decennia.

De vier infrastructurele relocatiefactoren kunnen verder gekenmerkt worden als locatiefactoren. Voornamelijk de bereikbaarheid over de weg en de aanwezigheid van de ICT-infrastructuur zijn als locatiefactoren van belang geweest bij de laatste bedrijfsverplaatsing, terwijl dit bij de bereikbaarheid per openbaar vervoer en in mindere mate met bij parkeergelegenheid niet het geval was. Het belang van de bereikbaarheid over de weg en de aanwezigheid van ICT-infrastructuur zijn af te leiden uit bedrijfsexterne factoren omtrent het belang van gemotoriseerde voertuigen (als auto's en bedrijfswagens) en de digitalisering van (delen van) de bedrijfsvoering. Het relatief minder groot belang van de bereikbaarheid per openbaar vervoer is af te leiden uit bedrijfsinterne factoren als de bedrijfsstrategie, waarin de bereikbaarheid voor werknemers en bezoekers per openbaar vervoer bij veel geïnterviewde bedrijven onbelangrijk is. De reacties op parkeermogelijkheden kunnen tweezijdig verklaard worden. Enerzijds is een deel van de bedrijven gevestigd op ruim opgezette bedrijventerreinen, waar men de auto vaak wel kan parkeren. Anderzijds heeft een deel van de bedrijven een minimale omvang en/of een bedrijfsstrategie waarin weinig klanten de bedrijfsaccommodatie bezoeken. Hierdoor zal het aantal geparkeerde voertuigen bij het bedrijfspand van minimale omvang zijn (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pen, 2002).



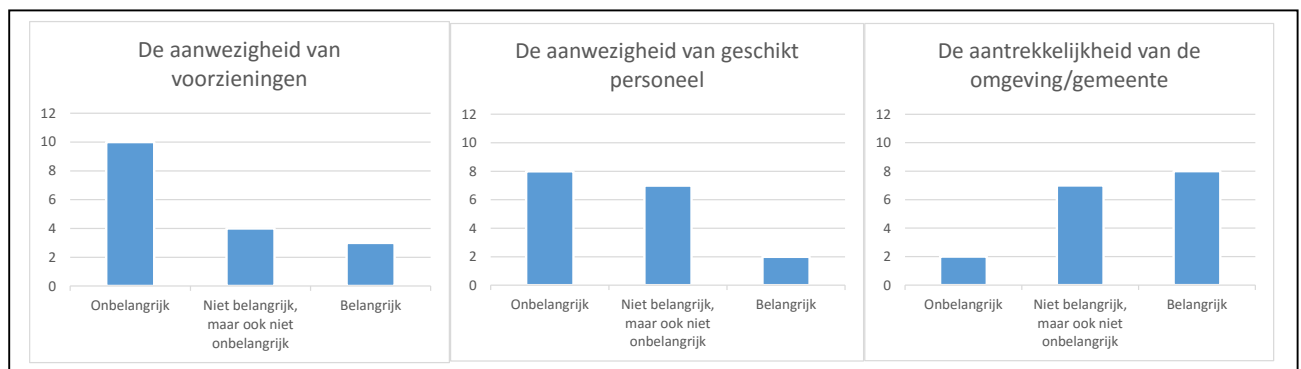
Figuur 7.3: Het belang van vier relocatiefactoren (gerelateerd aan de positionering in de markt) op de meest recentelijke verhuizing.

In figuur 7.3 zijn de relocatiefactoren weergegeven die gerelateerd zijn aan de positionering van het bedrijf in de markt. Hierbij gaat het, zoals figuur 7.3 weergeeft, om de nabijheid van werknemers, toeleveranciers, afnemers en samenwerkende bedrijven. Figuur 7.3 laat zien dat de meeste bedrijven de nabijheid van toeleveranciers als onbelangrijk beschrijven. Dit wordt deels veroorzaakt door de

afwezigheid van toeleveranciers, zoals bij de bedrijven Multiminded en Dankert & Castelein het geval is. Verder zijn de absolute afstanden waarover de bedrijven zijn verhuisd in veel gevallen beperkt. Toeleveranciers, maar deels ook de werknemers en afnemers zullen hierdoor beperkte veranderingen hebben qua reisafstand en reistijd. Ten slotte geven veel bedrijven aan dat de nabijheid van samenwerkende bedrijven als belangrijk beschreven wordt. Zo werkt Sport Fryslân veel samen met de sportorganisaties in Heerenveen en maken de klanten van Jachthaven Wetterwille (mede geïnitieerd door Jachthaven Wetterwille zelf) veel gebruik van met name de horeca in het dorp Terherne.

De bovenstaande factoren gerelateerd aan de positionering in de markt komen zelden tot niet voor in de top 5 lijstjes van de belangrijkste push- en pullfactoren (Pellenbarg 2005; 2012). Dit kan deels verklaard worden door het mindere belang dat gehecht wordt aan deze factoren in vergelijking met bijvoorbeeld de factoren die genoemd zijn in figuur 7.1. Verder speelt het feit mee dat de bedrijven over relatief korte afstanden verhuisd zijn. Dit laatstgenoemde feit, in combinatie met het belang dat bedrijven hechten aan de bereikbaarheid over de weg, maakt de positionering in de markt van minder belang.

De vier relocatiefactoren (gerelateerd aan de positionering in de markt) kunnen gekenmerkt worden als locatiefactoren. Tabel 7.3 laat zien dat er bij de nabijheid van de werknemers, toeleveranciers en afnemers als locatiefactor geen eenduidigheid bestaat qua belang onder de geïnterviewde bedrijven. Het wisselend beeld dat deze drie factoren geven kan deels verklaard worden door de afstand waarover de bedrijven verhuisd zijn. Doordat de bedrijven binnen Noord-Nederland interregionaal verplaatst zijn en relatief veel belang hechten aan de bereikbaarheid over de weg maakt dat de nabijheid van werknemers, toeleveranciers en afnemers door een verbeterde bereikbaarheid over de weg van secundair belang wordt bij de geïnterviewde bedrijven. De nabijheid van samenwerkende bedrijven lijkt daarentegen als locatiefactor wel van belang te zijn. Dit kan deels veroorzaakt zijn door het feit dat met een verbeterde bereikbaarheid over de weg eventuele samenwerkende bedrijven beter bereikbaar zijn (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pen, 2002).



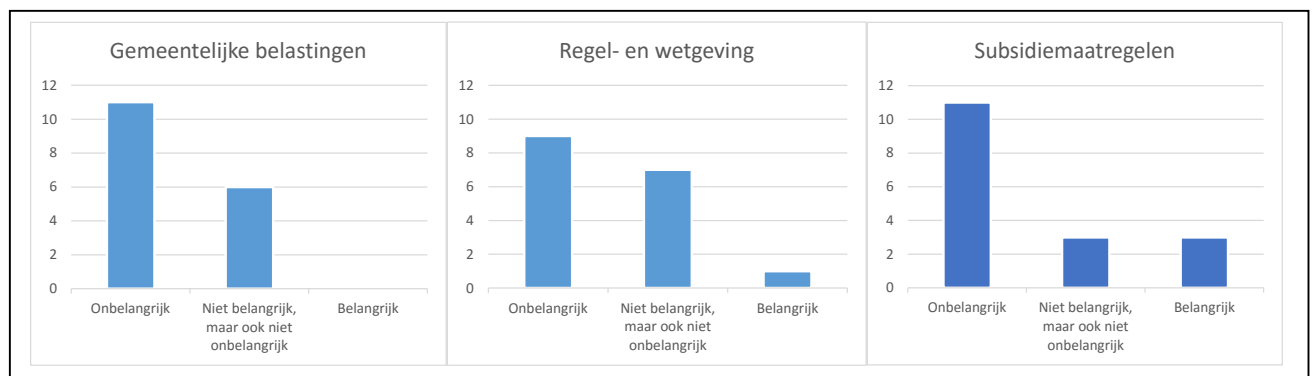
Figuur 7.4: Het belang van drie relocatiefactoren (gerelateerd aan de regio waarin het bedrijf actief is) op de meest recentelijke verhuizing.

