

VESTIGINGSGEDRAG VAN BEDRIJVEN IN VLAANDEREN

EEN ANALYSE IN FUNCTIE VAN HET RUIMTELIJK ECONOMISCH BELEID

Prof. dr. Peter Cabus

Eline Horemans

i.s.m. Prof. dr. Wim Vanhaverbeke

september 2008



INHOUD

INLEIDING	1
METHODIEK.....	4
HOOFDSTUK 1.	
DE LOCATIEBESLISSING EN RUIMTE: EEN INTERACTIEF PROCES.....	12
1.1 INLEIDING	13
1.2 BELANGRIJKE PULLFACTOREN BIJ DE LOCATIEKEUZE VAN STARTERS EN VERHUIZERS	13
1.2.1 Pullfactoren	13
1.2.2 Starters: Vertrouwdheid met de regio weegt door	14
BOX: DE START VAN EEN ONDERNEMING IN VLAANDEREN	16
<i>Kennis van het bedrijfsproces is cruciaal.....</i>	16
Succesfactoren en problemen bij de start van een onderneming.....	17
1.2.3 Verhuizers: bereikbaarheid en relaties worden belangrijker	20
1.2.4 Enkele besluiten.....	21
1.2.5 Wie helpt de starters en verhuizers bij de locatiekeuze?	22
1.3 FACTOREN DIE EEN VERHUIS INITIËREN	23
1.3.1 Ruimtegebrek is belangrijkste reden tot verhuis	23
1.3.2 Verhuisbewegingen veelal ingezet door interne bedrijfsontwikkelingen	25
1.4 IMPACT VAN RUIMTE EN REGIO OP LOCATIEBESLISSING	26
1.4.1 Alternatieve locaties worden zelden overwogen	26
1.4.2 Bedrijven verlaten eerder uitzonderlijk de gekende regio	27
1.5 BESLUIT	31
1.5.1 Het belang van de eigen regio: bedrijven zijn honkvast.....	31
1.5.2 het aanbieden van ruimte en aangepaste huisvesting op goed bereikbare plaatsen als uitdaging voor het ruimtelijk-economisch beleid	32
HOOFDSTUK 2.	
HET BELANG EN DE BEOORDELING VAN DE VESTIGINGSFACTOREN.....	34
2.1 INLEIDING	35
2.2 VESTIGINGSFACTOREN IN DIT ONDERZOEK	35
2.3 BELANGRIJKHEID VAN EN TEVREDENHEID OVER DE VESTIGINGSFACTOREN IN VLAANDEREN	36
2.3.1 De belang- en ontevredenheidsindex	36
2.3.2 Traditionele vestigingsfactoren blijven zeer belangrijk bij de locatiekeuze	37
2.3.3 Bedrijven zijn ontevreden over 75% van de vestigingsfactoren	39
2.3.4 Beleidsconclusies.....	41
2.4 VESTIGINGSFACTOREN NAAR ONTWIKKELINGSFASE	42
2.4.1 De belangindex voor stabiele bedrijven, starters en verhuizers.....	42
2.4.2 Verhuizers zijn het meest tevreden, stabiele bedrijven het minst	45
2.5 HET LOCATIEPATROON IS AFHANKELIJK VAN DE KENMERKEN VAN DE ONDERNEMING.....	46
2.5.1 Vestigingsfactoren naar sector	46
2.5.2 Vestigingsmilieus op basis van de werkelijke activiteit van bedrijven	49
2.5.3 Filialen hechten meer belang aan multimodaliteit	53
2.5.4 Internationale bedrijven.....	56
2.5.5 Grote bedrijven zijn bewuster bezig met hun vestiging.....	60

2.6	RUIMTELIJK ECONOMISCH BELEID MET BETREKKING TOT SPECIFIEKE VESTIGINGSMILIEUS	62
2.6.1	Bedrijven gebonden aan specifieke infrastructuur zijn belangrijke spelers voor de economie	62
2.6.2	Multimodale transportinfrastructuur als drager van de netwerkeconomie.....	64
2.6.3	De rol van specifieke vestigingsmilieus in de post-industriële maatschappij	67
2.6.4	Huidige ruimtelijke ontwikkelingsperspectieven voor specifieke vestigingsmilieus	69
2.6.5	Situering van de specifieke groepen binnen Vlaanderen.....	71
2.7	HET GROEPEREN VAN VESTIGINGSFACTOREN EN BEDRIJVEN	76
2.7.1	De vestigingsfactoren gegroepeerd in 6 basisdimensies.....	76
2.7.2	Van vestigingsfactoren naar een beleid van vestigingsmilieus en een aanbodbeleid hiervoor.....	77
2.8	BESLUIT	87
2.8.1	Algemene aandachtspunten voor het ruimtelijk-economisch beleid	87
2.8.2	Duurzame locaties voor minder mobiele bedrijven	88
2.8.3	Vanuit een sectorbenadering naar een opdeling op basis van de werkelijke activiteit.....	88
2.8.4	De interne structuur van een onderneming is sterk bepalend in de vestigingsbeslissing-.....	89
2.8.5	Specifieke vestigingsmilieus	90
2.8.6	Een ruimtelijk-economisch en aanbod beleid in functie van dominante vestigingsmilieus.....	91

HOOFDSTUK 3.

	PROFESSIONALITEIT EN DE KENMERKEN VAN DE LOCATIE	93
3.1	INLEIDING	94
3.2	PROFESSIELE LOCATIES	94
3.3	HET BELANG VAN PROFESSIONELE LOCATIES NAAR ONTWIKKELINGSFASE	96
3.4	WELK SOORT BEDRIJVEN ZIT OP/WIL NAAR PROFESSIONELE LOCATIES	99
3.5	BELANGRIJKE DRUK VANUIT BEDRIJVEN IN VERWEVEN SITUATIE OP PROFESSIONELE RUIMTES.	103
3.6	GEVOLGEN VAN DE EVOLUTIE NAAR PROFESSIONELE LOCATIES	104
3.6.1	Genoeg ruimte voor professionele locaties?.....	104
3.6.2	Op peil houden van kwaliteit van bedrijventerreinen is cruciaal in een ruimtelijk-economisch beleid.....	108
3.6.3	Duurzame bedrijventerreinen.....	112
3.7	SEGMENTERING: VOORAL DEZELFDE EISEN AAN DE OMGEVING ZIJN VAN BELANG.....	115
3.8	MULTIFUNCTIONELE KWALITATIEVE SEGMENTATIE ALS LEIDRAAD.....	119
3.9	LOCATIE-EISEN OP PROFESSIONELE LOCATIES	121
3.10	BEOORDELING VAN HET BESTAANDE AANBOD PROFESSIONELE LOCATIES	123
3.11	EIGENDOMS- EN HUISVESTINGSVORM.....	129
3.12	EIGENDOMSVORM.....	129
3.12.1	Belangrijkste tendensen in de eigendomsvorm van ondernemingen.....	129
3.12.2	Eigendomsvorm voor verschillende soorten bedrijven.....	131
3.12.3	Significante vestigingsfactoren voor huurders en kopers.....	135
3.13	HUISVESTINGSVORM VAN STARTERS.....	136
3.14	BESLUIT	139
3.14.1	Een aanbodbeleid van professionele locaties komt de professionalisering van het bedrijfsleven ten goede	139
3.14.2	Van mono- naar multifunctionele op basis van kwaliteitseisen ontwikkelde professionele locaties.....	140
3.14.3	IJzeren Voorraad en duurzaam beheer van ruimte voor bedrijvigheid.....	141
3.14.4	Huren of kopen?.....	142

HOOFDSTUK 4.	
GEOGRAFISCHE ASPECTEN VAN HET VESTIGINGSGEDRAG	144
4.1 INLEIDING	145
4.2 CONTEXTUALISERING VAN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR EN DYNAMIEK	146
4.2.1 Sterke economische concentratie	146
4.2.2 Enkele theoretische beschouwingen bij de vastgestelde economische concentratie	149
4.2.3 Deconcentratie op verschillende schaalniveaus maar stedelijke concentratie blijft ook in de netwerkeconomie belangrijk	153
4.2.4 Belang van infrastructuren en mobiliteit	156
4.3 RESULTATEN VAN DE BEVRAGING	157
4.3.1 Bedrijven in verstedelijkt gebied zoeken ruimte erbuiten	157
4.3.2 Grootste bedrijfsmobiliteit in de kerngebieden	160
4.3.3 Meer starters in de kerngebieden	161
4.3.4 Relatie tussen bedrijfskenmerken en ruimtelijk-economische structuur	167
4.3.5 Belang van huren en kopen en de kwaliteit van het terrein	173
4.3.6 Situering ten opzichte van vervoersinfrastructuur	177
4.4 BESLUIT	187
4.4.1 De analyse van ruimtelijke aspecten aan de hand van de SPRE-enquête	187
4.4.2 Ruimtelijke concentratie blijft maar de relaties met minder dichte gebieden en tussen verschillende verdichte gebieden worden belangrijker	188
4.4.3 Starterdynamiek is zowel binnen als buiten de steden belangrijk	189
4.4.4 Steden groeien selectief en dienen als aantrekkingspool voor (internationale) netwerkoncerningen	190
4.4.5 De autosnelwegen als belangrijke structurerende infrastructuur in de netwerkeconomie	190
4.4.6 Steden: meer huur	191
4.4.7 Verouderde locaties: een probleem gekoppeld aan industriële historiek	191
ALGEMEEN BESLUIT	192
I. HET BELANG VAN EEN GOED BEGRIP VAN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE ORGANISATIE	193
II. FACTOREN DIE DE KEUZE VAN EEN VESTIGINGSPLAATS BEPALEN OP HET MESOSCHAALNIVEAU. 194	
A. Kennis van de regio is van belang voor starters terwijl steden in trek zijn voor internationale netwerkoncerningen	194
B. Ruimte voor verhuisdynamiek en uitbreiding creëert werkgelegenheid	196
C. Bereikbaarheid is de drager van de netwerkeconomie	196
D. Traditionele vestigingsfactoren wegen nog steeds het meest door	197
E. Bedrijven zijn ontevreden over 75% van de vestigingsfactoren	198
F. Naar een ruimtelijk-economisch en aanbodbeleid op basis van dominante vestigingsmilieus	200
II. EISEN VAN DE ONDERNEMING OP HET MICROSCHAALNIVEAU	203
A. Professionele locaties in trek	203
B. Multifunctionele kwalitatieve segmentatie als leidraad	204
C. IJzeren Voorraad en duurzaam beheer van ruimte voor bedrijvigheid als streefdoel	204
D. Huren of kopen?	205
III. VERANDERDE LOCATIE-EISEN VAN BEDRIJVEN DOORHEEN DE LEVENSCYCLUS.....	206
A. De start van een onderneming in Vlaanderen	207
B. Stabiele bedrijven bevinden zich op de meest verouderde locaties en zijn het minst tevreden	208
C. Eigendom nog sterk dominante huisvestigingsvorm	209

