

EEN MILITAIRE BASIS, VERSTERKING VOOR DE REGIO?

“Een casusonderzoek naar de economische betekenis van een militaire basis voor haar regio en de kansen om deze betekenis te versterken”



Auteurs	Daniël Banis s1833332 Marc de Bruin s1842439
Opleiding	Master Economische Geografie Rijksuniversiteit Groningen Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Begeleider	dr. S. Koster
Tweede lezer	Prof. dr. J. van Dijk
Opdrachtgever	Platform Defensie-Bedrijfsleven Noord/West

Groningen, augustus 2011

Voorwoord

Voor u ligt de masterthesis ter afronding van de master Economische Geografie aan de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen. Aanleiding voor dit onderzoek was de vraag vanuit het Platform Defensie-Bedrijfsleven (PBD). Dit Platform heeft in het voorjaar van 2010 de Wetenschapswinkel van de Faculteit Economie en Bedrijfskunde benaderd om de economische betekenis van een militaire basis in kaart te laten brengen door studenten. Binnen deze Faculteit leverde dit geen resultaat op. Al snel werd duidelijk dat het onderwerp meer paste binnen de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen. Eind september 2010 werd door ons kennis genomen van het onderzoek en was onze interesse gewekt, waarna wij de uitdaging aangegaan zijn om binnen deze unieke organisatie onze opgedane kennis toe te passen. In het najaar van 2010 is een samenwerkingscontract getekend tussen het Platform Defensie Bedrijfsleven en de Rijksuniversiteit Groningen voor het uitvoeren van het onderzoek. Uiteindelijk is het onderzoek door de onderzoekers gedoopt tot afstudeerscriptie.

Door de onderzoekers is het werken aan deze scriptie binnen een bijzondere organisatie als Defensie, een mooie en leerzame ervaring gebleken. We hebben een kijkje mogen nemen achter de schermen van deze complexe organisatie in een tijd waarin ze hard wordt getroffen door bezuinigingen. Deze actualiteit heeft een enkele keer geleid tot enige vertraging of aanpassing van het onderzoek. Desondanks heeft dit, mede door de inspanning van verschillende personen, geen afbreuk gedaan aan het onderzoek.

Ook in dit voorwoord maken we graag gebruik van de gelegenheid om deze personen te bedanken. Niet omdat dit gebruikelijk is, maar vanwege het feit dat zonder deze personen dit rapport niet tot stand was gekomen.

Zonder de anderen tekort te doen, willen we allereerst onze dank uitspreken aan Luitenant-kolonel buiten dienst en secretaris van het PDB, de heer Gonggrijp. Hij is met zijn netwerk en ervaring binnen zowel Defensie als het bedrijfsleven, van grote waarde geweest. Zijn netwerk en organisatorische kwaliteiten zijn onmisbaar geweest voor het leggen van contacten met externen. Daarnaast hebben we onderweg naar afspraken veel gediscussieerd over zowel inhoudelijke als dagelijkse thema's. Voorts gaat onze dank uit naar de interne begeleiders op beide basissen. Luitenant Ter Zee eerste klasse Roel Takes werkzaam voor de Marine in Den Helder, Kapitein Jacob van de Velde en Kapitein Joost Osseforth, beide werkzaam op de Luchtmachtbasis Leeuwarden. Deze drie personen hebben ons op de basissen wegwijs gemaakt en ons in contact gebracht met de juiste contactpersonen, zodat wij snel en effectief over de gevraagde data konden beschikken. Uiteraard vergeten we niet de personen die medewerking hebben verleend aan de interviews. Dank voor alle informatie, tips en feedback.

Binnen de universiteit willen we twee mensen in het bijzonder bedanken. In de eerste plaats Peter van Kampen van de Wetenschapswinkel voor het bieden van de mogelijkheid om aan deze opdracht te beginnen. Daarnaast willen we onze begeleider Sierdjan Koster van de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen bedanken voor de nuttige feedback, ondersteuning en tips gedurende onze afstudeerperiode. Rest ons nog stil te staan bij de steun die gedurende de studie is geleverd door familie, vrienden en in het bijzonder onze ouders.

Wij wensen u veel plezier met het lezen van het rapport.

Daniël Banis
Marc de Bruin

Samenvatting

Militaire basissen zijn door heel Nederland verspreid en maken deel uit van de economie van een regio. Wat de daadwerkelijke economische betekenis is van een militaire basis voor haar regio is onbekend. In Nederland is geen wetenschappelijk onderzoek verricht naar de effecten van militaire basissen in economische zin. Het theoretische fundament voor dit onderzoek zijn voornamelijk Amerikaanse en Britse studies. Op basis van deze theorieën is een raamwerk ontwikkeld dat de kennisleemte kan invullen ten aanzien van dit thema. Met behulp van het raamwerk is het mogelijk om de doelstellingen van dit onderzoek te behalen. De doelstelling van dit onderzoek is tweeledig. In de eerste plaats wordt de economische betekenis van een militaire basis voor haar regio in kaart gebracht. Ten tweede wordt als vervolg op het onderzoek naar de economische betekenis onderzocht hoe deze betekenis versterkt kan worden.

Economische betekenis

Voor het bepalen van de economische betekenis is een raamwerk ontwikkeld om de economische betekenis van een militaire basis te onderzoeken. Het raamwerk bestaat uit de directe en indirecte effecten van de basis op de regio. De directe effecten die onderzocht zijn om de economische betekenis te kwantificeren zijn:

- I. Bedrijven
- II. Personeel
- III. Belastingen
- IV. Toerisme

Van de onderdelen “Bedrijven”, “Personeel” en “Toerisme” zijn naast de directe effecten, de indirecte effecten onderzocht. Deze effecten zijn bestudeerd op basis van een Input-Output model.

Het ontwikkelde raamwerk is uitgevoerd voor twee cases, maar is tevens toepasbaar op andere militaire basissen in Nederland. Het maakt het mogelijk om basissen met elkaar te vergelijken en kan bijdragen in beleidsbeslissingen ten aanzien van de basissen in Nederland.

De uitkomsten van dit onderzoek zijn gebaseerd op dataonderzoek, interviews en literatuuronderzoek betreffende twee cases. Het gaat om de Luchtmachtbasis Leeuwarden en de Marinebasis in Den Helder. Voor beide basissen zijn regio's afgebakend. Dit zijn de provincie Friesland voor de Luchtmachtbasis en de Kop van Noord-Holland voor de Marinebasis.

De grootste impact op de regionale economie heeft het onderdeel “Personeel”. Het omvat 70% van het totale effect op de regio. Dat het onderdeel “Personeel” grotendeels bijdraagt aan de economische betekenis komt overeen met de resultaten die Bishop et al. (2000) vonden in het onderzoek naar de economische impact van een basis.

De economische betekenis van de Luchtmachtbasis Leeuwarden voor de regio Friesland is gekwantificeerd op basis van de directe en indirecte effecten, opgeteld € 35.899.979,-. De economische betekenis van de Marinebasis Den Helder voor de regio Kop van Noord-Holland is gekwantificeerd op basis van de directe en indirecte effecten, opgeteld € 213.601.201,-. De economische betekenis van de Luchtmachtbasis is in verhouding tot het Bruto Regionaal Product (BRP) van de regio kleiner dan in Den Helder. De bijdrage aan het

BRP is van de Luchtmachtbasis tussen de 0,17% en 0,19%, in Den Helder ligt deze bijdrage tussen de 2,06% en 2,40%. De regionale interactie van de Luchtmachtbasis is wel sterker dan Den Helder. Bij de Luchtmachtbasis komt tussen de 50,0% en 57,3% van de totale uitgaven terug in de regionale economie van Friesland. Bij de Marinebasis komt tussen de 33,6% en 39,1% terug in de regio Kop van Noord-Holland.

Versterken regionale interactie

Het startpunt van het onderzoek naar mogelijkheden voor versterking van de regionale interactie van de cases, zijn de resultaten van het onderzoek naar de economische betekenis. Het onderzoek ter versterking van de regionale betekenis van de militaire basis focust zich op de interactie met het regionale bedrijfsleven. Defensie heeft op dit onderdeel het meeste invloed. Ten aanzien van het onderwerp "Personeel" is zij afhankelijk van de woonplaatskeuze van haar personeel en het voorzieningenniveau wat de gemeenten bieden. Ten aanzien van het kopje "Belastingen" kan zij geen invloed uitoefenen, net als onderwerp "Toerisme" met onder andere de open dagen, die niet jaarlijks worden georganiseerd.

De aanbevelingen ter versterking van de economische betekenis worden gedaan aan de hand van verschillende onderdelen. De organisatie van Defensie wordt onderzocht. Dit leidt tot inzicht in het gevoerde beleid en welke mogelijkheden de regelgeving biedt. Vanuit het onderzoek naar de economische betekenis wordt een analyse gemaakt van de financiële stromen naar het bedrijfsleven die binnen de regio blijven en de regio uitstromen. Daarnaast worden aan de hand van Porter's Diamant de krachten van de regio bepaald. Als laatst worden de resultaten van deze onderdelen besproken met diverse professionals van de Kamer van Koophandel, VNO-NCW en Defensie en is aanvullend onderzoek uitgevoerd.

Vanuit deze onderdelen worden sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen ter versterking van de regionale interactie benoemd. In de SWOT-analyse worden de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen gecombineerd zodat strategieën ontstaan om de samenwerking te bevorderen. Deze strategieën leiden tot de aanbevelingen ter intensivering van samenwerking met het regionale bedrijfsleven.

Aanbevelingen voor het versterken van regionale inbedding

Uit de gesprekken met experts van Defensie en het bedrijfsleven blijkt dat samenwerking niet zomaar tot stand komt en er nog barrières zijn. Ondanks deze barrières zijn er wel aanknopingspunten gevonden om de samenwerking in de regio te versterken. De punten zijn hieronder kort genoemd.

- Versterken interactie regionaal bedrijfsleven-Defensie
- Behoeftestelling onder de € 1.250, - regionaal inzetten
- Bedrijven specificeren en richten op raamcontracten
- Outsourcing Paarse bedrijven

Afkortingen

AVDD	Audiovisuele Dienst Defensie
BIBOP	Bevordering Integriteitsbeoordelingen Openbaar Bestuur
BRP	Bruto Regionaal Product
CBS	Centraal Bureau voor Statistiek
CDC	Commando Diensten Centrum
CLAS	Commando Landstrijdkrachten
CLSK	Commando Luchstrijdkrachten
COROP	Coördinatiecommissie Regionaal Onderzoeksprogramma
CZSK	Commando Zeestrijdkrachten
DGI	Defensie gerelateerde industrie
DHC	Defensie Helikopter Commando
DMO	Defensie Materieel Organisatie
DMP	Defensie Materieel Proces
DVD	Dienst Vastgoed Defensie
EDA	Europese Defensie Agentschap
FDC	Financieel Diensten Centrum
FDB	Facilitair Diensten Bedrijf
GeVo	Geestelijke Verzorging
I/O-model	Input Output analyse model
IRIOS	Interregionale Input Output Software
Klu	Koninklijke Luchtmacht
KMAR	Koninklijke Marechaussee
KTZ	Kapitein ter Zee
KvK	Kamer van Koophandel
LTZA	Luitenant ter Zee
LTZA	Luitenant ter Zee der Administratie
LKOL	Luitenant-kolonel
MABE	Marine Bedrijf
NIDV	Stichting Nederlandse Industrie voor Defensie en Veiligheid
OZB	Onroerendzaakbelasting
PDB	Platform Defensie-Bedrijfsleven
Rgd	Rijksgebouwendienst
SBI	Standaard Bedrijfsindeling
WGL	Werkcentrum Geneeskundige Logistiek

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting.....	4
Afkortingen.....	6
Inhoudsopgave	7
Tabellen en Figuren	9
Hoofdstuk 1 - Onderzoeksopzet	11
.....§1.1 Aanleiding	11
.....§1.2 Onderzoeksvragen en doelstellingen	12
.....§1.3 Cases	13
.....§1.4 Relevantie	15
.....§1.5 Achtergronden	16
.....§1.6 Opbouw.....	17
Hoofdstuk 2 Theoretisch Kader	18
.....Introductie	18
.....§2.1 Economische Betekenis	18
.....§2.2 Kansonderzoek.....	22
Hoofdstuk 3 Methodologie en Data	26
.....Introductie	26
.....§3.1 Onderzoeksmodel Economische betekenis	26
.....§3.2 Onderzoeksmodel Versterking interactie	31
Hoofdstuk 4 Economische betekenis basissen	35
.....Introductie	35
.....§4.1 Bedrijven	35
.....§4.2 Personeel	36
.....§4.3 Belasting.....	41
.....§4.4 Toerisme	42
.....§4.5 Indirecte effecten.....	45
.....§4.6 Resultaten	46
Hoofdstuk 5 Versterking regionale inbedding.....	49
.....Introductie	49
.....§5.1 Verwervingproces Defensie	50

.....§5.2 Analyse van de regio	51
.....§5.3 Porter's Diamant	59
.....§5.4 Aanvullende data Leeuwarden en Den Helder	60
.....§5.5 SWOT-Analyse.....	61
.....§5.6 Resultaten versterking regionale inbedding	62
Hoofdstuk 6 Conclusies & Aanbevelingen	64
Hoofdstuk 7 Vervolgonderzoek	66
.....§7.1 Onderzoek interactie Defensie en het regionale bedrijfsleven	66
.....§7.2 Onderzoek Paarse bedrijven	66
.....§7.3 Onderzoek personeelsbestand	66
.....§7.4 Gedetailleerd sub-leveranciersonderzoek	66
Literatuurlijst	68
Begrippen	73
Bijlagen	74

Tabellen en Figuren

Tabel 1 - Verdeling budget Leeuwarden	35
Tabel 2 - Verdeling regionale stromen bedrijven Leeuwarden	36
Tabel 3 - Verdeling regionale stromen bedrijven Den Helder	36
Tabel 4 - Aantal werknemers Leeuwarden	37
Tabel 5 - Aantal werknemers Den Helder.....	37
Tabel 6 - Loon en toeslagen Leeuwarden.....	38
Tabel 7 - Loon en toeslagen Den Helder	38
Tabel 8 - Uitgavenpatroon werknemers.....	39
Tabel 9 - Overzicht economische betekenis personeel	41
Tabel 10 - Afgedragen belastingen basissen	42
Tabel 11 - Begrotingen opendagen	43
Tabel 12 - Uitgavenpatroon bezoekers	44
Tabel 13 - Resultaten opendagen.....	45
Tabel 14 - Resultaten indirecte effecten	45
Tabel 15 - Economische betekenis Luchtmachtbasis Leeuwarden	46
Tabel 16 - Top 5 grootste werkgevers Friesland.....	47
Tabel 17 - Economische betekenis Marinebasis Den Helder.....	47
Tabel 18 - Top 5 grootste werkgevers Kop van Noord-Holland	48
Tabel 19 - Verdeling regionale financiële stromen Leeuwarden.....	52
Tabel 20 - Verdeling regionale financiële stromen Den Helder.....	52
Tabel 21 - Top 10 Leeuwarden verdeling bedragen binnen regio naar branche.....	53
Tabel 22 - Top 10 Den Helder verdeling bedragen binnen regio naar branche	53
Tabel 23 - Raamcontract binnen regio	54
Tabel 24 - Indeling naar type product en regio	55
Tabel 25 - Indeling uitgaven naar drempelbedrag Den Helder	55
Tabel 26 - Verdeling financiële stromen bedrijven Leeuwarden.....	56
Tabel 27 - Verdeling financiële stromen bedrijven Den Helder	56
Tabel 28 - Top 10 uitgaven buiten de regio naar branche en raamcontract Leeuwarden	57
Tabel 29 - Top 10 uitgaven buiten de regio naar branche en raamcontract Den Helder	58

Figuur 1a - Onderzoeksgebied Luchtmachtbasis Leeuwarden	14
Figuur 1b - Locatie Luchtmachtbasis ten opzichte van Leeuwarden	14
Figuur 2a - Onderzoeksgebied Marinebasis Den Helder	15
Figuur 2b - Locatie Luchtmachtbasis ten opzichte van Leeuwarden	15
Figuur 3 - Schematische weergave onderzoeksopzet	17
Figuur 4 - Weergave optredende effecten bij een luchthaven	18
Figuur 5 - Porter's Diamant	24
Figuur 6 - Onderzoeksmodel naar economische betekenis	26
Figuur 7 - Onderzoeksmodel voor kansenonderzoek.....	31
Figuur 8 - Verdeling personeel Leeuwarden naar vestigingsregio	37
Figuur 9 - Verdeling personeel Den Helder naar vestigingsregio	37
Figuur 10 - Totale economische betekenis Leeuwarden	49
Figuur 11 - Totale economische betekenis Den Helder.....	49
Figuur 12 - Verwervingsproces Defensie	50

Hoofdstuk 1 - Onderzoekopzet

§1.1 Aanleiding

Bij een militaire basis wordt vaak enkel gedacht aan militaire activiteiten. Bij de economische betekenis van een basis wordt nauwelijks stilgestaan. Markussen (1983) beweert dat een militaire basis een economische betekenis heeft voor haar regio en de ontwikkeling daarvan. Volgens haar verklaart de aanwezigheid van een militaire basis de naoorlogse groei van verschillende Amerikaanse steden zoals Albuquerque en San Diego (Markusen et al., 1991). Ondanks de beweringen van Markussen zijn wereldwijd weinig onderzoeken uitgevoerd naar de economische betekenis van een militaire basis gedurende haar aanwezigheid in een regio. Studies die uitgevoerd zijn, vonden voornamelijk plaats nadat de basis gesloten was (Daria et al., 1996; Congressional Budget Office, 1996; Hooker en Knetter, 1999; Krizan, 1998; Poppert en Herzog, 2003; Poppert, 2001; Siehl en Knight, 1996), hierdoor kon het onderzoek geen invloed uitoefenen op het te voeren overheidsbeleid. In Nederland zijn geen onderzoeken naar dit onderwerp verricht.

Op de begroting van de Nederlandse Defensie moet in de periode 2010 – 2015 tien procent bezuinigd worden, hierdoor gaan structurele veranderingen plaatsvinden (Brief Ministerie Defensie, 2011). De bezuinigingen zullen doorwerken in verschillende regio's waar Defensie werkzaam is, met als mogelijk gevolg sluiting van basissen. Amerikaanse onderzoeken geven een verschillend beeld van de invloed die het sluiten van een basis heeft op de regio. Er zijn effecten gevonden waarbij de aanwezigheid van een militaire basis positieve economische effecten heeft op een regionale economie (Dardia et al., 1996; Turner, 2004), anderzijds worden geen of nauwelijks effecten gevonden voor de regionale economie (Braddon, 1995; Bishop et al., 2000). Volgens Fine (1993) komt dit doordat onduidelijke en verschillende onderzoeksmethoden gebruikt worden en het onderzoek inconsequent wordt uitgevoerd.

Om inzicht te krijgen in de gevolgen van de sluiting van een basis wil Defensie onderzocht hebben wat de economische betekenis van een militaire basis is voor haar regio. Defensie heeft deze opdracht uitgezet bij het Platform Defensie-Bedrijven Noord (PDB). Het PDB heeft als kerntaak de interactie tussen Defensie en bedrijfsleven (in Noord-Nederland) te versterken. Het PDB heeft nauwe banden met de marine in Den Helder, Luchtmachtbasis Leeuwarden en Landmachtbasis Havelte. Vanuit dit platform is in eerste instantie gekozen om de economische betekenis van de marine in Den Helder en luchtmachtbasis in Leeuwarden in haar regio te onderzoeken.

De economische betekenis van een object voor de regio is opgebouwd uit directe en indirecte effecten. De directe effecten worden bepaald door de interactie met het bedrijfsleven en personele uitgaven (Braddon, 1995). Het kenmerk van directe effecten is dat zij rechtstreeks te relateren zijn aan defensieactiviteiten. Het indirecte effect heeft te maken met de directe effecten. Het is de uitbesteding van de realisatie van diensten en producten benodigd voor de defensiegerelateerde activiteiten. Dit zijn de subleveranciers (Karaska, 1967). Door personele uitgaven ontstaan geen indirecte effecten. De indirecte effecten werken door in verschillende bedrijfstakken van de regio (Hofman, 1991).

Onderdeel van de economische betekenis zijn de financiële stromen naar het bedrijfsleven. Markusen (1983) is dieper ingegaan op dit aspect. Zij geeft aan dat er verschillende kansen zijn om de faciliteit (hier: militaire basis) sterker te verankeren met een regio. Dit kan volgens haar door het aanwakkeren van regionale leveranciers, het opzetten van nieuwe bedrijven, de werkgelegenheidsvraag verhogen of andere factoren die de productie van

de lokale economie bevorderen. Vanuit deze analyse stelt het PDB de vraag welke potenties er zijn om de behoeften van de militaire basis te koppelen aan regionale leveranciers.

§1.2 Onderzoeksvragen en doelstellingen

Deze scriptie richt zich op de interactie tussen de militaire basis en het regionale bedrijfsleven. Naast het bepalen van de economische betekenis per case is een doel van het onderzoek het ontwikkelen van een algemeen raamwerk voor onderzoek, leidend tot een eenduidige manier om de economische betekenis van haar basissen in kaart te brengen. Deze methode moet toepasbaar zijn op basissen verspreid over het land, zodat ze met elkaar vergeleken kunnen worden. Vanuit het PDB zijn twee casestudies aangedragen; Luchtmachtbasis Leeuwarden en Marinebasis Den Helder. De centrale vraag die beantwoord dient te worden is:

“Wat is de economische betekenis van een militaire basis voor haar regio en welke kansen zijn er voor de regio om deze inbedding te versterken?”

De hoofdvraag bestaat uit twee onderdelen: de economische betekenis en het versterken van de interactie. Het onderzoek naar de economische betekenis is het fundament voor het onderzoek naar het versterken van de interactie. De deelvraag die bij het eerste gedeelte van het onderzoek hoort is:

“Wat is de economische betekenis van een militaire basis voor haar regio?”

Om dit deel van de hoofdvraag te beantwoorden is deze uitgewerkt in de volgende deelvragen:

- I. Wat is de economische betekenis van de directe en indirecte effecten van de interactie met bedrijven voor de regio?
- II. Wat is de economische betekenis van het directe effect van het personeel werkend op de basis voor de regio?
- III. Wat is de economische betekenis van de directe en indirecte effecten van de belastinguitgaven van de basis voor de regio?
- IV. Wat is de economische betekenis van het toerisme gerelateerd aan de basis voor de regio?

Vanuit het PDB komt tevens de vraag om te zoeken naar kansen om de regionaal economische betekenis te versterken. Het zoeken naar de mogelijkheden om de interactie tussen de basis en het regionale bedrijfsleven te versterken is gelieerd aan het onderzoek naar de economische betekenis. Onderzocht wordt of het mogelijk is de ‘stromen’ die nu naar bedrijven buiten de regio ‘stromen’ te behouden in de regio van de basis. Hierbij worden de directe effecten van de vier onderdelen van het eerste deel onderzocht. De centrale vraag die hierbij gesteld wordt is:

“Welke kansen zijn er om de interactie van de basis in de regio te versterken?”

Een factor bij het onderzoeken van kansen zijn de procedures en de regelgeving die Defensie opgesteld heeft ten aanzien van de samenwerking met externen. Er dient inzicht verworven te worden in de mogelijkheden die Defensie biedt om samen te werken. Dit heeft geresulteerd in de deelvraag:

- I. Met welke regelgeving en procedures komen bedrijven en andere organisaties in aanraking voordat zij met Defensie kunnen samenwerken?

Het doel van deze onderzoeksvraag is om een beschrijving te geven van de door Defensie opgestelde regelgeving voor samenwerking met bedrijven. De onderzoeksvraag wordt beantwoord vanuit het perspectief van bedrijven die geen samenwerkingsverbanden met Defensie hebben. Het onderzoek streeft niet naar het geven van aanbevelingen ter verbetering van de procedures en regelgeving.

Na deze vraag wordt onderzoek verricht naar de huidige samenwerkingen die de basis heeft en met welke bedrijven. Dit deel van het onderzoek maakt gebruik van de dataset van het onderzoek naar de financiële betekenis. In de dataset is geïdentificeerd welke financiële stromen naar de verschillende regio's stromen. Dunne (1995) heeft een indeling gemaakt welke type financiële stromen een basis consumeert. Vanuit het voorgaande onderzoek en de indeling van Dunne (1995) worden de volgende deelvragen opgesteld:

- II. Welke financiële stromen zijn er te identificeren vanuit de basis naar de verschillende regio's?

Voordat gezocht kan worden naar kansen voor het regionale bedrijfsleven moet geïnventariseerd worden welke mogelijkheden het regionale bedrijfsleven biedt. Is er daadwerkelijk voldoende capaciteit en kennis aanwezig om de financiële stromen over te nemen? Deze vraag wordt beantwoord aan de hand van de laatste deelvraag in het onderzoek:

- III. Welke potenties biedt het regionale bedrijfsleven om diensten van buiten de regio over te nemen?

§1.3 Cases

Voor het onderzoek zijn twee casestudies aangedragen; Luchtmachtbasis Leeuwarden en Marinebasis Den Helder. Dit onderdeel beschrijft kort de cases en haar onderzoeksregio's.

§1.3.1 Luchtmachtbasis Leeuwarden

De fysieke locatie Luchtmachtbasis Leeuwarden is onderverdeeld in twee aparte onderdelen; een krijgsmachtonderdeel en krijgsmacht ondersteunende onderdelen. Het krijgsmachtonderdeel is de vliegeenheid, haar kerntaak is het garanderen dat de aanwezige F-16's het luchtruim kunnen beschermen. Onder de eenheid valt naast de activiteiten op de basis een object buiten de basis, de radartoren op Vlieland. De krijgsmacht ondersteunende onderdelen worden de Paarse bedrijven genoemd. In paragraaf 1.5 "Achtergronden" worden de taken en de organisatiestructuur van de Paarse bedrijven uitgebreider omschreven. Op de basis zijn verschillende Paarse bedrijven gevestigd die als taak hebben de eenheid optimaal te laten functioneren. De Paarse bedrijven en eenheden die op de basis gevestigd zijn in Leeuwarden staan in bijlage 1a. De Paarse bedrijven die in dit onderzoek worden onderzocht zijn:

- I. Dienst Vastgoed Defensie Noord (DVD-Noord);
- II. Werkcentrum Geneeskundige Logistiek;
- III. Loopbaanbegeleiding;
- IV. Nationale Reserves Koninklijke Luchtmacht;
- V. Facilitair Diensten Bedrijf (FDB);
- VI. Geestelijke Verzorging (GeVo);
- VII. Audiovisuele Dienst Defensie (AVDD).

De keuze om deze Paarse bedrijven te onderzoeken is bepaald in samenspraak met de begeleiders van de Luchtmachtbasis Leeuwarden.

§1.3.2 Onderzoeksgebied Luchtmachtbasis Leeuwarden

De regio waarvoor de economische betekenis van de Luchtmachtbasis Leeuwarden onderzocht gaat worden, is de provincie Friesland. De provincie Friesland is een cultureel geografische eenheid waarover veel cijfers bekend zijn. De provincie Friesland heeft aangegeven dat de basis essentieel is voor de werkgelegenheid in Friesland (gemeente Leeuwarden, 2011). Door bestudering van deze onderzoeksregio kan bepaald worden of deze stelling waar is. Het Platform heeft invloed gehad op de vorming van de onderzoeksregio. In figuur 1a geven het rode vlak de grenzen van de regio aan met daarin Leeuwarden aangegeven. Figuur 1b is een kaart waarin Leeuwarden en de locatie van de Luchtmachtbasis zichtbaar worden. Voor het onderzoek zijn naast de regio nog twee andere niveaus onderzocht. De bovenliggende regio die onderzocht wordt is Nederland, exclusief Friesland. Tevens wordt de interactie met het buitenland onderzocht. De keuze om Nederland als bovenliggende regio te analyseren is genomen, omdat het Ministerie van Defensie nationaal georiënteerd is. Zij bepalen het beleid dat centraal wordt aangestuurd. Daarnaast kan op deze wijze bepaald worden of de basis een nationale oriëntatie heeft.



Figuur 1a Onderzoeksgebied Luchtmachtbasis Leeuwarden



Figuur 1b Locatie Luchtmachtbasis ten opzichte van Leeuwarden

§1.3.3 Marinebasis Den Helder

Op de Marinebasis in Den Helder zijn alle onderdelen van de krijgsmacht gevestigd:

- I. Commando Zeestrijdkrachten (CZSK);
- II. Commando Luchtstrijdkrachten (CLSK);
- III. Commando Landstrijdkrachten (CLAS);
- IV. Koninklijke Marechaussee (KMAR).

Naast de krijgsmachtonderdelen zijn Paarse bedrijven aanwezig. De onderdelen die op de basis gevestigd zijn staan opgesomd in bijlage 1b. In samenspraak met het PDB en de begeleiders in Den Helder is besloten dat de te onderzoeken onderdelen het CZSK, het Defensie Helikopter Commando (DHC), Dienst Vastgoed Defensie (DVD) en het Marine Bedrijf (MABE) zijn (Turnhout, 2011). DHC is onderdeel van het CLSK. DVD is een Paars bedrijf. Dit bedrijf beheert, realiseert en vervangt het vastgoed van de basis. Het MABE is onderdeel van Defensie Materieel Organisatie (DMO) en is verantwoordelijk voor het materieel van het CZSK. Daarnaast houdt zij zich bezig met de aankoop, grootonderhoud en afstoting.