Figuur 7.4 geeft de relocatiefactoren weer die gerelateerd zijn aan de regio waarin het bedrijf actief is. In de eerste plaats valt op dat de aanwezigheid van voorzieningen door het merendeel van de bedrijven als onbelangrijk wordt omschreven. De aanwezigheid van geschikt personeel blijkt voor veel bedrijven geen belangrijke relocatiefactor te zijn geweest. Een verklaring lijkt te liggen in een combinatie van weinig openstaande vacatures bij de geïnterviewde bedrijven en het regionale aanbod op de arbeidsmarkt. De aantrekkelijkheid van de omgeving/gemeente blijkt bij veel bedrijven enige rol van betekenis gespeeld te hebben in de bedrijfsrelocatie. Hieraan liggen verschillende motieven ten grondslag. Zo werd in het interview met Jachthaven Wetterwille besproken dat het

havengebied in combinatie met het dorp van belang was voor de toeristen die boten kwamen huren. Anderzijds waren de werknemers van Multiminded persoonlijk verbonden aan Sneek. Verder speelde de uitstraling van de omgeving/gemeente bij meerdere bedrijven een belangrijke rol voor de klanten die op de bedrijfsvestigingen op bezoek kwamen.

De aantrekkelijkheid van de omgeving/gemeente is deels gerelateerd aan de kwaliteit van het bedrijventerrein zoals in figuur 7.1 al weergegeven is. Zo zou de kwaliteit van het bedrijventerrein ook als een omgevingsfactor getypeerd kunnen worden, aangezien deze factor de regio beschrijft waarin het bedrijf actief is. Hoewel er in de theorie wel geschreven wordt over de invloed van dergelijke regionale invloeden, geven geïnterviewde bedrijven aan dat deze facetten wel op een redelijke rijafstand aanwezig zijn.

De drie bovenstaande relocatiefactoren (gerelateerd aan de regio waarin het bedrijf actief is) kunnen gekenmerkt worden als locatiefactoren. De aanwezigheid van voorzieningen in de regio wordt als een onbelangrijke locatiefactor omschreven door de ruime meerderheid van de geïnterviewde bedrijven. Het belang van de aanwezigheid van geschikt personeel en de aantrekkelijkheid van de omgeving/gemeente als locatiefactor is minder eenduidig dan de relocatiefactor gerelateerd aan de aanwezigheid van voorzieningen. Het vinden van geschikt personeel zal voor de bedrijven niet van al te groot belang zijn door het feit dat met een goede bereikbaarheid over de weg, werknemers relatief makkelijk het werk kunnen bereiken (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pen, 2002).



Figuur 7.5: Het belang van drie relocatiefactoren (gerelateerd aan de overheid waarin het bedrijf actief is) bij de meest recente verhuizing.

Figuur 7.5 geeft de relocatiefactoren weer die aan de overheden gerelateerd kunnen worden. Hierbij valt op dat deze in vergelijking met de andere figuren onbelangrijk gevonden worden door de bedrijven. Naast het feit dat veel bedrijven de overheidsgerelateerde factoren als onbelangrijk voor hun vestigingslocatiekeuze bestempelen, geeft het merendeel van de bedrijven tevens aan dat ze niet gelet hebben op deze factoren. Ook geven meerdere bedrijven aan dat er tussen de verschillende gemeenten weinig verschil zit qua belastingen, regel- en wetgeving en subsidiemaatregelen.

Dit beeld van het minimale belang van deze overheidsgerelateerde factoren is tevens terug te vinden in de relocatie theorieën. Terwijl overheidszaken in de lijstjes van Pellenbarg niet voor komen (2005; 2012), wordt in het artikel van Van Dijk & Pellenbarg (2000) aangegeven dat overheidsbeleid (als bedrijfsexterne factor) breder getrokken kan worden dan de drie factoren die in figuur 7.5 weergegeven zijn. Ook beleidszaken als transport, mobiliteit en regionaal beleid zouden hieronder geplaatst moeten worden. Op basis hiervan zouden de infrastructurele relocatiefactoren uit figuur 7.2 dus ook onder het overheidsbeleid geplaatst kunnen worden.

De drie bovenstaande relocatiefactoren (gerelateerd aan de overheid) kunnen als bedrijfsexterne factoren gekenmerkt worden. Deze drie bedrijfsexterne factoren worden, met de regel- en wetgeving in mindere mate als onbelangrijke factoren omschreven. Door meerdere bedrijven werd hierbij opgemerkt dat dergelijke overheidsfactoren op regionale schaal minimaal verschillen, waardoor ze van minder belang zijn voor de bedrijfsverplaatsingen. Hieraan kan vervolgens toegevoegd worden dat met deze minimale regionale verschillen de impact van deze bedrijfsexterne factoren tussen verschillende vestigingsplaatsen minimaal is. Wel dient opgemerkt te worden dat de overheid als bedrijfsextern orgaan op een indirecte wijze weldegelijk invloed op de bedrijfsverplaatsing kan hebben. Hierbij kan het gaan om infrastructurele relocatiefactoren zoals in de vorige alinea benoemd is (Van Dijk & Pellenbarg, 2000; Pen, 2002).

7.4 De invloed van de overheid

Ten slotte is er nog gekeken naar de invloed van de overheid, en dan met name die van de gemeente, op het vestigingsklimaat, en het verschil op dit gebied tussen gemeenten in Noord-Nederland. Hiervoor is aan de geïnterviewde bedrijven gevraagd of het gemeentelijke beleid nog van belang is geweest bij de bedrijfsvoering. Van de zeventien ondervraagde gemeenten gaf het merendeel aan dat de gemeente in hun bedrijfsverplaatsing geen rol van betekenis speelde. Enkele bedrijven noemen echter toch factoren waarin een gemeente zich qua vestigingsklimaat zou kunnen verbeteren. Deze factoren zijn opgenomen in de onderstaande tabel 7.3.

Gemeentelijke invloed	Aantal
Proactieve houding gemeente	4
Internetverbinding	3
Grondprijnsbeleid	2
Beschikbaarheid parkeerplaatsen	1

Tabel 7.3: gemeentelijke invloed bedrijfsvoering.

Van de zeventien gesproken bedrijven gaven vier bedrijven aan dat ze een verschil zagen in de houding van verschillende gemeenten ten opzichte van bedrijven die wilden verplaatsen. Hierbij kan het binnen een bedrijfsverplaatsing om verschillende gemeenten gaan. In de eerste plaats gaat het om de gemeente waar het bedrijf niet meer tevreden is met de huidige bedrijfslocatie. Ten tweede kan het hierbij gaan om de verschillende gemeenten waar een bedrijf eventueel naar toe wil verplaatsen. Dit verschil wordt duidelijk door de volgende twee 'statements' uit de gehouden interviews. In de eerste plaats beschrijft Otto Dijkstra van het bedrijf Multiminded, dat in 2008 van Leeuwarden naar Sneek verhuisde, het verschil in de houding tussen de twee gemeenten als volgt:

De gemeente Leeuwarden kwam gewoon langs voor het oplossen van eventuele problemen. Heb je voldoende parkeermogelijkheden, heb je een goed huurpand et cetera. Ze zijn er daar veel actiever in. Hier krijg ik bijvoorbeeld geen eens een parkeervergunning. Ik moet hiervoor een heel formulier van meerdere kantjes invullen om mezelf als het ware te verantwoorden. Ik ben verder neutraal over de gemeente waarin we zitten, maar ik was vanuit de gemeente Leeuwarden een veel actievere gemeente gewend.

Daarentegen gaf Linda Rusthoven van het bedrijf Damsterantiekhuis, dat in 2007 vanuit Appingedam naar Siddeburen verhuisde, de volgende toelichting over het verschil in de houding van de twee gemeenten:

“Met de gemeente Appingedam hadden we op het laatst dus een wat stroeve relatie. Met de gemeente Siddeburen is dit een stuk beter. Ze zijn maar al te blij met een bedrijf dat zich hier wil vestigen. Er zijn hier in het dorp genoeg lege panden beschikbaar.”