IV. BUNDELING VAN DE BELEIDSAANBEVELINGEN.....	210
A. De subregionale dimensie van een ruimtelijk-economisch beleid.....	210
B. Wegbereikbaarheid blijft cruciaal	211
C. Een ruimtelijk-economisch aanbod beleid op basis van 3 tot 5 dominante vestigingsmilieus.....	211
D. Multifunctionele bedrijventerreinen als leidraad	212
E. Inzetten op kwaliteit, ook voor bestaande bedrijventerreinen	212
F. Een aanbodbeleid van professionele locaties komt de professionalisering van het bedrijfsleven ten goede	213
G. Aanbodbeleid ter ondersteuning doorheen de levensloop van de ondernemingen	213
BIBLIOGRAFIE	214
BIJLAGEN	219
LIJST MET FIGUREN.....	219
LIJST MET TABELLEN	222
SPRE-ENQUÊTE	224

INLEIDING

Het is onmogelijk een adequaat ruimtelijk-economisch beleid te voeren zonder kennis van het locatiedrag van bedrijven en de factoren die de locatiekeuze van de individuele ondernemingen beïnvloeden. Omdat het locatiedrag van ondernemingen afhankelijk is van de economische productiestructuur en dus veranderlijk is in de tijd, moet er continu opgevolgd worden hoe men hier kan op inspelen. Vereenvoudigd kan men stellen dat de overheid vanuit een ruimtelijk-economisch perspectief, en binnen de randvoorwaarden die door andere maatschappelijke functies worden gesteld, ruimte voor economische activiteiten moet creëren en inrichten zodat het aanbod optimaal inspeelt op de veranderende eisen van de bedrijfswereld (Cabus & Vanhaverbeke, 2004).

Het is binnen de context van de huidige netwerkeconomie - waarin de onderneming de geografische ruimte integreert als een genetwerkt territorium - dat het beleid omgevingsfactoren zal moeten creëren. Zoals de economie zich nu ontwikkelt, manifesteert flexibiliteit zich in de eerste plaats in een fragmentatie van de productie. Tegelijkertijd zien we een toename van de centralisatie en concentratie van beslissingsbevoegdheden en het kapitaal. De combinatie van beide aspecten noemen we het hoofdkenmerk van een flexibel economisch systeem en vormt het kader waarbinnen een aangepast ruimtelijk-economisch beleid moet ontwikkeld worden (zie bijvoorbeeld Cooke 1988, Harrison 1994, Hudson 1988, Martinelli/Schoenberger 1992, Morgan 1997, Scott 1990, Storper 1995, Vaessen 1993, Young R. et al. 1994 in Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.24).

Het ontstaan van de netwerkonderneming impliceert dat omgevingsfactoren die op verschillende plekken (in verschillende landen en regio's) bestaan of aangeboden worden, door bedrijven vanuit een netwerkperspectief worden geëvalueerd. De netwerkrelaties tussen ondernemingen houden natuurlijk geen rekening met de politiek-administratieve grenzen. In deze context is het de marktwerking en de concurrentie tussen regio's die de spelregels bepalen, waardoor lokale omgevingsfactoren slechts een deel van de economische dynamiek van een gebied kunnen verklaren. Het is een combinatie van lokale omgevingsfactoren en competentie samen met capaciteiten die elders aanwezig zijn, die de competitieve positie van een bedrijf en de regio waarin het bedrijf zich bevindt, zullen bepalen (Vanhaverbeke, 1998 in Cabus & Vanhaverbeke 2004). Een ruimtelijk-economisch beleid kan in eerste instantie inspelen op de eigen omgevingsfactoren en veel minder op ondernemingsstrategieën en de organisatie van de productie. Om te weten te komen welke omgevingsfactoren moeten gecreëerd en bestendigd worden is het cruciaal om te weten te komen hoe de (netwerk)onderneming de ruimte integreert in zijn productieproces.

Even belangrijk als de evolutie van de economische logica op zich, zijn de andere maatschappelijke veranderingen zoals de toenemende mobiliteit, een vergrijzende bevolking, de zorg voor de vitaliteit van de steden en het platteland, de aandacht voor groen en ruimtelijke kwaliteit, etc... Deze trends zijn ook voor de economische ontwikkeling van groot belang. Enerzijds dient men er rekening mee te houden dat er 'grenzen' zijn aan de economische groei. Anderzijds komen bereikbaarheid, mobiliteit, kwalitatieve ruimte voor economie en de kwaliteit van de leef- en woonomgeving steeds vaker als kritische vestigingsfactoren op de voorgrond.

De ligging van bedrijven ten opzichte van de economische centra en de (moderne) infrastructurele voorzieningen is een zeer bepalende factor voor het economische succes van het bedrijf en dus ook van de (sub)regio waarin het bedrijf is gelegen. Maar door verschuivingen binnen de economie (netwerkeconomie, kenniseconomie, globalisering) kan de geschiktheid van een bepaalde plaats variëren in de tijd. Op internationale schaal (vb tussen verschillende regio's op Europese schaal) is dit een traag proces. Hoewel de uitstroom van economische activiteiten uit bepaalde regio's relatief snel kan gebeuren is het opbouwen van een aantrekkelijk klimaat voor

ondernemers in perifere of verlaten regio's een opdracht van zeer lange duur omdat ruimtelijke verhoudingen met kerngebieden door de '*spatial fix*' lang stabiel zijn.

Op lokaal/regionaal schaalniveau (vb. schaal van een stadsgewest) kan de gunstige ligging op korte termijn sterk evolueren. Een voorbeeld hiervan zijn randstedelijke gebieden die eerst zeer aantrekkelijk waren voor investeerders maar door de uitbreidende verstedelijking zijn opgenomen in de mobiliteitsproblemen en daardoor niet langer meer bereikbaar genoeg zijn. Uiteraard is het zeer belangrijk om de situatie steeds in een ruimer economisch complex te kaderen en dus ook grensoverschrijdende effecten in rekening te brengen.

Dit onderzoek werd uitgevoerd in de context van het Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen (STOIO) onder het thema 'Economische Geografie'. Er werd gevraagd om in functie van het ruimtelijk-economisch beleid het vestigingsgedrag van bedrijven in Vlaanderen diepgaand te analyseren en van hieruit suggesties te doen voor een aangepast beleid inzake de segmentering van bedrijfslocaties. De analyse gebeurde op basis van de enquête die in functie van het Strategische Plan Ruimtelijke Economie (SPRE) werd uitgevoerd.

De gedetailleerde studie van het locatiegedrag van ondernemingen en de ruimtelijke implicaties ervan, wordt waar relevant aangevuld met beleidsaanbevelingen. Ook worden een document geleverd waarin in tabellen het vestigingspatroon voor verschillende soorten bedrijven kan terug gevonden worden. Dit wordt gedaan aan de hand van de belangindex (zie 2.3.1) voor de verschillende vestigingsfactoren.

Dit onderzoek inzake het vestigingsgedrag van ondernemingen focust zich op de schaalniveaus waar het ruimtelijk-economisch beleid zijn onmiddellijke impact kan hebben, namelijk op meso- en op microschaal. Op mesoschaal gaat het vooral over het inwerken op bedrijfsbeslissingen op regionaal of interregionaal schaalniveau. Het komt er dan op neer concurrentieel te kunnen zijn met andere regio's in Europa. Op microschaal moet gewerkt worden aan het ter beschikking stellen van voldoende kwalitatieve ruimte voor de bedrijven die er zijn of zich wensen te vestigen op een specifieke plaats.

In het eerste en het tweede hoofdstuk van dit rapport wordt het locatiegedrag van bedrijven op mesoschaal geanalyseerd op basis van push- en pullfactoren en het belang en de beoordeling van 22 verschillende vestigingsfactoren.

Tevens wordt in hoofdstuk 2 een model uitgewerkt waarop een ruimtelijk-economisch aanbodbeleid zou kunnen gebaseerd worden wat differentiatie van de bedrijventerreinen betreft.

Het microschaalniveau komt aan bod in hoofdstuk 3. Hier wordt ingegaan op het huidige en gewenste type locatie, pand en eigendomsvorm voor de verschillende soorten ondernemingen.

In het vierde hoofdstuk beschrijven we de ruimtelijke implicaties van het evoluerende vestigingsgedrag op beide schaalniveaus. Hiervoor bekijken we de situering van bedrijven en de evolutie daarvan ten opzichte van concentratiekernen en vervoersinfrastructuur.

Het rapport sluit af met een algemeen besluit waarin ook een bundeling gebeurt van de voornaamste beleidsconclusies.

De analyses worden ook steeds opgedeeld naar de kenmerken van de bedrijven (sector, activiteit, dimensie, zelfstandig of onderdeel van een groter bedrijf en internationaal of niet).