§1.3.4 Onderzoeksgebied marinebasis Den Helder

De Marinebasis is gevestigd in de regio Kop van Noord-Holland. Voor deze regio wordt de economische betekenis onderzocht. Deze case heeft een extra niveau dat wordt onderzocht namelijk de stad Den Helder. Het gemeenteniveau wordt onderzocht, omdat Den Helder van oudsher bekend staat als marinestad, met weinig andere stuwende sectoren. Onderzocht wordt of Den Helder daadwerkelijk economisch afhankelijk is van de aanwezigheid van de marinebasis. De Kop van Noord-Holland is als regio benoemd. Daarnaast wordt de regio bij het CBS gebruikt als onderzoeksregio. De regio's die onder de Kop van Noord-Holland liggen, zijn volgens de begeleiders georiënteerd op Amsterdam (Turnhout, 2011). De onderzoeksgebieden van de marinebasis zijn: de stad Den Helder en de regio Kop van Noord-Holland. Bovenregionale regio's zijn de rest van Nederland en het buitenland. In figuur 2a en 2b worden de onderzoeksgebieden aangegeven.



Figuur 2a Onderzoeksgebied Marinebasis Den Helder



Figuur 2b Locatie Marinebasis ten opzichte van Den Helder

§1.3.5 Onderzoeksjaar

Voor het uitvoeren van het onderzoek wordt gebruikt gemaakt van de meest recente gegevens van een volledig jaar dat bekend is bij Defensie. Bij aanvang van het onderzoek eind 2010 was dit beschikbaar voor het jaar 2009.

§1.4 Relevantie

Het onderzoek is zowel op wetenschappelijk als maatschappelijk vlak relevant. De wetenschappelijke relevantie is dat in de literatuur voornamelijk aandacht is voor sluitingen van basissen. Internationaal wetenschappelijk onderzoek richt zich in het bijzonder op de impact van de sluiting van basissen en richt zich voornamelijk op Amerikaanse basissen. In dit onderzoek staat de relatie tussen de regionale economie en de militaire basissen centraal. De uitkomsten van dit onderzoek leiden uiteindelijk tot een raamwerk voor de bepaling van de economische betekenis van een basis voor haar regio, dat repeteerbaar is.

In het onderdeel versterking van de interactie wordt geanalyseerd hoe de relatie tussen de regio en de basis versterkt kan worden. Het maatschappelijke belang van het onderzoek is dat er een repeteerbare methode ontwikkeld wordt. De economische betekenis van de basissen kan na gebruik van het raamwerk vergeleken worden met elkaar of in andere context gebruikt worden. Met deze methode kan de relatie tussen een object

en haar regio inzichtelijk worden gemaakt. Daarnaast biedt het onderzoek naar versterking van de interactie handvaten hoe deze relatie versterkt kan worden. Uiteindelijk biedt het onderzoek de mogelijkheid economische betekenis van basissen met elkaar te vergelijken waardoor beleidsbeslissingen beter en sneller onderbouwd kunnen worden in tijden waarin bezuinigingen doorwerken op alle onderdelen van het Ministerie.

§1.5 Achtergronden

Om de directe aanleiding en de maatschappelijke relevantie van dit onderzoek te verduidelijken wordt hier de achtergrond van het onderzoek geschetst.

§1.5.1 Platform Defensie-Bedrijfsleven

Ter bevordering van de publiek-private samenwerking hebben het Ministerie van Defensie en ondernemersorganisatie VNO-NCW het nationale Platform Defensie-Bedrijfsleven (PDB) in 1999 opgericht. In 2001 en 2002 werden drie regionale platformen opgericht: Zuid, Midden en Noord. Het PDB onderzoek en stemt de mogelijkheden tot samenwerking tussen het Defensie en het bedrijfsleven af. Hierbij kan gedacht worden aan arbeidsmarktprojecten, uitzending van deskundigen van het bedrijfsleven naar crisisgebieden en gezamenlijke opleidingen. Het doel van het platform is het onderzoeken hoe Defensie en het bedrijfsleven meer voor elkaar kunnen betekenen. Vanuit dit doel heeft het PDB-Noord/West het onderzoek opgestart. Vanuit Defensie kwam de vraag wat de economische betekenis van een basis is. VNO-NCW en Defensie zijn beide geïnteresseerd in de kansen om de regionale interactie te versterken, zodat een militaire basis sterker verankerd is verankerd met de regio.

§1.5.2 Defensie

Defensie valt onder de verantwoordelijkheid van het Ministerie van Defensie. In 2009 had Defensie een budget van ruim acht miljard (Ministerie van Defensie, 2008). Defensie is op te splitsen in het departement, de krijgsmacht en de ondersteunende diensten (bijlage 2 Organogram Defensie). De krijgsmacht bestaat uit vier onderdelen:

- I. Commando Landstrijdkrachten (CLAS);
- II. Commando Luchstrijdkrachten (CLSK);
- III. Commando Zeestrijdkrachten (CZSK);
- IV. Koninklijke Marechaussee (KMAR).

De Paarse bedrijven zijn opgericht zodat de krijgsmachtsonderdelen zich kunnen richten op hun kerntaken. Paarse bedrijven hebben op elke basis een ondersteunende taak. Voorbeelden van activiteiten van Paarse bedrijven zijn administratieve ondersteuning of materiaal aankoop, onderhoud en afstoting. Door het land zijn verschillende defensiebasissen verspreid, het beheer en exploitatie van de basis valt onder een krijgsmachtsonderdeel. De krijgsmachtsonderdelen en Paarse bedrijven worden centraal aangestuurd vanuit het

Ministerie. Het Ministerie bepaalt het beleid en budget van de onderdelen. Vanuit de Defensie wordt bepaald welke taken de basis heeft en welke taken zij moet uitvoeren, de basissen hebben weinig bewegingsvrijheid. Binnen Defensie is heerst een strikte top-down structuur (Ministerie van Defensie, 2011).

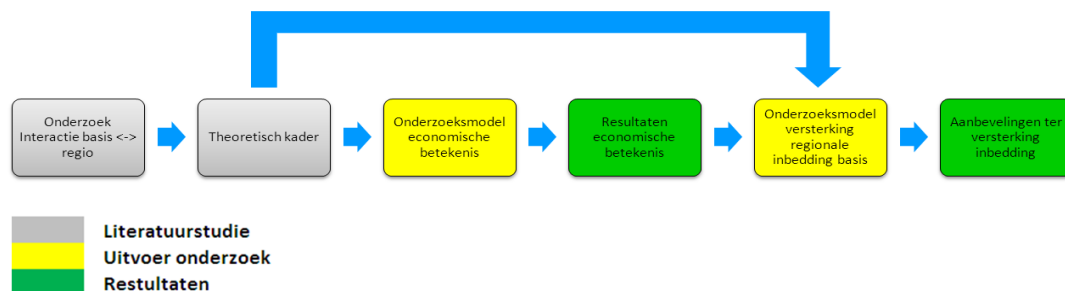
§1.5.3 Paarse bedrijven

De Paarse bedrijven zijn diensten die de krijgsmacht wereldwijd ondersteunen. De Paarse bedrijven zijn op te splitsen in de diensten gerelateerd aan de Defensie Materieel Organisatie (DMO) of Commando Diensten

Centra (CDC). De DMO is verantwoordelijk voor het defensiematerieel, van de aankoop, het groot onderhoud tot en met de afstoting. Daarnaast zorgt de DMO voor het interne materieelbeleid. In de DMO is de materieel- en logistieke kennis, die vroeger bij de krijgsmachtdelen aanwezig was, gebundeld (Ministerie van Defensie, 2011). Het CDC is het shared service center van Defensie, vrijwel alle ondersteunde diensten zijn hieronder gebracht. Het CDC is opgesplitst in vijf bedrijfsgroepen. Diensten die onder het CDC vallen zijn onder andere huisvesting, catering, gezondheidszorg, transport, ICT, en personele en facilitaire zaken. In totaal vallen er meer dan veertig onderdelen onder het CDC (Ministerie van Defensie, 2011).

§1.6 Opbouw

In hoofdstuk 2 wordt de theoretische onderbouwing van dit onderzoek besproken. De theorieën die gebruikt worden, zijn in dit hoofdstuk beschreven. Er worden relaties gelegd tussen de verschillende theorieën en keuzes worden beargumenteerd. Het derde hoofdstuk beschrijft de methodologie om het onderzoek uit te voeren met de bijbehorende data van de basissen. Aan de hand van de ontvangen data worden onderzoekskeuzes beargumenteerd. In hoofdstuk 4 is het empirische deel van het onderzoek beschreven. Het onderzoek naar de economische betekenis is per case uitgevoerd en beschreven. Hierbij worden de directe en indirecte economische effecten per case omschreven. Hoofdstuk 5 beschrijft de kansen voor het regionale bedrijfsleven om de financiële interactie met de basis te versterken. Er wordt stil gestaan bij de organisatie van Defensie en de regelgeving en procedures van Defensie ten opzichte van leveranciers. In het vervolg van het hoofdstuk wordt een analyse gemaakt van de financiële stromen van de basis naar het bedrijfsleven en zijn de potenties van de regio geïnventariseerd. Daarnaast is aanvullend onderzoek verricht door middel van literatuuronderzoek en interviews. Uit deze drie onderdelen vloeien punten voort die door middel van een SWOT-analyse worden gecombineerd tot strategieën voor het versterken van de interactie tussen de basis en het regionale bedrijfsleven. In het voorlaatste hoofdstuk 6 worden de conclusies en aanbevelingen van het onderzoek gepresenteerd en tevens de strategieën voor het versterken van de relatie tussen het bedrijfsleven en Defensie. Het onderzoek wordt afgesloten met hoofdstuk 7 waarin aanbevelingen worden gedaan ten aanzien van vervolgonderzoeken. In figuur 3 is een schematische weergave van het onderzoek weergegeven.



Figuur 2 Schematische weergave onderzoeksopbouw (eigen productie)

Hoofdstuk 2 - Theoretisch Kader

Introductie

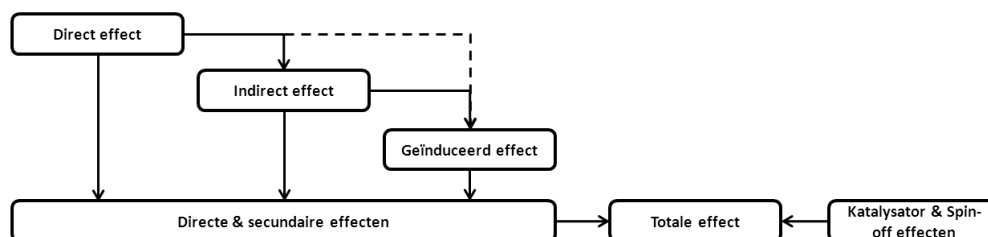
In dit hoofdstuk wordt de theoretische achtergrond van het onderzoek verkend. Het theoretische kader is het fundament van het onderzoek. Er is beschreven welke theorieën gebruikt zijn door wetenschappers om de economische waarde van objecten te bepalen. Vanuit de theorieën wordt bepaald welke effecten relevant zijn bij de bepaling van de economische waarde van een militaire basis. Daarnaast moeten de theorieën inzicht verwerven vanuit welke onderdelen het onderzoeksraamwerk opgebouwd dient te worden.

In het tweede onderdeel wordt het wetenschappelijk kader gevormd voor de versterking van de regionale interactie van een militaire basis met het regionale bedrijfsleven. Methoden om vanuit de huidige situatie de regionale verankering te versterken worden beschreven. Vanuit de methoden wordt gezocht naar strategieën om de verankering te versterken. Dit deel is gefundeerd op theorieën die verschillende methodes aandragen.

§2.1 Economische Betekenis

De wijze waarop de economische betekenis van een object of gebied bepaald wordt is divers. De verschillende theoretische stromingen hebben elk een eigen benadering en focusgebied. Vanuit de Neoklassieke benadering ligt het accent op de aanbodzijde, ruil van producten tegen geld. Aanhangers van de Keynesiaanse stroming zien defensie-uitgaven als een van de componenten van overheidsuitgaven. De stroming richt zich op de vraagzijde van de basis, hoewel de eventuele effecten van defensie-uitgaven op investeringen, werkgelegenheid of technologie ook gevolgen zullen hebben aan de aanbodzijde via het productiekanaal. Institutionele economen stellen de instituties centraal en geven aandacht aan de impact van het militair industriële complex op de economie (Dunne, 1995).

Vergelijkbaar met het onderzoek naar de economische betekenis is het onderzoek van Graham (2001) naar de economische effecten van een luchthaven. Hij onderscheidt twee economische effecten op een regio zichtbaar in figuur 3. (1) De effecten die zichtbaar en meetbaar zijn; deze komen voort uit de activiteiten van een luchthaven. En (2) een breder katalysator en spin-off effect. De eerste categorie wordt ingedeeld op basis van de directe, indirecte en geïnduceerde effecten. Directe effecten zijn aanwijsbare en goed te voorspellen activiteiten direct verbonden aan de luchthaven. Ze zijn hierdoor eenvoudig kwantificeerbaar en meetbaar te maken (Dings et al., 2000). Het indirecte effect is door Graham (2001) gedefinieerd als de werkgelegenheid en inkomen gegenereerd in de economie door de toeleveranciers van goederen en diensten. Geïnduceerde effecten worden gedefinieerd als de gecreëerde werkgelegenheid en inkomen door de uitgaven van inkomens ontstaan door indirecte effecten.



Figuur 3 Weergave optredende effecten bij een luchthaven (Graham, 2001)

De tweede categorie behelst het aantrekken en ondersteunen van bredere economische activiteiten. Graham (2001) definieert deze effecten als of spin-off of katalysator effecten. Een spin-off ontstaat wanneer een zelfstandig bedrijf zich afsplitst of ontstaat vanuit het moederbedrijf die activa, intellectuele eigendom, technologie en of bestaande producten van het moederbedrijf meeneemt. Het spin-off effect treedt op bij interactie tussen bedrijven, instituten, organisaties, publieke functies en overheden (Rohrbeck, 2009). Voorbeelden van interactie zijn publiek-privaat en publiek-publieke samenwerking op het gebied van kennisoverdracht en -ontwikkeling (kennisstromen) en gedeeld gebruik van middelen.

Het input/output model ontwikkeld door Leontief (1986) voorspelt de effecten van veranderingen binnen een industrie op andere industrieën en consumenten. Het model brengt de nationale of regionale economie in beeld door middel van een matrix. Op basis van deze matrix kunnen uitspraken gedaan worden over de effecten van een verandering binnen een economie. Het doel van een Input/Output model is het in beeld brengen van niet-industriële relaties van een economie, ofwel de indirecte effecten. Voor het meten van economische effecten van evenementen en publieke investeringen wordt gebruik gemaakt van dit model. Tevens kan het model gebruikt worden om de economische betekenis van een bestaand object te bepalen. Het directe effect van het object dient geïsoleerd te worden en vervolgens uit de matrix gehaald te worden omdat het al onderdeel van de economie is. Het verschil wat optreedt in de matrix kan gezien worden als het indirecte effect dat optreedt door het object (Dietzenbacher, 2011).

Het input/output model van Leontief (1986) kan daarnaast het indirecte werkgelegenheidseffect berekenen. Het programma Interregionale Input Output Software (IRIOS) wordt hiervoor gebruikt. Allereerst worden de tabellen van de regionale economie ingevoegd en aangepast zodat het de onderzoeksregio omvat. De data die in een input/output model wordt gebruikt is de weergave van de indirecte effecten. De datamatrix brengt in beeld hoe de financiële stromen binnen de regionale economie lopen. De regionale economie is in het model onderverdeeld in verschillende sectoren. Het effect dat de basis genereert kan berekend worden door het verschil te bepalen wanneer de basis wel tot de economie behoort en wanneer niet. Dit kan wanneer het directe effect van de basis bekend is. Uit het input/output model dient bij de sector waartoe de basis behoort de totale waarde van het directe effect afgetrokken te worden. Het verschil dat zichtbaar wordt tussen de beginsituatie en het resultaat minus het directe effect van de basis is het effect dat de basis heeft op de economie (interview Dietzenbacher, 2011).

Een methode om de kennisstromen te kwantificeren is het patentensysteem (Jaffe et al., 1993). Nadeel van deze methode is dat niet alle kennisstromen en resultaten ervan patenteerbaar zijn of worden gepatenteerd. Een andere methode is het aantonen van het causaal verband tussen de kennisstroom en het economisch effect. Het beoordelen van het economisch effect is volgens Graham (2001) bijzonder lastig. Om het effect op de regio aan te tonen dient het volledig geïsoleerd te worden van andere effecten. Het doel van het onderzoek naar de economische betekenis is om de financiële afhankelijkheid tussen de regio en de basis in een repeteerbaar onderzoek aan te tonen. Kennisstromen hebben geen directe financiële waarde. Het koppelen van een financiële waarde aan een kennisstroom moet case-by-case bepaald worden. Een alternatief voor de case-by-case benadering is het beschrijven van het effect van de kennisstroom (Koskinen et al., 2002; Eliasson, 2001). In de beschrijving wordt aandacht gegeven aan de type interactie (Polanyi, 1966), actoren (Cutler, 1989), de context, content en het kanaal (Albino et al., 1998). De rol van de kennisstroom en de invloed ervan op de regionale economie wordt omschreven. De waarde van de kennisstromen wordt in dit onderzoek niet meegenomen. Redenen hiervoor zijn dat de kennisstroom niet te kwantificeren is in een financiële waarde en een omschrijving van de kennisstroom niet bijdraagt aan het doel van dit onderzoek.

Voor katalysatoreffecten kan de link worden gelegd met de theorie van Brade en Dye (1988). Zij benoemen katalysatoreffecten als immateriële effecten en boosteruitkeringen. Brade en Dye (1988) hebben de economische impact van een sportevenement op een lokale economie bepaald. Het model dat zij hiervoor gebruikt hebben is opgedeeld in vier onderdelen:

- I. Directe inkomsten;
- II. Indirecte inkomsten;
- III. Boosteruitkeringen;
- IV. Immateriële voordelen.

De directe en indirecte inkomsten van Brade en Dye (1988) zijn vergelijkbaar met de directe en indirecte effecten van Graham (2001). Onder directe inkomsten definiëren Brade en Dye (1988) inkomsten van kaartverkoop, promotieartikelen, directe werkgelegenheid, et cetera. Onder de indirecte inkomsten vallen leveringen van subleveranciers uit de regio. Onder boosteruitkeringen valt de naamsbekendheid die het sportevenement met zich meebrengt. De lokale economie zou versterkt worden doordat het bekender is, met als gevolg dat na het evenement mogelijk meer bezoekers naar de stad of regio komen. Immateriële voordelen zijn bijvoorbeeld infrastructuur en openbaar vervoersverbindingen.

Net zoals Graham (2001) de directe en indirecte effecten beschrijft van een luchthaven, bestaat volgens Braddon (1995) de regionale impact op het bedrijfsleven van defensie-uitgaven uit directe en indirecte effecten. De directe effecten zijn de primair gegunde opdrachten aan bedrijven in de regio, indirecte effecten zijn de daaruit voortvloeiende opdrachten en leveringen van subleveranciers. Een toevoeging kwam van Bishop, Brand en McVittie (2000). Zij merkten op dat lonen en salaris tevens directe effecten zijn. De impact van de personeelsuitgaven op lokaal en regionaal niveau is volgens Braddon (1995) beperkt. Hij stelt dat de basis een relatief gesloten complex (lees: economie) is waar producten en goederen intern beschikbaar zijn en geconsumeerd worden. Zijn onderzoek gaat om deze reden niet verder in op personeelsuitgaven.

Het onderzoek van Asteris et al. (2007) gaat dieper in op de impact van een marinebasis op haar regio. Het onderzoek werd uitgevoerd naar de marinebasis van Portsmouth. Volgens hen worden de directe effecten bepaald door; (1) het inkomen van het werkzame personeel op de basis en haar schepen; (2) de aankopen van diensten en producten die de basis doet bij de hoofdleveranciers uit de regio; (3) uitgaven van defensiegerelateerde bezoekers; en (4) de uitgaven van pendelend defensiepersoneel van buiten de regio. Bij defensiegerelateerde bezoekers maken zij de onderverdeling in (a) bezoekers van schepen die niet tot de marine afdeling van Portsmouth behoren; (b) werkzaam personeel op schepen van de marine afdeling wonend buiten de regio; en (c) toerisme en dagjesmensen. Uit het onderzoek van Asteris et al. (2007) blijkt dat het belang van de marinebasis voor wat betreft regionale werkgelegenheid vaak onderschat wordt in gepubliceerde werkgelegenheid statistieken. De basis in Portsmouth is de belangrijkste werkgever van de regio. Dit betekent dat de basis een belangrijke bron is voor het regionale inkomen van de huishoudens. Het personeel besteedt haar inkomen voornamelijk binnen de regio wat bijdraagt aan het multipliereffect. Asteris et al. (2007) vonden als regionale multiplier 1,55. Bety en Friedrich (2000) beschrijven de effecten van de ontmanteling van basissen in de militaire regio Noordrijn-Westfalen. Door de onderzoekers wordt een multipliereffect van 1,14 gevonden. Een vergelijkbaar onderzoek is dat van Bishop et al. (2000) zij onderzochten voor Plymouth (Verenigd Koninkrijk) de directe en indirecte economische effecten van de haven op de regio. De directe effecten die zij onderzochten waren personeel en bedrijven. In de conclusie kwam naar voren dat van het directe effect

personeel de grootste invloed had, namelijk 92,6%. Voor de indirecte effecten vonden zij de regionale multiplier van 1,17.

De bedrijfstakken die in aanraking komen met de basis zijn zeer divers. Een toevoeging van Braddon et al. (1991) waarmee rekening mee gehouden dient te worden, is de belastingen die de basis dient te betalen aan de lokale overheden. Brade en Dye (1998) geven aan dat de lokale belastingen niet meegenomen moeten worden in de berekening van de indirecte effecten.

§2.2.1 Conclusie theorie

Het onderzoek naar de economische waarde van de basis voor de regio is een combinatie van de Neoklassieke en Keynesiaanse benadering. Het onderzoek richt zich zowel op de financiële stromen van de basis als de vraagzijde van de basis. Het onderzoek gaat in op de directe en indirecte effecten die de basis genereert in de regio. Het totale regionale financiële resultaat van het onderzoeksmodel wordt uitgedrukt in euro's. De directe effecten zijn te meten aan de hand van de te ontvangen data van de basissen. De onderdelen die behandeld worden zijn:

- I. Bedrijven;
- II. Personeel;
- III. Belastingen
- IV. Toerisme.

In hoofdstuk 3 "Methodologie & Data" worden deze onderdelen verder beschreven. Naast het directe effect wordt het indirecte effect onderzocht. Het indirecte effect wordt onderzocht omdat via de input/output-analyse de verwevenheid met de regio onderzocht kan worden. Daarnaast is de input/output-analyse een wetenschappelijk geaccepteerde manier om het economische effect voor subleveranciers te meten. Deze methode biedt een transparante manier om de impact van de cases op andere sectoren van de sub-regionale economie te meten. Het model is speciaal ontworpen om een nauwkeurige simulatie van de structuur te bieden en interacties binnen de sub-regionale economie. Het geïnduceerde effect wordt niet berekend omdat deze moeilijker meetbaar te maken en te beschrijven zijn. Het niet meenemen van dit effect heeft als voordeel dat er minder ruimte voor discussie van de gevonden resultaten is.

In dit onderzoek worden de boosteruitkeringen door de aanwezigheid van een basis niet onderzocht. Er zijn voor beide regio's geen onderzoeken naar boostereffecten van de basis bekend. Het PDB vraagt om eenvoudig kwantificeerbare resultaten, met weinig ruimte voor discussie. Daarnaast zijn boostereffecten moeilijk kwantificeerbaar en discutabel. Een andere reden dat dit effect niet meegenomen wordt is omdat Brade en Dye (1998) geen statistisch bewijs konden vinden van boostereffecten. Zij konden niet aantonen dat de naamsbekendheid extra bezoekers trekt en daardoor de lokale economie versterken. De immateriële voordelen van de basis worden net als boostereffecten niet onderzocht. Er dient dan een economisch kwantificeerbaar verschil gevonden te worden wanneer de basis wel of niet aanwezig zou zijn in de regio. Ten eerste is de vraag of de huidige infrastructuur speciaal is aangelegd voor de basis of juist voor het regionale bedrijfsleven. Er moet dan bepaald worden hoe de situatie geweest zou zijn wanneer de basis er niet geweest zou zijn. Naast de tijd die dit onderzoek zou kosten is de economische relevantie ervan onduidelijk. Ten tweede is de economische waarde hiervan niet eenduidig uit te drukken. De immateriële voordelen worden om deze redenen niet meegenomen in het onderzoek.

Het spin-off effect wordt niet onderzocht omdat deze effecten niet concreet in economische waarden zijn uit te drukken. Uit diverse interviews op de basissen (KTZ Turnhout en LKOL Van den Belt, 2011) blijkt dat naast financiële afhankelijkheid in hoge mate kennis wordt overgedragen. De onderzoeken naar de economische waarde van kennisoverdracht vragen naar een case-by-case onderzoek. In het tijdspad van dit onderzoek is dat niet mogelijk en wordt het niet onderzocht.

§2.2 Kansenonderzoek

In paragraaf 2.1 zijn benaderingen beschreven die gebruikt worden om de economische betekenis van gebieden, evenementen dan wel objecten te bepalen voor een regio. De theorieën bieden handvatten om de structuur en het economische effect in de huidige situatie te bepalen. Het tweede deel van het onderzoek onderzoekt de mogelijkheden om de economische betekenis te versterken. Het uitgangspunt van dit onderzoek is het onderzoek naar de economische betekenis. Deze paragraaf beschrijft theorieën om de structuur van de economie te analyseren. Vanuit deze analyse worden mogelijkheden gezocht om hem te versterken.

Noord-Amerikaanse studies (Pepall en Shapiro, 1989; Dunne, 1995) beschrijven dat de defensiegerelateerde industrie een andere structuur heeft dan civiele industrieën. In de theorie van Pepall en Shapiro (1989) wordt de defensiegerelateerde industrie omschreven als een kleine markt die gedomineerd wordt door grote bedrijven. Daarnaast geeft Dunne (1995) aan dat het merendeel van bedrijven in de Noord-Amerikaanse defensie-industrie zich voornamelijk focussen op orders van Defensie. In Europa is de defensiegerelateerde industrie grotendeels een optelsom van nationaal afgeschermden markten (Van Vliet, 2011). Er is geen sprake van een werkelijke markt met open concurrentie en een gelijk speelveld. In Nederland wordt de vraag naar goederen en diensten grotendeels op nationaal niveau bepaald. De defensie-industrie heeft een beperkt aantal leveranciers en enkele overheden als kopers. De overheid houdt dit beperkte aantal leveranciers mede in stand doordat zij waakt voor contractopportunisme. Overheidsvoorschriften fungeren als toetredingsdrempel waardoor nieuwkomers samenwerking zoeken met bedrijven die bekend zijn met de procedures. Aanvullende barrières tot toetreding op de defensiemarkt kunnen technologische capaciteiten en verplichting van de overheid tot veiligheidsmachtigingen zijn (King en Nowack, 2003).

Dunne (1995) heeft ondanks de grote diversiteit van goederen en diensten die een basis consumeert getracht een onderverdeling te maken. De verschillende typen wapens, voedsel, kleding hebben allen eigen nut voor de basis, maar verschillen onderling sterk. De goederen hebben elk een eigen kenmerk, van geavanceerd tot serieproduct. Dunne (1995) heeft een indeling gemaakt op basis van de relatie van de goederen tot een militaire actie. Hij deelde de goederen van de basis in onder drie verschillende elementen:

- I. Kleine en grote wapensystemen;
- II. Strategische goederen;
- III. Overige producten.

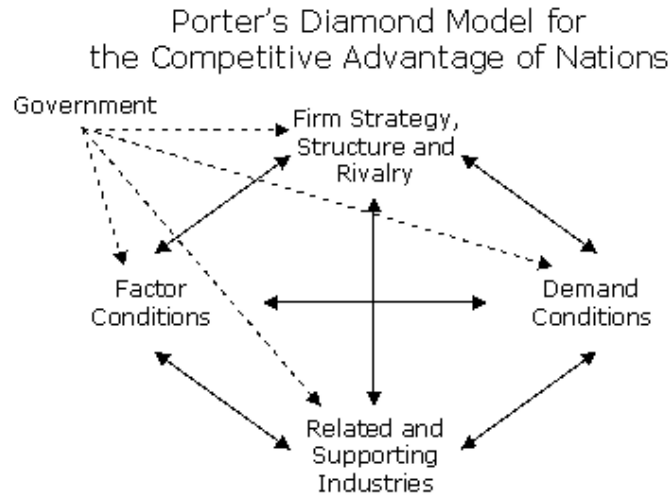
Kleine en grote wapensystemen zijn de wapens die de basis gebruikt om militaire acties uit te voeren, voorbeelden hiervan zijn de F16's, oorlogsschepen en machinegeweren. Deze producten zijn vaak technisch geavanceerd en hebben hoge ontwikkelkosten. De strategische goederen zijn goederen die gebruikt worden om de militaire actie uit te voeren, hieronder vallen transportmiddelen zoals een helikopter of terreinwagen, maar ook goederen zoals benzine of kerosine. Overige goederen zijn de benodigdheden die geen directe relatie hebben met de militaire actie maar wel nodig zijn om een basis haar taak uit te laten voeren, bijvoorbeeld computers, eten en de kleding van de militairen.