Bovenstaande citaten uit de interviews gaven de verschillende houdingen tussen gemeenten aan. Hoewel deze proactieve of de meer passieve houding van een gemeente an sich geen doorslaggevende factor zal zijn in de bedrijfsrelocatie, kan een proactieve houding weldegelijk een bijdrage leveren aan het vestigingsklimaat. Met een proactieve houding zou een gemeente de bedrijven met veranderende bedrijfslocatiewensen kunnen helpen aan een nieuw pand binnen de gemeente. Ook zou een gemeente met proactief beleid juist deze groep van bedrijven kunnen helpen aan nieuwe bedrijfslocatie. In andere woorden zou de gemeente met deze proactieve houding het bedrijf in de zoektocht naar de optimale locatiekeuze kunnen ondersteunen.

Het tweede punt waarop gemeenten zich beter zouden kunnen profileren in de regio is de internetverbinding. Verschillende interviews laten zien dat bedrijven niet tevreden zijn met de internetverbinding die ze hebben. Een goed voorbeeld hiervan wordt gegeven door Alexander van Walsum van het bedrijf Jachthaven Wetterwille, dat in 2008 vanuit Sneek naar Terherne verhuisde:

“De internetverbinding is nog wel een hobbel. Met twee pubers is dat natuurlijk een drama. Verder kunnen we wat moeilijk met de website bezig, voornamelijk als er nog gasten aan de wifi hangen. Maar in alle plattelandsgemeenten is dat een drama.”

Dit citaat laat zien dat de bedrijfsvoering zonder degelijke internetverbinding lastig is. Zowel het onderhoud van de website als digitaal contact met klanten wordt vermoeilijkt door de slechte internetverbinding. Tevens een stukje levering aan de klanten, in de zin van een goede wiferverbinding in de jachthaven van dit bedrijf wordt moeilijk gemaakt door de slechte internetverbinding. Dit citaat laat echter tevens zien waar veel buitengebieden mee zitten, namelijk de relatief hoge kosten van de aanleg van goede internetverbindingen. Uit het gesprek met Herald Meijer van Prolution BV, dat in 2008 vanuit Emmen naar Hoogeveen verhuisde, blijkt echter dat ook in meer stedelijke gebieden gemeenten de financiële drempel voor de aanleg van betere internetverbindingen (zoals glasvezelkabel) te hoog vinden:

“Het feit dat we in het jaar 2015 hier [op het bedrijventerrein] nog op ADSL zitten vind ik eigenlijk niet kunnen. Dan vraag ik me af waar de gemeente mee bezig is. Aan de andere kant van de snelweg [in de woonwijk] ligt namelijk gewoon glasvezel. Waarom leggen ze dat hier niet aan? We zijn erg afhankelijk van het internet. Onze databestanden staat nog in Emmen, waar alles opgeslagen ligt.”

Uit de locatiekeuzematrix blijkt deze ICT-infrastructuur wel degelijk een belangrijke factor te zijn in de locatiekeuze van de zeventien geïnterviewde verplaatste bedrijven. Met name met de digitalisering lijkt deze factor aan belang te winnen. Digitaal contact met klanten, afnemers en toeleveranciers lijkt aan belang te winnen.

Het derde punt dat werd aangekaart in de interviews is het grondprijnsbeleid van de gemeente. Hoewel maar een deel van de bedrijven ook daadwerkelijk een bedrijfspand met bijbehorende grond zal kopen, gaven twee bedrijven aan dat op dit vlak grote verschillen tussen gemeente aanwezig zijn. Zo merkte Peter v.d. Wal van het bedrijf Noorder Betonpompen Centrale BV, dat in 2010 van Zuidbroek naar Leek verhuisde, het volgende op:

“We zijn ook in Groningen wezen kijken, daar [het bedrijventerrein] waar LCW nu ziet. Er zit nogal een prijsverschil in. Het terrein bij LCW kostte zo'n €250,- per vierkante meter en het

kostte ons hier €60,- per vierkante meter. Of dit de precieze grondprijzen zijn weet ik niet meer, maar de verhouding was drie op een.”

Deze factor van de prijs voor de grond of het gebouw is terug te vinden in bovenstaande overzichten van belangrijkste push- en pullfactoren. Tevens komt deze factor terug in het werk van Pellenbarg (2012). Deze bedrijven lijken de grondprijzen binnen de invloedsferen van de gemeente te plaatsen.

Ten slotte noemt Lisa Steur van het detacheringsbedrijf Litecad BV, dat in 2011 van Emmen naar Hogeveen verhuisde, het laatste punt waarop de gemeente zich zou kunnen verbeteren:

“Wij hebben als bedrijf weinig contact gehad met de gemeente. We hebben geen hulp gevraagd van gemeenten, maar hebben uit eigen initiatief gehandeld. Het enige discussiepunt met de gemeente Hogeveen was het beleid omtrent het parkeerbeheer. We wilden graag de parkeerplaatsen voor het pand, maar deze wilde de gemeente Hogeveen niet aan ons verstrekken.”

Hoewel de bereikbaarheid voor afnemers en de gunstige verkeersligging een belangrijke rol spelen in de vestigingskeuze van bedrijven, blijft het parkeerbeleid van gemeenten een punt van discussie. Met name in stads- en dorpscentra is de ruimte voor deze parkeermogelijkheden niet altijd aanwezig.

Op basis van dit subhoofdstuk kan er gezegd worden dat veel bedrijven wat te melden hebben over de gemeente waarin ze als bedrijf actief zijn. Hoewel dergelijke (kritiek)punten van bedrijven in perspectief geplaatst moeten worden, kan de gemeente weldegelijk een faciliterende rol spelen. Op de hierboven genoemde punten als de proactieve houding of de internetverbinding kan een gemeente zich onderscheiden. Ondanks het feit dat dergelijke punten niet onder de belangrijkste pushfactoren en pullfactoren te vinden zijn, spelen ze dus weldegelijk een rol bij verplaatste bedrijven. Het belang van de hierboven genoemde facetten is terug te vinden in eerdere publicaties over het gemeentelijke vestigingsklimaat. Zo leidt een proactieve houding van een gemeente tot een beter imago van de gemeente/regio en leidt een betere internetverbinding naast een beter imago van de gemeente/regio tevens tot een betere (digitale) bereikbaarheid van de bedrijven (Hades & McCarthy, 2011; Van Dinteren & Reitsma 1986).

7.5 Conclusie

Binnen dit hoofdstuk zijn de resultaten van de afgenomen interviews besproken. In geografische zin is het opvallend dat er geen bedrijf in de gemeente Groningen geïnterviewd is. De belangrijkste pushfactoren van de interregionale bedrijfsmigraties waren het gebrek aan uitbreidingsruimte, de bereikbaarheid van afnemers en de verkeersligging. De belangrijkste pullfactoren van de interregionale bedrijfsmigraties waren de bereikbaarheid van afnemers, de verkeersligging en de kwaliteit van de omgeving. De lijstjes met de belangrijkste pushfactoren en pullfactoren verschillen verder weinig van andere academische publicaties.

De resultaten van de locatiekeuzematrix laten zien dat bedrijfsaccommodatie gerelateerde relocatiefactoren en infrastructurele relocatiefactoren een belangrijke rol hebben gespeeld bij de bedrijfsverplaatsingen. Aan de andere kant hebben de gemeentelijke relocatiefactoren geen invloed gehad op de bedrijfsverplaatsingen. De relocatiefactoren gerelateerd aan de marktpositionering en de regio waarin het bedrijf actief is laten verder wisselvallige resultaten zien.

Tenslotte speelt de overheid voornamelijk een indirecte rol in de interregionale bedrijfsmigraties. Met een proactieve houding en invloed op het grondprijnsbeleid, de internetverbinding en parkeermogelijkheden kan een gemeente haar vestigingsklimaat verbeteren om zo in de toekomst bedrijven aan te kunnen trekken.