Daarnaast wordt doorheen het rapport steeds de ontwikkelingsfase van de bedrijven in rekening gebracht. De bedrijven worden hiervoor ingedeeld in vier groepen:

- Stabiele bedrijven: bedrijven die al meer dan 5 jaar op dezelfde locatie zitten
- Verhuizers: bedrijven die binnen de laatste vijf jaar (1998-2003) verhuisd zijn
- Starters: bedrijven die nog geen vijf jaar oud zijn (opgericht na 1998)
- Verhuizende starters: bedrijven die nog geen vijf jaar oud zijn en al eens verhuisd zijn.

De keuze voor een indeling in ontwikkelingsgroepen komt voort uit de beleidsrelevantie ervan. Het is belangrijk het locatiedrag van de ondernemingen en de vestigingsplaatsen te kennen in functie van de ontwikkelingsfase van de onderneming. Er wordt hierbij vanuit gegaan dat een startende onderneming andere eisen kan stellen aan de omgeving dan een bedrijf dat wenst te verhuizen. Het is zeker dat de starters en de verhuizers recent hebben nagedacht over een (nieuwe) vestigingsplaats. Men kan dan ook aannemen dat zij in een bevraging naar hun locatie-eisen de meest up-to-date informatie kunnen geven over de evoluerende vestigingsplaatsen.

Daarnaast moet er op gewezen worden dat naast het aantrekken van bedrijven en het inspelen op locatie-eisen van startende en verhuizende ondernemingen, het van minstens even groot belang is om stabiele bedrijven te behouden. Een aangepast ruimtelijk-economisch beleid voor de verschillende ontwikkelingsfasen van ondernemingen is essentieel voor een efficiënt en duurzaam ondernemingsklimaat.

METHODIEK

Voor deze studie werd gebruik gemaakt van de gegevens uit de SPRE-enquête die werd uitgevoerd in 2003 in opdracht van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004)¹. Met deze enquête werd ondermeer gepeild naar de lokalisatieloga van de bedrijven en de factoren die het beslissingsproces bepalen. De enquête bestaat uit drie delen: een algemene enquête en twee telefonische enquêtes die dieper ingaan op de vestigingskeuze van de starters en verhuizers².

Er werd gewerkt met gesloten vragen en de SPRE-enquête is integraal te vinden in bijlage.

A Opdeling in kenmerken van de ondernemingen

De algemene enquête werd gehouden bij privébedrijven met minstens 5 werknemers uit 6 geselecteerde sectoren (de industrie, de bouwsector, de groothandel, de TDL (Transport, Distributie en Logistiek), de zakelijke diensten en de financiële dienstverlening). Toegepast op Vlaanderen zijn er 30249 bedrijven die hieraan voldoen (zie Tabel 1). De enquête werd verstuurd naar 20000 bedrijven geselecteerd op basis van een gestratificeerde willekeurige selectieprocedure: 5499 bedrijven stuurden hun antwoord door. Deze bedrijven stelden in 2003 203.581 mensen tewerk. Dit is een response ratio van 18.2% en 21.8% als we rekening houden met de werkgelegenheid.

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

Tabel 1: Respons en non-respons: bedrijven en werkgelegenheid (%) per hoofdactiviteit

Bron: berekeningen SPRE-enquête, RSZ statistieken, 2002

De dekking voor de geselecteerde sectoren toont een lichte oververtegenwoordiging van de industriële sector en een ondervertegenwoordiging van de financiële diensten. Wanneer we wegen naar werkgelegenheid hebben ook

¹ Weliswaar zijn de gegevens ondertussen 4 jaar oud, maar binnen het kader van het SPRE werden deze gegevens nooit in dit detail onderzocht. Daarom is deze analyse ook vandaag nog absoluut waardevol.

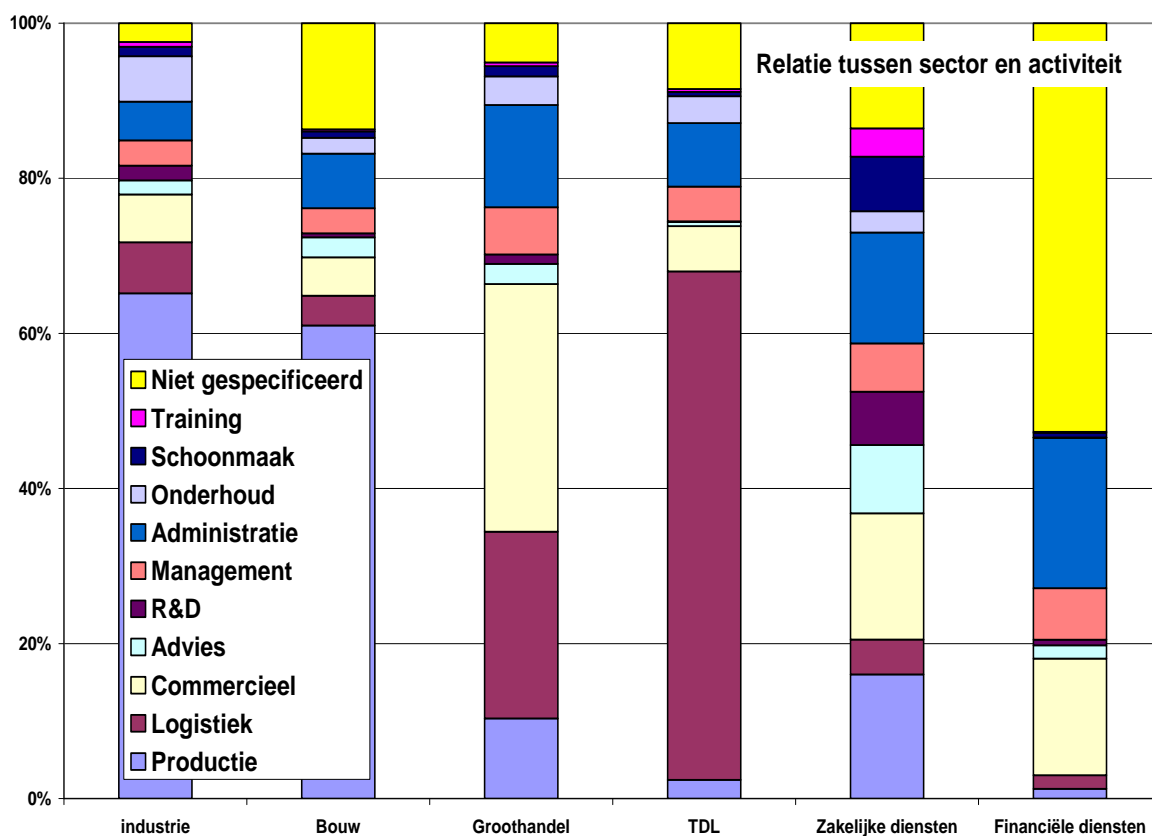
² In de analyse wordt enkel ingegaan op de significante verschillen. De basistabellen die hiervoor werden gemaakt zijn te omvangrijk en ter beschikking bij de onderzoekers.

de zakelijke diensten en in mindere mate de groothandel een lagere dekkingsgraad dan de TDL-, de bouw- en de industriële sector.

De sector van een bedrijf blijkt echter niet altijd overeen te komen met de activiteiten die binnen het bedrijf worden uitgevoerd. Figuur 1 toont de verstrengeling van activiteiten tussen de verschillende traditionele sectoren. Uiteraard blijft er een zekere logica overeind. Bedrijven in de industrie en de bouw houden zich in belangrijke mate bezig met productie. Toch zien we dat bij de industrie maar 65% van de werkgelegenheid in de productie wordt ingezet en dus 35% van de werkgelegenheid gaat naar andere activiteiten in het bedrijf.

In de groothandel wordt het merendeel van de werknemers ingezet in een commerciële of logistieke functie (56%), maar er gaat bv ook een groot deel naar administratie en management (19%). Daarnaast is er ook pure productie (10%).

Ook bij de zakelijke diensten merken we een ruim pallet van activiteiten. Men zou hier een hoofdzakelijke focus op kantooractiviteiten verwachten. Het aandeel is inderdaad groot (59% voor administratie, management, commerciële activiteiten, advies en niet-gespecificeerde activiteiten) maar ook andere activiteiten zijn er belangrijk. Zelfs 16% van de betrokken werknemers is actief in productieactiviteiten. In de *financiële diensten* is het verband met kantooractiviteiten het grootst (95%) (Cabus et al, 2007).



Figuur 1: Relatie tussen sector en activiteit
Bron: Cabus et al, 2007, p. 72

Omwillen van deze verstrengeling tussen sectoren en de reëel uitgevoerde activiteiten, worden de bedrijven in onze analyse ook ingedeeld naar de werkelijke activiteit. We onderscheiden de activiteiten productie, logistiek, commerciële activiteiten, advies, Onderzoek & Ontwikkeling, management, financiële administratie, onderhoud, schoonmaak en training. Omwillen van de nagestreefde eenduidigheid van conclusie, wordt een bedrijf aan een

groep toegevoegd wanneer meer dan 50% van het personeel wordt ingezet voor de activiteit waar de groep voor staat³⁴. In Tabel 2 wordt per activiteit het aantal respondenten en de werkgelegenheid weergegeven.

Activiteiten	Aantal bedrijven	Aantal bedrijven %	Werkgelegenheid	Werkgelegenheid %
Productie	2143	38,97%	109373,5	53,72%
Logistiek	615	11,18%	19613	9,63%
Commerciële activiteiten	569	10,35%	9271,3	4,55%
Advies	89	1,62%	2535	1,25%
O&O	32	0,58%	1499	0,74%
Management	29	0,53%	252	0,12%
Financ. Administratie	222	4,04%	3303,4	1,62%
Onderhoud	69	1,25%	1032	0,51%
Schoonmaak	37	0,67%	1685	0,83%
Training	13	0,24%	1467	0,72%
Totaal	3818		150031,2	

Tabel 2: Weging van de activiteiten naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

We merken op dat de bedrijven onevenredig verdeeld zijn over de 10 verschillende activiteiten. Om dit te egaliseren worden sommige activiteiten samen genomen als één groep zodat we komen tot zes activiteitgroepen.