Hoyt legde in 1936 de basis voor de exportbasistheorie, een beschrijving hoe regionale groei tot stand kan komen. Lane (1966) werkte de theorie van Hoyt verder uit en kwam tot het Economic Base model. Het Economic Base model geeft de impact van de groei van een sector aan op stads -of regioniveau aan. Het model focust op de links tussen sectoren door de bedrijven in te delen in twee groepen: non-basic en basic. Het fundamentele verschil tussen de basic en non-basic groepen is dat de prestaties van de basic sector voornamelijk afhangen van economische omstandigheden extern van de regionale economie, terwijl de prestaties van de non-basic sector primair afhankelijk zijn van de economische condities van de regionale economie. De markten van industrieën of bedrijven die in de basic groep vallen kunnen nationaal of globaal zijn. De vraag naar hun producten of diensten ligt hoofdzakelijk buiten de regionale economie. Daar tegenover staan de groep non-basic, de vraag van deze industrieën of bedrijven wordt bepaald door de regionale consument. Voorbeelden hiervan zijn detailhandel, horeca en activiteiten in de banksector, gezondheidszorg of vastgoed gericht om aan de vraag van huishoudens en kleine bedrijvigheid te voldoen (McCann, 2001). Deze theorie wordt gebruikt om aan te tonen welke invloed de industrie of sector heeft op de regionale economie en hoe sterk de verwevenheid is.

De Keynesian's regionale multiplier gaat verder in op de regionale impact van de basic en non-basic groepen. Deze theorie veronderstelt dat de twee groepen een andere impact hebben op de groei van de regionale economie, het verschil wordt beschreven aan de hand van de regionale multiplier. Deze theorie concludeert dat de waarde van een regionale multiplier hoger is van de bedrijven en industrieën in de non-basic groep. De groep heeft een sterke regionale binding doordat de inkomsten in deze groep worden behouden voor de regio door middel van uitgaven tussen lokale leveranciers. Hierdoor ontstaat een zelfversterkend effect van groei binnen de regio. Daar tegenover staat de regionale multiplier van de basic groep, vanwege de beperkte link met regionale economie heeft groei in deze groep een kleinere impact op de regionale economie. Verondersteld kan worden dat wanneer de basis meer relaties met bedrijven verlegt van (inter)nationaal naar regionaal haar impact op de regionale economie wordt versterkt. Hierdoor wordt de regionale multiplier van de basis verhoogd en kan het bijdragen aan het zelfversterkende effect van regionale groei (McCann, 2001).

Om de regionale oriëntatie te versterken is inzicht in de kracht van de regio essentieel. Het definiëren van regionale concurrentievoordelen voor regio's kan aan de hand van Porter's Diamant Model for Competitive Advantage for Nations. Porter (1990) heeft in zijn Diamant Model (figuur 5) vijf factoren vastgelegd die invloed hebben op de productiviteit en groei van bedrijven. Aan de hand van deze vijf factoren kan het competitief vermogen van de regio geanalyseerd worden. Porter onderscheidde:

- I. Firm Strategy, Structure and Rivalry;
- II. Demand Conditions;
- III. Related and Supporting Industries;
- IV. Factor Conditions;
- V. Government



Figuur 5 Porter's Diamant Model (Porter, 1990)

In het model geeft Porter de overheid rol van een stimulator en katalysator. De overheid kan elk van de vier determinanten op verschillende wijze positief of negatief beïnvloeden. Beïnvloeding kan bijvoorbeeld door wet- en regelgeving te wijzigen of andere beleidsimplementaties. De vier onderdelen in het Diamant hebben volgens Porter de volgende functie. Firm Strategy, Structure and Rivalry, de cultuur en omstandigheden van het land of de regio bepalen hoe de organisatie van het bedrijf is opgebouwd. Organisatie- en managementopbouw, normen en waarden en concurrentie en rivaliteit tussen bedrijven bepalen de kenmerken van de binnenlandse concurrentie. Demand Conditions beschrijft de vraag naar de producten en service van de regio. Related and Supporting Industries, gaat in op de aan- of afwezigheid van regionale, concurrerende leveranciers. Factor Conditions beschrijft de situatie van de productiefactoren die van belang zijn voor de industrie. Factoren die de regio een concurrentievoordeel kunnen geven zijn de aanwezigheid van infrastructuur, hoogopgeleiden, onderzoeksinstituten en universiteiten. Het uiteindelijke doel van Porter's model is het bepalen van de concurrentievoordelen van een regio.

De SWOT-analyse is een strategisch planningsmethode, ontwikkeld door Dealtry (1992). De Engelse afkorting SWOT staat voor (S) Kracht, (W) Zwakte, (O) Kansen en (T) Bedreigingen. De SWOT-analyse is een methode om de sterkten (S) en zwakten(W) van een regio te bepalen. Deze analyse is intern georiënteerd. Deze punten worden afgezet tegen omgevingsfactoren en trends die kansen(O) en bedreigingen(T) vormen, ook wel een externe analyse. Gezamenlijke vormen de vier punten de invoer van de SWOT-matrix. In de SWOT-matrix worden de punten per paragraaf zijn opgesomd gecombineerd:

- Een sterkte wordt gecombineerd door in te spelen op een kans
- Een sterkte wordt gecombineerd met een bedreiging
- Een zwak punt wordt gecombineerd met een kans
- Een zwak punt wordt gecombineerd met een bedreiging

Met deze methode kunnen de sterke punten gecombineerd met de kansen en bedreigingen om strategieën te bepalen voor de toekomst.

§2.2.2 Conclusie theorie

Op basis van de theorie blijkt dat de opbouw en organisatie van de defensiegerelateerde industrie invloed heeft op de vraag en aanbod van goederen en diensten. Daarnaast speelt volgens King en Nowack (2003) de opbouw van de overheid een rol. Onderzocht wordt welke invloed de organisatie van Defensie en haar gerelateerde industrie heeft op de kansen voor de versterking van de interactie met het regionale bedrijfsleven. De uitgangspunten zijn de goederen en diensten die worden geconsumeerd door de basis. Deze zijn volgens Dunne (1995) onderverdeeld naar type product:

- I. Wapensysteem;
- II. Strategisch;
- III. Overig.

Het kansenonderzoek gaat uit van de potenties van de regio om de interactie te versterken. Deze worden aan de hand van verschillende methoden uiteengezet. Het Economic Base model en het Keynesian regional multiplier model bepalen hoe regionale groei tot stand kan komen op basis van de indeling van bedrijven naar Basic en Non-basic. Aan de hand van de data wordt bepaald tot welke van de twee categorieën de basis behoort.

Door middel van de Diamant van Porter (1990) wordt inzichtelijk gemaakt welke voordelen de regio heeft ten opzichte van andere regio's. De factoren Firm Strategy, Structure and Rivalry en Factor Conditions worden niet meegenomen. Firm Strategy, Structure and Rivalry gaat in op hoe de organisatie van een bedrijf is opgebouwd, hoe de onderlinge rivaliteit is en welke normen en waarden gelden. Dit aspect dient op een kwalitatieve manier onderzocht te worden, dit past niet in het tijdsplan van dit onderzoek. Factor Conditions wordt niet meegenomen omdat aangenomen wordt dat de infrastructuur in Nederland weinig verschillen kent ten opzichte van elkaar. Daarnaast is het arbeidsmarkt niveau niet van toepassing op dit onderzoek omdat het uitgangspunt het huidige bedrijfsleven is.

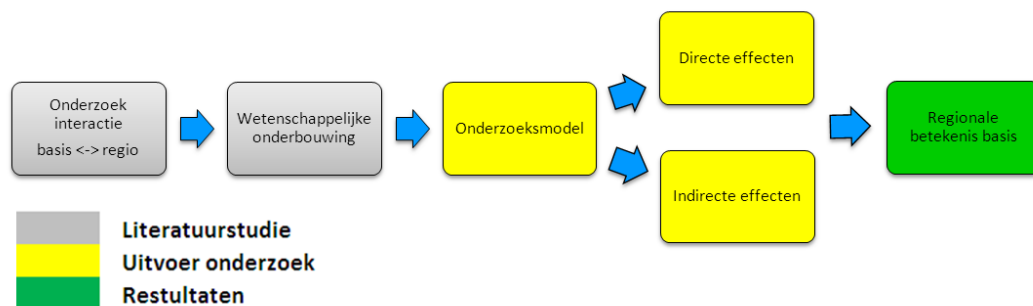
Hoofdstuk 3 - Methodologie en Data

Introductie

In dit hoofdstuk wordt de werkwijze en gebruikte data met betrekking tot dit onderzoek nader toegelicht. In de eerste paragraaf 3.1 wordt het onderzoeksraamwerk ter bepaling van de economische betekenis beschreven. Deze paragraaf beschrijft vanuit de conclusies van het theoretisch kader in hoofdstuk 2 in welke volgorde de directe en indirecte effecten onderzocht worden. Bij het directe effect van de militaire basis wordt aangegeven welke onderdelen relevant zijn voor dit onderzoek. Bij het indirecte effect wordt aangegeven welke onderdelen indirecte effecten produceren en hoe deze berekend dienen te worden. Op basis van deze twee effecten wordt de economische betekenis onderzocht van twee cases. Paragraaf 3.2 beschrijft de methode die toegepast is om te onderzoeken hoe de interactie tussen een basis en de regio versterkt kan worden. Om dit te bepalen moet de interne organisatie van Defensie worden belicht. Daarna kan met behulp van een inventarisatie van de financiële stromen de huidige interactie in beeld worden gebracht om vervolgens de kracht van de regio te analyseren. Vanuit deze stappen worden aanknopingspunten gezocht die kunnen leiden tot een versterking van de interactie tussen de basis en het regionale bedrijfsleven.

§3.1 Onderzoeksmodel Economische betekenis

Het onderzoek naar de economische betekenis van de basis voor de regio is opgebouwd zoals in figuur 6 schematisch is weergegeven. Vanuit de wetenschappelijke onderbouwing (hoofdstuk 2.1) wordt het onderzoeksmodel opgezet. Het onderzoeksmodel bestaat uit de directe en indirecte effecten die een basis genereert in haar regio. Het resultaat van het onderzoeksmodel is de totale regionale financiële waarde uitgedrukt in euro's.



Figuur 6 Onderzoeksmodel naar economische betekenis.

Het onderzoeksmodel onderzoekt de directe en indirecte effecten van de militaire basis. In hoofdstuk 2 is geconcludeerd dat het direct meetbare economische effecten van de basis zijn:

- I. Financiële stromen naar het bedrijfsleven;
- II. Personeelsuitgaven;
- III. Belastingen;
- IV. Toerisme.

Het indirecte effect van de basis zijn de economische doorwerkingen die het directe effect van de basis heeft op de regio. Voorbeeld hiervan is een leverancier van de basis die bij een van zijn subleveranciers producten bestelt om zijn order te kunnen produceren en leveren. In het onderzoek worden in eerste instantie de directe effecten onderzocht, wanneer deze bekend zijn worden de indirecte effecten berekend. De indirecte effecten worden in een aparte paragraaf omschreven. In deze paragraaf wordt daarnaast omschreven hoe het effect berekend wordt.

Onder financiële stromen naar het bedrijfsleven worden de facturen verstaan die de basis betaalt aan bedrijven voor geconsumeerde diensten en producten. De stromen die lopen van de basis naar de primaire leveranciers, worden directe effecten genoemd. De facturen dienen ingedeeld te worden naar onderzoeksregio's van de case. Het directe regionale effect is het totaal van de facturen dat in de regio blijft. Met behulp van het Input/output-model wordt het indirecte effect berekend.

Het directe effect van de economische betekenis van de personeelsuitgaven is het bedrag dat de werknemers totaal uitgeven in de regio. De totale uitgifte in de regio wordt bepaald aan de hand van de in hoofdstuk 2 benoemde onderdelen (Asteris et al., 2007):

- I. Werknemers wonend in de regio;
- II. Forenzen van buiten de regio naar de basis
- III. Werknemers van buiten de regio die overnachten op de basis;
- IV. Militairen van elders die overnachten op de basis.

De economische betekenis van de werknemers wonend in de regio wordt bepaald aan de hand van twee stappen. De eerste stap die genomen dient te worden is het indelen van de woonplaats en nettoloonsom van het personeel naar onderzoeksregio. De totale loonsom van het personeel wordt niet volledig uitgegeven in de regio (CBS, 2009a). De tweede stap is het bepalen van het regionale uitgiftepatroon van de werknemers wonend in de onderzoeksregio. Hiervoor dienen experts van bijvoorbeeld het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), Kamer van Koophandel (KvK) en regionaal economische professoren te worden geïnterviewd.

In onderdeel I "Werknemers wonend in de regio" is een onderverdeling gemaakt welk deel van het personeel in de onderzoeksregio woont en het deel daarbuiten. Onder de te onderzoeken forenzen valt het gedeelte van de werknemers die buiten de onderzoeksregio woont. Er is aangenomen dat de reiskosten van het personeel wonend in de onderzoeksregio meegenomen is in het regionale uitgiftepatroon. Een militaire basis biedt haar personeel de mogelijkheid om te overnachten op de basis (vanaf hier: overnachters). Het aantal dagelijkse forenzen wordt bepaald door het personeel wonend buiten de regio minus het aantal overnachters. Voor beide groepen dient bepaald te worden wat de gemiddelde forensfrequentie is. Daarnaast moet bepaald worden welk bedrag een forens tijdens de reis uitgeeft in de regio. In onderdeel II "Forenzen" is bekend dat op een militaire basis slaapfaciliteiten aanwezig zijn voor het personeel. De militairen die op de basis overnachten zijn niet verplicht op de basis te blijven (Kleist, 2011; Louwsma, 2011). Onderzocht dient te worden wat het uitgavenpatroon van deze overnachters in de regio is. Behoudens overnachters komt het voor dat militair personeel van andere basissen overnachten op de basis. Dit personeel verblijft op de basis voor bijvoorbeeld een oefening, reparatie van een schip of het inslaan van rantsoen. Onderzocht wordt hoeveel bezoekend personeel gedurende het jaar overnacht hebben op de basis. Naast het aantal overnachtingen dient te worden vastgesteld hoeveel dagen zij vrij te besteden hadden en wat het uitgavenpatroon is geweest. Het directe effect van het onderdeel Personeelsuitgaven is het totaal van de subonderdelen opgeteld. Met behulp van het

input/output-model wordt het indirecte effect berekend.

Braddon et al. (1998) geven aan dat de belastingen en heffingen die een basis betaalt een economische betekenis hebben. Per basis wordt onderzocht welke belastingverplichtingen zij hebben. Van de heffingen en belastingen moet achterhaald worden in welke regio ze vallen en hoe welke bedragen hieraan gekoppeld zijn.

De economische betekenis van toerisme voor de regio zijn de inkomsten in de regio gerelateerd aan de toeristische activiteiten van de basis (Brade en Dye, 1995). Er wordt vastgesteld welke toeristische activiteiten gelieerd kunnen worden aan de basis. Vervolgens wordt de economische betekenis van de activiteit berekend. De economische betekenis kan berekend worden door de inkomsten die bedrijven genereren dankzij de activiteit en het uitgavenpatroon van bezoekers in de regio. Met behulp van het input/output-model wordt het indirecte effect berekend.

Het indirecte effect van de onderdelen: "Bedrijven", "Personeel" en "Toerisme" worden per onderdeel berekend. Voor elk onderdeel wordt het directe effect in het input/output-model toegevoegd. Op deze wijze worden de multipliers en het indirecte effect berekend.

§3.1.2 Dataverzameling

Het onderdeel dataverzameling gaat in op welke informatie nodig is om het onderzoek uit te voeren. De te ontvangen data wordt omschreven per onderzoeksonderdeel. Daarnaast wordt kort omschreven welke onderdelen de data moet bevatten.

Financiële stromen naar bedrijven

Het directe effect van de financiële stromen naar bedrijven wordt onderzocht aan de hand van een facturenbestand te ontvangen van de basis. Dit bestand dient per factuur per bedrijf aangeleverd te worden. In het bestand wordt per factuur de bedrijfsnaam, het bedrag, de postcode en de plaats aangegeven.

Personeelsuitgaven

De economische betekenis van de personeelsuitgaven wordt bepaald aan de hand van directe en indirecte effecten. De directe effecten worden bepaald door gegevens beschikbaar gesteld door de basis. De aangeleverde data van de basis dient per werknemer de woonplaats en het netto salaris te bevatten. Informatie over de overnachters moet minimaal inzicht geven in het aantal werknemers dat op de basis overnacht en het aantal overnachtingen. Om het economisch effect van de bezoekers te bepalen dient de data informatie te geven over het aantal bezoekers, het aantal dagen dat zij overnachten en het aantal verlofdagen.

Belastingen

Voor data met betrekking tot belastingen zijn gegevens nodig over alle heffingen en belastingen die de basis betaald heeft aan een gemeente. Naast de totalen dient bekend te zijn aan welke instantie het betaald is en waar deze gevestigd is.

Toerisme

Door interviews op de basis wordt bepaald welke toeristische activiteiten gelieerd zijn aan de basis. Van belang is dat duidelijk wordt welke inkomsten de regio genereert dankzij toeristische activiteiten. De informatie van de activiteit moet minimaal het volgende bevatten: het totale budget van de activiteit, facturen van bedrijven, vestigingslocatie van de bedrijven, de vergunningskosten het bezoekersaantal en de herkomst van de bezoekers.

§3.1.2 Ontvangen data

Het onderdeel ontvangen data, beschrijft welke data ontvangen is van de basissen en wordt op dezelfde wijze doorlopen als het onderdeel dataverzameling. Tevens gaat het onderdeel in op de verschillen tussen de gevraagde data en de ontvangen data en welke gevolgen dit heeft voor het onderzoek. Daarnaast worden de verschillen tussen de ontvangen data van de twee basissen met elkaar vergeleken.

Financiële stromen naar bedrijven

De data ontvangen van de basissen kende enkele verschillen. De data van Leeuwarden is ontvangen via een seniormedewerker van het Bureau Management Control. De data werd hardcopy aangeleverd zonder de postcode of plaatsnaam van het bedrijf. Het document bevatte alle betalingen die gedaan waren door de basis. De onderzoekers moesten zelf deze gegevens invullen in Excel, vervolgens moest per bedrijf de vestigingslocatie gezocht worden. De onderzoekers hebben per bedrijf het totaal van de facturen ingevoerd. Met behulp van met het Orbis-Amadeus bestand (Bureau van Dijk, 2011) werden de adressen van de bedrijven bepaald, bij meerdere vestigingen per bedrijf is besloten de dichtstbijzijnde vestiging bij Leeuwarden te kiezen.

Orbis-Amadeus is een dataset met uitvoerige informatie over bedrijven in heel Europa. In de database staan de financiële gegevens en bedrijfsinformatie (Bureau van Dijk, 2011). De data van Den Helder is aangeleverd door het Financieel Diensten Centrum. Financiële stromen naar Paarse bedrijven waren uit het bestand gefilterd. Het bestand is digitaal aangeleverd en bevat de plaatsnaam en postcode van de bedrijven. In het bestand staan alle facturen die aan een bedrijf betaald zijn.

Personeelsuitgaven

De inkomstengegevens van het personeel op beide basissen is ontvangen van de afdeling Personeel. Naast het reguliere loon ontvangt het personeel op beide basissen nog verschillende toelagen. Van Leeuwarden is per rang het aantal werknemers, woonplaats en netto salaris ontvangen. Het is niet bekend hoeveel toelage per werknemer ontvangen is, er is slechts per toelage een totaal bekend. In totaal zijn er zevenentwintig verschillende type toelagen uitgekeerd. De toelagen zijn op twee verschillende manieren verdeeld over het personeel, procentueel over het totale salaris en een verdeling per personeelslid. De motivatie voor deze keuze wordt beschreven bij de uitwerking van het onderdeel "Personeel" in hoofdstuk 4. Den Helder heeft de personeelsleden ingedeeld in de onderzoeksregio's Den Helder, Kop van Noord-Holland, Nederland en buitenland. De aangeleverde personeelsdata voor de Kop van Noord-Holland valt niet samen met de COROP-regio Kop van Noord-Holland, maar met het postcodegebied 1600 en 1700. Dit gebied is aangehouden voor het onderzoek op aanraden van de personeelsafdeling van de CZSK. Het kostte minder tijd om de data op deze wijze te filteren. De consequentie hiervan is dat het onderzoeksgebied verruimd wordt naar de Kop van Noord-Holland en de gemeenten Heerhugowaard en Langedijk. In Den Helder ontvingen de personeelsleden net als in Leeuwarden verschillende toelagen. De personeelsafdeling heeft het totaalbedrag per rang aangeleverd. De verdeling van de toelagen is op dezelfde wijze verricht als Leeuwarden.

Belastingen

De informatie over de belastingen is voor beide basissen op dezelfde wijze ontvangen. De informatie is ontvangen van verschillende instanties. In zowel Leeuwarden als Den Helder zijn verschillende interviews afgenomen waaruit bleek welke belastingplicht de basissen hebben. Via het Bureau Management Control in Leeuwarden en het Financieel Diensten Centrum in Den Helder zijn de afdrachten die de basis zelf betaalt ontvangen. De Rijksgebouwendienst (Rgd) heeft de informatie over de onroerendzaakbelasting (OZB) geleverd.

Toerisme

In Leeuwarden is in 2009 geen toeristische activiteit georganiseerd, in 2008 waren de Luchtmachtdagen. Deze worden in 2011 weer in Leeuwarden gehouden. Het PDB gaf na deze constatering aan dat het effect van 2008 onderzocht dient te worden. Van de Luchtmachtbasis is van het projectteam Luchtmachtdagen het budget van 2008 en de bezoekersaantallen ontvangen. De vergunningskosten waren niet meegenomen in het budget. De marinebasis in Den Helder heeft naast Marinedagen, een Marinemuseum dat economische betekenis heeft voor haar regio. De data van de Marinedagen komt uit 2009. De volgende informatie is ontvangen: het totale budget, de vergunningskosten en het totaal aantal bezoekers. Voor beide basissen is geen specificatie van het budget beschikbaar. Er is daarom niet te achterhalen welke bedrijven ingehuurd zijn. Naar de herkomst en het uitgavenpatroon van de bezoekers is geen onderzoek gedaan. In het onderzoek wordt beschreven hoe hiermee omgegaan is.

De directeur van het Marinemuseum in Den Helder heeft aangegeven dat, de facturen en de personeelsgegevens opgenomen zijn in de ontvangen data van het Financieel Diensten Centrum en het CZSK. De gegevens die het museum geleverd heeft is het bezoekersaantal van 2009. Hoe deze inkomsten verdeeld worden over de regio's konden zij niet aangeven. In het onderzoek wordt omschreven hoe hiermee omgegaan wordt.

§3.1.3 Validiteit & Betrouwbaarheid

Voor het uitvoeren van dit onderzoek is het noodzakelijk over accurate, betrouwbare en digitale data te beschikken. Gedurende het onderzoek is veelvuldig contact geweest met verschillende interne contacten binnen de organisatie van de basissen. De benodigde data voor het onderzoek naar de economische betekenis, is op verschillende manieren verkregen. De benodigde data is afkomstig uit interne bestanden die niet voor de onderzoekers toegankelijk zijn. Desondanks wordt aangenomen dat de ontvangen data van de basissen betrouwbaar is. Deze is afkomstig uit de boekhoudprogramma's van Defensie en wordt jaarlijks door een accountantsdienst gecontroleerd. De bewerkingen die uitgevoerd zijn door de onderzoekers of de onvolledigheid van de data beïnvloeden de betrouwbaarheid.

Financiële stromen naar bedrijven

De bewerkingen die zijn toegepast op het bedrijvenbestand zijn voor Leeuwarden en Den Helder verschillend. De data van Leeuwarden bevatte niet het adres van het bedrijf, dat is door de onderzoekers met behulp van het Orbis-Amadeus bestand gedaan. De keuze om dichtstbijzijnde vestiging te noteren is gekozen, vanwege de waarschijnlijkheid dat de kans op interactie hoger is wanneer het bedrijf in de nabijheid van de basis is gevestigd (Wintjes,2001). Een kanttekening dient geplaatst te worden bij het factuuradres dat bedrijven noteren op de factuur. Het is niet bekend bij de basissen of deze vestiging de opdrachten daadwerkelijk heeft uitgevoerd of dat het slechts om een betaalkantoor van het bedrijf gaat. Het is gebruikelijk dat bedrijven met meerdere vestigingen hun facturatie centraal regelen. Wanneer het om een betaalkantoor gaat heeft dit invloed op de toewijzing van de gelden naar een regio. Dit beïnvloedt de uitkomsten van het onderzoek. Er is geen onderzoek uitgevoerd of de adressen die bekend zijn van de bedrijven, een betaalkantoor zijn of niet.

Personeelsuitgaven

De data over het personeel komt direct uit de database van de basis Leeuwarden en CZSK. Doordat er geen specificatie is van de toelagen, beïnvloedt dit de betrouwbaarheid. Een voorbeeld waardoor de betrouwbaarheid verminderd is de reistoelage in Leeuwarden. Deze is afhankelijk van de woonplaats van het personeelslid. Echter kon er niet worden aangegeven hoe de toelagen verdeeld worden. Gevolg van de procentuele verdeling

is dat personeelsleden uit de regio een hoger bedrag toebedeeld krijgen dan zij daadwerkelijk ontvangen.

Belastingen

De belastingen die de basis betaalt zijn bepaald aan de hand van gesprekken met verschillende medewerkers op de basissen. Aangenomen wordt dat deze data betrouwbaar en volledig is.

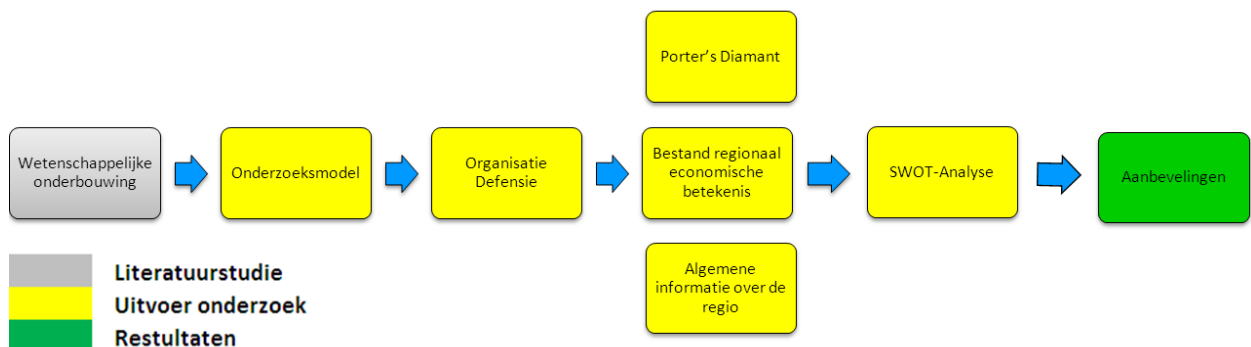
Toerisme

De data van zowel de Luchtmachtdagen als de Marinedagen is niet gedetailleerd. De bedragen zijn de budgetten die vooraf beschikbaar gesteld waren. Hoe dit budget besteed is, is niet bekend. Hiervoor zijn in het onderzoek aannames gedaan. Deze aannames doen afbreuk aan de betrouwbaarheid van het onderzoek.

Zowel voor de Luchtmachtdagen, de Marinedagen als het Marinemuseum is niet bekend wat de herkomst van de bezoekers is. Gevolg hiervan is dat niet bepaald kan worden waar het geld van de bezoekers met betrekking tot deze activiteiten vandaan komt. Daarnaast is het uitgiftepatroon van de bezoekers bij de activiteiten niet bekend. Voor het uitgiftepatroon zijn tevens aannames gedaan.

§3.2 Onderzoeksmodel versterking interactie

Het onderzoek naar de versterking van de interactie onderzoekt de kansen die de militaire basis biedt voor het regionale bedrijfsleven. De dataset "Bedrijven" met de indeling van de bedrijven naar regio is startpunt van het onderzoek. Het onderzoeksmodel wordt omschreven aan de hand van figuur 7.



Figuur 4 Onderzoeksmodel onderzoek versterking interactie.