8 Aanbevelingen gemeenten

8.1 Inleiding

In subhoofdstuk 7.3 zijn de punten omtrent de overheid en dan met name omtrent de gemeente gepresenteerd. Hierin is een aantal kritiekpunten van de geïnterviewde bedrijven naar voren gebracht. Binnen dit hoofdstuk zal nagegaan worden wat dit eventueel betekent voor de gemeenten en hun beleid omtrent het vestigingsklimaat. Aangezien de opmerkingen van de geïnterviewde bedrijven betrekking hebben op een of enkele specifieke gemeenten, zullen de in dit hoofdstuk geplaatste opmerkingen redelijk algemeen blijven. Verder moet hierbij worden opgemerkt dat deze aanbevelingen niet voor elke gemeente zullen opgaan, aangezien het niet mogelijk is om van elke opmerking na te gaan hoe de situatie er op dit vlak in elke Noord-Nederlandse gemeenten voor staat.

8.2 Aanbevelingen gemeenten

Het eerste punt van advies aan de gemeente is het onderhouden van contact met het bedrijfsleven. Zoals uit de resultaten van het vorige hoofdstuk naar voren is gekomen, kan dit betrekking hebben op het in contact blijven met bedrijven die al in de gemeente gevestigd zijn en met het in contact komen met bedrijven die eventueel geïnteresseerd zijn om zich te verplaatsen, oftewel met het verschil tussen koude citymarketing en warme citymarketing dat door Hospers en Pen (2011) uiteen is gezet. Terwijl gemeenten bij koude citymarketing in dit geval nieuwe bedrijven van buitenaf aantrekken, kan warme citymarketing, waarbij de huidige bedrijfspopulatie aan de gemeente gebonden wordt even effectief zo niet effectiever zijn. Serviceverlening, bereikbaarheid en een flexibele omgang met verbouwingen van bedrijfspanden zijn maar enkele voorbeelden waarin deze warme citymarketing plaats kan vinden, aldus Hospers & Pen (2011). In de interviews die voor deze masterthesis zijn afgenomen zou de ICT-voorziening, en dan met name een degelijke internetverbinding (zoals hieronder besproken wordt), een goede stap zijn voor gemeenten om te zorgen dat bedrijven binnen de gemeentegrenzen blijven.

Ook via ondernemers- of bedrijfsverenigingen kan een communicatieplatform met de gemeente opgezet worden. Op deze manier kunnen op de schaal van bijvoorbeeld een bedrijventerrein problemen opgelost worden. Aldus Patrick van Hees van het bedrijf BY Conscious dienen de eenmanszaken en zzp-ers die een steeds groter deel van de werkenden uitmaken hierbij niet vergeten te worden:

“Ik vind voornamelijk dat ik mijn eigen zooi moet regelen. Maar vanuit hun kant vind ik het niet verkeerd om middenin het bedrijfsleven te staan. Er komen steeds meer eenpitters en zzp’ers in de samenleving. En qua zichtbaarheid zouden ze hier natuurlijk wat meer aandacht aan kunnen besteden. Er wordt bij veel gemeenten natuurlijk veel gekeken naar zzp-ers.”

Zo kan het aldus enkele bedrijven geen kwaad om ambtenaren in dienst te nemen die zich focussen op zaken die leven bij bedrijven die niet meer tevreden zijn met hun bedrijfslocatie. Door deze ondersteuning kunnen zulke bedrijven binnen de gemeente aan een optimalere bedrijfslocatie geholpen worden. Binnen de gemeente Groningen worden deze ‘accountmanagers’ al ingezet.

Ten tweede is de internetverbinding van onschatbare waarde voor bedrijven. In de hedendaagse economie speelt de internetverbinding bij veel bedrijven een onmisbare rol. Verschillende bedrijven geven in hun interview aan dat ze zich pas na de verhuizing beseften dat het internet zo’n essentiële waarde had in hun onderneming. Zo zegt Patrick Hees van By Concious:

“Over de ICT-voorzieningen hadden we van tevoren beter mogen nadenken. We zijn er achteraf achter gekomen dat dit belangrijker voor ons was dan dat we van tevoren dachten.”

Bedrijven in de meer rurale gemeenten geven aan dat ze verwachten dat de internetsnelheid in de nabije toekomst niet zal verbeteren. De investeringskosten om ze op bijvoorbeeld het glasvezelnetwerk aan te sluiten zijn simpelweg te hoog. Hiervoor zou het 4G-modum waarmee KPN in november 2015 het nieuws haalde een goede optie zijn. KPN is volgens dit nieuwsbericht van plan om honderdduizend mensen in buitengebieden via een 4G-modum aan te sluiten op sneller internet. Hoewel niet alle mensen en gerelateerde bedrijven in buitengebieden van deze optie zouden kunnen profiteren, zijn er wel publiek-private samenwerkingen en burgerinitiatieven in ontwikkeling waarin naar een betere internetverbinding voor alle mensen in het buitengebied gezocht wordt (Kasteleijn, 2015). Aan de andere kant zijn er ook groepen bedrijven die gezamenlijk voorzieningen op hun bedrijventerrein aanleggen.

Een derde aanbeveling aan gemeenten heeft betrekking op het grondprijsbeleid op bedrijventerreinen. Van de zeventien geïnterviewden heeft een tweetal ondernemers aangegeven dat er grote grondprijverschillen zitten tussen aanliggende gemeenten. In subhoofdstuk 7.3 is al aan bod gekomen dat Peter van der Wal van de Noorder Betonpompen Centrale B.V. de verhouding van een op drie qua prijs per vierkante meter tussen het Leeksterveld in Leek en het Westpoort industrieterrein in Groningen wel erg groot vond. Daarnaast vergeleek Herald Meijer van Prolution BV in Hoogeveen de verschillen in grondprijs tussen Zwolle, Meppel en Hoogeveen. De opmerkingen van deze ondernemers dienen echter wel in een bepaald perspectief geplaatst te worden. Zo heeft iedere gemeente vanuit de politieke partijen uit de B&W gekleurd grondprijzenbeleid opgesteld voor de regeerperiode. Hierin wordt enerzijds onderscheid gemaakt voor de specifieke vraag van het bedrijf (heeft het bedrijf kantoorruimte of ruimte op een bedrijventerrein nodig) en de mogelijkheden van terreinen waarop het bedrijf zich kan vestigen. Verder zullen bedrijven aan de hand van specifieke kenmerken de grondprijs verder bepalen. Zo bepaalt de gemeente Groningen haar grondprijzen aan de hand van de bereikbaarheid, ligging en zichtbaarheid. Ook dient hierbij opgemerkt te worden dat een gemeente als Groningen, die verschillende bedrijventerreinen binnen haar grenzen heeft liggen, de bedrijventerreinen met verschillende voorzieningen en gerelateerde grondprijzen in de markt kan zetten. Ook de aanleg of aanwezigheid van bepaalde zaken als een glasvezelkabel kan hierbij van belang zijn (Gemeente Groningen, 2014). Ten slotte dient er nog opgemerkt te worden dat sinds de economische crisis van 2008 de grondprijzen per vierkante meter in verschillende gemeenten naar beneden zijn bijgesteld. Hierdoor zouden verhoudingen tussen aanliggende gemeenten veranderd kunnen zijn.

9 Conclusie

Binnen deze masterthesis is onderzoek gedaan naar interregionale bedrijfsmigraties in en naar Noord-Nederland. Het doel van dit onderzoek was het inventariseren van de bedrijfsmigraties in de periode 2006-2012 tussen regio's in Noord-Nederland en vanuit andere landsdelen naar Noord-Nederland en het achterhalen van de motieven van deze interregionale bedrijfsmigraties. Verder was het doel van dit onderzoek om de rol van de gemeente in het proces van het aantrekken van verplaatste bedrijven te bepalen. Bij dit laatste doel lag de focus met name op de rol van de gemeente Groningen en het vestigingsklimaat voor bedrijven in deze gemeente. Voor dit onderzoek is de volgende hoofdvraag geformuleerd:

'Hoe ziet de interregionale bedrijfsmigratie naar en binnen Noord-Nederland eruit qua bedrijfsmigratiestromingen, en wat zijn de achterliggende bedrijfsmigratiemotieven?'