Op die manier komen we tot drie nieuwe groepen:

- Kennisondersteuning: advies, onderzoek en ontwikkeling en training
- Onderhoud: onderhoud en schoonmaak
- Management / financiële administratie (Manag/FA): management en financiële administratie.

Een bedrijf behoort tot één van deze drie groepen wanneer de som van het personeel dat wordt ingezet voor de drie groepen meer dan 50% bedraagt. Dat is de reden waarom deze indeling in 6 groepen iets meer gegevens heeft dan de indeling in 10 activiteiten (zie Tabel 3).

	Aantal bedrijven	Aantal bedrijven %	Werkgelegenheid	Werkgelegenheid %
Productie	2143	38,97%	109373,5	53,72%
Logistiek	615	11,18%	19613	9,63%
Commerciële activiteiten	569	10,35%	9271,3	4,55%
Kennisgroep	150	2,73%	6015	2,95%
Ondersteuning	117	2,13%	2942	1,45%
Manag./FA	308	5,60%	4908,4	2,41%
	3902		152123,2	

Tabel 3: Weging van de activiteitsgroepen naar aantal en werkgelegenheid

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

In Figuur 2 zien we dat het personeelsaandeel binnen deze groepen gemiddeld nog veel hoger ligt dan 50%, namelijk rond de 70% tot 80%. We kunnen er dan ook vanuit gaan dat deze indeling een goede relatie kan leggen tussen activiteit en vestigingsfactoren.

³ Een groepering van de bedrijven waarbij de verhouding van de hoofdactiviteit (grootst aandeel werknemers) ten opzichte van de tweede activiteit (tweede grootst aandeel) werd gebruikt, gaf dezelfde resultaten. Deze verhouding moest groter zijn dan twee om tot de activiteitgroep gerekend te worden.

⁴ Omdat 29% van de respondenten in de SPRE-enquête aan geen enkele activiteit meer dan 50% van hun personeel toewijst, vallen zij buiten de analyse.

De andere kenmerken die in dit rapport worden gebruikt ter differentiatie van de bedrijven hebben betrekking op de interne structuur van de onderneming. Het gaat hier over de dimensie van het bedrijf, maar ook over het al dan niet functioneren in een netwerk en over het al dan niet deel uitmaken van een internationale bedrijfsstructuur.

Voor de dimensie gebruikten we 5 dimensieklassen waarvoor de weging naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid zijn weergegeven in Tabel 4

5 dimensieklasse	Aantal bedrijven	Aantal bedrijven %	Werkgelegenheid	Werkgelegenheid %
<10	2080	38,86%	12861,2	6,32%
10 tem 19	1459	27,26%	19573	9,61%
20 tem 49	1152	21,52%	35208	17,29%
50 tem 249	551	10,29%	56449	27,73%
>250	111	2,07%	79490	39,05%
	5353	100,00%	203581,2	100,00%

Tabel 4: Weging van de dimensieklassen naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

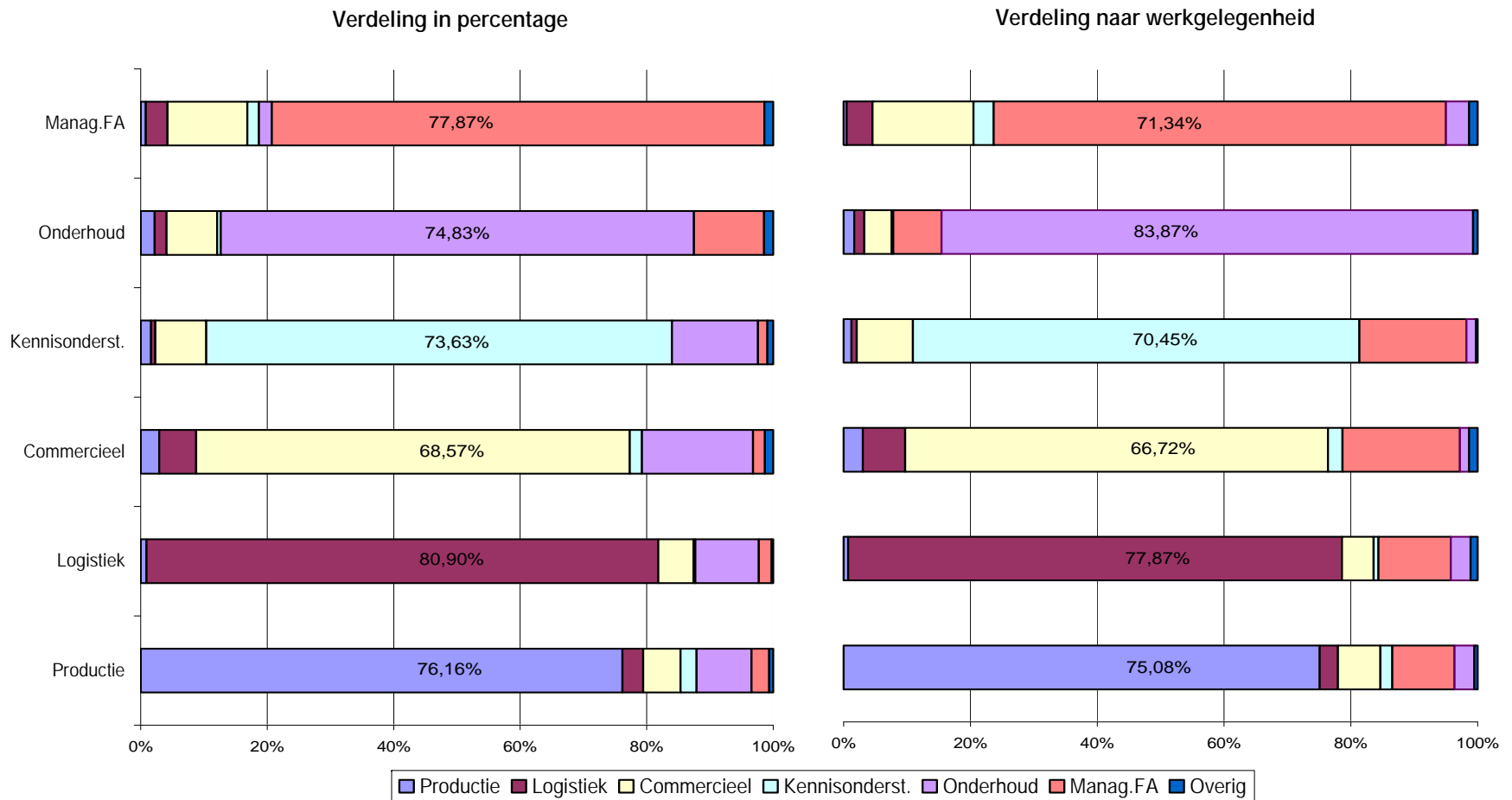
In de enquête is ongeveer 20% van de bedrijven onderdeel van een grotere onderneming (onderdeel) (zie Tabel 5). De andere bedrijven behoren niet tot een netwerk (zelfstandig). In Tabel 6 zien we dat bijna 10% van de ondervraagde bedrijven functioneert in een internationale structuur binnen de onderneming. Gewogen naar werkgelegenheid staan de netwerken echter in voor 54% van de werkgelegenheid (zie Tabel 5) en 25% van de werkgelegenheid in de enquête zit in internationale opererende bedrijven (zie Tabel 6).

	Aantal bedrijven	Aantal bedrijven %	Werkgelegenheid	Werkgelegenheid %
Zelfstandig	4365	79,55%	94060	46,33%
Onderdeel	1122	20,45%	108942,2	53,67%
Totaal	5487	100,00%	203002,2	100,00%

Tabel 5: Weging van de zelfstandige bedrijven en de onderdelen van grotere bedrijven naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid.

	Aantal bedrijven	Aantal bedrijven %	Werkgelegenheid	Werkgelegenheid %
Niet-internationaal	4975	90,47%	152716,2	75,01%
Internationaal	524	9,53%	50865	24,99%
Totaal	5499	100,00%	203581,2	100,00%

Tabel 6: Weging van de niet-internationale en internationale bedrijven naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid.



Figuur 2: Gemiddelde activiteitenverdeling in % per activiteitsgroep (verticale as).

Links aantal bedrijven, rechts: gewicht naar werkgelegenheid.

(N bedrijven (3911 (71%)-werkgelegenheid131840 (67%): productie 2144-88908; logistiek 615-19613; commercieel 569-9271; Kennisondersteuning 158-6197; onderhoud 117-2941; manag.FA 308-4908)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

B Groepering naar ontwikkelingsfase

Omdat we werken met een groepering naar ontwikkelingsfase in stabiele bedrijven, starters, verhuizende starters en verhuizers geven we in Tabel 7 de weging van de drie groepen naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid. De stabiele bedrijven zijn duidelijk in de meerderheid. Deze groep staat in voor 74,32% van de respondenten en 82,48% van de werkgelegenheid. De starters, de verhuizende starters en de verhuizers zijn goed voor achtereenvolgens 11,37%, 5,26% en 9,06% van het aantal bedrijven en 6,44%, 3,45% en 7,63% van de werkgelegenheid. Deze cijfers duiden er op dat de bedrijven in deze drie groepen gemiddeld kleiner zijn dan de stabiele bedrijven.