Het onderzoek bevat twee onderdelen, het organisatie onderzoek en een analyse van de regio. Uiteindelijk vormen de twee onderdelen de basis voor de SWOT-analyse waaruit de kansen voor de regio worden gevormd. Uit de SWOT-analyse volgen de strategieën en aanbevelingen voor versterking van de interactie tussen Defensie en het regionale bedrijfsleven.

Vanuit de theorie wordt het onderzoeksmodel voor dit onderdeel beschreven. De eerste stap die genomen wordt is het indelen van de dataset vanuit het economische betekenis onderzoek naar de producttypen van Dunne (1995). Door deze indeling wordt inzichtelijk welke type producten de basis consumeert. Voor dit onderdeel wordt de data gebruikt die de regio in en uitstroomt. Vervolgens dient onderzocht te worden welk beleid gevoerd wordt door de overheid en Defensie. Het doel is het bepalen van de invloed van het beleid en wetten, op de kansen. In Europa gelden verschillende regels met betrekking tot overheidsaanbestedingen.

Onderzocht dient te worden welke invloed dit heeft. Daarnaast moeten de procedures ten aanzien van samenwerking tussen Defensie en het bedrijfsleven geanalyseerd worden. Het tweede deel van het onderzoek gaat in op de regio. De analyse van de regio bestaat uit drie verschillende onderdelen:

- I. Databestand “Bedrijven”;
- II. Porter’s Diamant;
- III. Algemene informatie over de regio.

De indeling van Dunne (1995) heeft als doel om weer te geven in welke producttypen de sterke en zwakke punten van de regio liggen. Bij dit onderdeel worden de typen stromen die binnen de regio blijven geanalyseerd. De data wordt vervolgens ingedeeld naar branches. Door middel van een top 10 worden de belangrijkste branches weergegeven. Hetzelfde is gedaan voor de stromen naar buiten de regio. Zo ontstaat een inventarisatie van de branches die worden benaderd door Defensie zowel binnen als buiten de regio.

Door middel van Porter’s Diamant (1990) worden de krachten van de regio’s onderzocht. De onderdelen die onderzocht worden van de Diamant zijn: Demand Conditions en Related and Supporting Industries. Het onderdeel Government is reeds beschreven bij het onderdeel Dataonderzoek. Demand Conditions gaat in op de thuismarkt van regio’s en Related and Supporting Industries gaat in op de sterke branches op basis van de variabele banen en vestigingen in beide regio’s.

Aan de hand van dit beschrijvende onderzoek ontstaan kansen en bedreigingen. In interviews met experts uit de regio wordt de informatie besproken. De informatie uit deze gesprekken en relevante informatie op basis van literatuuronderzoek en deskresearch, behoort tot de het onderdeel algemene informatie over de regio.

§3.2.2 Dataverzameling

Het onderdeel dataverzameling gaat in op welke informatie nodig is om het onderzoek uit te voeren. De te ontvangen data wordt omschreven per onderzoeksonderdeel. Daarnaast wordt kort omschreven welke onderdelen de data moet bevatten.

Organisatie Defensie

De informatie die nodig is voor dit onderdeel gaat in op de procedures en regelgeving die Defensie heeft als het zaken doet met bedrijven. Vanuit Defensie is de vraag gesteld welke mogelijkheden er zijn voor samenwerking. Een logische vraag is of er wel ruimte is voor meer samenwerking.

Analyse van de regio

Het uitgangspunt is de dataset “Bedrijven” van het onderzoek naar de economische betekenis. De informatie die nodig is voor het onderdeel van Porter’s Diamant voor de Demand Conditions zijn cijfers over de economische groei van de regio’s. Voor het onderdeel Conditions Related and Supporting Industries is data nodig over de regio met betrekking tot sectoren dan wel branches. De algemene informatie wordt bepaald aan de hand van interviews met experts.

§3.2.3 Ontvangen data

Het onderdeel ontvangen data beschrijft welke data ontvangen is van de basissen en wordt op dezelfde wijze beschreven als het onderdeel dataverzameling. Tevens gaat het onderdeel in op de verschillen tussen de gevraagde data en de ontvangen data en welke consequenties die dit heeft voor het onderzoek. Daarnaast wordt de verschillen tussen ontvangen data van de twee basissen met elkaar vergeleken.

Organisatie Defensie

De data over de wetten en procedures geeft aan dat er tussen Defensie en leveranciers raamcontracten kunnen zijn. In de data staan gegevens over leveranciers en de overeengekomen raamcontracten overeengekomen. Deze raamcontracten hebben een maximale looptijd van vier jaar. Gevraagd is om per raamcontract aan te geven wanneer deze verloopt, deze informatie is niet ontvangen. Tevens bleek uit de interviews dat Defensie bij aanbestedingen werkt met drempelbedragen. Wat deze precies zijn wordt in hoofdstuk 5 Kansonderzoek behandeld. De drempelwaarden hebben tot gevolg dat het van belang is dat de bedragen per factuur bekend zijn, dit in verband met de indeling naar drempelwaardes. Voor Leeuwarden is deze informatie niet beschikbaar. Dit betekent dat geen kansen voor Leeuwarden benoemd kunnen worden op basis van de drempelwaarden. Naast de interviews is door middel van literatuuronderzoek onderzoek gedaan naar het juridische aspect van verwerving en aanbestedingsmogelijkheden (Wielders, 2011). Aanvullende informatie over de interne organisatie is verkregen van de website het Ministerie van Defensie.

Analyse van de regio

Het databestand "Bedrijven" bevat de voor beide basissen de indeling naar regio. Het KvK-nummer is door de basissen niet toegevoegd aan het bestand. Het gevolg hiervan is dat handmatig per bedrijf de koppeling gemaakt moet worden met de branche. De facturen van Leeuwarden zijn in het hoofdstuk naar de Economische Betekenis als totalen bij elkaar opgeteld, omdat dit bestand hardcopy was aangeleverd. De facturen van Den Helder zijn wel opgesplitst per factuur. Per factuur stond geen omschrijving van de dienst of product. Gevolg hiervan is dat op basis van de branchecode en de website bepaald is om welk type product het gaat. Dit onderdeel is hierdoor na de indeling van de branches uitgevoerd. Vanwege het feit dat de branchecodering handmatig uitgevoerd is, is ervoor gekozen om niet met de SBI te werken. De SBI hanteert een methode van minimaal 99 branches. Er is gebruik gemaakt van een indeling van de KvK (kamer van koophandel, 2011). Deze indeling heeft in totaal 53 verschillende branches. Er is voor deze methode gekozen, omdat met minder branches het bestand sneller bewerkt kon worden. De koppeling is tevens handmatig gedaan met behulp van het internationale bedrijvenbestand Orbis-Amadeus (Bureau van Dijk, 2011).

De informatie ontvangen voor de Diamant van Porter is het afkomstig uit het LISA bestand (stichting LISA, 2009). Dit bestand geeft op basis van banen en vestigingen per branche aan welke het sterkst vertegenwoordigd is binnen een regio. Via experts hebben we aanvullende informatie gekregen. Er is gekeken naar het ruimtelijk economisch aspect en bedrijvigheid. Hiervoor is geen data ontvangen maar is op basis literatuuronderzoek en deskresearch gezocht naar sterke en zwakke punten.

§3.2.4 Validiteit & Betrouwbaarheid

De gebruikte data voor beide onderdelen is betrouwbaar, omdat ze afkomstig zijn vanuit de databases van de basis of andere Defensie instanties. De gegevens over de regio van het CBS kunnen ook als betrouwbaar aangemerkt worden.

Indeling type en branches

Voor de indeling van de stromen naar producttypen is de indeling in eerste instantie gedaan op basis van het internationale bedrijvenbestand Orbis-Amadeus. Het geleverde product hoeft echter niet overeen te komen met wat in dit databestand beschreven is. Voor bedrijven die niet in dit bestand opgenomen zijn is door de onderzoekers bepaald binnen welk type product het valt.

Het handmatig invoeren van de branchecode heeft geen invloed gehad op de betrouwbaarheid van de data. Het comprimeren van het 99 SBI-branches tot de 53 KvK-branches wel. De onderzoekers hebben zelf de lijst doorlopen en bepaald welke SBI-branches samengevoegd moesten worden om tot de 53 branches te komen. De informatie over de interne organisatie van Defensie is gedaan op basis van een deskresearch en interviews. De informatie vergaard door middel van een interview, is voor de betrouwbaarheid gevalideerd door een ander expert.

Analyse van de regio

Voor de analyse van de regio is onder andere op basis van het LISA bestand (Stichting LISA, 2009) het Porter model beschreven. Als aanvulling op de Diamant van Porter is gebruik gemaakt van onderzoeken die uitgevoerd zijn naar de regio's Friesland en Kop van Noord-Holland. Het onderzoeksjaar van deze rapporten verschilt onderling en ook met het LISA-bestand.

Hoofdstuk 4 - Economische betekenis basissen

Introductie

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de directe en indirecte effecten die een militaire basis genereert. Uit de theorie van hoofdstuk 2 blijkt dat de directe effecten opgesplitst zijn in vier aparte onderdelen, te noemen: "Bedrijven", "Personeel", "Belasting" en "Toerisme". In dit hoofdstuk wordt per onderdeel het directe effect onderzocht en berekend. Vervolgens wordt per onderdeel het indirecte effect berekend. Uit deze resultaten moet blijken wat de economische betekenis van een militaire basis is voor haar regio. In de slotparagraaf worden de resultaten opgesomd en beschouwd, tevens worden ze vergeleken met het economisch belang van een sector binnen de regio. Op deze wijze kunnen de cijfers vergeleken worden.

§4.1 Bedrijven

De data van de Luchtmachtbasis Leeuwarden moet voordat het gebruikt kan worden, gefilterd worden. Leeuwarden heeft het totale budget van de basis geleverd, Den Helder enkel de betaalde bedragen van de onderzochte eenheden. Het totale budget van Leeuwarden staat uitgezet in tabel 1.

TABEL 1 - VERDELING BUDGET LEEUWARDEN

Bedrijven	€ 6.605.174	68,7%
Interne stromen	€ 1.640.403	22,6%
Onbekend	€ 841.224	8,7%
Totaal	€ 9.616.802	100,0%

Voor het onderzoek wordt gebruikt gemaakt van het bedrag, dat aan bedrijven betaald is (€ 6,6 miljoen). De interne stromen zijn verrekeningen met Paarse bedrijven van Defensie. De interne stromen worden niet meegenomen omdat deze verrekeningen binnen de organisatie van Defensie blijven. Door Paarse bedrijven worden andere bedrijven ingehuurd, deze stromen zijn niet inzichtelijk. Onder de post "Onbekend" vallen bedragen waarvan niet bekend was aan welk bedrijf ze betaald zijn. Het bedrijf was failliet of de vestigingsplaats van het bedrijf kon niet bepaald worden. Voor de Marinebasis Den Helder had het Bureau Management Control het budget voor bedrijven gefilterd van interne stromen. Hierdoor waren geen stromen onbekend. Het bedrag dat Den Helder betaald heeft aan bedrijven is € 187.579.228,- (bijlage 4). Met deze bedragen wordt onderzocht welk percentages naar de verschillende regio's stromen.

De bewerking die vervolgens is uitgevoerd is het bepalen van de vestigingsplaatsen van de bedrijven uit het bestand van Leeuwarden. Dit is uitgevoerd zoals in hoofdstuk 3 Methodologie & Data is aangegeven. Op basis van de vestigingsplaats in het bedrijvenbestand, is een regionale indeling gemaakt. Voor Leeuwarden geldt dat alle plaatsen in de provincie Friesland regio 1 zijn, plaatsen in Nederland regio 2 en het buitenland regio 3 (bijlage 3). Voor Den Helder is regio 1 de stad Den Helder, regio 2 de Kop van Noord-Holland exclusief de resultaten van Den Helder, regio 3 de plaatsen in Nederland en regio 4 is het buitenland (bijlage 4). Voor Den Helder geldt dat de benaming Kop van Noord-Holland een optelling is van Den Helder en de regio Kop van Noord-Holland. De resultaten van deze indeling zijn weergegeven in tabel 2 voor de Luchtmachtbasis Leeuwarden en tabel 3 voor de Marinebasis Den Helder.

TABEL 2 - VERDELING REGIONALE STROMEN BEDRIJVEN LEEUWARDEN

Regio	€ 2.200.651	33,3 %
Nederland	€ 3.601.732	54,5 %
Buitenland	€ 802.790	12,2 %
Totaal	€ 6.605.174	100,0%

TABEL 3 - VERDELING REGIONALE STROMEN BEDRIJVEN DEN HELDER

Kop van Noord-Holland	€ 13.778.583	7,4 %
Den Helder	€ 9.670.182	5,2 %
Regio = excl. Den Helder	€ 4.108.400	2,2 %
Nederland	€ 148.456.446	79,1 %
Buitenland	€ 25.344.199	13,5 %
Totaal	€ 187.579.228	100,0%

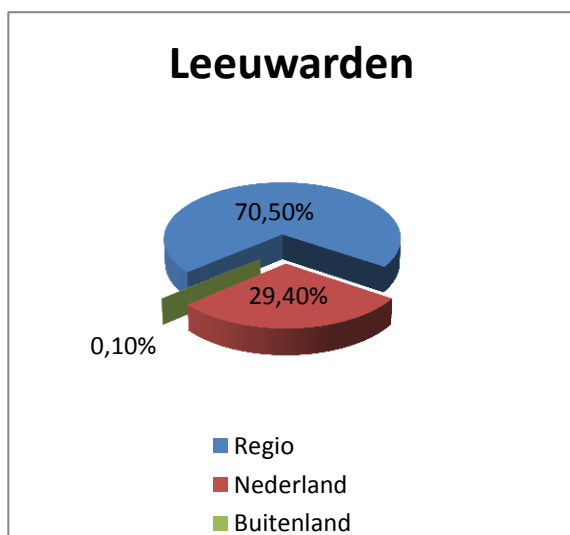
In Leeuwarden is de interactie met het regionale bedrijfsleven in beperkte mate aanwezig. In Den Helder is de interactie tussen de basis en het regionale bedrijfsleven lager. Verwacht werd dat de verwevenheid van de basis door de haven en de gerelateerde industrie hoger zou zijn. Dit werd verwacht, omdat Den Helder de enige marinehaven van Nederland is en hierdoor de marine gerelateerde industrie in de regio aanwezig zou zijn. Tabel 2 laat zien dat ruim 50% van de uitgaven van de Luchtmachtbasis naar nationale bedrijven gaat, voor Den Helder is dit bijna 80%. Een verklaring hiervoor kan zijn dat de organisatie van Defensie centraal geregeld is. Een voorbeeld hiervan is dat inkopen van verschillende producten centraal georganiseerd is (Nauta, 2011). Daarnaast moet in gedachten gehouden worden dat de regio van Leeuwarden groter is en meerdere grote steden bevat. De regio heeft naast Den Helder slechts Heerhugowaard en Hoorn als grotere kernen en het inwoneraantal is lager. De interactie van beide basissen met het buitenland is nagenoeg gelijk, volgens Luitenant Kolonel van den Belt (2011) is een reden hiervoor dat uit het buitenland enkel technisch hoogwaardige producten komen. Dit sluit naadloos aan met de beweringen van Wintjes (2001), namelijk dat het inkooppercentage van hightech producten uit Nederland lager is.

§4.2 Personeel

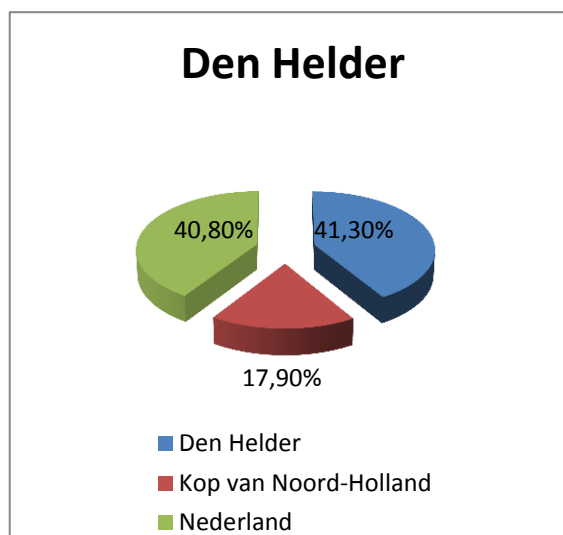
In hoofdstuk 3 “Methodologie & Data” is beschreven dat het onderdeel “Personeel” uit vier verschillende subonderdelen bestaat. Deze paragraaf behandelt elk subonderdeel afzonderlijk. Er is onderzocht welke directe effecten optreden voor de regio per subonderdeel.

§4.2.1 Werknemers wonend in de regio

In totaal werken op de basis in Leeuwarden 1.185 mensen. In Den Helder werken 7.710 mensen. In het databestand is de woonplaats gekoppeld aan het loon. De eerste bewerking is de verdeling naar de onderzoeksregio's. De verdeling van de werknemers naar onderzoeksregio's staan weergegeven in figuren 8 en 9. In tabel 4 en 5 staan de absolute getallen.



Figuur 8 Verdeling personeel Leeuwarden naar vestigingsregio



Figuur 9 Verdeling personeel Den Helder naar vestigingsregio

TABEL 4 - AANTAL WERKNEMERS LEEUWARDEN

Regio	836	70,5%
Nederland	348	29,4%
Buitenland	1	0,1%
Totaal	1.185	100,0%

TABEL 5 - AANTAL WERKNEMERS DEN HELDER

Kop van Noord-Holland	4.565	59,2%
Den Helder	3.183	41,3%
Regio	1.382	17,9%
Nederland	3.145	40,8%
Totaal	7.710	100,0%

Het merendeel van het personeel van de Luchtmachtbasis Leeuwarden woont in de regio, in Den Helder ligt dit percentage wat lager. Het hoge percentage personeel wonend in de regio van de basis past bij de militaire gedachtegang dat de militair meeverhuist met zijn baan. Echter is de huidige trend, wanneer de militair overgeplaatst wordt, het gezin niet meer mee verhuist (Van der Louw, 2011).

Werknemers op de basissen ontvangen naast hun reguliere loon diverse toelagen. De verdeling van het loon naar regio staat weergegeven in tabel 6 en tabel 7 (uitwerking bijlage 5 en 6). In Leeuwarden zijn er 27 verschillende toelagen uitgedeeld. De uitwerkingen van de toelagen naar regio is weergegeven in tabel 6 (uitwerking bijlage 5 en 6). Aangenomen is dat elke werknemer hetzelfde bedrag voor kleding vergoed krijgt, de rest van de toelagen worden verdeeld aan de hand van de procentuele verdeling van het loon. De uitwerking van de toelagen staan in tabel 7. Voor Den Helder is enkel de totale toelage per rang bekend. Voor beide basissen is geen ruimtelijke component van deze toelagen beschikbaar.

TABEL 6 - LOON EN TOELAGEN LEEUWARDEN

	Loon	Toeslag kleding	Overige toeslag	Totaal Loon	%
Regio	€ 24.587.735	€ 1.018.791	€ 4.576.258	€ 30.182.785	71,6%
Nederland	€ 9.681.351	€ 424.090	€ 1.801.889	€ 11.907.330	28,3%
Buitenland	€ 32.424	€ 1.218	€ 6.034	€ 39.677	0,1%
Totaal	€ 34.301.511	€ 1.444.099	€ 6.384.182	€ 42.129.794	100,0%

TABEL 7 - LOON EN TOELAGEN DEN HELDER

	Loon	Overige toeslag	Totaal Loon	%
Kop van Noord-Holland	€ 150.604.234	€ 18.001.017	€ 168.605.252	61,2%
Den Helder	€ 102.880.672	€ 12.082.334	€ 114.963.006	41,8%
Regio	€ 47.723.562	€ 5.918.683	€ 53.642.246	19,5%
Nederland	€ 94.230.306	€ 12.442.001	€ 106.672.307	38,8%
Totaal	€ 244.834.541	€ 30.443.019	€ 275.277.560	100,0%

Het eerste dat opvalt aan tabellen 6 en 7 is dat het percentage werknemers in de regio en het percentage wat zij verdienen praktisch gelijk is aan elkaar. Uit het onderzoek van Mulder et al. (2008) blijkt dat hoe groter de woon-werkafstand is, des te hoger het opleidingsniveau. Hieruit wordt aangenomen dat de reisbereidheid van hoger opgeleiden groter is en de kans dat zij buiten de regio wonen groter is. Het onderzoek geeft tevens aan dat hogeropgeleiden een hoger salaris hebben. Dit correspondeert niet met de data van beide basissen. Uit deze data kan geconcludeerd worden dat er geen verschil is tussen reisafstand en hoogte van het salaris.

Uit deskresearch en interviews (CBS, 2009a; Schouten 2011) blijkt dat het geld dat het personeel in de regio verdient niet volledig in de regio uitgegeven wordt. Het CBS heeft in 2009 een overzicht gepubliceerd waarin zij het gemiddelde bestedingspatroon van een huishouden heeft aangegeven. Het CBS (2009a) bepaalde dat een gemiddeld huishouden geld besteedt aan de volgende zes categorieën:

I.	Voeding	15,4%
II.	Woning	35,4%
III.	Kleding en schoeisel	7,8%
IV.	Hygiëne en geneeskundige verzorging	6,0%
V.	Ontwikkeling en ontspanning	32,4%
VI.	Overig	3,1%

Op basis van de verdeling zijn interviews gehouden met verschillende professionals om de ruimtelijke component te bepalen. Per regio is gesproken met medewerkers van de KvK en VNO-NCW. Aan de hand van deze interviews is bepaald welk percentage van het onderwerp uitgegeven wordt in de regio en welk

percentage buiten de regio. Uiteindelijk is een hoge en een lage bandbreedte vastgesteld (Schouten en de Boer, 2011). De motivering van de bandbreedtes is genoemd in bijlage 5 en 6. Er is geen rekening gehouden met de leeftijdscomponent, deze data was niet beschikbaar. Het uitgiftepatroon van de werknemers wonend in de regio ziet er als volgt uit.

TABEL 8 - UITGIFTEPATROON WERKNEMERS

	Leeuwarden	Den Helder
Bandbreedte laag	€ 21.680.689	€ 121.111.357
Bandbreedte hoog	€ 25.722.337	€ 143.688.564

Een tekortkoming van deze resultaten is dat het personeel dat buiten de regio woont wel geld kan uitgeven in de regio. Dit wordt niet meegenomen in het onderzoek, maar kan de economische betekenis verhogen. Hiervoor is uitgebreider onderzoek nodig dat niet binnen het tijdspad van dit onderzoek past.

§4.2.2 Forenzen

Naast het personeel dat in de regio haar salaris uitgeeft, komen dagelijks personeelsleden van buiten de regio naar de basis. Bepaald dient te worden wat de economische betekenis van een forens voor de regio is. Aangenomen is dat binnen het bestedingspatroon van het personeel wonend in de regio, de reiskosten vallen. Deze groep wordt om deze reden niet meegenomen bij het bepalen van de economische betekenis van forenzen. De basis biedt haar personeel de mogelijkheid om op de basis te overnachten. Aangenomen wordt dat het personeel dat op de basis overnacht één dag forenst, van het personeel van buiten de regio vijf. In overweging dient genomen te worden dat militairen flexibele werktijden hebben. Luitenant ter Zee eerste klasse (LTZA1) Takes geeft in een interview (2011) aan dat zijn collega's veel op vrijdag vrij zijn en tevens dat de overnachters er voor kiezen nog eenmaal extra terug te gaan naar huis. Het aantal werkdagen per jaar voor het personeel in Leeuwarden is 220 (Louwsma, 2011) en in Den Helder 215 (Kleist, 2011)

Het aantal forenzen wordt bepaald aan de hand van het aantal personeelsleden van buiten de regio minus het aantal overnachters. Voor beide basissen is bekend welke personeelsleden overnachten op de basis. Personeelsleden die binnen de onderzoeksregio wonen, mogen niet overnachten op de basis. Beide basissen hebben een tekort aan slaapvertrekken, hierdoor mag het personeel wonend binnen een straal van 50 km (Louwsma, Kleist, 2011) niet op de basis overnachten. In totaal forenzen 109 personeelsleden in Leeuwarden dagelijks naar de basis en overnachten er 240. In Den Helder zijn 857 dagelijkse pendelaars en 2.410 overnachters.

In Nederland zijn geen onderzoeken uitgevoerd naar het uitgiftepatroon van een forens. Een vergelijkbaar onderzoek komt uit het Verenigd Koninkrijk (Asteris et al, 2007). Asteris geeft aan dat een militair werkzaam op de Marinebasis van Portsmouth wonend buiten de onderzoeksregio in 2002 per dag vijf pond besteedt in de regio. De besteding van dit bedrag is verdeeld naar percentages: 47% in de lokale winkels, 22% in garages, 20% in uitgaansgelegenheden en 11% in cafés en restaurants. Het onderzoek van Asteris kent sterke overeenkomsten met beide cases, het zijn Europese militairen en de onderzoeksregio van Portsmouth is tevens vergelijkbaar met Nederlands regio's. Aangenomen wordt dat er geen verschil is in het uitgavenpatroon van Luchtmacht- en Marinepersoneel gedurende een pendelrit. Na inflatiecorrectie en omrekenen op basis van de wisselkoers is het bedrag wat een forens per dag besteedt in de regio vastgesteld op € 6,31 (uitwerking

bijlage 5 en 6). Dit resulteert in een totale economische betekenis van pendelaars voor de Luchtmachtbasis Leeuwarden van € 217.817,68 en voor de Marinebasis Den Helder in een bedrag van € 1.821.962,02 (uitwerking bijlage 5 en 6).

§4.2.3 Overnachters

In het verleden was het normaal dat wanneer de militair overgeplaatst werd naar een andere basis in het land, het gezin verhuisde. Sinds de jaren'90 is deze trend veranderd; de vrouw heeft een baan en wil dat de kinderen in een vertrouwde omgeving opgroeien. Gevolg hiervan is, dat militairen overnachten op de basis, zodat het gezin niet mee hoeft te verhuizen (Van der Louw, 2011). Uit het onderdeel forenzen blijkt dat op beide basissen een groot gedeelte van het personeel ervoor kiest om te overnachten op de basis. Ondanks dat op de basis voldoende faciliteiten zijn op gebied van eten en ontspanning, gaan de overnachters van beide basissen regelmatig richting de steden (Louwsma, 2011; Kleist, 2011). Er zijn geen onderzoeken uitgevoerd naar de frequentie van de stadbezoeken en het uitgavenpatroon van de overnachters. De economische betekenis wordt bepaald aan de hand van een lage en een hoge bandbreedte. Het CBS (2009b) heeft onderzoeken gepubliceerd over het uitgavenpatroon van dagtochten. De aangenomen bandbreedtes zijn het laagste bedrag van de publicatie dat in de stad uitgeven kan worden en het hoogste. De lage bandbreedte is recreatief winkelen € 11,32 en de hoge bandbreedte uit eten gaan € 33,72. In het onderdeel forenzen is het aantal overnachters bepaald.

Het is onrealistisch om aan te nemen dat het personeel dagelijks deze bedragen besteden in Leeuwarden of Den Helder. Er zijn geen cijfers bekend, de frequentie is bepaald door het interviewen van experts. Mevrouw Louwsma (2011) geeft aan dat de overnachters in hun vrije tijd ongeveer één á twee keer per week naar de stad gaan. De heer Kleist (2011) geeft aan dat overnachters gemiddeld één keer per drie dagen naar Den Helder gaan. Voor beide basissen wordt aangenomen dat de overnachters 33% van de overnachtingen geld uitgeven in de regio. De bandbreedtes van regionaal economische betekenis van de overnachters in Leeuwarden worden dan € 157.791,99 en € 470.037,24 (uitwerking bijlage 5). In Den Helder wordt dit € 1.584.494,62 en € 4.719.957,28 (uitwerking bijlage 6).

§4.2.4 Buitenlandse bezoekers

Op beide basissen zijn gedurende het jaar verschillende buitenlandse eenheden gelegerd. Deze eenheden komen bijvoorbeeld voor oefeningen, reparaties aan een schip of promotieactiviteiten zoals de Marinedagen of Luchtmachtdagen. Diverse onderzoeken waaronder Asteris (Asteris et al. 2007; Bishop, 2000) geven aan dat de buitenlandse militairen een economische betekenis hebben voor de regio. In Nederland is geen onderzoek gedaan naar het uitgavenpatroon van buitenlandse militairen tijdens verlof. In de onderzoeken wordt er vanuit gegaan dat wanneer de militairen met verlof gaan, zij hetzelfde uitgavenpatroon hebben als toeristen.

Luitenant-Kolonel Van den Belt (2011) geeft aan dat in Leeuwarden buitenlands personeel enkel op de basis is voor oefeningen. Gedurende de oefeningen hebben zij een dusdanig vol programma dat zij de basis niet kunnen verlaten. De buitenlandse militairen worden gedurende het verblijf volledig voorzien van eten en drinken. Slechts een enkele keer komt het voor dat het buitenlandse personeel weekendverlof heeft. Bij de afdeling personeel is geen informatie beschikbaar wanneer dit geweest is en om hoeveel personen het gaat.