Qua onderzoek is er binnen deze masterthesis in de eerste plaats een inventarisatie gemaakt van de interregionale bedrijfsmigraties binnen en naar Noord-Nederland voor de periode 2006-2012. De inventarisatie kende drie stappen. In de eerste plaats is er op LISA-nummer bepaald dat er 1846 bedrijven tussen de COROP-gebieden van de drie Noord-Nederlandse provincies verplaatst zijn in de periode 2006-2012. In de tweede plaats is er op bedrijfsnaam bepaald dat er 1074 bedrijven tussen de drie Noord-Nederlandse provincies verplaatst zijn in de periode 2006-2012. Tenslotte is er bepaald dat er 1094 bedrijven vanuit andere regio's naar het landsdeel Noord-Nederland verplaatst zijn in de periode 2006-2012. De controle op de inventarisatie heeft laten zien dat er een foutmarge in de inventarisaties zit. Hierdoor dienen de cijfers uit de inventarisatie met enige voorzichtigheid gebruikt moeten worden. De inventarisatie was echter wel toereikend voor het in contact komen met verplaatste bedrijven. Zoals in het methodologiehoofdstuk genoemd is, kan de inventarisatie van interregionale bedrijfsmigraties voor Nederland in het algemeen en voor deze thesis specifiek verbeterd worden met de KvK-nummers. In tegenstelling tot de LISA-nummers zijn de KvK-nummers op nationale schaal gekoppeld aan een specifiek bedrijf, waardoor dit bedrijf beter in de ruimte 'te volgen' is. Voor toekomstige inventariseren van interregionale bedrijfsverplaatsingen is het dan ook aan te raden om de KvK-nummers te gebruiken.

Aan de hand van een zeventiental afgenomen interviews is er specifiek gekeken naar de motivatie van interregionaal gemigreerde bedrijven. Uit de interviews kwamen als belangrijkste pushfactoren het gebrek aan uitbreidingsruimte, bereikbaarheid van afnemers en de verkeersligging naar voren. Aan de andere kant kwamen als belangrijkste pullfactoren de bereikbaarheid van afnemers, de verkeersligging en de kwaliteit van de omgeving naar voren. Verder is er gekeken naar de invloed van een negentiental relocatiefactoren op de interregionale bedrijfsmigratie van de geïnterviewde bedrijven. Hieruit komt naar voren dat bedrijfsaccommodatie gerelateerde relocatiefactoren en infrastructurele relocatiefactoren een belangrijke rol hebben gespeeld bij de bedrijfsverplaatsingen, terwijl gemeentelijke relocatiefactoren geen invloed hebben gehad.

Verder heeft de ruime meerderheid van de zeventien geïnterviewde bedrijven de gemeente Groningen niet als vestigingsplaats meegenomen in hun vestigingsplaatskeuze. Enerzijds zijn er geen interviews afgenomen bij bedrijven die naar de gemeente Groningen verhuisd zijn. Anderzijds heeft maar een klein deel van de zeventien geïnterviewde bedrijven de gemeente Groningen in overweging genomen in hun vestigingsplaatskeuze. Deze constatering is opmerkelijk aangezien de LISA-inventarisatie laat zien dat steden, waarvan de stad Groningen de grootste is in Noord-Nederland, binnen interregionale bedrijfsmigraties het merendeel van de bedrijfsmigraties naar zich toe trekken. De derde deelvraag van de onderzoeksvraagstelling ('om welke redenen werd de gemeente Groningen wel of niet de vestigingsplaats van de interregionale verhuisde bedrijven?')

dient hierdoor met terughoudendheid beantwoord worden. Een verklarend antwoord voor deze deelvraag kan gevonden worden in de pullfactoren van de verplaatste bedrijven. Hoewel het vestigingsklimaat van de stad Groningen weldegelijk voorziet in dergelijke factoren van bedrijven, zijn dergelijke factoren ook binnen andere gemeenten in Noord-Nederland aanwezig. Hierdoor kan er gezegd worden dat, ondanks het feit dat de gemeente Groningen in dergelijke pullfactoren niet ten onder doet, de pullfactoren waarmee de gemeente Groningen zich kan onderscheiden niet behoorden tot de hoofdmotieven in de vestigingsplaatskeuze van de geïnterviewde bedrijven. Meer onderzoek zal dan ook nodig zijn om het vestigingsklimaat van de gemeente Groningen in kaart te brengen. Om te kunnen analyseren waarin de gemeente Groningen zich zou kunnen onderscheiden ten opzichte van de omliggende regio, zou er expliciet gefocust moeten worden op bedrijfsmigraties van en naar de gemeente Groningen. Daarnaast zal de inventarisatie van deze bedrijfsverplaatsingen van betere kwaliteit moeten zijn. Op deze manier kunnen meer verplaatste bedrijven aangeschreven worden en zal het beeld van de gemeente Groningen in de regionale bedrijvigheid van een hoger niveau zijn.

Verder is er nog gekeken naar de facetten waarop gemeenten, als de gemeente Groningen, zich zouden kunnen verbeteren in het aantrekken van bedrijven. Uit de afgenomen interviews kwam in de eerste plaats naar voren dat gemeenten zich moeten focussen op de ICT-voorzieningen, en dan met name de internetverbinding. De internetverbinding kan zowel op nieuwere industrieterreinen, of als deel van een herontwikkelingsplan bij oudere industrieterreinen binnen meerdere gemeenten verbeterd worden. In de tweede plaats blijken de grondprijzen tussen gemeenten in dergelijke mate te verschillen dat een mogelijke toekomstige vestigingsplaats van een bedrijf hierdoor afvalt. De grondprijzen voor bedrijven worden echter gevormd door het gemeentelijke grondprijzenbeleid, waarin industrieterreinen verschillend in de markt worden gezet en er onderhandeld kan worden over de grondprijzen. In de derde plaats dienen gemeenten bereikbaar te zijn voor bedrijven met vragen dan wel problemen. Hierbij gaat het in de eerste plaats om de 'warme citymarketing' waarin de huidige bedrijvenpopulatie vanuit de gemeente kan worden ondersteund. In de tweede plaats gaat het om de 'koude citymarketing' waarin bedrijven van buiten de gemeente/regio geholpen kunnen worden. De bovenstaande drie facetten zijn niet op elke gemeente van toepassing, omdat gemeenten zich al op een of meerdere facetten gefocust zouden kunnen hebben. Verder is het de vraag of de zeventien geïnterviewde bedrijven in meer of mindere mate een doorsnede zijn van het bedrijfsleven in Noord-Nederland. Voor de specifieke bedrijfsmigratiemotieven en adviezen van bepaalde sectoren of naar bepaalde gemeenten zal dan ook verder onderzoek gedaan moeten worden.

Zoals de conclusie laat zien zijn de interregionale bedrijfsmigraties naar en binnen Noord-Nederland voor de periode 2006-2012 geïnterviewd. Binnen deze interregionale bedrijfsmigratiestromen lijken vooral de steden in Noord-Nederland relatief veel bedrijven aan te trekken. De achterliggende bedrijfsmigratiemotieven van de bedrijven, zoals ze hierboven benoemd zijn, komen verder overeen met eerder onderzoek naar de motivatie van bedrijfsmigraties. Onder de afgenomen interviews waren er weinig bedrijven die aangaven de gemeente Groningen als alternatief in hun vestigingsplaatskeuze hadden opgenomen. De expliciete facetten die het vestigingsklimaat van de gemeente Groningse onderscheiden van de regio waren blijkbaar niet van belang bij de vestigingsplaatskeuze van de geïnterviewde bedrijven. Wel zal de gemeente Groningen aan haar vestigingsklimaat moeten blijven werken. Op het vlak van de internetverbinding, het grondprijzenbeleid en het onderhouden van contact met het bedrijfsleven bij vragen en problemen, zijn aspecten waarin gemeenten zich nog beter kunnen profileren.