Ontwikkelingsgroep	Aantal bedrijven	Aantal bedrijven %	Werkgelegenheid	Werkgelegenheid %
Stabiele bedrijven	4087	74,32%	167920,3	82,48%
Starters	625	11,37%	13110,5	6,44%
Verhuizende starters	289	5,26%	7019	3,45%
Verhuizers	498	9,06%	15531,4	7,63%
Totaal	5499	100,00%	203581,2	100,00%

Tabel 7: Weging van de ontwikkelingsgroepen naar aantal bedrijven en werkgelegenheid

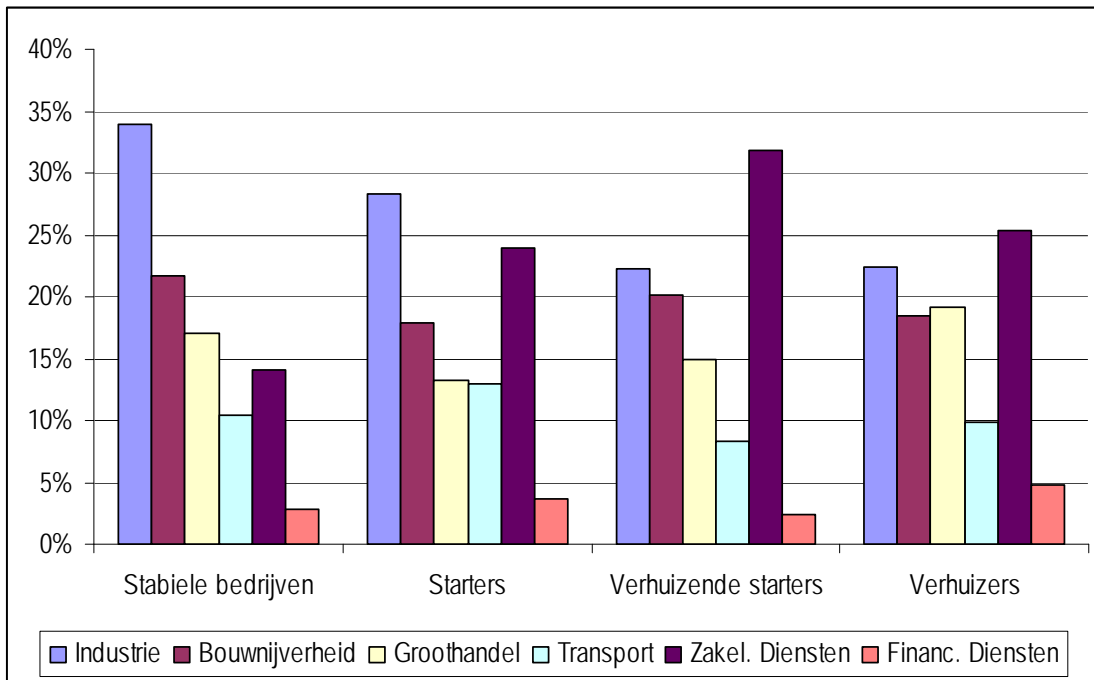
Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De verhuizende starters worden, wanneer er geen significant verschil bestaat met één of meerdere van de andere groepen, zowel bij de starters als de verhuizers in rekening gebracht.

In 2003 - het jaar waarin de enquête werd uitgevoerd - was, binnen dezelfde definitie als gehanteerd in de enquête - 13,43% van de bedrijven in Vlaanderen (Balanscentrale NBB, Bureau van Dijck cd, december 2004) een startende onderneming⁵. De verdeling in de enquête sluit hier zeer dicht bij aan (starters + verhuizende starters: 16,62% en 9,89%) en we kunnen dus zeggen dat de enquête een realistische verhouding niet-starters/starters weergeeft. Het percentage verhuizers is voor Vlaanderen niet gekend voor deze periode en de vergelijking kan dus niet gemaakt worden.

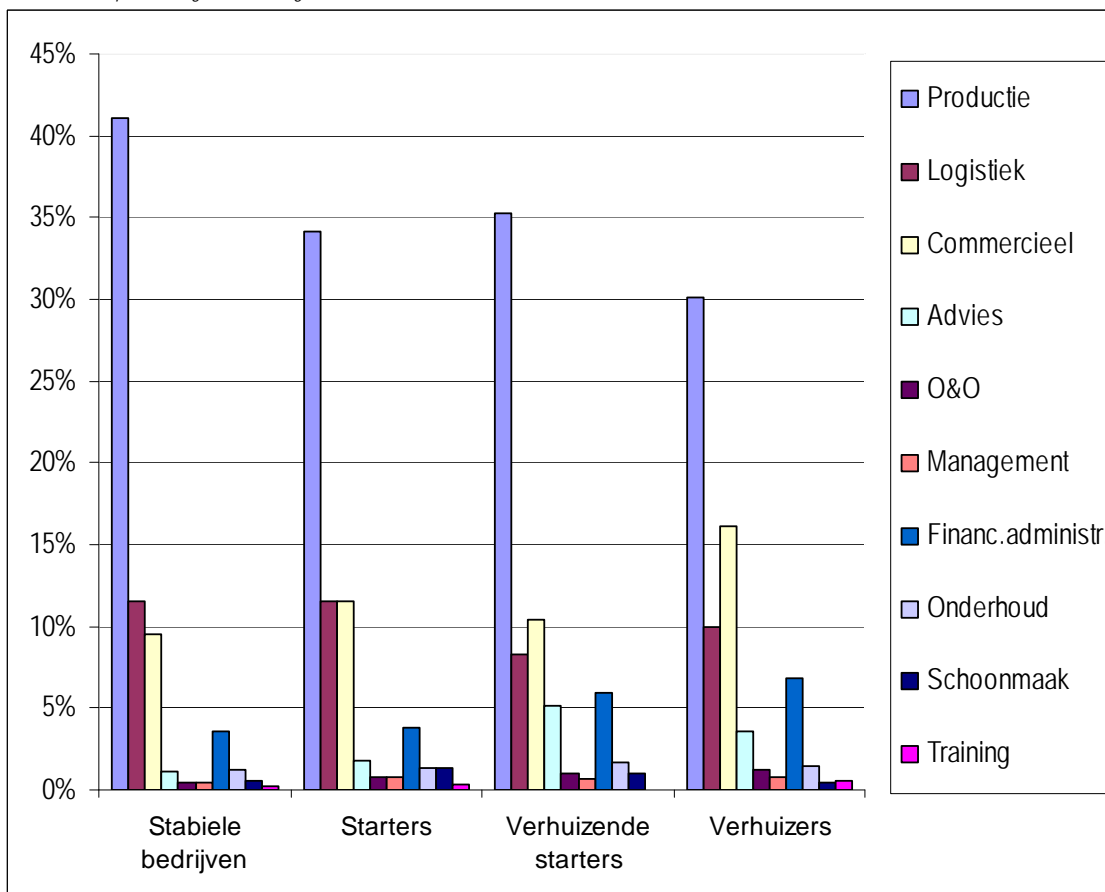
De ontwikkelingsgroepen verschillen niet alleen van elkaar in het feit dat de stabiele bedrijven gemiddeld groter zijn, ook de andere kenmerken van de ondernemingen geven een significant verschillende verdeling bij de vier groepen. In Figuur 3 tot en met Figuur 5 worden de verschillen weergegeven voor de sectoren, de activiteiten en de interne structuur van de onderneming.

⁵ Het betreft hier dezelfde sectoren als bevroegd in de enquête, namelijk: industrie, bouw, groothandel, TDL, zakelijke en financiële diensten. Voorzichtigheid aan de dag leggen bij de vergelijking gelet op het naast elkaar leggen van twee verschillende bronnen



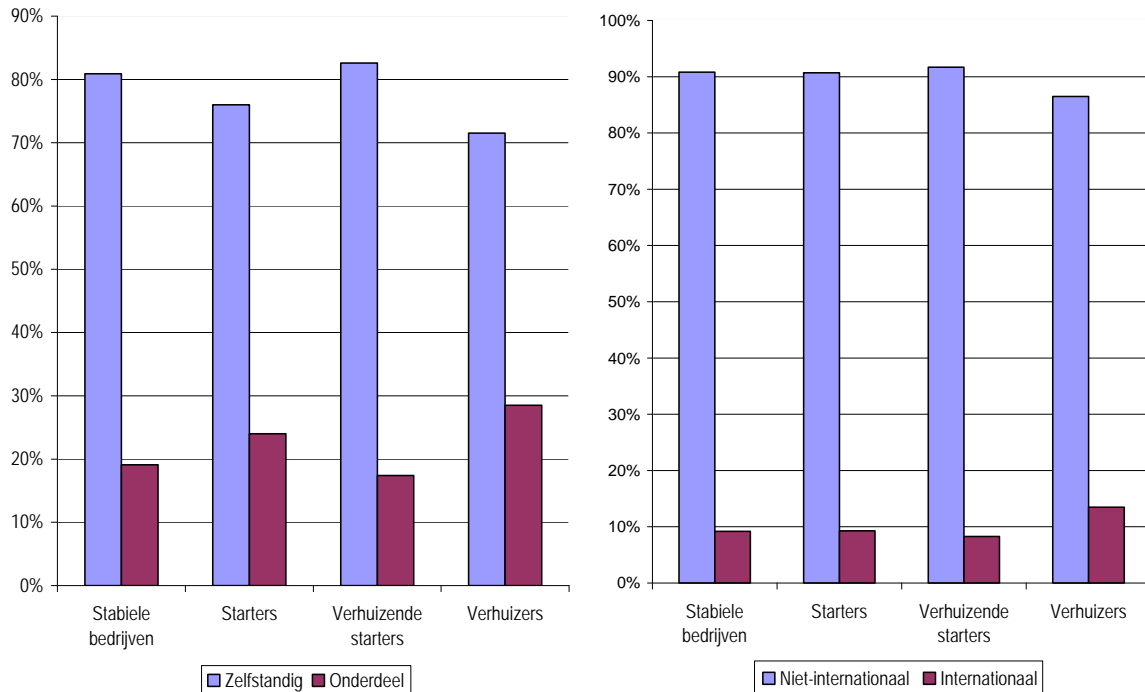
Figuur 3: Verdeling van de sectoren per ontwikkelingsgroep.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 4: Verdeling van de activiteiten per ontwikkelingsgroep.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 5: Aandeel zelfstandige bedrijven en onderdelen van grotere ondernemingen en niet-internationale en internationale bedrijven per ontwikkelingsgroep.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Wat de sectoren betreft (zie Figuur 3) zien we dat de groep van de stabiele bedrijven een oververtegenwoordiging kent van de industriële activiteiten en in mindere mate voor de bouwnijverheid en de groothandel. De starters, de verhuizende starters en de verhuizers hebben een hoger percentage zakelijke diensten in de groep. Voor de verhuizers zien we daarbij een iets hoger percentage voor de financiële diensten

Voor de activiteiten zien we een groter aandeel producerende en logistieke bedrijven onder de stabiele bedrijven. De starters hebben ongeveer een even hoog aandeel logistiek. De verhuizende starters hebben een hoger aandeel adviesverlenende bedrijven en ondernemingen die zich bezighouden met administratieve administratie. Dit geldt ook voor de verhuizers die ook voor de commerciële activiteiten een hoger aandeel vertonen.