In Den Helder geeft LTZA1 Takes in een interview (2011) aan dat het merendeel van het buitenlandse personeel afkomt van aangemeerde schepen. Aangemeerde schepen worden geregistreerd op herkomst en verblijfperiode. Het aantal bemanningsleden is echter niet bekend. Takes geeft aan dat de buitenlandse

militairen weinig tot geen economische betekenis hebben voor de regio. Wanneer zij verlof krijgen blijven ze niet in Den Helder of de regio, maar gaan direct naar Amsterdam. Volgens LTZA1 Takes heeft dit te maken met de aantrekkingskracht van Amsterdam.

In het onderzoek hebben de buitenlandse bezoekers geen economische betekenis voor de regio. Ten eerste zijn geen gegevens bekend over het uitgiftepatroon. In de onderzoeken is aangenomen dat het vergelijkbaar is met toeristen. Volgens het CBS (2007) gaf een toerist uit Noord-Amerika in 2007 per dag € 58,11 uit, een Europese € 42,16 en de rest van de wereld € 43,30. Deze bedragen worden niet aannemelijk geacht. Ten tweede zijn er op beide basissen geen gegevens bekend over de aantallen buitenlandse militairen en hun verblijfsduur en verlofperiode. Ten derde blijkt uit het interview met LTZA1 Takes (2011) dat de buitenlandse militairen direct richting Amsterdam vertrekken en op deze manier geen waarde opleveren voor de regio.

§4.2.5 Overzicht

Hieronder volgt een korte opsomming van de resultaten van de subonderdelen van het onderdeel "Personeel". Met behulp van het input/output-model wordt het indirecte effect berekend, deze uitwerking volgt bij de paragraaf indirecte effecten.

TABEL 9 - OVERZICHT ECONOMISCHE BETEKENIS PERSONEEL

	Leeuwarden		Den Helder	
	Bandbreedte laag	Bandbreedte hoog	Bandbreedte laag	Bandbreedte hoog
Uitgiftepatroon	€ 21.680.690	€ 25.722.337	€ 121.111.358	€ 143.688.565
Forenzen	€ 217.818	€ 217.818	€ 1.823.917	€ 1.823.917
Overnachters	€ 157.792	€ 470.037	€ 1.584.495	€ 4.719.957
Buitenlands personeel	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Totaal Personeel	€ 22.056.300	€ 26.410.192	€ 124.519.770	€ 150.232.439

Uit tabel 9 blijkt dat het personeel wonend in de regio van de subonderdelen de grootste invloed op de economische betekenis van de regio heeft. Dit is bij beide basissen ruim 95%. Opvallend is dat de lage bandbreedte van de overnachters minder invloed heeft dan de forenzen, terwijl de hoge bandbreedte meer dan het dubbele effect heeft. Het verschil in effect tussen de basissen is ongeveer factor zes, dit wordt voornamelijk veroorzaakt doordat het subonderdeel "Uitgiftepatroon" deze factor heeft. Wanneer de vergelijking gemaakt wordt met het aantal personeelsleden (Leeuwarden, 1.185 en Den Helder, 7.710) is de factor ongeveer 6,5. Per personeelslid is de economische betekenis bij de hoge bandbreedte in Leeuwarden € 22.287 en in Den Helder € 19.485.

§4.3 Belasting

In Nederland heeft een militaire basis een verplichting tot het aanvragen van vergunningen en het betalen van belasting. Leeuwarden heeft in 2009 OZB, rioolrechten, waterschapslasten en leges betaald. In Leeuwarden zijn geen belastingen betaald aan gemeentes buiten de regio (Berends, 2011). Den Helder betaalde dezelfde belastingen en leges als Leeuwarden. Den Helder betaalde naast leges aan de stad nog leges aan andere gemeenten in Nederland. De resultaten staan in tabel 10 (overzicht bijlage 7 en 8).

TABEL 10 - AFGEDRAGEN BELASTINGEN BASISSEN

	Leeuwarden	Den Helder			
		Kop van Noord-Holland	Den Helder	Regio	Nederland
OZB	€ 714.079	€ 1.742.495	€ 1.742.495	-	-
Leges	-	€ 7.285	€ 7.285	-	€ 82.081
Rioolrecht	€ 12.376	€ 22.528	€ 22.528	-	-
Waterschapslasten	€ 22.616	€ 140.660	-	€ 140.660	-
Totaal	€ 749.071	€ 1.912.968	€ 1.772.308	€ 140.660	€ 82.081

Het verschil tussen de belastingafdracht van beide basissen is beperkt. Er moet rekening worden gehouden met het feit dat bij Den Helder de milieuvergunningen niet meegenomen zijn, deze data was niet beschikbaar.

§4.4 Toerisme

De toeristische activiteiten die aan de basis van Leeuwarden gelieerd zijn, zijn vliegtuigspotters en de Luchtmachtdagen. Langs de landingsbaan is door de basis een spotterspositie ingericht. Deze activiteit wordt niet onderzocht. Er zijn geen gegevens bekend over hoeveel personen jaarlijks gebruik maken van deze plek en waar zij vandaan komen. Om deze reden is het niet mogelijk een onderbouwde aanneme te doen naar de economische betekenis. De Luchtmachtdagen worden één keer per drie jaar georganiseerd in Leeuwarden. Het evenement wordt jaarlijks op een andere luchtmachtbasis georganiseerd. In 2008 zijn de Luchtmachtdagen voor het laatst in Leeuwarden georganiseerd, in het onderzoeksjaar werd het op Luchtmachtbasis Volkel in Uden georganiseerd. Er is gekozen om de economische betekenis te onderzoeken van 2008, dit ondanks het onderzoeksjaar 2009. Hiervan is afgeweken omdat het een terugkerend evenement is op Leeuwarden. In Den Helder zijn de Marinedagen en het Marinemuseum de toeristische activiteiten van de basis. De Marinedagen worden twee keer per drie jaar in Den Helder georganiseerd. Het derde jaar van deze cyclus worden geen Marinedagen georganiseerd. Voor zowel de Luchtmachtdagen als de Marinedagen worden geen entreegelden gevraagd.

De informatie die bij de basissen beschikbaar is zijn de bezoekersaantallen, het budget en de legeskosten. Er is geen informatie bekend over welke bedrijven ingehuurd zijn en waar deze vandaan komen. Aan de hand van interviews worden de missende onderdelen aangevuld. De economische betekenis van de evenementen voor de regio worden bepaald aan de hand van de volgende onderdelen:

- I. Het budget van het evenement;
- II. Uitgaven bezoekers;
- III. Vergunningen en leges.

De theoretische achtergrond van de onderdelen is dezelfde als die van het onderzoeksraamwerk. Het is niet bekend hoe het budget verdeeld is en hoe hoog de facturen zijn die de bedrijven gestuurd hebben. Sergeant Ferwerda geeft aan dat ongeveer 40% van de bedrijven uit de regio komt, in Den Helder is het 12,5% (Ferwerda; Leeuw, 2011). Het verschil tussen de basissen wordt veroorzaakt door het feit dat in Leeuwarden de aanbestedingen voor de open dagen regionaal worden uitgezet. Den Helder werkt met vaste leveranciers, met wie zij samenwerkingscontracten hebben. Deze bedrijven zitten verspreid over het land. Over het

uitgavenpatroon van de bezoekers bij beide evenementen is niks bekend binnen Defensie. Het CBS (2009b) geeft in haar onderzoek naar het uitgavenpatroon van bezoekers gedurende dagtochten aan dat per bezoeker van overige evenementen € 16,40 per dag uitgegeven wordt (uitwerking bijlage 9 en 10). Voor de Marinedagen is een vergelijkbaar onderzoek uitgevoerd, naar SAIL 2005 in Amsterdam (Gemeente Amsterdam, 2005). SAIL wordt net als de Defensie evenementen georganiseerd op een afgesloten terrein van de stad. Het vervoer is geregeld vanaf het Centraal Station in de steden. Een bezoeker van het evenement SAIL gaf per dag € 17,56 uit (uitwerking in bijlage 9 en 10). Voor Leeuwarden wordt aangenomen dat per bezoeker € 16,40 uitgegeven wordt. Voor Den Helder wordt € 17,56 aangenomen, dit omdat SAIL en de Marinedagen evenementen zijn die overeenkomsten hebben. Het is niet realistisch om aan te nemen dat de totale bezoekersopbrengsten terugvloeien naar de regionale economie. Aangenomen wordt dat de ruimtelijke component van deze inkomsten dezelfde verdeling heeft als die van de bedrijven. Deze aanname is gedaan omdat is onderzocht waar de bezoekersuitgaven bij een evenement naar toe stromen. In tabel 11 staan de resultaten van het uitgavenpatroon tijdens opendagen en de verdeling van het budget.

TABEL 11 - BEGROTING OPEN DAGEN

	Leeuwarden		Den Helder	
Budget	€ 1.800.000		€ 600.000	
Regionale bedrijven	€ 720.000	40,0%	€ 525.000	87,5%
Rest	€ 1.080.000	60,0%	€ 75.000	12,5%
Uitgavenpatroon bezoekers				
Bezoekers	165.000		200.000	
Uitgave per bezoeker	€ 16,40		€ 17,56	
Totale uitgave bezoekers	€ 2.706.000		€ 3.512.512	
Regionale betekenis	€ 1.082.400		€ 439.064	

Uit het onderzoek van SAIL (Gemeente Amsterdam, 2005) blijkt dat na het evenement 27% van de bezoekers naar de stad van het evenement gaat. In de stad voeren zij vervolgens verschillende activiteiten uit. Ondanks het verschil in uitstraling en het voorzieningenaanbod van Amsterdam, ten opzichte van Leeuwarden en Den Helder wordt het percentage één-op-één overgenomen. Waarschijnlijk ligt het percentage voor de twee steden lager dan in Amsterdam. Echter kan niet worden beargumenteerd wat het verschil is. De activiteiten die de bezoekers van SAIL in Amsterdam naderhand deden waren:

Bezoek café/restaurant;	50,0%
Binnenstad/Amsterdam bekijken;	29,0%
Winkelen;	33,0%
Bezoek familie/vrienden;	22,0%
Attractiebezoek;	10,0%
Bezoek Grachtenfestival Amsterdam;	8,0%
Anders;	14,0%

Voor Leeuwarden en Den Helder is het niet realistisch dat de bezoekers deze activiteiten doen. Het is aannemelijk dat een café of restaurant bezocht wordt. Het bekijken van de binnenstad van Leeuwarden of Den Helder heeft geen economische betekenis, dit wordt niet verder onderzocht. Daarnaast is het verschil in allure en imago van Amsterdam, Leeuwarden en Den Helder is groot. Het winkelbestand van Leeuwarden en Den Helder is dusdanig kleiner en beperkter dan die van Amsterdam, dat niet wordt aangenomen dat de bezoekers na het bezoek gaan winkelen. Aan het bezoek van vrienden en familie kan geen economische waarde worden gekoppeld. Het attractiebezoek wordt niet meegenomen omdat in Leeuwarden en Den Helder het attractieaanbod kleiner is. Het Grachtenfestival is een specifiek festival van Amsterdam en heeft geen betrekking op Leeuwarden of Den Helder. Aan de activiteit "Overig" kan geen economische factor worden gekoppeld.

Het CBS (2009b) geeft in haar onderzoek naar het uitgavenpatroon van bezoekers gedurende dagtochten aan, dat een cafébezoek gemiddeld € 15,74 kost en een restaurantbezoek € 33,72. Aangezien de verhouding tussen de twee verschillende bezoeken niet bekend is, wordt het gemiddelde van de twee gebruikt om de economische betekenis te bepalen € 24,73. De bezoekers geven dat in de stad uit. Het resultaat staat in tabel 12 weergegeven.

TABEL 12 - UITGAVENPATROON BEZOEKERS

	Leeuwarden	Den Helder
Bezoekers	165.000	200.000
Aantal personen	44.550	54.000
Gemiddelde	€ 24,73	€ 24,73
Inkomsten regio	€ 1.101.733	€ 1.335.434

De inkomsten uit vergunningen voor de gemeenten zijn in Leeuwarden al meegenomen in het budget. Den Helder heeft € 2.000,- betaald aan vergunningen voor de Marinedagen. In tabel 13 staat het overzicht van regionale betekenis van de Luchtmachtdagen en de Marinedagen.

TABEL 13 – RESULTATEN OPEN DAGEN

	Leeuwarden	Den Helder
Bezoekersopbrengsten regio	€ 1.082.400	€ 439.063
Bedrijvenopbrengsten regio	€ 720.000	€ 75.000
Vergunningsopbrengsten regio	n.v.t.	€ 2.000
Activiteiteninkomsten regio	€ 550.866	€ 667.717
Totaal	€ 2.353.266	€ 1.183.781

In Leeuwarden zijn de bezoekersopbrengsten het belangrijkste subonderdeel voor de economische betekenis van de opendagen, in Den Helder zijn dit activiteiteninkomsten. De verklaring hiervoor is dat de regionale betrokkenheid van het bedrijfsleven bij de opendagen in Leeuwarden groter is dan in Den Helder (40% versus 12,5%). Overigens dient bij de berekening van de bezoekersopbrengsten in overweging genomen te worden, dat niet bekend is welk percentage van de uitgaven bij het regionale bedrijfsleven terecht komt. Dit is

gebaseerd op het percentage bedrijven dat betrokken is bij de opendagen. Vanwege de hogere bezoekersaantallen in Den Helder zijn daar de activiteiteninkomsten hoger dan in Leeuwarden.

De inkomsten uit het Marinemuseum bestaan uit inkomsten van bezoekers, sponsoring, subsidies en bijdragen van gemeenten (Bles, 2011). De economische betekenis voor de regio wordt bepaald door het bedrag wat het museum uitgeeft. Het museum is onderdeel van het CZSK. De financiële administratie staat in het archief van het Financieel Diensten Centrum, de personeelsgegevens bij de afdeling personeel van het CZSK. Alle uitgaven van het museum zijn zichtbaar bij deze twee diensten (Bles, 2011). De economische betekenis van het Marinemuseum is al meegenomen in de voorgaande onderdelen.

§4.5 Indirecte effecten

In tegenstelling tot wat in de methodologie beschreven staat, wordt het indirecte effect in één keer van het directe effect van de onderdelen “Bedrijven”, “Personeel” en “Toerisme” berekend. Deze keuze is gemaakt omdat het onderzoek ingaat op het totale indirecte effect van de basis. De verschillen per onderdeel hebben geen relevantie. In overweging dient genomen te worden dat de data die gebruikt wordt in het Input/Output-model uit 1995 komt. Deze data is de meest recente data over regionale handelsstructuren. Het kan dus zijn dat de handelsstromen binnen de regio veranderd zijn.

De indirecte effecten worden berekend zoals in hoofdstuk 2.1 beschreven is. Kanttekening hierbij is dat van de regio Kop van Noord-Holland geen Input/Output-model beschikbaar is. Wel is er een model van de provincie Noord-Holland. Dit model is gebruikt waarbij de resultaten een sterk vertekend beeld opleveren. Aangenomen wordt dat bijvoorbeeld dat door de aanwezigheid van Amsterdam er een grotere regionale interactie is. De resultaten van de indirecte effecten staan weergegeven in tabel 14.

TABEL 14 – RESULTATEN INDIRECTE EFFECTEN

	Leeuwarden	Den Helder
Lage bandbreedte	€ 4.301.273	€ 42.224.416
Hoge bandbreedte	€ 4.894.653	€ 46.493.494

Het indirecte effect van de basis in Leeuwarden ligt in de regio tussen de 4,30 miljoen euro en 4,89 miljoen euro, dit is 22,0% en 25,0% van het totale indirecte effect van de basis (uitwerking bijlage 11). Hieruit kan geconcludeerd worden dat het merendeel van de indirecte effecten weglekken uit Friesland. De regionale multiplier bevestigt dit wederom, deze ligt tussen de 1,07 en 1,08. De nationale multiplier is 1,32. In Den Helder blijft van het indirecte effect bij de lage bandbreedte 23,5% en de hoge 25,8% binnen de regio. De regionale multipliers zijn 1,08 en 1,09. Er dient bij Den Helder rekening gehouden te worden met de kanttekening van de regio (uitwerking bijlage 12). De nationale multiplier van de marinebasis in Den Helder is 1,33. Wanneer de resultaten van beide basissen vergeleken worden liggen de cijfers voor de regionale interactie zo goed als gelijk. Volgens de heer Stelder (2011) zijn de resultaten van de multipliers laag, deze liggen normaal rond de 1,55. Als kanttekening geeft hij aan dat standaardwaardes voor de regio moeilijk te bepalen zijn vanwege het groot aantal variabelen met invloed op het cijfer. Resultaten uit de theorie zijn afwijkend, Asteris et al. (2007) vonden voor de basis van Portsmouth de regionale multiplier van 1,55 en Bishop et al. (2000) 1,17. Vooral de waarde van Asteris is flink hoger, belangrijkste verklaring hiervoor is dat de regio waarmee zij gemeten hebben een stuk groter is. Het aantal bedrijven wat dan meegenomen wordt ter bepaling van de regionale multiplier is dan hoger. De verschillen qua multiplier met Bishop et al. (2000) zijn minder groot. Het verschil met de multiplier

van Beteij en Friedrich (2000) is nog kleiner. Voor de basis in de regio Noordrijn-Westfalen vonden zij 1,14 als regionale multiplier. Belangrijke constatering qua verschil tussen de onderzoeken is dat Noordrijn-Westfalen ongeveer zeven keer groter is qua oppervlak dan Friesland. Daarnaast liggen in deze regio steden zoals Bonn, Dortmund, Köln en Leverkusen en het Ruhrgebied. Wanneer de omvang en de aanwezige industrie met elkaar vergeleken worden kan dit een verklaring zijn waarom de regionale multipliers van de basissen dicht bij 1 liggen. Het verschil met de onderzoeken kan wellicht verklaard worden door de nationale oriëntatie van Defensie. Producten worden en diensten worden voornamelijk nationaal aanbesteed. Gevolg van dit beleid is dat er minder gebruikt gemaakt wordt van het regionale bedrijfsleven. Tevens kan het zo zijn dat binnen de regio de bedrijven weinig met elkaar samenwerken. Dit kan zijn omdat de bedrijven onvoldoende kennis, capaciteiten of middelen hebben of omdat bedrijven van buiten de regio de diensten en producten goedkoper kunnen leveren.

Voor beide regio's kan gezegd worden dat het indirecte effect beperkt is en zij georiënteerd zijn op economieën buiten de regio. Volgens de Keynesiaanse theorie vallen beide basissen in de basic-groep, ze zijn op export georiënteerd. De interactie van de basis Leeuwarden met bedrijven uit de regio (onderdeel "Bedrijven" 33,3%) is hoger dan het resultaat van het indirecte effect. In Den Helder is het tegenovergestelde patroon zichtbaar, daar is slechts 7,4% van de interactie met de bedrijven regionaal, terwijl ruim 20% van het indirecte effect in de regio blijft.

§4.6 Resultaten

Deze paragraaf gaat in op de resultaten van het onderzoek naar de economische betekenis van een militaire basis voor haar regio. Per basis wordt aangegeven welke waarden er gekoppeld zijn aan de directe en indirecte effecten. Aansluitend worden de onderdelen van het directe effect beschouwd. In de algemene conclusie wordt gereflecteerd op het onderzoeksraamwerk en de mogelijkheden dat dit biedt.

§4.6.1 Economische betekenis Leeuwarden

In tabel 15 en staat een overzicht van de resultaten van de Luchtmachtbasis Leeuwarden. De resultaten geven weer welk bedrag vanaf de basis direct of indirecte in de regionale economie terecht komt.

TABEL 15 - ECONOMISCHE BETEKENIS LUCHTMACHTBASIS LEEUWARDEN

Direct effect	Totaal budget		Bandbreedte laag		Bandbreedte hoog	
Bedrijven	€ 6.605.174	€ 2.200.651	33,3 %	€ 2.200.651	33,3 %	
Personeel	€ 53.479.861	€ 22.056.300	41,2 %	€ 26.410.192	49,4 %	
Belasting	€ 749.071	€ 749.071	100 %	€ 749.071	100 %	
Toerisme	n.v.t.	€ 2.353.267	n.v.t.	€ 2.353.266	n.v.t.	
Direct Totaal	€ 60.834.106	€ 26.983.679	44,4%	€ 31.025.326	51,0 %	
Indirect effect		€ 4.301.273		€ 4.894.653		
Totale effect		€ 31.284.952		€ 35.899.979		

Wat de bedragen exact betekenen voor de regionale economie wordt aangetoond door de bedragen te vergelijken met het Bruto Regionaal Product (BRP) van Friesland. Om een beeld te vormen wat de economische waarde van de basis is, wordt het resultaat van de basis vergeleken met een sector in Friesland. De keuze om de

basis met een sector te vergelijken en niet met een bedrijf, is gebaseerd op het feit dat de omzetcijfers van een bedrijf niet toereikend zijn voor deze vergelijking. Wanneer een vergelijking gemaakt wordt met de omzetcijfers, wordt niet alleen de interactie met de regionale economie aanschouwd, maar ook de interactie van het bedrijf met andere regionale economieën. Dit leidt tot een vertekende vergelijking. De informatie van een Friese sector gaat over de regionale economie. Naast de vergelijking van de regionale betekenis met het BRP wordt de werkgelegenheid die ontstaat door de basis vergeleken met de totale werkgelegenheid in Friesland en de grootste werkgevers van Friesland.

Het BRP van de provincie Friesland is 18,9 miljard (CBS, 2010b). Het totale effect van de basis ligt tussen de € 31,3 en 35,9 miljoen, dit is 0,17% - 0,19% van het BRP. Wanneer deze percentages vergeleken worden met de totale omzet van de sector toerisme van Friesland, dan is de impact van de basis nog relatief groot. Het BRP van deze sector is 900 miljoen, dit is 4,76% van het totale BRP. In totaal bestaat deze sector uit ongeveer 3.300 bedrijven. In relatie tot deze cijfers heeft de basis wel degelijk invloed in de regionale economie.

De totale werkgelegenheid in Friesland bedraagt 274.556 arbeidsplaatsen, op de basis werken in totaal 1.185 mensen. Dit is in totaal 0,43% van de totale werkgelegenheid. De werkgelegenheid binnen het toerisme is 22.000 arbeidsplaatsen wat 8,0% van het totaal is. In een eerste oogopslag lijkt deze betekenis beperkt, daarom is de basis vergeleken met de grootste werkgevers van Friesland. De top 5 van werkgevers in Friesland is in tabel 16 weergegeven.

TABEL 16 - TOP 5 GROOTSTE WERKGEVERS FRIESLAND

Friesland Campina B.V.	5.960
Stichting Talant	4.215
Imperial Tobacco US Holdings B.V.	3.630
Stichting Zorggroep Noorderbreedte	3.578
Stichting Friese Werkverbanden Sociale Werkvoorziening	2.573

Bron: NV Investerings- en ontwikkelingsmaatschappij voor Noord-Nederland, 2011

Op het gebied van grootste werkgevers in Friesland komt de basis op een 15^e plaats, boven bedrijven zoals Philips Drachten, Friesland Bank B.V. en AEGON Levensverzekeringen N.V. (overzicht bijlage 13). Uit het overzicht blijkt dat in Friesland slechts een kleine groep van werkgevers is met meer dan 2.000 werknemers. Daarna volgt een groep van veertien bedrijven waaronder de basis met meer dan 1.000 werknemers. Gezien het aantal werknemers heeft de basis dus een belangrijke functie in de regio.

Concluderend kan gesteld worden dat de basis redelijk belangrijk is op gebied van werkgelegenheid in de provincie Friesland. Van het budget van de basis komt tussen de 50,0% en 57,3% terug in de Friese economie. De totale werkgelegenheid van de basis is zeer beperkt ten opzichte van de regionale werkgelegenheid. De basis is redelijk belangrijk, omdat binnen de provinciegrenzen weinig grote werkgevers gevestigd zijn. Wanneer het economische effect afgezet wordt tegen het BRP, blijkt dat de invloed van de basis erg beperkt is en bijna geen invloed heeft op de regionale economie.

§4.6.2 Economische betekenis Den Helder

In tabel 17 staat een overzicht van de resultaten van de Marinebasis Den Helder. De resultaten geven weer welk bedrag vanaf de basis direct of indirect in de regionale economie terecht komt.

TABEL 17 - ECONOMISCHE BETEKENIS MARINEBASIS DEN HELDER

Direct effect	Totaal budget		Bandbreedte laag		Bandbreedte hoog	
Bedrijven	€ 187.579.229	€ 13.778.583	7,4%	€ 13.778.583	7,4%	
Personeel	€ 356.291.146	€ 124.519.770	34,9%	€ 150.232.439	42,2%	
Belasting	€ 1.995.049	€ 1.912.968	95,9%	€ 1.912.968	95,9%	
Toerisme	n.v.t.	€ 1.183.717	n.v.t.	€ 1.183.717	n.v.t.	
Direct Totaal	€ 545.865.424	€ 141.395.038	25,9%	€ 167.107.707	30,6%	
Indirect effect		€ 42.224.416		€ 46.493.494		
Totale effect		€ 183.619.454		€ 213.601.201		

Net als bij de economische betekenis van Leeuwarden worden de resultaten vergeleken met het BRP en vervolgens met een sector in de Kop van Noord-Holland. Het BRP van de Kop van Noord-Holland is 9,5 miljard (Provincie Noord-Holland, 2009). Het totale effect van de basis ligt tussen de € 183,6 en 213,6 miljoen, dit is 2,06% – 2,40% van het BRP. De totale omzet van de sector Bouwnijverheid is 1,82 miljard, wat 19,23% van het totale BRP is.

In totaal zijn er in de Kop van Noord-Holland 167.663 banen (Provincie Noord-Holland, 2009). Op de basis zijn in totaal 7.710 banen Dit is 4,6% van de totale werkgelegenheid. De sector Bouwnijverheid heeft een totale werkgelegenheid van 27.348 banen, dit is 16,3% van de totale werkgelegenheid. Wanneer de top 5 van de grootste werkgevers binnen de regio aanschouwd wordt, blijkt dat de Koninklijke Marine Havende belangrijkste werkgever van de regio is (tabel 18). De basis is onderdeel van de haven. Uit de tabel blijkt dat de basis belangrijk is voor de regio. Het verschil tussen de Basis en de rest van de top 5 is enorm.

TABEL 18 - TOP 5 GROOTSTE WERKGEVERS KOP VAN NOORD-HOLLAND

Koninklijke Marine Haven	7.100
Stichting Westfriesgasthuis	1.971
Action Non-Food B.V.	1.596
's Heer en Loo Noord-Nederland, locatie Noord	1.228
Sint Gemini Ziekenhuis	1.001

Bron: Kamer van Koophandel Noordwest-Holland, 2011

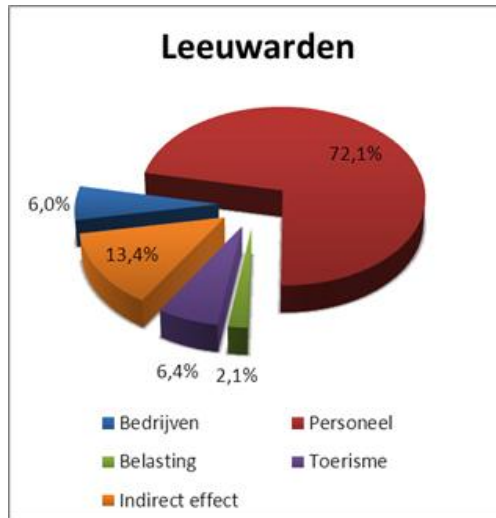
Inzoomend op de stad Den Helder, blijkt dat er 3.183 personen uit de stad op de basis werken. In totaal bedraagt de totale werkzame beroepsbevolking van de stad 25.708. In totaal is dus 12,4% van de totale beroepsbevolking werkzaam op de basis.

Uit deze getallen kan geconcludeerd worden dat de basis erg belangrijk voor de stad is op gebied van werkgelegenheid. Bijna 1/8 van de beroepsbevolking is hier werkzaam. Van het budget van de basis komt tussen de 33,6% en 39,1% terug in de regionale economie van de Kop van Noord-Holland. Voor de regio heeft de basis eveneens een belangrijk aandeel in de werkgelegenheid. De basis is op economisch gebied redelijk belangrijk voor de regio Kop van Noord-Holland. Het aandeel in het totale BRP is dermate groot dat de Marinebasis als een volwaardige speler van de regionale economie gezien moet worden.

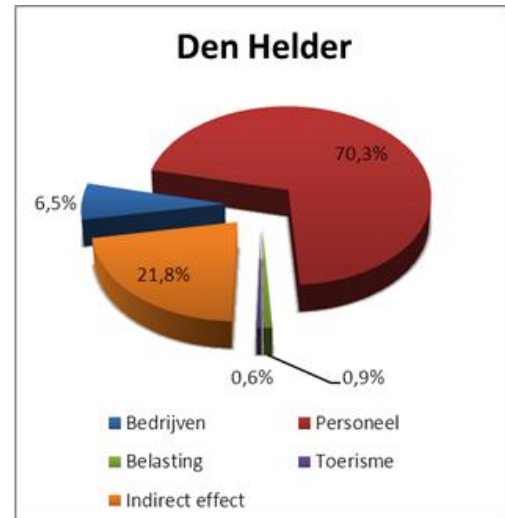
Hoofdstuk 5 - Versterking regionale inbedding

Introductie

Het tweede deel van de hoofdvraag wordt in dit hoofdstuk beantwoord en behelst het onderzoek naar de kansen om de interactie tussen een militaire basis en haar regio te versterken. In het vorige hoofdstuk is de economische betekenis van de basis voor haar regio beschreven en onderverdeeld naar vier onderdelen. Hierin is geconcludeerd dat “Personeel” het grootste effect heeft op de economische betekenis voor beide onderzochte regio’s. Dit wordt zichtbaar in onderstaande figuren 10 en 11.