Literatuur

- BCI (1998). *Locatievoorkeur en ruimtegebruik van verhuisde bedrijven*. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- Bok, M. de & Oort, F. van (2011). Agglomeration economies, accessibility, and the spatial choice behavior of relocating firms. *The Journal of Transport and Land Use*, 4(1), pp. 5-24.
- Boschma, R.A. & Frenken, K. (2006). Why is economic geography nog an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography. *Journal of Economic Geography*, 6(3), pp. 273-302.
- Boschma, R.A. & Lambooy J.G. (1999). Evolutionary economics and economic geography. *Journal of Evolutionary Economics*, 9(4), pp. 411-429.
- Box, M. (2007). The death of firms: exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden. *Small Business Economics*, 31(4), pp. 379-393.
- Braun, E., Eshuis, J., Klijn, E. H., Blijs P. (2010). *Nationale Citymarketing Monitor 2010*. Geraadpleegd op 14-3-2015, via: <http://repub.eur.nl/pub/21988/>. Rotterdam: Erasmus Universiteit Rotterdam.
- Brinkhoff, S. (2006). *Spatial Concentration of Creative Industries in Los Angeles*. Berlin: Geographisches Institut.
- Brinkhoff, S., Suwala, L. & Kulke, E. (2012) What do they offer?: Interlinkages of universities and hightech companies in science and technology parks in Berlin and Sevilla. In A. Olechnicka, R. Cappello, G. Gorzelak (Red.) *Universities, Cities and Regions. Loci for Knowledge and Innovation Creation*. Routledge, London.
- Brouwer, A.E., Mariotti, I., Ommeren, J.N. van (2004). The firm relocation decision: An empirical investigation. *Regional Science*, 38, pp. 335-347.
- CBS (2014). *Regiobericht 1.0 Noord. Rapport 2014-II*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).
- CBS (2015). *Bevolking, huishoudens en bevolkingsontwikkeling; vanaf 1899*. Geraadpleegd op 28 april 2015 via: <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=37556&D1=17-20&D2=106-115&HDR=G1&STB=T&VW=T>. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).
- Hadges, S. & McCarthy, F. (2011). *European Cities Monitor 2011*. Londen: Cushman & Wakefield.
- Delfmann, H., Koster, S., McCann, P., Dijk, J. van (2014). Population Change and New Firm Formation in Urban and Rural Regions. *Regional Studies*, 48(6), pp. 1034-1050.
- Dijk, J. van & Pellenbarg P.H. (2000). Spatial perspectives on firm demography. *Papers in Regional Science*, 79, 107-110.
- Dinteren J.H.J. van & Reitsma R.F. (1986). *Kantoorondernemers en vestigingsplaatskeuze*. Nijmegen: Geografisch Instituut Katholieke Universiteit Nijmegen
- DvhN (2014). *Stad gooit regels op Westpoort overboord*. Geraadpleegd op 10-12-2015 via: <http://www.dvhn.nl/archief/Stad-gooit-regels-op-Westpoort-overboord-20786970.html>. Groningen: Dagblad van het Noorden (DvhN).
- Edzes, A.J.E., Rijnks, R., Dijk, J. van (2012). *Werkgelegenheid, bedrijvigheid en clustervorming in Noord-Nederland*. Groningen: Sociaal Economische Raad Noord-Nederland.

Fackler, D., Schnabel, C., Wagner, J. (2013). Establishment exits in Germany: the role of size and age. *Small Business Economics*, 41(3), pp. 683-700.

Florida, R. (2004). *Cities and the Creative Class*. Milton: Taylor & Francis Group.

Gemeente Groningen (2014). *Grondprijzenbeleid 2014 2018*. Groningen: gemeente Groningen.

Hospers, G.J. & Pen, C.J. (2011). Oost west, thuis best: citymarketing en verhuisgedrag. In Hospers, G.J., Verheul, W.J., Boekema, F. (Red.), *Citymarketing voorbij de hype* (pp. 79-88). Den Haag: Boom Lemma uitgevers.

Huisman, C., Jong, A. de, Duin, C. van, Stoeldraijer, J. (2013). *Regionale prognose 2013–2040, Vier grote gemeenten blijven sterke bevolkingstrekkers*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Iammarino, S. & McCann, P. (2006). The structure and evolution of industrial clusters: transaction, technology and knowledge spillovers. *Research Policy*, 35, pp. 1018-1036.

Kasteleijn, N. (2015). *KPN gaat platteland aansluiten op sneller internet*. Geraadpleegd op 19-11-2015 via: <http://nos.nl/artikel/2068165-kpn-gaat-platteland-aansluiten-op-sneller-internet.html>. Hilversum: Nederlandse Omroep Stichting (NOS).

Kroonenberg, K. (2013). Firm relocation in the Netherlands: why do firms move, and where do they go? *Papers in Regional Science*, 92(4), pp. 691-713.

Leeuwarder Courant (2012). *Bouw Lidl-opslag Heerenveen los*. Geraadpleegd op 9-12-2015 via: <http://www.lc.nl/friesland/regio/bouw-lidl-opslag-heerenveen-los-15003413.html>. Leeuwarden: Leeuwarder Courant.

LISA (2013). *LISA handboek*. Geraadpleegd op 25-2-2015 via: <http://www.lisa.nl/publicaties/lisa-handboek>. Enschede: Landelijke Informatiesysteem Arbeidsplaatsen (LISA).

LISA (2015a). *Gegevens*. Geraadpleegd op 28 april 2015 via: <https://www.lisa.nl/data/welke-gegevens>. Enschede: Landelijke Informatiesysteem Arbeidsplaatsen en Vestingen (LISA).

LISA (2015b). *Definities*. Geraadpleegd op 28 april 2015 via: <http://www.lisa.nl/data/definities>. Enschede: Landelijke Informatiesysteem Arbeidsplaatsen en Vestingen (LISA).

LISA (2015c). *Gebiedsindeling LISA registratiehouders*. Geraadpleegd op 8 april 2015 via: <https://www.lisa.nl/organisatie/deelnemers>. Enschede: Landelijke Informatiesysteem Arbeidsplaatsen en Vestingen (LISA).

McCann, P. (2013). *Modern Urban and Regional Economics*. 2nd Edition. Oxford: Oxford University Press.

NU.nl (2013). *IBM creëert 350 banen in Groningen*. Geraadpleegd op 10-12-2015 via: <http://www.nu.nl/economie/3505029/ibm-creert-350-banen-in-groningen.html>. Hoofddorp: NU.nl

Oort, F. van, Ponds, R., Vliet, J. van, Amsterdam, H. van, Declerck, S., Knobens, J., Pellenbarg, P.H., Weltevreden, J. (2007). *Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid*. Rotterdam: NAI uitgevers.

Pen, C.J. (2002). *Wat beweegt bedrijven*. Groningen: Grafisch Centrum Rijksuniversiteit Groningen.

Pellenbarg, P. H. (2005). Bedrijfsverplaatsingen. In Pellenbarg, P.H. Steen, P. van, Wissen, L. van (Red.), *Ruimtelijke aspecten van de bedrijfsdynamiek in Nederland* (pp. 101-125). Assen: van Gorcum.

- Pellenbarg, P.H. (2012). *De mental map van de Nederlandse ondernemer 1983-1993-2003-2012* (afscheidscollage). Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Rasmussen, E., Møller Jensen, J., Servais, P. (2011). *The impact of internationalisation on small firms' choice of location and propensity for relocation*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(3), pp. 457-474.
- Regioatlas (2015). COROP-regio's. Geraadpleegd op 14 april 2015 via: http://www.regioatlas.nl/indelingen/indelingen_indeling/t/corop_regio_s. Den Haag: Regioatlas.
- RTV Noord (2015). *Leek is in trek bij nieuwe bedrijven: werkgelegenheid groeit*. Geraadpleegd op 9-12-2015 via: <http://www.rtvnoord.nl/nieuws/155839/Leek-is-in-trek-bij-nieuwe-bedrijven-werkgelegenheid-groeit>. Groningen: RTV Noord.
- Stam, E. (2007). Why butterflies don't leave: location behavior of entrepreneurial firms. *Economic Geography*, 81(1), pp. 27-50.
- Stam, E & Jong, J.P.J. de (2005). De creatieve klasse op de pijnbank. *Economisch Statistische Berichten*, 4462, pp. 257-260.
- Steen, P.J.M. van (1998). *Bedrijvenlandschap 2000+. Bedrijfsverplaatsingen en de vraag naar bedrijfslocaties in Nederland*. Onderzoek en Advies 85. Groningen, Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen Rijksuniversiteit Groningen.
- VNG (2015). *Herindeling in kaart: overzicht herindelingen 2006-2014*. Geraadpleegd op 5 mei 2015 via: <http://www.vng.nl/onderwerpenindex/bestuur/herindeling>. Den Haag: Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG).
- Weterings, A., Knoben, J. (2012). Footloose: an analysis of drivers of firms relocations over different distances. *Regional Science*, 92(4), pp. 791-809.
- Weltevreden, J.W.J., Oort, F.G. van, Vliet, O.J., Pellenbarg, P.H. Amsterdam, H. van, Traa, M.R.M.J. (2007). *Firm relocation and regional employment development in the Netherlands (1999-2006)*. Rijksuniversiteit Groningen.
- Wissen, L. van (2003). *Het LISA, VVK Handelsregister en CBS Bedrijvenregister met elkaar vergeleken*. Urban and Regional Studies Institute 306. Groningen, Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen Rijksuniversiteit Groningen.