De groepen verschillen voor de interne structuur in dat opzicht dat starters en verhuizers meer dan de andere twee groepen deel uitmaken van een netwerkstructuur. Onder de verhuizers is er ook een hoger percentage bedrijven opgenomen in een internationale netwerkstructuur

**Hoofdstuk 1. DE LOCATIEBESLISSING EN RUIMTE:
EEN INTERACTIEF PROCES**

1.1 INLEIDING

Ondernemers staan bij de een investering in of de keuze van een (bijkomend) bedrijfsgebouw, de start of een verhuis van hun bedrijf voor de uitdaging een goede vestigingsplaats te vinden.

Vooreerst zijn er uiteraard de strategische overwegingen die ondermeer te maken hebben met het gegeven dat het een exogene dan wel endogene investering betreft. In het eerste geval spelen eerst overwegingen op macrogeografisch niveau. Zowel voor exogene als endogene investeringen spelen vervolgens overwegingen op mesoniveau⁶. Bij deze laatste horen bijvoorbeeld de beslissing voor de ene of de andere regio, de keuze tussen een stedelijke en landelijke locatie, de optie voor een openbaarvervoer locatie of een autolocatie, enz.,. De keuze hangt uiteindelijk af van verschillende factoren, waarbij ook individuele redenen (bedrijfsstrategische, maar ook andere) een rol spelen.

Belangrijk is echter ook dat elementen eigen aan de vestigingsmilieus de doorslaggevende reden kunnen zijn voor de keuze van een bepaalde plaats. Dit speelt een rol zowel voor de overwegingsfactoren op meso- als op microniveau.

Het is daarom voor het regionaal economisch beleid belangrijk te weten op welke factoren kan ingespeeld worden om een aantrekkelijk vestigingsmilieu te creëren voor (internationale) bedrijfsinvesteringen, voor starters en voor bedrijven die wensen te verhuizen binnen de regio.

We gaan in dit hoofdstuk in eerste instantie na welke pullfactoren (sectie 1.2.1) belangrijk zijn bij de lokalisatiekeuze voor starters (sectie 1.2.2) en voor verhuizers (sectie 1.2.3). Tevens wordt voor beide groepen nagegaan van welke instantie zij hierbij hulp gekregen hebben (sectie 1.2.5) Nadien worden de factoren besproken die de verhuizers ertoe hebben aangezet te verhuizen (sectie 1.3).

Een tweede aspect van dit hoofdstuk betreft de ruimtelijke neerslag van locatiebeslissingen en verhuisbewegingen. We bekijken hier in eerste instantie het ruimtelijk overwegingproces van bedrijven bij de locatiekeuze. De vraag wordt gesteld of bedrijven verschillende locaties in overweging nemen en hoe deze geografisch verspreid zijn (sectie 1.4).

1.2 BELANGRIJKE PULLFACTOREN BIJ DE LOCATIEKEUZE VAN STARTERS EN VERHUIZERS

1.2.1 PULLFACTOREN

Pullfactoren zijn alle elementen die een bedrijf ertoe aanzetten een bepaalde regio te kiezen. Dit kunnen harde factoren zijn zoals de bereikbaarheid of de infrastructurele voorzieningen. Maar ook het nemen van initiatieven rond bedrijvigheid in een bepaalde regio of andere zachte factoren zoals de uitstraling van de regio kunnen belangrijke pullfactoren vormen.

We baseren ons in dit deel op de enquêtes voor starters en verhuizers waarin werd gevraagd naar de drie belangrijkste redenen voor de keuze van hun vestigingsregio. Naast 19 opgegeven redenen⁷ waaruit ze konden kiezen, werd hen de mogelijkheid gegeven alternatieven in te vullen. De verschillende redenen werden gewogen aan de hand van het aantal bedrijven en de werkgelegenheid en samengebracht tot 8 groepen van pullfactoren.

⁶ Daarnaast zijn er ook overwegingen op micro-niveau, die dan vooral te maken hebben met de kenmerken van het bedrijventerrein, het perceel en het bedrijfsgebouw.

⁷ Zie bijlage

We bespreken hieronder om te beginnen de belangrijkste redenen voor de keuze van de eerste vestigingsplaats van de startende ondernemingen. Daarna vergelijken we de resultaten voor de starters met de pullfactoren die door de verhuizers werden opgegeven. Beide groepen worden van elkaar gescheiden omdat de ervaring van de verhuizers met de voor-en nadelen van de vorige locatie hen de mogelijkheid geeft op een meer kritische manier de volgende locatie te beoordelen. Bovendien bevinden zij zich in een verdere ontwikkelingsfase waardoor de eisen die de onderneming aan de omgeving stelt veranderd kunnen zijn.

De verhuisbeslissingen van bedrijven zijn het resultaat van een weldoordacht proces. Deze visie wordt ondersteund door het Nederlandse bedrijfsmigratieonderzoek (Van Oort et al., 2007, p.33). Uit dit migratieonderzoek blijkt dat de verhuisbeslissing vaak een lange tijd vergt, en dat de afweging van pull-, push- (zie 1.3) en keepfactoren niet over één nacht ijs gebeurt. Er is eerder sprake van een besluitvormingsproces, waarin meerdere fasen worden doorlopen die elk hun karakteristieke factorlading kennen. Het gehele afwegingsproces zou gemiddeld anderhalf jaar duren (Van Oort et al, 2007).

Omdat de verhuizers de SPRE-enquête hebben ingevuld nadat ze zijn verhuisd, kan men ervan uitgaan dat ze het hele proces hebben beschouwd bij het invullen van de vraag. Hoewel de redenering van het langer overwegingsproces zeker ook voor een bepaald aandeel van de starters zal gelden, kunnen we ervan uitgaan dat voor een belangrijke groep van de starters toeval en (financiële) beperkingen een grotere rol spelen in de locatiekeuze.

1.2.2 STARTERS: VERTROUWDEHEID MET DE REGIO WEEGT DOOR

De voornaamste pullfactoren voor startende ondernemingen tonen dat de vertrouwdheid met de regio (27.4%) het zwaarste doorweegt in de keuze voor een bepaalde locatie (zie Figuur 6, links). De factor 'gekende regio' waar we het hier over hebben, heeft voornamelijk betrekking op de woon- of (vroegere) werkplaats van de oprichter. De voorkeur om zich in de eigen regio te vestigen is in deze ontwikkelingsfase niet onlogisch omdat investeren in een nieuwe omgeving extra risico met zich meebrengt.

Op de tweede plaats komen gelijkwaardig (20%) de relaties met andere bedrijven en de bereikbaarheid van de locatie. Wat betreft de factor 'relaties' is het interessant te verwijzen naar de analyse van succesfactoren voor startende bedrijven (zie Box: De start van een onderneming in Vlaanderen) waaruit blijkt dat de factor 'klant en netwerkrelaties' zowel voor het aantal bedrijven als voor de werkgelegenheid ongeveer 10% van de genoemde succesfactoren voor zijn rekening neemt. Het belang dat hieraan wordt gehecht bij de vestigingskeuze is dus zeker terecht.

Daarnaast heeft 10,3% van de opgegeven redenen betrekking op het aanbod en de kenmerken van de locaties. Het gaat hier voornamelijk over een voldoende groot aanbod van bedrijfslocaties en de prijs/kwaliteit verhouding. Maar ook de beschikbaarheid van een locatie en de eigendomsvorm van de aangeboden vestiging spelen een rol in heel wat gevallen. Volgens de literatuur over push- en pullfactoren zou de kwaliteit van het aanbod sterk aan belang winnen bij de vestigingskeuze. Hier wordt verder op ingegaan in hoofdstuk 3.