Figuur 5 Totale economische betekenis Leeuwarden



Figuur 11 Totale economische betekenis Den Helder

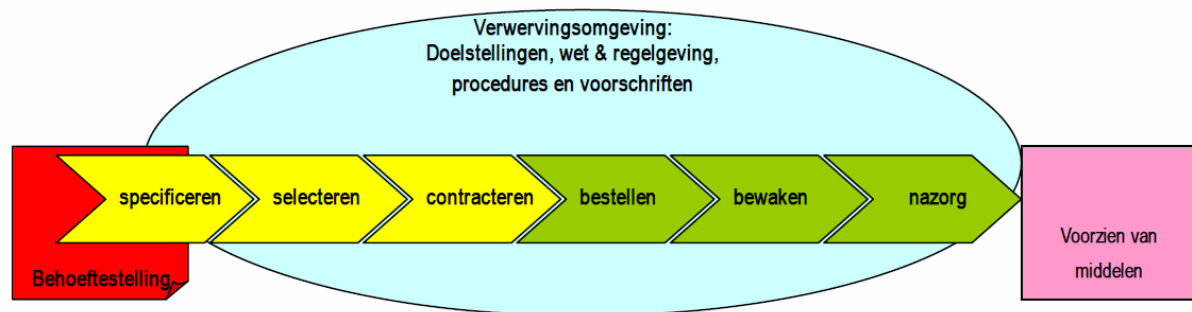
Ondanks dat het onderdeel “Personeel” de grootste betekenis voor de regio heeft, wordt dit onderdeel in dit hoofdstuk niet onderzocht. Defensie heeft geen invloed op de woonplaatskeuze van haar personeel. Deze keuze maakt het personeel en is onder andere afhankelijk van het voorzieningenniveau van de gemeenten in de regio’s. Voor het onderdeel “Toerisme” geldt dat de evenementen eens in de zoveel tijd terugkeren en geen vast jaarlijks inkomen genereren. Op basis van het onderdeel “Toerisme” worden daarom geen kansen onderzocht. Het onderdeel “Belastingen” is wettelijk vastgelegd en biedt geen aanknopingspunten ten aanzien van het doel van dit hoofdstuk. Voor het overgebleven onderdeel “Bedrijven” wordt in dit hoofdstuk onderzoek verricht naar versterking van de regionale inbedding.

Vanuit Defensie is de huidige trend dat het Ministerie van Defensie steeds minder verantwoordelijkheden legt bij de decentrale overheid (hier basis)(DMO, 2011; van den Belt, 2011). Dit beïnvloedt de mate van samenwerking met het bedrijfsleven in de regio. Daarnaast wordt de samenwerking die Defensie heeft of wil aangaan, in sterke mate beïnvloed door wet- en regelgeving vanuit Den Haag. Dit thema komt ook terug bij het onderzoek naar internationaal georiënteerde bedrijven met vestigingen in het buitenland (Wintjes, 2001). Wintjes verklaart dat differentiatie en deconcentratie binnen concerns leidt tot meer integratie van de vestigingen in een regio. Paragraaf 5.2 gaat daarom in op de organisatie van Defensie. Op basis hiervan worden kansen en bedreigingen gegeven voor samenwerking met het bedrijfsleven. Welke gevolgen dit heeft is aan de

hand van twee cases uitgewerkt. In paragraaf 5.3 zijn van de twee cases de financiële stromen voor zowel binnen als buiten de regio onderzocht voor de interne analyse. Hieruit volgen sterke en zwakte punten. De externe analyse naar de regio's is met behulp van Porter's Diamant verricht. Als laatste zijn interviews afgenomen die eveneens punten voor de SWOT-analyse aandragen. Op basis van deze analyse worden sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen onderscheiden. De punten vormen de input voor de SWOT-matrix in paragraaf 5.4. Deze worden gecombineerd, zodat strategieën ontstaan voor het versterken van de regionale inbedding van een basis.

§5.1 Verwervingsproces Defensie

Het Ministerie van Defensie koopt militaire producten, zoals tanks, vliegtuigen et cetera en civiele producten variërend van kantoormeubilair en dienstauto's tot voedingsmiddelen, kleding en medicijnen. Daarnaast koopt Defensie diensten in zoals schoonmaakdiensten, adviesdiensten op organisatorisch, informatie- en automatiseringsgebied. Tevens investeert Defensie in gebouwen en terreinen. Voordat deze investeringen gedaan kunnen worden, moet een verwervingstraject gevolgd worden. Het verwervingsproces dat is onderverdeeld in zes stappen, welke zijn weergegeven in figuur 12.



Figuur 12 Verwervingsproces Defensie (Handboek Verwerving Defensie, 2000)

Het verwervingsproces wordt in gang gezet door een behoeftestelling van een Defensieonderdeel. De eerste drie onderdelen omvatten het tactische gedeelte van de verwerving. De overige drie onderdelen behoren tot de operationele verwerving. De grootste twee verwervingsorganisaties binnen Defensie zijn Defensie Materieel Organisatie (DMO) en Commando Dienstencentra (CDC) (Ministerie van Defensie, 2008b). Naast de verwervingsorganisaties hebben de basissen een eigen verwervingsafdeling, Lokale Verwervingen genaamd. Binnen Defensie zijn strakke eisen wanneer deze afdeling diensten of producten mogen verwerven, dit is geregeld aan de hand van drempelbedragen. Wanneer de order onder de € 1.250,- blijft, mag Lokale Verwervingen aan de hand van het verwervingsproces en de -regels zelf een leverancier benaderen (Sieders, 2011). Dit recht vervalt als er voor de behoeftestelling al een raam- of afroepcontract is afgesloten met een leverancier. Raam- en afroepcontracten worden door de verwervingsorganisaties afgesloten, omdat dan niet bij elke behoefte opnieuw het verwervingsproces doorlopen hoeft te worden. Het verschil tussen een raam- en afroepcontract is dat een raamcontract over een periode van vier jaar geldig is, waarbij de te leveren hoeveelheid diensten of producten niet vooraf worden vastgelegd. Dit in tegenstelling tot de levertijd en prijs die wel worden vastgelegd. Een afroepcontract wordt afgesloten over een bepaalde periode en het aantal te

leveren diensten of producten, vooraf vastgesteld tegen een vaste prijs (Ministerie van Defensie, 2006).

Wanneer de order hoger is dan € 1.250,- dient de behoeftestelling bij de verwervingsorganisatie te worden neergelegd. De belangrijkste drempels die gelden voor de bedragen hoger dan € 1.250,- zijn, bedragen tussen de € 1.250,- en € 125.000,- en hoger dan € 125.000,-. De bedragen tussen de € 1.250,- en € 125.000,- worden nationaal aanbesteed, bedragen hoger moeten Europees aanbesteed worden. Voor de beide drempelbedragen kan de verwerfer zelf bepalen wat voor contracten hij afsluit (Nauta, 2011).

Ten aanzien van het verwervingsproces gelden voor de verwerfers de algemene overheidsregels. Tevens heeft Defensie in het Defensie Materieel Proces (DMP) aanvullende regels en gedragscodes opgesteld. De algemene overheidsregels met betrekking tot bedrijven komen neer op twee punten. Het bedrijf moet ingeschreven zijn bij de Kamer van Koophandel en over voldoende liquide middelen beschikken. Daarnaast gelden de gestelde drempelwaardes voor Europese en nationale aanbestedingsregels. De Europese en nationale aanbestedingsregels bestaan uit twee onderdelen waaraan de bedrijven moeten voldoen, de selectiecriteria en de gunningcriteria. De selectiecriteria bestaat uit eisen en voorwaarden waaraan voldaan dient te worden door de bedrijven, bijvoorbeeld ISO gecertificeerd. Het gunningcriteria gaat in op de benodigde ervaring die het bedrijf dient te bezitten voor het uitvoeren van de aanbesteding. Defensie stelt aan de hand van de complexiteit van de dienst of het product de criteria op. Het DMP heeft voornamelijk betrekking op de informatievoorziening en verantwoording aan de regering. Het DMP is verplicht voor alle investeringen met een financiële waarde van meer dan vijf miljoen. De belangrijkste regels bij het verstrekken van opdrachten zijn de Bevordering Integriteitbeoordelingen Openbaar Bestuur (BIBOB); De Europese Defensie Agentschap (EDA) gedragscode. Bureau BIBOB onderzoekt het bedrijf dat zich ingeschreven heeft in het verwervingsproces. Het BIBOB-advies onderzoekt de kans op malafide praktijken door de potentiële leverancier. De verwerfer is niet wettelijk verplicht het advies te volgen. De EDA is een vrijwillig intergouvernementeel regime van de Europese Lidstaten waarmee verplicht wordt bedrijven uit andere lidstaten de gelegenheid te bieden om te concurreren op defensieopdrachten. Doelstelling van de code is de geleidelijke totstandkoming van een transparante Europese defensiemarkt (Ministerie van Defensie, 2008b).

De beginselen die voor het verwervingsproces gelden zijn; objectiviteit, transparantie en non-discriminatie. Dit zijn de belangrijkste uitgangspunten van de concurrentiestelling. Defensie wenst een eerlijk en gezond concurrentieklimaat te scheppen voor ondernemers. Dit probeert zij te bereiken door op een zorgvuldige, integere en uniforme manier met de ingediende offertes om te gaan (Ministerie van Defensie, 2006).

§5.2 Analyse van de regio

Nu de verwervingsprocedure van Defensie uiteen is gezet en duidelijk is waarbinnen regionale bedrijven moeten opereren, kan worden onderzocht met welke bedrijven de basis samenwerkt. Een analyse van de stromen binnen de regio is noodzakelijk om de huidige situatie van de interactie tussen bedrijven en de basissen in kaart te brengen. De sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen komen terug in de SWOT-analyse in paragraaf 5.4.

§5.2.1 Interactie regio

Vanuit de basis Leeuwarden blijft voor 2,2 miljoen euro binnen de regio Friesland, voor de Marinebasis Den Helder is dit 13,8 miljoen euro (tabellen 1 en 2). Voor de Luchtmachtbasis (33,3%) en in sterkere mate de Marinebasis (7,4%) geldt dat ze geen sterke oriëntatie hebben op de eigen regio. Dit komt overeen met het onderzoek dat Wintjes (2001) heeft uitgevoerd naar de regionale effecten van buitenlandse bedrijven in

Nederland. Hij geeft in zijn onderzoek aan dat kleinere vestigingen lokaler inkopen en grotere vestigingen meer bovenregionaal.

TABEL 19 - VERDELING REGIONALE FINANCIËLE STROMEN LEEUWARDEN

	Bedrag	Percentage
Regio	€ 2.200.651	33,3%
Nederland	€ 3.601.732	54,5%
Buitenland	€ 802.790	12,2%
Totaal	€ 6.605.174	100,0%

TABEL 20 - VERDELING REGIONALE FINANCIËLE STROMEN DEN HELDER

	Bedrag	Percentage
Kop van Noord-Holland	€ 13.778.582	7,4 %
Den Helder	€ 9.670.183	5,2 %
Regio = excl. Den Helder	€ 4.108.400	2,2 %
Nederland	€ 148.456.445	79,1 %
Buitenland	€ 25.344.199	13,5 %
Totaal	€ 187.579.229	100,0%

De interactie met de regio wordt nader belicht door de stromen in te delen naar branches. Voor de regio Friesland is aan de hand van een top 10 onderzoek verricht naar de belangrijkste stromen (tabel 21). Uit de tabel is op te maken dat 91,5% van de stromen die binnen de regio blijven wordt onderzocht. Wat opvalt is, dat de eerste twee branches in de top 10, Schoonmaakbedrijven (35,2%) en Detailhandel auto (19,7%), meer dan de helft van alle stromen beslaan.

Voor de regio Kop van Noord-Holland (tabel 22) is tevens een overzicht gemaakt van de tien sterkste links met branches die de Marinebasis heeft. Op basis van dit overzicht wordt bijna 80% van de stromen binnen de regio Kop van Noord-Holland onderzocht. De drie branches die de sterkste link hebben met de basis zijn Uitzendbureau en beveiliging (25,2%), Overheid en onderwijs (16,5%) en Groothandel (11,5%). Deze drie branches vertegenwoordigen meer dan de helft van de 13,8 miljoen euro die de regio instroomt.

TABEL 21 – TOP 10 LEEUWARDEN, VERDELING BEDRAGEN BINNEN REGIO NAAR BRANCHE

	Bedrag	Percentage
1. Schoonmaakbedrijven	€ 774.880	35,2%
2. Detailhandel auto	€ 433.511	19,7%
3. Burg./utiliteitsbouw	€ 220.760	10,0%
4. Hotels/pensions	€ 168.655	7,7%
5. Bouwspecialismen	€ 96.340	4,4%
6. Detailhandel non-food	€ 81.793	3,7%
7. Bouwinstallatie	€ 80.143	3,6%
8. Bouwmat. en glas	€ 65.807	3,0%
9. Infrastructuur	€ 50.539	2,3%
10. Groothandel	€ 40.852	1,9%
Subtotaal	€ 2.013.280	91,5%
Totaal	€ 2.200.651	100,0%

TABEL 22 – TOP 10 DEN HELDER, VERDELING BEDRAGEN BINNEN REGIO NAAR BRANCHE

	Bedrag	Percentage
1. Uitzendb./beveiliging	€ 3.473.029	25,2%
2. Overheid en onderwijs	€ 2.279.608	16,5%
3. Groothandel	€ 1.586.738	11,5%
4. Detailhandel non-food	€ 759.638	5,5%
5. Overige industrie	€ 686.968	5,0%
6. Bouwinstallatie	€ 478.162	3,5%
7. Bouwspecialismen	€ 460.624	3,3%
8. Chemie en kunststof	€ 429.623	3,1%
9. Houtindustrie	€ 406.331	2,9%
10. Elektr.- en opt. app.	€ 401.381	2,9%
Subtotaal	€ 10.962.100	79,6%
Totaal	€ 13.778.582	100%

Raamcontracten

In paragraaf 5.2 is aangehaald dat voor de behoeftestelling van goederen binnen Defensie veelvuldig gewerkt wordt met raamcontracten. Raam- en afroepcontracten worden door de verwervingsorganisaties voor langere tijd afgesloten, zodat niet bij elke behoefte opnieuw het verwervingsproces doorlopen hoeft te worden. Het gaat om producten die vaker gebruikt worden. Er is een overzicht gegeven van de verhouding van raamcontracten binnen de twee regio's (tabel 23). Voor Friesland is bijna de helft van het totaalbedrag dat in de

regio stroomt vastgelegd in een raamcontract. Voor de Kop van Noord-Holland is dit percentage lager namelijk 15,4%. Voor wat raamcontracten betreft is er in Friesland meer zekerheid en interactie tussen de basis en de regio. Dit betekent dat voor de regio Kop van Noord-Holland kansen liggen om raamcontracten binnen te halen. Op deze manier kan voor een langere termijn een samenwerking worden aangegaan. De trend dat steeds vaker op raamcontracten wordt ingezet zowel Defensiebreed als overheidsbreed (Nauta, 2011; Sieders, 2011), moet voor het bedrijfsleven in de regio aanleiding zijn om in te zetten op raamcontracten.

TABEL 23 - RAAMCONTRACT BINNEN REGIO

	Leeuwarden		Den Helder	
Raamcontract regio	€ 1.073.438	48,8%	€ 2.126.422	15,4%
Geen raamcontract regio	€ 1.127.374	51,2%	€ 11.652.161	86,6%
Totaal regio	€ 2.200.813	100,0%	€ 13.778.583	100,0%

Type product

Dunne (1995) maakt onderscheid tussen de typen producten die bedrijven leveren aan een basis. Kleine en grote wapensystemen zijn de wapens die de basis gebruikt om militaire acties uit te voeren, voorbeelden hiervan zijn de F16's, oorlogsschepen en machinegeweren. Deze producten zijn vaak 'hightech' en hebben hoge ontwikkelkosten. De strategische goederen zijn goederen die gebruikt worden om de militaire actie uit te voeren, hieronder vallen transportmiddelen zoals een helikopter of Humvee, maar ook goederen als benzine of kerosine. De producten zijn minder geavanceerd dan de wapensystemen. Overige goederen zijn de benodigdheden die geen directe relatie hebben met de militaire actie maar wel nodig zijn om een basis haar taak uit te laten voeren, bijvoorbeeld computers, eten en de kleding van de militairen. Op basis van deze uitsplitsing kunnen uitspraken gedaan worden over de soort relatie dat een basis heeft met de regio. Dit geeft ook inzicht in welke kansen de regio heeft om zich verder te specialiseren in dit type product. In onderstaande tabellen 25 en 26 staan alle bedragen die stromen van de basissen naar bedrijven in de regio's en buiten de regio's, ingedeeld naar de typologie zoals Dunne ze onderscheidt.

Het eerste dat opvalt voor de regio Friesland is dat het type product Overig het meest wordt geleverd door bedrijven aan de basis (tabel 24). Van de stromen binnen de regio valt een klein deel binnen het type product Strategisch. Door de basis worden geen bedrijven benaderd die wapensystemen produceren in de regio Friesland. Deze constatering is niet uitzonderlijk als de resultaten vergeleken worden met het onderzoek van Wintjes (2001). In het onderzoek rapporteerden respondenten uit de hightech industrie over het algemeen een lager aandeel Nederlands inkoop van deze producten. Defensie richt zich voor wat betreft toelevering van Strategische producten en Wapensystemen ook tot deze industrie. Een analyse van deze resultaten laat zien dat kennisintensieve hoogwaardige producten vooral uit het buitenland komen en geen kans bieden voor de regio.

De Marinebasis heeft binnen de regio Kop van Noord-Holland tevens het meest contact met bedrijven die producten of diensten leveren binnen het type product Overig. Binnen het type product Strategisch is een klein aandeel uit de regio geleverd. Ook voor de regio Kop van Noord-Holland geldt dat geen wapensystemen worden geproduceerd voor de Marinebasis. Deze worden allen buiten de regio geproduceerd (tabel 24). Opvallend is het aandeel Overige product dat binnen de regio blijft ten opzichte van het totaal. Dit resultaat ligt

in lijn met de uitkomsten van het onderzoek van Wintjes (2001) waarin kleinere vestigingen (Luchtmachtbasis Leeuwarden) eerder lokaal inkopen dan grotere vestigingen. Zoals eerder vermeldt worden de ‘vestigingen’ van Defensie vanuit een andere context aangestuurd dan een vestiging van een internationaal opererend bedrijf. Desondanks zijn er overeenkomsten tussen een basis en een internationaal opererend bedrijf.

TABEL 24 – INDELING NAAR TYPE PRODUCT EN REGIO

		Leeuwarden	Den Helder
Overig	Regio	€ 2.142.817	€ 13.029.949
	Nederland	€ 3.414.357	€ 150.210.347
Strategisch	Regio	€ 57.996	€ 748.635
	Nederland	€ 581.453	€ 12.681.444
Wapensystemen	Regio	-	-
	Nederland	€ 408.551	€ 10.908.855
Totaal		€ 6.605.174	€ 187.579.229

Drempelbedragen

Eerder in dit hoofdstuk is beschreven aan welke voorschriften, wetten en procedures Defensie zich moet houden. Hier zijn ook de drempelwaarden aan bod gekomen. Wanneer de order onder de € 1.250,- blijft mag Lokale Verwervingen aan de hand van het verwervingsproces en de regels zelf een leverancier benaderen (Sieders, 2011). Dit recht vervalt als voor de behoeftestelling al een raam- of afroepcontract is afgesloten met een leverancier.

De indeling is gemaakt voor de drempelbedragen die de regio Kop van Noord-Holland instromen (tabel 25). Voor de regio Friesland is deze bewerking niet gedaan, omdat er geen data beschikbaar was. Wat opvalt binnen de drempelwaarden is dat de bedragen voor het grootste deel liggen binnen de categorie €1.250,- tot €125.000,-. Het merendeel van de bedragen die naar de regio vloeien zijn nationaal aanbesteed, blijkt uit de tabel. De kansen voor het regionale bedrijfsleven liggen in deze categorieën. Een groot aandeel van de bedragen moet worden aanbesteed. Het regionale bedrijfsleven heeft hiervoor kennis nodig van de procedures en aanbestedingsregels.

TABEL 25 – INDELING UITGAVEN NAAR DREMPELBEDRAG DEN HELDER

	Totaal
< €1.250,-	€ 962.257
€ 1.250,- tot € 125.000,-	€ 11.397.064
> € 125.000,-	€ 1.419.261
Totaal	€ 13.778.582

Sterkten

- In de regio Friesland hebben de branches Schoonmaakbedrijven en Detailhandel-Auto de sterkste link met de basis;
- Het bedrijfsleven in de regio Friesland levert verreweg het meest van het type product Overig aan de basis;
- In de regio Kop van Noord-Holland hebben de branches Uitzendbureau en beveiliging, Overheid en onderwijs en Groothandel de sterkste link met de basis;
- Het bedrijfsleven in de regio Kop van Noord-Holland levert verreweg het meest van het type product Overig aan de basis.

Zwakten

- Voor Friesland is de helft van het totaalbedrag dat in de regio stroomt vastgelegd in een raamcontract;
- Voor de Kop van Noord-Holland bestaat 15,4% van de bedragen uit raamcontracten.

§5.2.2 Interactie buiten de regio

Nadat de procedures van samenwerking en de interactie met de regio uiteen zijn gezet in voorgaande paragrafen, is in dit onderdeel onderzoek verricht naar de interactie van de basissen met de bedrijven van buiten de regio. Welke kansen en of bedreigingen zijn er voor de regio's om stromen van buiten de regio naar de regio over te hevelen? In dit onderzoek naar de bedrijven buiten de regio vallen niet alleen de bedrijven in de rest van Nederland, maar ook bedrijven uit het buitenland. De twee cases worden in deze paragraaf uitgewerkt en de kansen en bedreigingen vormen de input voor de SWOT-analyse.

In de tabellen 26 en 27 hieronder is weergegeven hoeveel besteed wordt buiten de regio. Voor de Luchtmachtbasis in Leeuwarden stroomt 66,7% van de totale financiële stromen naar Nederland en het buitenland. Vanuit de Marinebasis Den Helder komt dit neer op 92,6%.

TABEL 26 – VERDELING FINANCIËLE STROMEN BEDRIJVEN LEEUWARDEN

Regio	€ 2.200.651	33,3%
Nederland	€ 3.601.732	54,5%
Buitenland	€ 802.790	12,2%
Totaal	€ 6.605.174	100 %

TABEL 27 – VERDELING FINANCIËLE STROMEN BEDRIJVEN DEN HELDER

Kop van Noord-Holland	€ 13.778.582	7,4 %
Den Helder	€ 9.670.183	5,2 %
Regio = excl. Den Helder	€ 4.108.400	2,2 %
Nederland	€ 148.456.445	79,1 %
Buitenland	€ 25.344.199	13,5 %
Totaal bedrag	€ 187.579.229	100 %

Uitgaven van de basissen buiten de regio

Vanuit het overzicht blijkt dat in 2009 voor 4,4 miljoen euro de regio Friesland uitstroomde. Voor de regio Kop van Noord-Holland was dit bedrag 173,8 miljoen euro. Op basis van deze twee bedragen kunnen geen kansen worden aangeduid. Daarom is verder onderzoek verricht naar deze bedragen.

Als het totaal bedrag van de uitgaven van de Luchtmachtbasis Leeuwarden buiten de regio vergeleken wordt met het totaal bedrag van de uitgaven zonder raamcontracten, blijkt dat 32,5% van alle bedragen die uit de regio stromen niet vastliggen in raamcontracten. Voor Den Helder geldt dat de verhouding tussen de uitgaven van de basis buiten de regio en de totale uitgaven exclusief raamcontracten uitkomt op 62,1%. Dit betekent dat 62,1% van alle uitgaven die de regio uitstromen niet vastliggen in een raamcontract. Hier liggen kansen voor bedrijven uit de regio of om meer in te zetten op raamcontracten dan wel vrije bedragen. Om deze kansen specifiek aan te duiden voor bedrijven zijn de bedragen verdeeld naar branches in een top 10. De top 10 per basis is hieronder afgebeeld.

Uit tabel 28 is af te lezen dat de top 10 van de uitgaven van de basis Leeuwarden bijna 1 miljoen euro omvat als alleen gekeken wordt naar de bedragen zonder raamcontracten. Dit komt neer op 32,5% van het totaal van alle branches exclusief raamcontract. Voor de Marinebasis in Den Helder komt dit percentage neer op 62,1%. De bedragen van Den Helder liggen hoger dan die van Leeuwarden. Aan de hand van deze getallen worden kansen onderzocht.

TABEL 28 – TOP 10 UITGAVEN BUITEN DE REGIO NAAR BRANCHE EN RAAMCONTRACT LEEUWARDEN

	Geen raamcontract	Percentage geen raamcontract	Totaal branche
1. Elektr.- en opt. app.	€ 263.709	27,6%	€ 955.316
2. Groothandel	€ 147.488	15,9%	€ 929.618
3. Automatiseringsdienst	€ 106.195	91,1%	€ 116.536
4. Bouwspecialismen	€ 101.030	89,8%	€ 112.473
5. Verhuurbedrijven	€ 93.555	39,3%	€ 238.239
6. Milieubedrijven	€ 63.346	75,6%	€ 83.783
7. Bouwinstallatie	€ 59.968	33,8%	€ 177.375
8. Wegtransport	€ 57.821	62,7%	€ 92.212
9. Schoonmaakbedrijven	€ 54.246	13,4%	€ 406.337
10. Overheid en onderwijs	€ 51.412	89,9%	€ 57.207
Subtotaal	€ 998.770		€ 3.169.096
Totaalbedrag	€ 1.430.483	32,5%	€ 4.404.523

De branches buiten Friesland die absoluut gezien het meest profiteren van de basis zijn: Elektrische en optische apparaten, Groothandels, Automatiseringsdiensten en Bouwspecialismen. Uitgaande van de verhouding raamcontract/geen raamcontract bieden procentueel gezien de branches Automatiseringsdiensten, Overheid en onderwijs, Bouwspecialismen en Milieu bedrijven de beste kansen voor het regionale bedrijfsleven, omdat

het grootste deel van de bedragen niet vastligt in raamcontracten en dus vrij te besteden zijn. Hoe hoger het percentage en het absolute bedrag, hoe meer kansen er zijn voor de bedrijven in de desbetreffende branche in Friesland.

Voor de branches buiten de regio Kop van Noord-Holland geldt, dat absoluut gezien het meeste geprofiteerd wordt door Overheid en onderwijs, Groothandel en Overige industrie van de Marinebasis (tabel 29). Het bedrag dat buiten de regio binnen deze drie branches wordt besteed is ruim 45 miljoen euro. Als de verhoudingen van de raamcontracten per branche worden geanalyseerd vallen de branches Automatiseringsdiensten en Metaalproducten het meest op. Bedrijven uit deze branches buiten de Kop van Noord-Holland profiteren het meest van de basis. Het lage aandeel raamcontracten biedt mogelijkheden voor regionale bedrijven.

TABEL 29 – TOP 10 UITGAVEN BUITEN DE REGIO NAAR BRANCHE EN RAAMCONTRACT DEN HELDER

	Geen raamcontract	Percentage geen raamcontract	Totaal branche
1. Overheid en onderwijs	€ 20.369.173	77,5%	€ 26.282.992
2. Groothandel	€ 13.072.245	45,8%	€ 28.519.679
3. Overige industrie	€ 12.107.526	57,3%	€ 21.127.375
4. Elektr.- en opt. app.	€ 8.435.411	70,3%	€ 11.999.706
5. Machines	€ 6.593.298	73,8%	€ 8.939.182
6. Metaalproducten	€ 4.483.952	93,0%	€ 4.822.180
7. Automatiseringsdienst	€ 4.271.246	96,3%	€ 4.433.233
8. Bouwinstallatie	€ 3.625.078	66,5%	€ 5.449.538
9. Bouwspecialisme	€ 3.315.723	58,9%	€ 5.630.361
10. Chemie en kunststof	€ 2.722.201	74,6%	€ 3.649.148
Subtotaal	€ 78.995.854		€ 120.853.394
Totaal	€ 108.016.678	62,1%	€ 173.800.645

Kansen

- Eenderde deel van de uitgaven buiten de regio Friesland bestaat uit bedragen die niet vastliggen in contracten;
- Bijna tweederde deel van de uitgaven buiten de regio Kop van Noord-Holland bestaat uit bedragen die niet vastliggen in contracten;
- De branches buiten Friesland Elektrische en optische apparaten, Groothandels, Automatiseringsdiensten en Bouwspecialismen profiteren het meest van de basis;
- De branches buiten de regio Kop van Noord-Holland, Overheid en onderwijs, Groothandel en Overige industrie profiteren het meest van de basis.