Bijlages

Bijlage 1: Korte selecte steekproef ter controle

Naam bedrijf (LISA-nummer)	COROP-verhuizingen op provincieniveau	Check originele databestand
APN, ASSURANTIE PARTNER NOORD (AL559876116)	Corop min:1 Corop max: 3	Wel verhuisd tussen gemeenten in COROP-gebied
Adviesbureau H. Zuidema (AP573417044)	Corop min: 4 Corop max: 6	Voor 1 jaar naar Drachten verhuisd
Adm.knt. Postma & van der Plaats V.O.F. (AP575840441)	Corop min: 4 Corop max: 6	Voor 1 jaar naar Drachten verhuisd
Bea van der Sluis, bloemen (AP571354244)	Corop min: 4 corop max: 6	Voor 2 jaar naar Haskerdijken verhuisd
CDP GELUID (AL560822310)	Corop min: 1 Corop max: 3	Jaar 1: Sappemeer, waarna 3 jaar `t Waar waarna naar Hoogezand
De Meerpaal Camperservice (AP561486644)	Corop min: 4 Corop max: 6	Van Aldeboarn naar Haskerdijken terug naar ander adres in Aldeboarn
DE WILDE-WOLTHERS (AL555093516)	Corop min: 1 Corop max: 3	Komt in 2006 tweemaal voor in het LISA-bestand, in Aldeboarn en in Hoogezand
Fabulous Fashion For You (AP591016847)	Corop min: 4 Corop max: 6	2009/2010: Drachten. 2009, t/m 2012: Leeuwarden (verhuisd Tuinen 37 naar Over de Kelders 20)
GCI CAMPERBOUW (AL563237313)	Corop min: 1 Corop max: 3	2006/2007: Veendam, 2008 t/m 2011: Sappemeer 2012: Zuidbroek
GLAZENWASSERS- & KOERIERSBEDRIJF A-MIAND (AL552637710)	Corop min: 1 Corop max: 3	2006/2009: Hoogezand 2010/2011: Nieuwe Pekela 2012: Kropswolde
Helping Hands B.V. (AP568392041)	Corop min: 4 Corop max: 6	2006: Joure 2007/2008: Leeuwarden 2009 t/m 2012: Joure
Het Ned. Rode Kruis Regio Noord (AP579153047)	Corop min: 4 Corop max: 6	2010: in Drachten. Daarna in Leeuwarden
IIS B.V. (AP576773447)	Corop min: 5 Corop max: 6	2009/2010: in Indijk. Daarna in Langweer
Johannes de Jong Internationaal Transport (AP551894444)	Corop min: 4 Corop max: 6	2008: Houtigehage, daarna in Ferwert
JumpTide (AP551407847)	Corop min: 4 Corop max: 5	2009 t/m 2011 in Menaam, overige jaren in Tjerkwerd
K. Wietsma (AP555980444)	Corop min: 4 Corop max: 6	2006: Lippenhuizen 2007/2008: Aldeboarn 2009 t/m 2012: Gorredijk
Klusbedrijf J.H. Held (AP575968241)	Corop min: 4 Corop max: 5	2006/2010: Franeker 2007 t/m 2009: Herbaijum 2011: Witmarsum, 2012: Dronryp
Klussenbedrijf J. Hinz (AP551209847)	Corop min: 4 Corop max: 6	2007: Heerenveen, 2010: Warten, overige jaren Grou
L.J.J.S. (AP571788044)	Corop min: 4 Corop max: 5	2007 t/m 2009: Reahûs, overige jaren in Scharnegoutum
Line Studio Evelien (AM568784373)	Corop min: 7 Corop max: 8	2008 & 2009: in Emmen en in Smilde 2007 t/m 2009: 2e vestiging in Smilde

Naam bedrijf	COROP-verhuizingen op provincieniveau	Check originele databestand
24/7 Insurance (AP553098644)	Corop First: 8 Corop Last: 4	2006-2012: Emmen 2006: Sneek
ACCON AVM GROEP (AM004015862)	Corop First: 2 Corop Last: 8	Bedrijf heeft meerdere filialen in Friese steden als Sneek, Dokkum, Drachten
ACCRES GRONDREINIGING B.V. (AM500308471)	Corop First: 1 Corop Last: 8	2006-2009: Veendam 2006: 2 ^e Exloermond
ACRON BAKKER BRANDBEVEILIGING (AM500362151)	Corop First: 1 Corop Last: 8	2006-2008 Gieten 2009-2012 Nieuwe Pekela
Action (AR000820799)	Corop First: 8 Corop Last: 3	Bedrijf heeft meerdere filialen in Nederland
Action Fun (AR000819892)	Corop First: 9 Corop Last: 3	2007: Hoogeveen 2006-2011 Groningen
America Today (AP602557841)	Corop First: 8 Corop Last: 4	Bedrijf heeft meerdere filialen in Nederland
AMIGO (AM559973970)	Corop First: 3 Corop Last: 9	LISA-databestand selecteert meerdere bedrijven onder deze naam
Amulet B.V. (AR000905970)	Corop First: 7 Corop Last: 3	2006-2007: Groningen 2008-2012: Zuidlaren
ARARAT (AM556660170)	Corop First: 3 Corop Last: 9	2006: Slochteren 2006-2012: Meppel
AS&E (AP564507044)	Corop First: 7 Corop Last: 6	2006-2012: De Punt 2006-2007: Hurdegaryp, filiaal tussen 2008-2010 in Heerenveen
Ausculto (AR000935841)	Corop First: 7 Corop Last: 3	2007-2008: Sellingen 2010-2011: Groningen 2012: Roden
Auto Century B.V. (AR000801974)	Corop First: 7 Corop Last: 3	Bedrijf heeft meerdere filialen in Nederland
AUTO CENTURY B.V. (AM564815970)	Corop First: 7 Corop Last: 3	Bedrijf heeft meerdere filialen in Nederland
Autobedrijf Groenendal (AR000808046)	Corop First: 6 Corop Last: 3	2006-2007: Groningen
AUTOBEDRIJF J. LUIK B.V. (AM566930970)	Corop First: 1 Corop Last: 8	2006: Nieuwe Pekela 2006-2010: Gieten, waarna 2011-2012 Broekhuizen
AUTOBEDRIJF RICK HILGER (AM500168607)	Corop First: 1 Corop Last: 8	2010-2012 Vlagtwedde
Autobedrijf van der Veen V.O.F. (AP563147447)	Corop First: 7 Corop Last: 6	Filialen in Nieuw-Roden en Oosterwold
Autohandel G. de Jong (AR000967749)	Corop First: 6 Corop Last: 3	2006: Rottevalle 2008-2012: Groningen
Autotaalglas (AR000805991)	Corop First: 7 Corop Last: 3	Bedrijf heeft meerdere filialen in Nederland