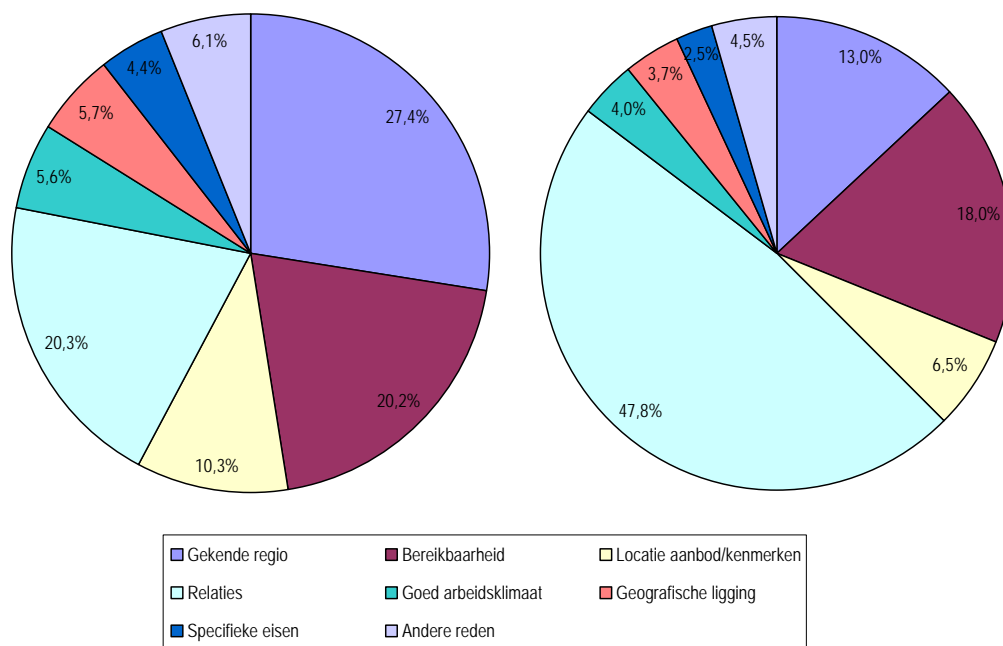
Een kleiner maar niet onbelangrijk aantal startende bedrijven geeft aan dat de geografische ligging (5.7%) en het arbeidsklimaat (5.6%) doorslaggevende factoren zijn voor de vestigingskeuze.

Het feit dat de geografische situering wordt opgenomen in de locatiekeuze toont aan dat niet alleen de kwantiteit en de kwaliteit maar ook de ruimtelijke situering van vestigingslocaties onderdeel moet uitmaken van het beleid betreffende bedrijfshuisvesting. Dit belangrijk aspect vormt het onderzoeksonderwerp van de entiteit ruimtelijke

economie⁸ die functioneert onder het agentschap Economie dat deel uitmaakt van het beleidsdomein economie, wetenschap en innovatie van de Vlaamse overheid en wordt dus al expliciet opgenomen in het economisch beleid. De ruimtelijke dynamiek van bedrijven komt verder aan bod in hoofdstuk 4.

Het relatief lage percentage voor de pullfactor 'arbeidsklimaat' is enigszins contrasterend met de vaststelling dat geschikt personeel, vooral voor de grotere starters, de belangrijkste sleutel tot succes wordt gevonden (19% aantal bedrijven met 39% werkgelegenheid)(zie Box: De start van een onderneming in Vlaanderen). Er zou kunnen geredeneerd worden dat een bedrijf maar met een beperkt aantal - dikwijls met de starter vertrouwde - werknemers van start gaat en daarom het arbeidsklimaat niet zo in rekening brengt. Onze respondenten hebben echter toch minstens 5 werknemers (gemiddeld 15) waardoor deze redenering vermoedelijk niet overal even sterk kan gevolgd worden. Dit blijkt ook uit de enquête. Het niet vinden van personeel wordt inderdaad door een belangrijk deel van de starters aangegeven als een belangrijk probleem (7,5%-5,9%) (zie Box: De start van een onderneming in Vlaanderen).

Tenslotte voeren sommige bedrijven specifieke activiteiten uit en stellen daardoor bepaalde eisen aan een locatie die niet overal te vinden zijn (4.4%).



Figuur 6: Pullfactoren voor startende bedrijven
 (links: aantal bedrijven, N = 293, rechts: werkgelegenheid, N = 6513)
 Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

We zien bij de weging naar werkgelegenheid⁹ (zie Figuur 6, rechts) dat bij grotere gestarte bedrijven de relaties met andere bedrijven een beduidend grotere rol gaan spelen bij de locatiekeuze. Deze factor wordt als pullfactor naar voor geschoven door de startende bedrijven die niet minder dan de helft van de werkgelegenheid voor hun rekening nemen. De vertrouwdheid met de regio wordt daartegenover veel minder doorslaggevend (13%). De

⁸ http://ae.vlaanderen.be/html_afdelingen/ruimtel_econ.html

⁹ We moeten toch enige voorzichtigheid voor de dag leggen voor al te lineaire conclusies. Er is inderdaad een ongelijke verdeling van de werkgelegenheid binnen de groep van de starters. De groep bestaat namelijk uit zeer veel kleine bedrijven en enkele grote. Deze laatste bedrijven wegen dan ook zeer sterk door bij een weging naar werkgelegenheid. Bij de verhuizers is deze kloof minder aanwezig en wordt de weging naar werkgelegenheid dus minder bepaald (scheeftgetrokken) door enkele uitschieters.

bereikbaarheid van de locatie blijkt ongeveer even belangrijk te zijn voor kleine als voor grotere bedrijven (18%). Het is dus duidelijk dat behalve voor bereikbaarheid, het verschil in dimensie tussen onderdelen van grotere ondernemingen en zelfstandige bedrijven een rol speelt in het beoordelen van een geschikte locatie bij de opstart van het bedrijf.

BOX: DE START VAN EEN ONDERNEMING IN VLAANDEREN

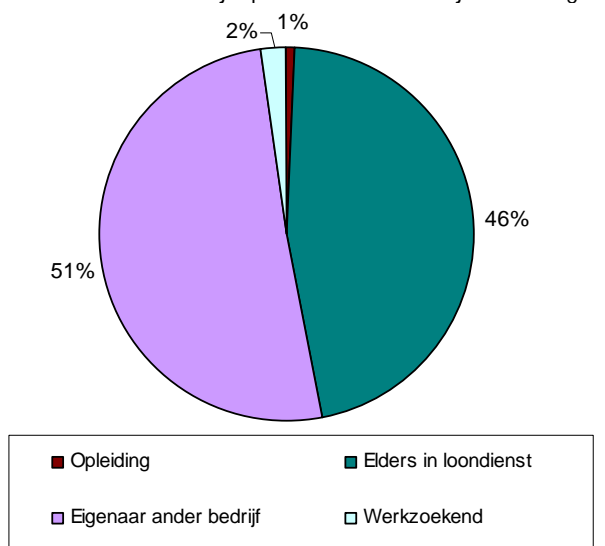
Deze box gaat specifiek verder in op bijkomende informatie die kan gepuurd worden uit de bijkomende SPRE-enquête voor startende ondernemingen.

In eerste instantie gaan we na wat de voormalige activiteit is van personen die een bedrijf oprichten. Nadien bespreken we de voornaamste succesfactoren en problemen die de respondenten ondervonden bij de start van hun onderneming.

KENNIS VAN HET BEDRIJFSPROCES IS CRUCIAAL

Figuur 7 leert ons dat de helft van de nieuwe eigenaars eerder al eigenaar was van een ander bedrijf of met de nieuwe onderneming een bijkomend bedrijf opent. 46% van de oprichters was voor de start van de onderneming ergens anders in loondienst. Het is opvallend dat slechts 1% van de startende ondernemingen wordt opgericht door personen die net een opleiding gevolgd hebben en slechts 2% door werkzoekenden.

Ervaring met de werking van een bedrijf lijkt dus een sterke stimulans om een bedrijf op te starten. De rechtstreekse instroom uit onderwijs is klein en de stimulans om vanuit een situatie van werkzoekende een bedrijf op te richten is duidelijk ook niet groot.



Figuur 7: Vorige activiteit van de bedrijfseigenaar (N = 134)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Nochtans bestaat er volgens het literatuuroverzicht van Buyens et al. (2002, p.62) weinig eensgezindheid over het voordeel dat men haalt uit werknemerservaring en ervaring met het oprichten van ondernemingen. Zo besluiten De Wit et al. (2000, onderzoek voor EIM Nederland) dat ondernemers met ervaring in de sector en heel wat werkervaring als werknemer meer kans hebben

tot overleven. De studie van Nandram et al. (2000) sluit zich bij hen aan door te stellen dat iemand met heel wat ervaring op een doeltreffendere wijze te werk gaat bij het starten en verder professionaliseren van een onderneming. Een ander Nederlands onderzoek van EIM (Bruins et al., 2000) toonde echter aan dat veel bedrijfservaring als werknemer in dienstverband geen invloed heeft op de overlevingskansen van een onderneming. Sandberg & Hofer (1987) toonden in hun onderzoek aan dat ondernemers niet leren uit hun fouten. Het feit dat men al eerder een onderneming heeft opgericht zou in geen enkel opzicht de kans op overleving van de onderneming vergroten. Duchesneau en Gartner (1990) zijn echter van oordeel dat ervaren ondernemers het voordeel hebben dat ze reeds in confrontatie zijn gekomen met diverse problemen en situaties waarvoor creatieve oplossingen moeten gezocht worden.

Zelf stellen Buyens et al. (2002) vast dat 66% van de ondernemingen 'sectorervaring' een noodzaak vindt om te overleven.

De zeer lage oprichtingsdynamiek bij pas opgeleiden kunnen we relateren aan de vaststelling dat het Belgische onderwijssysteem slecht zou afgestemd zijn op het stimuleren van ondernemerschap (GEM 2001: in Buyens et al., 2002, p. 48-49). Kinderen in het primair en secundair onderwijs zouden niet worden aangezet tot creativiteit, onafhankelijkheid en het nemen van initiatieven en economische principes maken geen deel uit van het leerpakket. Ook in het hoger onderwijs zou men over te weinig specifieke vakken en opleidingen rond ondernemerschap beschikken. De bestaande business- en managementopleidingen zouden wel zeer degelijk zijn. Anderzijds stelt Bauden (2001: in Buyens et al., 2002 p.42) dat studenten ervoor kiezen en personen uit de zakenwereld aanbevelen eerst een aantal jaar ervaring op doen in een bedrijf als werknemer. Ook de GEM (2001 in Buyens et al., 2002) studie toont dat de meerderheid van de starters in België er de voorkeur aan geeft eerst de nodige werkervaring op te doen.