§5.3 Porter's Diamant

Voor de regio's Friesland en Kop van Noord-Holland is met behulp van de Diamant van Porter (1990) een analyse gemaakt. Het resultaat vormt tevens de input voor de SWOT-analyse. De Diamant van Porter bestaat uit vier determinanten. Op basis van deze vier determinanten kan volgens Porter worden vastgesteld welke concurrentievoordelen er zijn voor een regio. Voor het onderzoek zijn de twee relevante onderdelen van de diamant onderzocht:

- I. Demand Conditions
- II. Related en Supporting Industries

§5.3.1 Demand Conditions

De economische groei van de regio Friesland is op basis van 2010 achtergebleven op het gemiddelde van Nederland (CBS, 2010b). Uit de data "Bedrijven" blijkt dat alle producten die bedrijven leveren aan de basis vallen binnen de overige typen producten. Deze typen producten zullen, vergeleken met Strategische en Kleine- en grotere wapensystemen, niet of nauwelijks leiden tot het opstuwen van de kwaliteit of innovatie in de sectoren van de bedrijven. Daarnaast richten de bedrijven in de regio zich op zowel de thuismarkt als op de bovenregionale thuismarkt. Echter ligt Friesland ten opzichte van de Randstad ongunstig en richt zich meer op Duitsland en Noord-Oost Europa. Er zijn veel potentiële klanten, maar de wet- en regelgeving biedt minder ruimte.

De economische groei voor de Kop van Noord-Holland is in 2010 sterk achtergebleven bij de rest van het land (CBS, 2010b). In de regio Kop van Noord-Holland zijn er geen bedrijven die zich richten op kleine of grotere wapensystemen. De toeleveranciers van de Marinebasis in Den Helder zijn producenten van Overige type producten. De thuismarkt voor de regio Kop van Noord-Holland is gezien de ligging gunstiger ten opzichte van de Randstad dan die van Friesland. Sterke sectoren binnen de Kop van Noord-Holland zijn, naast de Agribusiness, toerisme en recreatie en de offshore industrie. Daarnaast is de sector bouwnijverheid een sterke sector in de regio.

§5.3.2 Related and Supporting Industries

De regio Friesland beschikt niet over een geografisch geordend cluster, maar beschikt wel over potentiële clusters voor de regio. Het gaat dan om de clusters Agribusiness, watertechnologie, zakelijke en overheidsdiensten, en het toeristisch recreatieve cluster. In het bijzonder bieden de eerste twee potentiële clusters in de regio kansen om zich te profileren ten opzichte van andere regio's in Nederland. De regio Friesland beschikt over een sterke productieve agrarische sector. Ook de voedingsmiddelen industrie speelt hier een belangrijke rol. De metaal-elektro sector is tevens meer dan gemiddeld aanwezig binnen de regio (Maltha et al. 2009).

Voor de analyse van de regio is met behulp van het LISA-bestand gekeken naar sterke punten op basis van branche niveau (Stichting LISA, 2009). Naar aantal vestigingen zijn de branches detailhandel non-food, gezondheid en welzijn en rechtskantoren en administratieve diensten het sterkst vertegenwoordigd. Naar aantal banen zijn de branches gezondheid en welzijn, overheid en onderwijs en detailhandel non-food het sterkst vertegenwoordigd binnen de regio.

De belangrijkste economische dragers voor de Kop van Noord-Holland zijn land- en tuinbouw, visserij, en recreatie en toerisme. Ook de regio Kop van Noord-Holland heeft geen aanwijsbare clusters. Toch kan de regio

Kop van Noord-Holland wel inzetten op de aanwezigheid van potentiële clusters als Agribusiness, duurzame energie, bouwnijverheid, zakelijke en overheidsdiensten, toeristisch recreatief, Industriële sector en MKB. Op deze sectoren kan de regio inzetten om zich te onderscheiden van andere regio's binnen Nederland. Een analyse op basis van het LISA-bestand geeft per branche een beeld van de sterke punten van de regio (Stichting LISA, 2009). Naar aantal vestigingen zijn de branches detailhandel non-food, gezondheid en welzijn en bouwspecialismen het sterkst vertegenwoordigt. Naar aantal banen zijn de branches gezondheid en welzijn, overheid en onderwijs en detailhandel non-food het sterkst vertegenwoordigt. Deze branches bieden ook kansen voor de regio om zich sterker te ontwikkelen.

Sterkten

- Het type Overig product wordt veel geleverd;
- Gunstige ligging ten opzichte van Randstad.

Zwakten

- Voor beide basissen geldt dat geen van de type producten Strategische en Wapensysteem in de regio worden geproduceerd;
- Ligging van de regio Friesland ten opzichte van Randstad is minder gunstig.

Bedreigingen

- Economische groei blijft achter zowel in Friesland en Noord-Holland;

Kansen

- Potentiële clusters in regio Friesland: agribusiness, watertechnologie, zakelijke en overheidsdiensten, en het toeristisch recreatieve cluster;
- Potentiële clusters in regio Friesland: agribusiness, duurzame energie, bouwnijverheid, zakelijke en overheidsdiensten, toeristisch recreatief, industriële sector en MKB.

§5.4 Aanvullende data Leeuwarden en Den Helder

Aan de hand van interviews en deskresearch is aanvullende informatie verkregen over de regio's. Er zijn interviews gehouden met personen binnen de afdelingen DMO en CDC en de stichting NIDV. De laatst genoemde maakt zoals eerder vermeld in het rapport geen onderdeel van Defensie, maar vervult vooral een lobbyfunctie voor de Defensie gerelateerde Nederlandse Industrie. Uit de gesprekken met contactpersonen binnen deze organisatie kwamen een aantal trends naar voren die gebruikt zijn als input voor de SWOT-Matrix.

- De huidige trend binnen de defensiegerelateerde industrie (DGI) is internationalisering;
- Bedrijven bezitten niet de kennis omdat de selectie- en gunningscriteria erg streng zijn;
- Er is een sterke verbondenheid met grote leveranciers, ook door de raamcontracten;
- Aanbestedingsregels worden steeds strikter;
- R&D wordt steeds belangrijker;
- Selectie- en gunningscriteria worden versoepeld;
- Het opknippen van verplicht aan te besteden opdrachten is mogelijk;
- Samenwerking van kleine ondernemers voor aanbesteding.

Vanuit een interview met de Stichting Nederlandse Industrie Defensie en Veiligheid kwamen de onderstaande twee punten naar voren die een bedreiging vormen voor de regio:

- MKB onder druk door e-commerce en grensoverschrijdende concurrentie;
- Verdergaande overgang naar diensteneconomie.

Op basis van literatuuronderzoek is aanvullende data gezocht voor beide regio's. Voor de regio Friesland is op basis van een rapport uit 2009 naar ICT innovatie een onderzoek verricht naar de regio en haar sterke en zwakke punten (Maltha et al., 2009). Op basis hiervan zijn de volgende punten naar voren gekomen:

- De industriële sector en MKB zijn relatief veel aanwezig in de regio;
- De regio heeft een traditionele sectorstructuur;
- De regio heeft een laag aandeel in stuwende bedrijvigheid.

Het ontwikkelingsperspectief 2015 Noord-Holland, geschreven door de Kamer van Koophandel (2008) biedt aanvullende punten die gebruikt zijn voor de SWOT voor de regio Kop van Noord-Holland:

- Weinig stuwende bedrijvigheid in de regio (interne economie);
- Geen grote (internationale) bedrijven.

§5.5 SWOT-analyse

In de voorlaatste paragraaf van dit hoofdstuk wordt aan de hand van opgesomde punten een SWOT-matrix ingevuld. Op basis van een volledig ingevulde SWOT-Matrix kunnen strategieën worden bedacht om de economische betekenis van een militaire basis te versterken. Alle punten uit dit hoofdstuk en de SWOT-Matrix zijn in bijlage 14 toegevoegd. De strategieën komen hieronder aan de orde.

Versterken interactie regionaal bedrijfsleven en Defensie

Uit de interviews met contactpersonen binnen de Defensie organisatie en daarbuiten komt naar voren dat bedrijven in de regio weinig gevoel hebben van de mogelijkheden die Defensie heeft om samen te werken. De ondernemersvereniging VNO-NCW Noord geeft aan dat niet duidelijk is wat het bedrijfsleven zou kunnen betekenen voor Defensie. Dit is mede een gevolg van het gesloten karakter dat Defensie als organisatie heeft gehad in het verleden. Nu de bezuinigingen Defensie verplicht om na te denken over alternatieven, hebben bedrijven de kans om zich te presenteren. Bedrijven moeten worden geïnformeerd over de mogelijkheden en hier op anticiperen. Defensie kan hier een belangrijke bedrage aan leveren door bedrijven uit te nodigen op de basis. Een marktdag voor bedrijven is hier een voorbeeld van. Echter geven experts (van der Louw, DMO, CDC) in interviews aan dat bedrijven zelf ook actief te werk moeten gaan. Het bedrijfsleven in de regio moet zich inspannen en laten informeren over onder andere raamcontracten en aanbestedingsprocedures, zodat op langere termijn de economische betekenis kan worden vergroot.

Behoeftestelling onder de € 1.250,- regionaal inzetten

Lokale Verwervingen op de basissen hebben een sterke invloed op de behoeftestelling van bedragen onder de €1.250,-. Voor beide basissen geldt dat Lokale Verwervingen moet inzetten op lokale bedrijven waar dit mogelijk is. Het presenteren van de opdrachten onder de drempelwaarde €1.250,- op een website waar lokale bedrijven op ingeschreven zijn, moet ertoe leiden dat bedrijven beter geïnformeerd worden over deze opdrachten.

Bedrijven specificeren en richten op raamcontracten

Wat duidelijk blijkt uit dit deel van het onderzoek is dat de bedrijven uit beide regio's voor Overige typen producten leveren. Hier liggen de sterkten van de regio's. Volgens Porter (1990) vergroot dit de concurrentie

met andere regio's in Nederland. Beide regio's moeten uitgaan van haar eigen kracht; Friesland moet inzetten op de voedingsmiddelenindustrie en overheidsdiensten. Het aandeel overheidsdiensten is in de regio Friesland sterk vertegenwoordigd. Het aantrekken van meer van deze diensten kan de ontwikkeling van een cluster bevorderen. Defensie kan hier als één van de grootste werknemers in de regio een belangrijke rol innemen. Specifiek voor de Kop van Noord-Holland geldt dat het bestaande nautisch cluster, waar de Marinebasis een sterk fundament voor is, moet worden versterkt door het aantrekken van nieuwe bedrijvigheid in de haven. De Offshore industrie kan hier aan bijdragen. Het versterken van het ondernemersklimaat binnen het nautisch cluster kan, in combinatie met bezuinigingen binnen Defensie, een positief impuls zijn voor bedrijven om naar de regio te komen. Nieuwe bedrijvigheid binnen het cluster leidt tot nieuwe producten en meer concurrentie ten opzichte van andere regio's.

Voor de Kop van Noord-Holland zijn specifiek kansen aanwijsbaar voor het type Overige product. De branches Overheid en onderwijs en Groothandel zijn sterk vertegenwoordigd in de regio. Veel stromen in deze branches vloeien echter de regio uit. Hier liggen dus kansen voor de regio om deze stromen over te nemen. Daarbij is het inzetten van raamcontracten een vereiste om de economische betekenis te vergroten en te waarborgen op de langere termijn.

Outsourcing

Voor samenwerking met bedrijven in de tijden waarin drastisch bezuinigd wordt, moet Defensie zoeken naar de mogelijkheden van outsourcing. Defensie moet zich minder bezig houden met onderdelen binnen de organisatie die door bedrijven binnen de regio overgenomen kunnen worden. De regio's moeten inzetten op meer stuwende bedrijvigheid. Verschillende defensieonderdelen kunnen worden geprivatiseerd, dan wel uitbested. In beide gevallen zal Defensie een voorkeurspositie genieten als klant.

§5.6 Resultaten versterking regionale inbedding

De Defensieonderdelen krijgen op lokaal niveau steeds minder verantwoordelijkheden en moeten met minder financiële middelen deze onderdelen operationeel houden. Aan de andere kant is de trend dat steeds meer raamcontracten via Den Haag centraal worden aanbesteed. Het versterken van de interactie is op basis van deze paradox moeilijk waar te maken. Dit blijkt ook uit de resultaten in dit hoofdstuk.

Het versterken van de regionale inbedding van een militaire basis komt niet zomaar tot stand. Hiervoor is verbeterde samenwerking nodig tussen het bedrijfsleven en de militaire basis. Aan de hand van dit hoofdstuk is geprobeerd om een basis te leggen voor nieuwe samenwerking, dan wel kansen die benut kunnen worden om de interactie tussen het bedrijfsleven in de regio en de basis te versterken.

Allereerst blijkt uit de gesprekken die gevoerd zijn met de contactpersonen binnen Defensie dat nieuwe samenwerking met het bedrijfsleven moeizaam tot stand komt. Voordat een bedrijf zaken kan doen met Defensie moeten ze voldoen aan verschillende selectie- en gunningscriteria. Deze criteria vormen volgens VNO-NCW Noord en Defensie vaak de eerste barrière om samen te werken. Het gesloten karakter en de strenge (toegangs) eisen die Defensie voorheen had ten aanzien van bedrijven en externen zijn medeplichtig aan de minimale toenadering van bedrijven met Defensie. Bedrijven in de regio, maar ook daarbuiten zijn, niet bekend met Defensie als opdrachtgever. Daarnaast komt uit de interviews naar voren dat bedrijven niet de kennis hebben van procedures ten aanzien van een aanbestedingsopdracht. Dit geldt voornamelijk voor de kleinere bedrijven uit de regio. Desalniettemin geeft Defensie zelf voorbeelden van clustering van kleinere bedrijven die gezamenlijk een opdracht van Defensie aannemen. De mogelijkheden zijn aanwezig. Van bedrijven in de

regio wordt echter een proactieve benadering verwacht. Defensie speelt hierin ook een rol door bedrijven beter te informeren over de mogelijkheden. In het volgende hoofdstuk “Conclusie en Aanbevelingen” worden de aanbevelingen van dit hoofdstuk uiteengezet.

Hoofdstuk 6 - Conclusies & Aanbevelingen

Vanwege de omvang van het casusonderzoek kunnen over de uitkomsten geen algemene geldende conclusies worden getrokken. Niettemin heeft de analyse van de cases een aantal belangrijke conclusies naar voren gebracht, die gebruikt kunnen worden in de discussie over de economische betekenis van een militaire basis. In dit onderdeel zullen deze conclusies naar voren komen. De doelstelling van dit onderzoek is tweeledig. In de eerste plaats is het doel om de economische betekenis van een militaire basis in kaart brengen. Het tweede doel is hoe de huidige betekenis van de basis voor de regio versterkt kan worden.

De eerste doelstelling is behaald door het ontwikkelde raamwerk. Het raamwerk onderzoekt de directe en indirecte effecten die optreden vanwege de militaire basis. De theoretische grondslag die het raamwerk heeft, zorgt voor een stevig fundament voor het onderzoek. Het is specifiek ontwikkeld voor Nederlandse basissen. Het raamwerk heeft een multifunctionele toepasbaarheid, het kan tevens gebruikt worden om de economische waarde van een object in haar regio te bepalen.

Vanuit het raamwerk kan geconcludeerd worden dat het personeel de grootste invloed heeft op de regionale betekenis. Voor beide basissen geldt dat het totale effect, voor ruim 70% beïnvloed wordt door het personeel. Hier is het indirecte effect van het personeel niet apart meegenomen. Dit komt overeen met de resultaten van het onderzoek van Bishop et al. (2000). Hij beweerde dat zelfs ruim 90% van het directe effect bepaald wordt door de personeelsuitgaven. In Leeuwarden heeft het toerisme een grotere impact, omdat het totale budget van de basis lager is dan in Den Helder. Het indirecte effect in de regio Friesland is kleiner dan in de Kop van Noord-Holland, dit wordt verklaard doordat regionale multiplier lager is. Dit houdt in dat er minder interactie tussen de Friese bedrijven is dan tussen de bedrijven in de Kop van Noord-Holland. Wanneer de regionale multipliers vergeleken worden met die in de theorie zijn ze erg laag. De multipliers voor Leeuwarden en Den Helder zijn respectievelijk 1,08 en 1,09 terwijl Bishop et al. (2000) in Plymouth een multiplier vonden van 1,17. Asteris et al. (2007) vonden voor Portsmouth zelfs 1,55. Reden voor de lagere multipliers kunnen zijn dat de lokale bedrijven niet de capaciteiten hebben om de basis en elkaar van behoeften te voorzien. Daarnaast zijn in beide onderzoeken een grotere regio gedefinieerd, waardoor de het interactiegebied groter is.

De economische betekenis van de Luchtmachtbasis Leeuwarden is beperkt. De invloed die de basis heeft op het regionale BRP is miniem. De belangrijkste invloed van de basis is op gebied van werkgelegenheid, de basis is 15^e werkgever in de provincie Friesland. Het belang voor de provincie is dat er binnen de provincie weinig grote werkgevers zijn. Het maximaal berekende effect van de basis op de regio is € 35.899.979. De stad Den Helder is sterk afhankelijk van de werkgelegenheid van de Marinebasis. De werkgelegenheid in de Kop van Noord-Holland is redelijk afhankelijk van de basis. De invloed die de basis in het BRP heeft is dusdanig groot dat de basis een belangrijke economische functie heeft voor de regio. Het maximaal berekende effect van de basis op de regio bedraagt € 213.601.201. Reden van de beperkte invloed is de omvang van de basis. Leeuwarden is qua budget bijna een negende van het budget van Den Helder. De regionale interactie van Leeuwarden is hoger dan die van Den Helder. Daar tegenover staat dat de interactie met de regio op de basis in Leeuwarden sterker is dan die van Den Helder. Deze constatering komt overeen met de regionale interactietheorie van Wintjes (2001).

Het onderdeel "Personeel" heeft de grootste invloed op de economische betekenis voor de regio. Defensie heeft beperkte mogelijkheden om hier invloed op uit te oefenen. Defensie is op dit punt deels afhankelijk van de gemeenten en haar aantrekkingskracht waarin de basis is gevestigd. Defensie en het bedrijfsleven hebben

beide de mogelijkheid om de samenwerking te intensiveren. De basis voor deze mogelijkheden is gelegd in de aanbevelingen. De volgende aanbevelingen hebben betrekking op het versterken van de regionale inbedding tussen Defensie en het regionale bedrijfsleven.

Versterken interactie regionaal bedrijfsleven en Defensie

Kennisgeving van de opdrachten die Defensie uitbesteedt is een eerste stap om tot een samenwerking te komen. Uit het onderzoek blijkt dat bedrijven in de regio vaak niet weten welke mogelijkheden er zijn qua samenwerking of dat ze niet weten hoe ze in aanmerking kunnen komen voor opdrachten. Daarom moet voor de grotere aan te besteden opdrachten de aanbestedingskalender onder de bedrijven worden gepromoot. Bedrijven moeten worden geïnformeerd over de inschrijvingsprocedures en aan welke criteria ze moeten voldoen. De huidige trend van soepelere criteria gehanteerd door Defensie biedt hiervoor extra mogelijkheden. Ook samenwerking tussen bedrijven onderling biedt kansen om gezamenlijk in te schrijven op een opdracht. Voor de kleinere bedragen is het zinvol voor zowel Defensie als het bedrijfsleven om openbare marktdagen te organiseren. De partijen kunnen zich proactief presenteren en onderling worden vergeleken. Op basis van deze marktdagen kan de relatie tussen het bedrijfsleven en Defensie worden aangehaald.

Behoeftestelling onder de € 1.250,- regionaal inzetten

Lokale Verwervingen op de basissen hebben een sterke invloed op de behoeftestelling van bedragen onder de €1.250,-. De mensen binnen deze afdeling bepalen op basis van ervaring en het netwerk dat ze bezitten welke bedrijven in of buiten de regio worden benaderd voor een product dan wel dienst. Personeel binnen Lokale Verwervingen moet afstappen van de gebruikelijke gang van zaken om bedrijven te benaderen. Kleinere bedragen moeten bijvoorbeeld openbaar kenbaar gemaakt worden, zodat bedrijven zich kunnen aanbieden. Hier liggen concreet kansen voor het bedrijfsleven in de regio, omdat ze op deze manier de kans krijgen om zich te presenteren. Meer bestedingen van dit soort bedragen in de regio draagt bij aan het versterken van de interactie.

Bedrijven specificeren en richten op raamcontracten

De bedrijven uit beide regio's leveren vooral Overige typen producten. Hier liggen de sterkten van de regio's. De regio's moeten hier op blijven inzetten en waar mogelijk versterken. Beide regio's moeten uitgaan van hun eigen kracht; Friesland moet inzetten op de voedingsmiddelenindustrie en Den Helder op haar bestaande nautisch cluster. Specifiek voor de Kop van Noord-Holland geldt dat het bestaande nautisch cluster, waar de Marinebasis een sterk fundament voor is, moet worden versterkt door het aantrekken van nieuwe bedrijvigheid in de haven. Daarnaast kan de Offshore industrie hier ook aan bijdragen. Het versterken van het ondernemersklimaat binnen het nautisch cluster kan een positieve impuls zijn voor bedrijven om naar de regio te komen. Ook gezien de trend dat raamcontracten steeds vaker worden ingezet, levert dit op langere termijn een versterking van de economische betekenis.

Outsourcing aanmoedigen

Het bedrijfsleven moet zich nadrukkelijk gaan richten op de onderdelen van Defensie die binnen de regio kunnen worden overgenomen. Voorbeelden hiervan zijn logistieke-, restauratieve- en bewakingsdiensten. De regio's moeten inzetten op meer stuwende bedrijvigheid. Een voorbeeld waardoor meer stuwende bedrijvigheid wordt aangetrokken is door het uitbesteden van verschillende (overheids)diensten. Ook kunnen verschillende defensieonderdelen worden geprivatiseerd.

Hoofdstuk 7 - Vervolgonderzoek

In dit laatste hoofdstuk wordt ingegaan op mogelijke vervolgonderzoeken. De vervolgonderzoeken bieden aanknopingspunten voor de vragen die gedurende het onderzoek ontstaan zijn maar niet binnen het tijdspad van dit onderzoek onderzocht konden worden.

§7.1 Onderzoek interactie Defensie en het regionale bedrijfsleven

Dit onderzoek moet ingaan op de vraag *“waarom proberen bedrijven uit de regio van een basis geen opdrachten te verwerven bij de basis?”*. Het onderzoek naar de economische betekenis heeft aangetoond dat er in beperkte mate interactie is met de bedrijven uit de regio. Het kansonderzoek heeft aangetoond dat de kansen er wel zijn. Onderzocht dient te worden waarom het regionale bedrijfsleven deze kansen niet grijpt of signaleert. Daarnaast moeten de bekendmakingen van Defensie en de basis geanalyseerd worden. *“Is het regionale bedrijfsleven hiervan op de hoogte?”* En *“waarom wel/niet.”* Een andere vraag waarop dit onderzoek een antwoord zou kunnen geven is: *“Zijn er andere belemmeringen waartegen het regionale bedrijfsleven aanloopt als zij zaken wilt doen met Defensie?”*. Aansluitend kan onderzocht worden hoe deze belemmering weggenomen kan worden.

§7.2 Onderzoek Paarse bedrijven

Defensie staat de komende jaren een enerverende periode te wachten door de aanstaande bezuinigingen. Gezien de omvang van de bezuinigingen dient Defensie te zoeken naar bespaarmogelijkheden (Van den Belt, 2011). Gedurende het onderzoek is uit verschillende interviews gebleken dat er onvoldoende werkzaamheden zijn voor diverse Paarse bedrijven. Een mogelijk onderzoek kan zijn om te bepalen voor welke Paarse diensten onvoldoende werkzaamheden zijn. Dit is het startpunt om te onderzoeken welke rol het bedrijfsleven kan spelen om de taken deels of volledig over te nemen, of dat de dienst ingekrompen dient te worden. Het overnemen van de Paarse diensten is voor het bedrijfsleven een grote kans en kan voor Defensie besparingen opleveren.

§7.3 Onderzoek personeelsbestand

Het onderzoek naar de economische betekenis heeft inzichtelijk gemaakt waar het personeel woont en wat de impact ervan op de regio is. Twee vragen die gedurende dit onderzoek naar boven kwamen zijn: *“Is er een relatie tussen de rang van de militair en de reisafstand tot de basis?”* en *“wat kan de regio doen om het personeel dat buiten de regio woont verleiden te verhuizen naar de regio?”* De relatie van rang en reisafstand heeft invloed op het bestedingspatroon. Wanneer significant aangetoond wordt dat lagere rangen dichterbij de basis wonen, kunnen gemeentes en bedrijven hun strategieën rondom de basis hierop afstellen. De tweede vraag ligt in het verlengde van het onderzoek om de regionaal economische betekenis van de basis te versterken. Binnen Defensie wisselt personeel regelmatig van basis ten behoeve van hun carrière. Onderzocht dient te worden welke frequenties hiervoor gelden en waarom het gezin niet meer meeverhuist. Daarnaast dient onderzocht te worden welke wensen de militairen hebben op gebied van voorzieningenniveau, zodat de regio hierop in kan spelen.

§7.4 Gedetailleerd sub-leverancieronderzoek

Dit onderzoek gaat dieper in op het onderzoek naar de economische betekenis. Er kan onderzocht worden hoe de stromen van de leveranciers verder de regio ingaan of juist verlaten. Een interessante sector om te

onderzoeken is de schoonmaakbranche. Op beide basissen is gesignaleerd dat er geen personeelswijzigingen optreden ondanks dat het werk uitgevoerd wordt door andere bedrijven. De afgelopen jaren hebben verschillende bedrijven schoonmaakcontracten bij Defensie verworven, maar de schoonmakers zijn niet veranderd. Naast de inzichten die dit geeft in de economische stromen heeft het de meerwaarde dat het raamcontractenbeleid onderzocht wordt. Als blijkt dat nationale partijen de raamcontracten verwerven en deze opdrachten lokaal uitzetten kan Defensie uit kostenogpunt overwegen het zelf lokaal uit te zetten.

Literatuurlijst

Boeken, rapporten en artikelen

- Albino, V.; Claudio, A.; Schiuma, G. (1998) *Knowledge transfer and inter-firm relationships in industrial districts: the role of the leader firm*, Technovation, Vol. 19, No. 1, pp. 53-63.
- Asteris, M.; Grainger, J.; Clark, D.; Jaffry, S. (2007) *Analyzing Defense dependency: The impact of the Royal Navy on a sub-regional economy*, Defense and Peace Economics, Vol. 1, chapter 18: pp. 53-73.
- Betey, P. W. J.; Friedrich, P. (2000) *Regional Competition*, Advances in spatial science, Springer, Berlijn, Chapter 11: p. 240.
- Bishop, P.; Brand, S.; McVittie, E. (2000) *The use of input-output models in local impact analysis*. Local Economy, Vol. 3, chapter 15: pp. 238-250.
- Bureau van Dijk (2011) *Database Orbis-Amadeus*, financiële en adresgegevens van de ondernemingen in Europa.
- Brade, R.; Dye, R. (1988) *An Analysis of the Economic Rationale for Public Subsidization of Sports Stadiums*, The Annals of Regional Science, chapter 23: pp. 37-42.
- Braddon, D.; Dowdall, P.; Kendry, A. (1991) *The economic consequences of the closure of a military base*, Research Unit in Defense Economics, Bristol Polytechnic.
- Braddon, D. (1995) *The Regional impact of Defense Expenditure*, Handbook of Defense Economics, Vol. 1, chapter 17: pp. 491-521.
- Congressional Budget Office (1996) *Closing Military Bases: An Interim Assessment*, CBO Papers, Washington DC.
- Cutler, R. S. (1989) *A Comparison of Japanese and U.S. High-technology Transfer Practices*. IEEE Transactions on Engineering Management, Vol. 36, No 1, pp. 17-24.
- Dardia, M.; McCarthy, K.; Malkin, J.; Vernez, G. (1996) *The Effects of Military Base Closures on Local Communities: A Short Term Perspective*, Santa Monica California, RAND 1996.
- Dealtry, R. (1992) *Dynamic SWOT Analysis*, DSA Associates, Birmingham.
- Dings, J.M.W.; Leurs, B.A.; Bleijenberg, A.N. (2000) *Economische beoordeling van grote infrastructuurprojecten: Leren van internationale ervaringen*. Onderzoekprogramma Economische Effecten Infrastructuur.