Naam bedrijf (LISA-nummer)	Periode in bestand (aantal werknemers in jaar van intrede)	Check originele databestand, Plaatsnaam (COROP-gebied)
Sub Sontplein B.V. (AR000999108)	2012 (15)	Groningen (3), hiervoor geen gegevens bekend
VNO-NCW Noord (AR000979076)	2007-2012 (12)	Groningen (3), zat in 2006/2007 in Haren
Anser Groep (AR000978263)	2010-2012 (18)	Groningen (3), hiervoor geen gegevens bekend
Stichting Kinderopvang Stad Groningen (AR000977350)	2012 (12)	Groningen(3). 2012: Heresingel 8, 2006-2012 Heresingel 10 2006/2011/2012: Herebinnensingel
SKSG Melkweg (AR000977347)	2009-2012 (17)	Groningen (3). Wel komen er andere vestigingen van SKSG voor in het databestand
Chiara B.V. (AR000977296)	2007-2012 (12)	Groningen (3) 2007-2010: Van Ketwich Verschuurlaan 2011/2012: Van Swietenplein
Brisk ICT B.V. (AR000968610)	2007-2012 (10)	Groningen (3) Paterswoldseweg
Olie Media B.V. (AR000967503)	2008-2012 (15)	Groningen (3) Zuiderpark
Kwekerij Wier (AP614125247)	2012 (88)	Noord Friesland (4) Wier
Locatie de Wymert (AP613107641)	2012 (48)	Zuidwest Frisland (5) Bolsward
Stadsbeheer (AP613106447)	2012 (78)	Zuidwest Frisland (5) Sneek Komt als overheidsdienst in elk COROP-gebied wel voor
TALANT WONEN ALLINGAWIER (AP613104647)	2012 (11)	Zuidwest Friesland (5) Allingawier
Zincoat poedercoating (AM625907373)	2007-2012 (20)	Zuidoost Drenthe (8) Nieuw-Amsterdam
Boodschappenonline (AM624632973)	2007-2012 (21)	Zuidwest Drenthe (9) Meppel
VCP Streetcare - Emmen (AM624319773)	2012 (10)	Zuidoost Drenthe (8) Emmen
Vos Ruinerwold Golf B.V. (AM623898573)	2012 (10)	Zuidwest Drenthe (9) Ruinerwold
H & M Hennes & Mauritz (AL606883116)	2011-2012 (14)	Oost Groningen (1) Winschoten
Maaltijdverzorging De Jacobijn (AL606691710)	2007-2012 (14)	Overig Groningen (3) Haren
Twinlife (AL605475516)	2012 (10)	Overig Groningen (3) Grootegast
De Winter Rioolservice (AL605210916)	2010-2012 (10)	Overig Groningen (3) 2006-2007 Zuidlaren (andere naam) 2010-2011: Westeremden 2012 Loppersum

Bijlage 2: Telefonische enquête

Doel: het bepalen representativiteit LISA-inventarisatie interregionale bedrijfsmigratie Noord-Nederland.

Type enquête: telefonische enquête, om in beperkte tijd met voldoende respondenten (ongeveer honderd per LISA-lijst) de representativiteit te bepalen.

Introductie:

- Voorstellen
- Afstudeeronderzoek bedrijfsverplaatsing
- Heeft u over de afgelopen tien jaar bij het bedrijf gewerkt of zou ik een collega kunnen spreken die voor deze periode bij het bedrijf gewerkt heeft? Hierbij tevens de naam van de medewerker noemen met wie gesproken is.
- Toestemming vragen om in maximaal vijf minuten een aantal vragen te stellen.

Vraag 1: Is de bedrijfsvestiging waar u werkt sinds 2006 altijd op het huidige straatadres gevestigd geweest?

- Ja, deze bedrijfsvestiging is sinds 2006 op dit adres gevestigd geweest, door naar **vraag 2b**.
- Nee, wij zijn tussen 2006 en nu naar dit adres verhuisd vanuit een ander adres, door naar **vraag 2a**.

Vraag 2a: In welk jaar is uw bedrijfsvestiging verhuisd?

Vraag 3a: Op welk adres was uw bedrijfsvestiging gevestigd voordat het naar het huidige adres verhuisde?

Vraag 4a: Zou ik ten slotte in de komende weken contact met u op kunnen nemen voor het afnemen van een interview van ongeveer minuten?

→ Vraag hoeft niet gesteld te worden. Bedrijven kunnen ook later teruggebeld worden met de vraag: 'Ik heb een tijdje terug contact met gehad en heb nog een aantal vervolgvragen. Zou ik deze vragen kunnen stellen?'

Vraag 2b: Tijdens de data-analyse voor mijn afstudeerproject zag ik dat uw bedrijfsvestiging in de periode 2006-2012 op twee verschillende adressen geregistreerd stond. Heeft u enig idee waaraan dit gelegen heeft?

- Door een verandering in het aantal vestigingen (samenvoeging/opsplitsing)
- Vanwege een overname/fusie van een bedrijf
- Vanwege administratieve redenen
- Andere reden, namelijk:

Afsluiting:

- Respondent bedanken voor het afnemen van de vragen
- Mocht de respondent erg geïnteresseerd zijn in de resultaten dan wat gegevens noteren.

Bijlage 3: Interviewguide bedrijfsmigratiemotivatie

Datum:

Naam respondent:

Bedrijfsnaam:

Contact Informatie respondent (telefoon/mail):

Introductie

Kunt u me iets vertellen over het bedrijf (wat doet het bedrijf et cetera)?

Hoeveel werknemers zijn er in dienst op dit adres?

Hoeveel werknemers heeft u eventueel elders in dienst?

Op welk adres is uw bedrijfsvestiging/de bedrijfsvestiging momenteel gevestigd?

Sinds welk jaar is uw bedrijfsvestiging/de bedrijfsvestiging hier gevestigd?

Op welk adres was uw bedrijfsvestiging/de bedrijfsvestiging gevestigd voordat het bedrijf verhuisde?

Locatiekeuze

Wat zijn de belangrijkste locatiefactoren geweest om uw bedrijf op de huidige locatie te vestigen?

Wat zijn de belangrijkste locatiefactoren geweest om met uw bedrijf weg te trekken van de oude locatie?

U krijgt dadelijk een tabel (zie pagina 2) met daarop negentien zogenaamde locatiefactoren te zien. Locatievoorzieningen zijn redenen voor bedrijven om te kiezen voor een bepaalde vestigingslocatie. De vraag is in welke mate deze locatiefactoren van belang zijn geweest bij de keuze van de huidige vestigingsplaats.

Zijn er nog locatiefactoren van belang geweest bij de keuze van uw huidige vestigingsplaats die niet in de tabel opgenomen zijn?

Afronding interview

Hoe is de relatie van uw bedrijf/het bedrijf met de lokale overheden?

Zijn er, geredeneerd vanuit uw bedrijfsvoering, zaken waarin de overheden (gemeente/provincie) zich zouden kunnen verbeteren?

Verwacht u in de komende periode te moeten verhuizen naar een ander adres? Zo ja, waarom?

Heeft u interesse in de resultaten van het onderzoek?

Kent u ten slotte nog bedrijven/ondernemers die ik zou kunnen benaderen voor een vergelijkbaar interview?

Locatiefactoren	Onbelangrijk	Niet belangrijk, maar ook niet onbelangrijk	Belangrijk
Fysieke locatie			
Beschikbaarheid van geschikte bedrijfsruimte			
Latere uitbreidingsmogelijkheid bedrijfsruimte			
Huur- of grondprijs			
Representativiteit/uitstraling van bedrijfsruimte			
De kwaliteit van het bedrijventerrein			
Infrastructuur			
Bereikbaarheid over de weg			
Bereikbaarheid per openbaar vervoer			
Parkeermogelijkheden			
Aanwezigheid van ICT-infrastructuur			
Positionering in de markt			
Nabijheid van werknemers			
Nabijheid van toeleveranciers			
Nabijheid van afnemers			
Nabijheid van samenwerkende bedrijven			
Omgeving			
De aanwezigheid van voorzieningen (bijv. cultuur)			
De aanwezigheid van geschikt personeel			
Aantrekkelijkheid van de omgeving/gemeente			
Overheid			
Gemeentelijke belastingen			
Regel- en wetgeving			
Subsidiemaatregelen			