- Dunne, P. (1995) *The defense industrial base*, Handbook of Defense Economics, Vol 1. chapter 14 pp. 400-429.
- Eliasson, G. (2001) *The Role of Knowledge in Economic Growth*, Pinter Publishers, London.
- Fine, B. (1993) *The military industrial complex: An analytical assessment*, Cyprus, Journal of Economics, chapter 6: pp. 26-51.
- Gemeente Amsterdam (2005) *Economische effect meting SAIL Amsterdam 2005*, Economische Zaken, oktober 2005.
- Graham, A. (2001) *Managing airports – an international perspective*, Journal of Technologies Transfer Vol. 27, pp. 218- 231.
- Haberberg, A. (2000), "Swatting SWOT", *Strategy*, Strategic Planning Society, September 2000.
- Hofman, A.J. (1991) *Het regionaal economisch effect van defensie uitgaven, een kwantitatief onderzoek naar de betekenis van Nederlandse defensie uitgaven*, Ph. D. diss., Universiteit van Amsterdam.
- Hooker, M.A., Knetter, M. (1999) *Measuring the Economic Effects of Military Base Closures*, Working Paper, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Jaffe, A.B.; Trajtenberg, M.; Henderson, R. (1993) *Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 108, No. 3, pp. 577-598.
- Kamer van Koophandel (2011) *Regiobase Kamer van Koophandel*, Handelsregister 2011.
- Kamer van Koophandel Noordwest-Holland (2008) *Ontwikkelingsperspectief 2015, regio op eigen kracht*, april 2008.
- Karaska, G.J. (1967) *The spatial impact of defense-space procurement. An analysis of subcontracting patterns in the United States*, Peace Research Society, Papers, Vol. 3, The Hague Conference, p. 109.
- King, D. , and N. Nowack, (2003) *The Impact of Government Policy of Technology Transfer: An Aircraft Industry Case Study*, Journal of Engineering and Technology Management, Vol. 20, No. 4, pp. 303-318.
- Koskinen K.U., Vanharanta, H. (2002) *The role of tacit knowledge in innovation processes of small technology companies*, International Journal of Production Economics, Vol. 80, No. 1, pp. 57-64.
- Koninklijke Marine (2008) *Kompas Commando Zeestrijdkrachten*, Koninklijke Marine, Den Haag 2008
- Krizan, C.J. (1998) *Localized Effects of California's Military Base Realignment: Evidence from Multi-Sector Longitudinal Microdata*, Working Paper, Center for Economic Studies, U.S. Bureau of the Census,

Washington, D.C.

- Lane, T. (1966) *The Urban Base Multiplier: An Evaluation of the State of the Art*, Land Economics, chapter 42: pp. 339-347.
- Leontief, W. (1986) *Input Output economics*, Oxford: Oxford University Press.
- Maltha S., Brennenraedts R., Gillebaard H. (2009) *Roadmap voor ICT-innovate in Fryslân*, Friese Innovatie Alliantie, Utrecht, februari 2009.
- Markussen, A. (1983) *Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts*, Clark University, Economic Geography, Vol. 72 (July 1996), chapter 3: 293-313.
- Markusen, A., Hall, P., Campbell, S., Deitrick, S. (1991) *The rise of the Gunbelt*, Oxford University Press, New York.
- McCann, P. (2001) *Urban and Regional Economics*, Oxford: Oxford University Press.
- Ministerie van Defensie (2006) *Handboek verwerving Defensie*, Defensie Materieel Organisatie, Ministerie van Defensie, Den Haag, september 2006.
- Ministerie van Defensie (2008a) *Rijksbegroting Defensie 2009*, Ministerie van Defensie Den Haag, september 2008.
- Ministerie van Defensie (2008b) *Zaken doen met Defensie*, Defensie Materieel Organisatie, Ministerie van Defensie Den Haag, juni 2008.
- Ministerie van Defensie (2011) *Defensie na de kredietcrisis: een kleinere krijgsmacht in een onrustige wereld*, Ministerie van Defensie Den Haag, 8 april 2011.
- Mulder, C.H., Smit L.P.S.M., Musterd S. (2008) *Woon-werkafstanden in de levensloop*, Mens en Maatschappij, Jaargang 83, Nr. 4, pp. 343-359.
- Pepall, L.M., Shapiro, D.M. (1989) *The Military-Industrial Complex in Canada*, Canadian Public Policy, University of Toronto Press, Vol. 15, chapter 3: 265-284.
- Polanyi, M. (1966), *The Tacit Dimension*, London, Routledge & Kegan, Londen 1966.
- Poppert, P.E., Herzog, H.W. (2003) *Force Reduction, Base Closure, and the Indirect Effects of Military Installations on Local Employment Growth*, Journal of regional science, Vol. 43, No. 3, pp. 459-481.
- Poppert, P.E. (2001) *Base Closure Impacts and the General Effects of Military Installations on Local Private Employment*, Ph. D. proefschrift, Department of Economics, University of Tennessee.

- Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press: New York.
- Provincie Noord-Holland (2009) *Economische atlas*, Provincie Noord-Holland, Haarlem, februari 2010.
- Rohrbeck, R., Hölzle K., H.G. Gemünden (2009): *Opening up for competitive advantage - How Deutsche Telekom creates an open innovation ecosystem*, R&D Management, Vol. 39, pp. 420-430.
- Siehl, G.H., Knight E. (1996) *Military Base Closures Since 1988: Status and Employment Changes at the Community and State Level*, Report 96-562F, Washington, D.C: Congressional Research Service, The Library of Congress.
- Stichting LISA (2009) *Werkgelegenheidsregister van Nederland*, Enschede.
- Turner, A. (2004) *Estimated UK employment dependent on Ministry of Defense expenditure and Defense exports*, Defense and Peace Economics, Vol. 15, chapter 4: 331–342.
- Wielders, T. (2011) *Partners in de Regio*, Brabant Zeeuwse werknemersvereniging i.s.m. Platform Defensie-Bedrijfsleven Zuid-Holland, Juridische Hogeschool Avans- Fontys Tilburg-Lieshout, februari 2011.
- Wintjes, R. (2001) *Regionaal-economische effecten van buitenlandse bedrijven, een onderzoek naar verankering van Amerikaanse en Japanse bedrijven in Nederlandse regio's*, Nederlandse Geografische Studies Vol. 286

Websites

- Centraal Bureau voor de Statistiek (2007) *CBS Stateline gemiddelde uitgaven buitenlandse bezoekers* (bezocht op 13-05-11).
<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=71335ned&LA=NL>
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2009a) *CBS Stateline gemiddeld bestedingspatroon huishouden* (bezocht op 13-05-11).
<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=60047ned&D1=0,3,21-24&D2=0,2,134,236,282,336,434&D3=I&HD=100903-1604&HDR=T&STB=G1,G2>
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2009b) *CBS Stateline gemiddelde uitgaven dagtochten* (bezocht op 13-05-11). <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=70268ned&LA=NL>
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2010a) *CBS Stateline regionale rekeningen; kerncijfers*, (bezocht op 15-07-11). <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=71541ned&D1=0-1&D2=0,6-17&D3=I&HDR=T&STB=G1,G2&VW=T>
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2010b) *CBS Stateline, regionale economische groei 2010* (bezocht op 19-06-2011).

<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/default.aspx?DM=SLNL&PA=71542ned&D1=0-3&D2=0%2c2%2c7%2c35&D3=2-14&STB=T%2cG2%2cG1&VW=T>

- Centraal Bureau voor de Statistiek (2011) *CBS begrippen* (bezocht op 13-05-11). <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/classificaties/overzicht/sbi/default.htm>
- Gemeente Leeuwarden (2011) *Vliegbasis Leeuwarden blijft open*, (bezocht op 11-04-2011). <http://www.leeuwarden.nl/artikel/2011/vliegbasis-leeuwarden-blijft-open>
- Ministerie van Defensie (2011) *Defensie organisatie* (bezocht op 02-03-11). <http://www.defensie.nl/organisatie/defensie/>
- Ministerie van Defensie (2011) *Organisatie Commando Diensten Centra* (bezocht op 02-03-11). http://www.defensie.nl/cdc/organisatie_cdc/managementteam/
- Ministerie van Defensie (2011) *Defensie Materieel Organisatie* (bezocht op 02-03-11). <http://www.defensie.nl/dmo/>
- Ministerie van Defensie (2011) *Ingrijpende bezuinigingen gaan Defensie pijn doen* (bezocht op 14-02-11). [http://www.defensie.nl/actueel/nieuws/2010/11/02/46174983/Ingrijpende bezuinigingen gaan_Defensie_pijn_doen](http://www.defensie.nl/actueel/nieuws/2010/11/02/46174983/Ingrijpende_bezuinigingen_gaan_Defensie_pijn_doen)

Figuren

- Centraal Bureau voor de Statistiek (2009a) *CBS Stateline gemiddeld bestedingspatroon huishouden* (bezocht op 13-05-11) <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=60047ned&D1=0,3,21-24&D2=0,2,134,236,282,336,434&D3=l&HD=100903-1604&HDR=T&STB=G1,G2>
- Google (2011) *Google maps* (bezocht op 15-06-11). www.googlemaps.nl
- Graham, A. (2001) *Managing airports – an international perspective*, Journal of Technologies Transfer Vol. 27, pp. 218- 231.
- NV Investerings- en ontwikkelingsmaatschappij voor Noord-Nederland (2011) *Grootste werkgevers regio Friesland, 2011*
- Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press: New York.

Begrippen

Drempelwaarde	Defensie heeft diverse drempelwaardes als het gaat om het aankopen van producten en diensten. Deze drempelwaardes zijn vastgelegd in de aankoopprocedures.
LISA-bestand	Het LISA-bestand is een databestand met gegevens over alle vestigingen in Nederland waar betaald werk wordt verricht. De kerngegevens per vestiging hebben een ruimtelijke component (adresgegevens) en een sociaaleconomische component (werkgelegenheid en economische activiteit). Het LISA vestigingenregister wordt beschouwd als het basisbestand voor sociaaleconomisch en ruimtelijk onderzoek (Stichting LISA, 2009)
Raamcontract	Een raamcontract is een contract van vier jaar die Defensie afsluit met leveranciers als de behoeftestelling boven de wettelijk bepaalde drempelwaarde komt. Er gelden concurrentieregels voor het bepalen aan welke partij het raamcontract gegund wordt.

Bijlagen

Bijlage 1a - Eenheden gevestigd op Luchtmachtbasis Leeuwarden
Bijlage 1b - Eenheden gevestigd op Marinebasis Den Helder
Bijlage 2 - Organogram Defensie
Bijlage 3 - Leeuwarden economische betekenis bedrijven
Bijlage 4 - Den Helder economische betekenis bedrijven
Bijlage 5 - Leeuwarden economische betekenis personeel.....
Bijlage 6 - Den Helder economische betekenis personeel
Bijlage 7 - Leeuwarden economische betekenis belasting
Bijlage 8 - Den Helder economische betekenis belasting.....
Bijlage 9 - Leeuwarden economische betekenis toerisme
Bijlage 10 - Den Helder economische betekenis toerisme
Bijlage 11 - Leeuwarden economische betekenis indirecte effecten
Bijlage 12 - Den Helder economische betekenis indirecte effecten
Bijlage 13 - Overzicht werkgevers Friesland
Bijlage 14 - Overzicht werkgevers Kop van Noord-Holland
Bijlage 15 - SWOT-analyse Friesland en Kop van Noord-Holland
Bijlage 16 - Extra onderzoek Alkmaar als extra regio
Bijlage 17 - Extra bedrijvenbestand Leeuwarden kansonderzoek.....
Bijlage 18 - Extra bedrijvenbestand Den Helder kansonderzoek
Bijlage 19 - Cd-rom Excelbestanden
Bijlage 20 - Lijst met geïnterviewden
Bijlage 21 - Verdeling onderzoek.....

Bijlage 1a - Luchtmachtbasis Leeuwarden

DIENSTEN GEVESTIGD LUCHTMACHTBASIS LEEUWARDEN

Onderdeel	Dienst
Defensie Helikopter Commando (DHC)	Koninklijke Luchtmacht (Klu)
Eenheid Leeuwarden	KLu
Loopbaanbegeleiding	KLu
Luchtmacht Reserve	KLu
Audiovisuele Dienst Defensie (AVDD)	Paarse Dienst
Defensie Bewakings- en Beveiligingsorganisatie (DBBO)	Paarse Dienst
Dienst Vastgoed Defensie Noord (DVD-Noord)	Paarse Dienst
Facilitair Diensten Bedrijf (FBD)	Paarse Dienst
Geestelijke Verzorging (GeVo)	Paarse Dienst
Ivent	Paarse Dienst
Paars Restaurant (Paresto)	Paarse Dienst
Werkcentrum Geneeskundige Logistiek	Paarse Dienst
Hawker Hunter Foundation	Stichting
Koninklijke Vereniging voor Luchtvaart	Stichting
Nationale Reserves KL	Stichting

Bijlage 1b - Marinebasis Den Helder

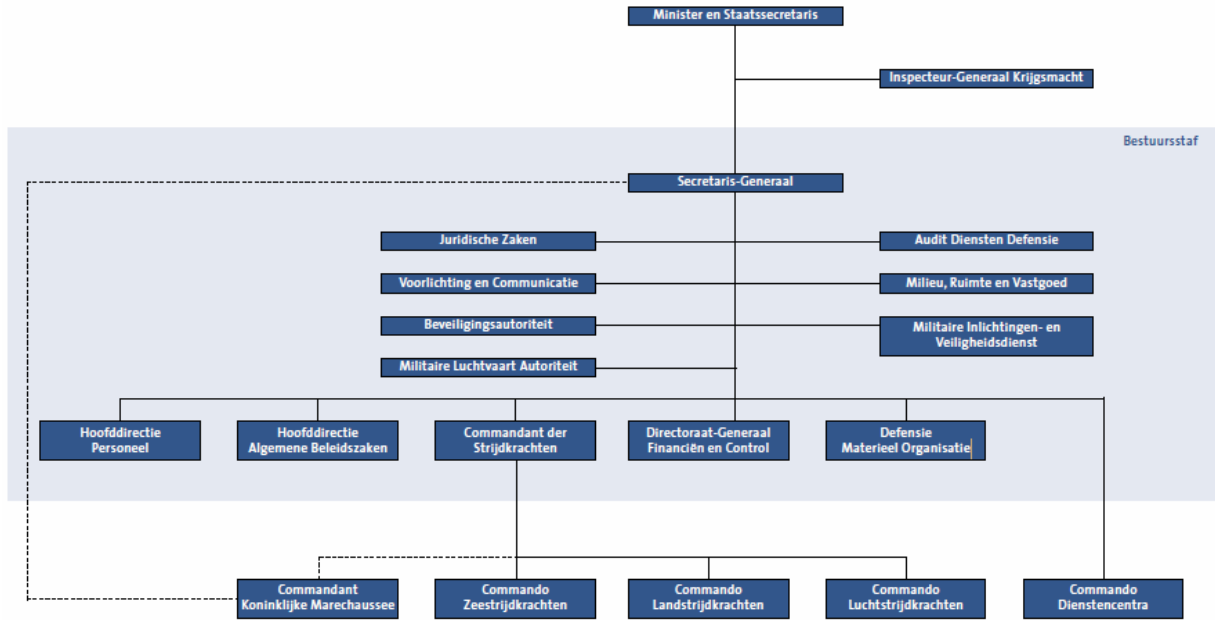
DIENSTEN GEVESTIGD MARINEBASIS DEN HELDER

Onderdeel	Dienst
Stafgroep	CZSK
Directie Planning & Control	CZSK
Directie Operaties	CZSK
Directie Operationele Ondersteuning	CZSK
Directie Personeel	CZSK
Kustwacht Nederland	CZSK
Defensie Helikopter Commando (DHC)	CLSK
Operationeel Ondersteuningscommando	CLAS
Brigade Noord-Holland	KMAR
Marinebedrijf	Paarse Dienst
NLDA	Paarse Dienst
Bedrijfsgroep Catering	Paarse Dienst
Bedrijfsgroep Facility Services	Paarse Dienst
Bedrijfsgroep Vastgoed en Beveiliging	Paarse Dienst
Bedrijfsgroep Gezondheidszorg	Paarse Dienst
Dienstencentra Defensie Personele Diensten	Paarse Dienst
Bedrijfsgroep IVENT	Paarse Dienst
Bedrijfsgroep Transport	Paarse Dienst

Bijlage 2 - Organogram Defensie

Organogram Ministerie van Defensie

Organogram Ministerie van Defensie



Bron: Kompas – Commando Zeestrijdkrachten

Bijlagen 3 t/m 14 - Excel-bestanden

Zie informatie op Cd-rom.

Bijlage 15 - SWOT-analyse Leeuwarden en Den Helder

Regio Friesland

Sterkten

- I. Branches Schoonmaakbedrijven en Detailhandel auto hebben een sterke link met de Luchtmachtbasis;
- II. Type product Overig wordt veel geleverd door bedrijven uit de regio aan de basis;
- III. Metaal elektro sector;
- IV. Sterke en productieve agrarische sector;
- V. Voedingsmiddelen industrie;
- VI. Industriële sector en MKB relatief veel aanwezig gemeten in werkgelegenheid.

Zwakten

- I. Geen van de type producten zoals strategische en wapensysteem worden in de regio geproduceerd;
- II. Geen clusters aanwezig in de regio;
- III. Traditionele sectorstructuur;
- IV. Laag aandeel stuwende bedrijvigheid (zakelijke dienstverlening, logistiek) ;
- V. Hoog aandeel quataire sector.

Kansen

- I. Twee derde deel bestaat uit bedragen die niet vastliggen in contracten en toch de regio uitstromen;
- II. De branches buiten Friesland die absoluut bekeken het meest profiteren van de basis zijn Elektrische en optische apparaten, Groothandels, Automatiseringsdiensten en Bouwspecialismen;
- III. Huidige tendens is dat de gunningscriteria en selectiecriteria verlaagd worden;
- IV. Opknippen van verplicht aan te besteden opdrachten mogelijk;
- V. Clustervorming van kleine ondernemers voor aanbesteding;
- VI. Bezuinigingen binnen Defensie;
- VII. Versterken ondernemersklimaat;
- VIII. Aanwezigheid potentiële clusters agribusiness, watertechnologie, zakelijke en overheidsdiensten en het toeristisch recreatieve cluster.

Bedreigingen

- I. Economische groei blijft achter in Friesland;
- II. Raamcontracten worden steeds vaker ingezet, zelfs overheidsbreed;
- III. De huidige trend in de defensiegerelateerde industrie (DGI) is internationalisering;
- IV. Bedrijven bezitten niet de kennis omdat de selectie- en gunningscriteria erg streng zijn;
- V. Bezuinigingen binnen Defensie;
- VI. Er is een sterke verbondenheid met grote leveranciers ook door de raamcontracten;
- VII. Aanbestedingsregels steeds strikter;
- VIII. R&D wordt steeds belangrijker;
- IX. MKB onder druk door e-commerce en grensoverschrijdende concurrentie;
- X. Verdergaande overgang naar diensteneconomie.

SWOT-Matrix Leeuwarden

	Sterkten	Zwakten
Kansen	<p>S1+S3+S4+S5+S7+ K2+ K3+K5 De bedrijven in de sterke sectoren in de regio moeten beter worden geïnformeerd over de mogelijkheden voor samenwerking met Defensie.</p> <p>S2+K3 De regio moet zich nog meer oriënteren op de Overige typen producten die geleverd worden aan de basis.</p>	<p>Z2+Z5+K1+K9 Versterken van cluster overheidsdiensten in combinatie met defensieorganisatie.</p> <p>Z3+Z4+K1+K8+K9 Het aantrekken van andere sectoren door het versterken van het ondernemersklimaat biedt mogelijkheden voor nieuwe bedrijvigheid en versterking van clustervorming.</p>
Bedreigingen	<p>S1+S3+S4+S5+B2+B4+B6+B7 Het bedrijfsleven in de regio moet zich inspannen en laten informeren om raamcontracten binnen te halen, zodat op langere termijn de economische betekenis kan worden vergroot.</p> <p>S2+B3+B8+B9 De regio moet zich meer profileren en specialiseren op het Overige type product dat ze leveren aan de basis.</p>	<p>Z4+Z5+B5+B9+B10 Regio moet inzetten op meer stuwende bedrijvigheid waar bijvoorbeeld outsourcing van verschillende (overheids) diensten een grote kans biedt.</p>

Regio Kop van Noord-Holland

Sterkten

- I. Branches Uitzendbureau en beveiliging, Overheid en onderwijs en Groothandel hebben een sterke link met de Marinebasis;
- II. Type product Overig wordt veel geleverd door bedrijven uit de regio aan de basis;
- III. Agribusiness sector;
- IV. Bouwnijverheid sector;
- V. Toerisme en recreatieve sector ;
- VI. Offshore industrie;
- VII. Aanwezigheid lucht- en zeehaven.

Zwakten

- I. Type producten zoals strategische en wapensystemen worden niet in de regio geproduceerd;
- II. Geen clusters aanwezig;
- III. Weinig stuwende bedrijvigheid in de regio (interne economie);
- IV. Geen grote (internationale) bedrijven;
- V. Een klein deel (7,5%) van totale bedrag binnen de regio is vrij te besteden door Lokale Verwervingen.

Kansen

- I. Een derde deel bestaat uit bedragen die niet vastliggen in raamcontracten en toch de regio uitstromen;
- II. Voor de branches buiten de regio Kop van Noord-Holland geldt dat absoluut bekeken het meeste geprofiteerd wordt door Overheid en onderwijs, Groothandel en Overige industrie;
- III. Aanwezigheid potentiële clusters Agribusiness, duurzame energie, bouwnijverheid, zakelijke en overheidsdiensten, toeristisch en recreatief cluster;
- IV. Het overgrote deel (86,6%) van de stromen in de regio Kop van Noord-Holland ligt niet vast in raamcontracten;
- V. Huidige tendens is dat de selectie- en gunningscriteria verlaagd worden;
- VI. Opknippen van verplicht aan te besteden opdrachten mogelijk;
- VII. Clustervorming van kleine ondernemers kan kansen bieden voor aanbesteding;
- VIII. Bezuinigingen Defensie;
- IX. Versterken van ondernemers klimaat;
- X. Clusterbenadering ten aanzien van sterkere sectoren;
- XI. Versterken nautisch cluster.

Bedreigingen

- I. Economische groei blijft achter in Kop van Noord-Holland;
- II. Raamcontracten worden steeds vaker ingezet, zelfs overheidsbreed;
- III. De huidige trend in de defensiegerelateerde industrie (DGI) is internationalisering;
- IV. Bedrijven bezitten niet de kennis omdat de selectie- en gunningscriteria erg streng zijn;
- V. Er is een sterke verbondenheid met grote leveranciers ook door de raamcontracten;
- VI. Aanbestedingsregels steeds strikter;
- VII. R&D wordt steeds belangrijker;
- VIII. MKB onder druk door e-commerce en grensoverschrijdende concurrentie;
- IX. Verdergaande overgang naar diensteneconomie.

SWOT-Matrix Den Helder

	Sterkten	Zwakten
Kansen	<p>S1+K1+K2+ K4+K5 De branches Overheid en onderwijs en Groothandel in de regio kunnen stromen overnemen van buiten de regio en proberen in te zetten op raamcontracten.</p> <p>S3+S4+S5+S6+K3+K6+K7+K10 De sterke sectoren in de regio bieden kans om clusters te vormen zodat door samenwerking bedrijven van betekenis kunnen worden voor Defensie door gezamenlijk opdrachten aan te nemen.</p> <p>S6+S7+K10+K11 Nautisch cluster moet worden uitgebreid en er moet worden ingezet op de offshore industrie</p> <p>S2+K5 Andere producten bieden meer mogelijkheden</p>	<p>K4+Z5 Lokale Verwervingen moet meer inzetten op lokale bedrijven waar dit mogelijk is.</p> <p>Z2+K3+k10+k11 Inzetten op het nautisch cluster en andere potentiële clusters</p> <p>Z3+K1+K8+K9 De bezuinigingen biedt kansen om bepaalde onderdelen te outsourcen. Het versterken van het ondernemersklimaat biedt hier nieuwe kansen voor stuwende bedrijvigheid.</p> <p>Z4+K9+K11+K8 Het versterken van het ondernemersklimaat binnen het nautisch cluster kan in combinatie met bezuinigingen Defensie een positief impuls zijn voor bedrijven om naar de regio te komen.</p>
Bedreigingen	<p>S3+S4+S5+S6+B1+B2+B4+B6+B7 Het bedrijfsleven in de regio moet zich inspannen en laten informeren om raamcontracten binnen te halen, zodat op langere termijn de economische betekenis kan worden vergroot.</p> <p>S2+B2 Inzetten op raamcontracten van Overige producten</p> <p>S2+B9+B3 De regio moet zich meer profileren en specialiseren op het Overige type product dat ze leveren aan de basis.</p>	<p>Z3+Z4+B5+B9+B10 Regio moet inzetten op meer stuwende bedrijvigheid waar bijvoorbeeld outsourcing van verschillende (overheids) diensten een grote kans biedt.</p>

Bijlagen 16 t/m 18 - Excel-bestanden

Zie informatie op Cd-rom.

Bijlage 20 - Lijst van geïnterviewden

Luchtmachtbasis Leeuwarden

Luitenant-kolonel A. van den Belt
Hoofd staf personeel en Organisatie
Chef Staf/Hoofd P&O Vliegbasis Leeuwarden

Kapitein J. van der Velde
Senior Bedrijfskundig Adviseur
Bureau Bedrijfsvoering & Informatiemanagement

Kapitein J.W. Osseforth
Officier toegevoegd van de Chef Staf
Bureau Bedrijfsvoering & Informatiemanagement

Tweede luitenant F. A.C. Schreuder
Senior medewerker
Financiële Administratie Luchtmachtbasis Leeuwarden

Mevrouw M. A. Louwsma
Senior Personeelsadviseur
Personeel & Organisatie Luchtmachtbasis Leeuwarden

Sergeant R. Ferwerda
Senior Bureau Infra
Bureau Infra Luchtmachtbasis Leeuwarden

Marinebasis Den Helder

Commandeur F. J. Schipper
Hoofd Afdeling Management Control, directie Planning & Control
Afdeling Planning & Control Den Helder

Kapitein Luitenant ter Zee A. Leeuw
Chef Staf van de staf van Facilitair Service Punt Noord-Holland, afdeling Facilitair van de directie Operationele Ondersteuning
Afdeling Facilitering

Kapitein ter Zee drs. C.L. Turnhout
Hoofd Onderzoeken Interne Beheersing, directie Planning & Control
Afdeling Planning & Control Den Helder

Luitenant ter Zee 1e klasse R.A.J. Takes Bc
Universitair docent Nederlandse Defensie Academie
Koninklijk Instituut voor de Marine

Luitenant ter Zee 1e klasse drs. J.M.A. Vink
Hoofd Servicepunt Den Helder, Projectleider FDC 2.0
Bedrijfsgroep Facility Services Financieel Diensten Centrum

De heer T.C.A. Kleist
Medewerker Informatie Management PERS
Directie Personeel

Dienst Vastgoed Defensie

De heer H. Westerhuis
Hoofd Managementinformatie, DVD directie Noord
Dienst Vastgoed Defensie Noord

De heer R.F.H. Mink
Technicus dienstkring Den Helder van de directie West van DVD
Dienst Vastgoed Defensie West

Defensie Materieel Organisatie Den Haag

Luitenant-kolonel G. Nauta
Hoofd verwervingsondersteuning defensie materieel organisatie
Defensie Materieel Organisatie

De heer G. Teyhoff
Bedrijfsvoeringadviseur verwerving
Defensie Materieel Organisatie

Commando Diensten Centrum Den Haag

De heer mr. W.E.A Sieders
Hoofd Inkoop en contracten
Commando Diensten Centrum

Rijksuniversiteit Groningen

Prof. dr. H.W.A. Dietzenbacher
Hoogleraar
Rijksuniversiteit Groningen Faculteit Bedrijfskunde en Economie

Prof. Dr. T.M. D. Stelder
Universitair docent
Rijksuniversiteit Groningen Faculteit Bedrijfskunde en Economie

Stichting Nederlandse Industrie Defensie en Veiligheid

Drs. C. van Vliet
Directeur NIDV
Stichting Nederlandse Industrie Defensie en Veiligheid

Kamer van Koophandel en VNO-NCW

De heer drs. L. Zwiers

VNO-NCW Noord-Nederland

Directeur

Drs. K. Schouten

Regiosecretaris VNO-NCW West

VNO-NCW Noordwest-Holland

Drs. M. de Boer

Adviseur Regiostimulering

Kamer van Koophandel regio Noordwest-Holland

De heer M. Koldam

Beleidsadviseur Regiostimulering

Kamer van Koophandel Noord-Nederland

Bijlage 21 - Verdeling van onderzoek

Lay-out onderzoek	gezamenlijk
Algemene hoofdstukken onderzoek	gezamenlijk
Hoofdstuk 1	gezamenlijk
Hoofdstuk 2	
- Onderdeel economische waarde	Marc de Bruin
- Onderdeel kansenonderzoek	Daniël Banis
Hoofdstuk 3	
- Onderdeel economische waarde	Marc de Bruin
- Onderdeel kansenonderzoek	Daniël Banis
Hoofdstuk 4	Marc de Bruin
Hoofdstuk 5	Daniël Banis
Hoofdstuk 6	gezamenlijk
Hoofdstuk 7	gezamenlijk