SUCCEFACTOREN EN PROBLEMEN BIJ DE START VAN EEN ONDERNEMING

Geschiktheid en de actieve medewerking van personeelsleden is minstens even belangrijk voor succes als het management en het product

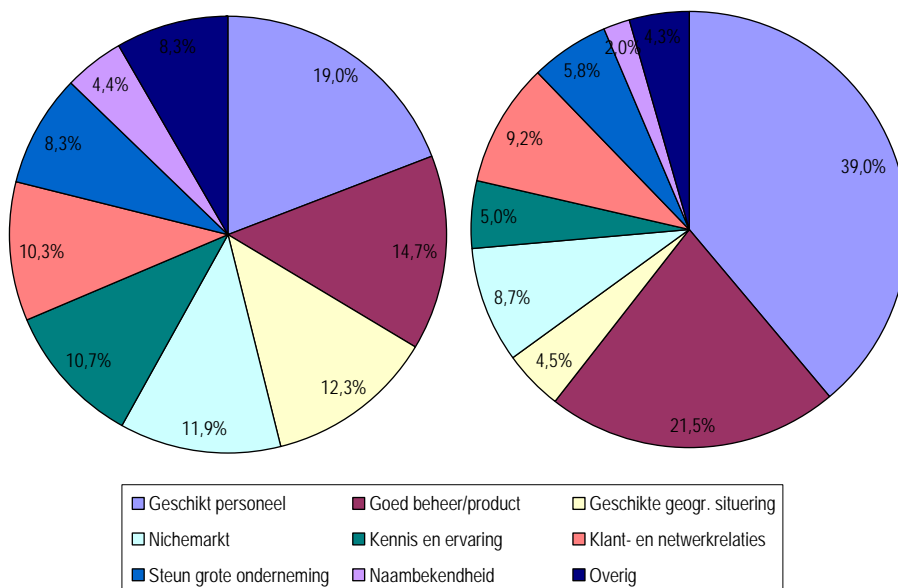
Het slagen of falen van een nieuwe onderneming is afhankelijk van veel verschillende factoren. Om enig zicht hierop te verkrijgen werd bij de bedrijven gevraagd naar de drie belangrijkste succesfactoren en problemen die zij ondervonden bij de start van hun bedrijf.

Figuur 8 (links) toont dat de factor die het meest genoemd is (19%) als aanleiding tot het succes van de ondernemingen de geschiktheid en de actieve medewerking van personeelsleden betreft. Deze succesfactor heeft betrekking op (zie Figuur 8, rechts) 39% van de werkgelegenheid in de startende bedrijven.

Op de tweede plaats komt het goed beheer van de onderneming en de goede kwaliteit van het product (14.7%). Ook deze factor wordt nog belangrijker bij de weging naar werkgelegenheid (21.5%).

Samen met de hierboven genoemde kennis van de regio en mentaliteit van de personeelsleden, vormt de succesfactor 'geschikte geografische situering' een bijkomend onderdeel van het potentieel van een regio als vestigingsplaats. De geografische situering staat in voor 12,3% van de genoemde factoren en 4.5% van de werkgelegenheid bij de starters. Deze factor bestaat uit twee dimensies

waarbij de eerste instaat voor een geschikte ligging binnen Vlaanderen, Benelux, Europa of ten opzichte van bepaalde regio's of landen en de tweede voor een goede situering ten opzichte van lijninfrastructuren (wegen, openbaar vervoer, winkelstraat). Het betreft met andere woorden zowel (markt)positionering en bereikbaarheid op macro- als op mesoschaalniveau.



Figuur 8: Succesfactoren voor startende ondernemingen

(Links: aantal bedrijven; N = 252, Rechts: werkgelegenheid¹⁰, N = 6203)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Andere ongeveer even belangrijke succesfactoren zijn het feit dat de onderneming zich kan positioneren in een nichemarkt, de kennis en ervaring die men al had over het beheer of de productie, de klant- en netwerkrelaties en de steun die bepaalde bedrijven kregen van grotere ondernemingen. Tenslotte staat de naambekendheid van een bedrijf in voor 4,4% van de genoemde succesfactoren. Gewogen met de werkgelegenheid zijn de positionering in een nichemarkt en de inbedding in klant- en toeleveranciersrelaties hierbij de belangrijkste factoren (beide ongeveer 9% van de werkgelegenheid bij de starters).

In de resultaten van Buyens et al. (2002) is er een sterkere focus op de individuele capaciteiten van de ondernemers. In de eerste plaats schrijven de ondernemers hun succes toe aan persoonlijkheidstrekken en vaardigheden (aangeduid door 67%) en in de tweede plaats aan de wijze waarop men activiteiten ontplooit en naar strategie (60%). Deze laatste succesfactor komt overeen met de factor 'goed beheer' die in dit onderzoek eveneens op de tweede plaats komt te staan. De factor kennis en ervaring van de ondernemer bekleedt, zoals hierboven aangegeven, niet de eerste maar de vijfde plaats.

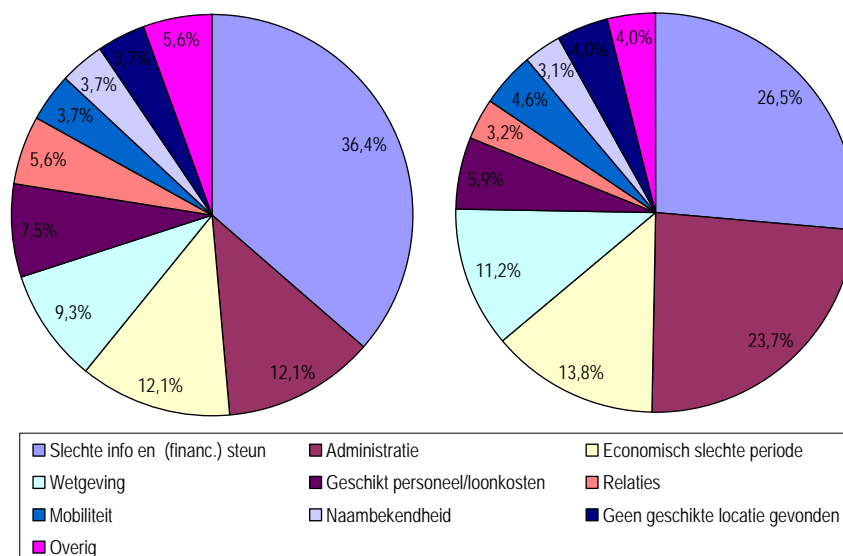
Op de derde plaats worden in het onderzoek van Buyens et al. (2002) een aantal kenmerken van de onderneming opgegeven waarbij hoofdzakelijk het menselijke kapitaal een bepalende sector tot succes is (27%). Bij ons kwam de geschiktheid van personeel als eerste succesfactor naar voor. Op

¹⁰ In de grafieken waar met de werkgelegenheid gewerkt wordt, tellen de bedrijven niet elk voor 1 bedrijf mee maar voor het aantal werknemers dat er in dienst zijn. Hoe groter het bedrijf is hoe zwaarder het doorweegt in deze berekeningen.

de vierde plaats komt de markt waarop men actief is en de productkeuze die men heeft gemaakt (23%). Zoals hierboven aangegeven is de specificiteit van de nichemarkt bij ons eveneens een belangrijke succesfactor.

Administratieve problemen treffen 60% van de startende bedrijven

Naast de succesfactoren zijn er ook een aantal problemen die de vlotte start van het bedrijf kunnen tegenwerken. Figuur 9 worden zowel voor het aantal bedrijven als voor de werkgelegenheid in die bedrijven de problemen weergegeven die het meeste opgetreden zijn bij de ondervraagde bedrijven.



Figuur 9: Meest voorkomende problemen bij de start van een onderneming

(Links: aantal bedrijven, N=107, Rechts: werkgelegenheid, N=1734)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De meest voorkomende problemen hebben betrekking op een gebrekkige informatieverstrekking door de lokale instanties en op het tekort aan financiële steun voor startende ondernemingen door overheid of financiële instellingen (36.4%). De onduidelijkheid over regelgeving en subsidies en de eindeloze doorverwijzing bij de gemeente worden hierbij het meest genoemd. Ook de langdurigheid van de administratie (vergunningen, registraties, attesten) nemen een groot deel van de problemen voor hun rekening (12.1%). Daarnaast is ook wetgeving een belangrijk probleem (9% van de bedrijven met 11% van de werkgelegenheid). Het gaat hier zowel over wetgeving met betrekking tot milieu, geluid en transport als over de regels van de ruimtelijke ordening.

Als we deze 3 factoren samenvatten als administratieve problemen, dan zien we (Figuur 9) dat deze administratieve problemen betrekking hebben op 60% van de startende bedrijven met 60% van de werkgelegenheid.

Het feit dat de administratieve last speelt voor 60% van de bedrijven met ook ongeveer 60% van de werkgelegenheid maakt duidelijk dat er nog heel wat inspanningen moeten gebeuren om tot een laagdrempelige overheid te komen, specifiek met de starters als doelgroep voor ogen.

Deze vaststellingen worden ook in verscheidene andere onderzoeken bevestigd (GEM, 2001; Flash eurobarometer (2000), Schamp & Denis 1998 in Buyens et al, 2002). Deze onderzoeken hebben

aangetoond dat de administratieve last van een oprichting en van het ondernemen zelf bijzonder zwaar is in België. Buyens et al. (2002, p.150) besluiten dat ondanks het feit dat er in Vlaanderen heel wat initiatieven worden genomen met betrekking tot administratieve vereenvoudiging dit nog niet voldoende tastbaar is voor de ondernemers.

Naast deze drie problemen die te maken hebben met administratieve last, stelt ook een hoog aantal bedrijven de economisch slechte periode als één van de belangrijkste problemen waar men mee te maken krijgt als startende onderneming (12% van de starters met 14% van de werkgelegenheid). Deze factor hangt mogelijk af van de periode waarin de enquête werd afgelegd, maar de interpretatie is tevens subjectief en kan verschillen van bedrijf tot bedrijf.

Waar geschikt personeel als de belangrijkste succesfactor werd gegeven is het niet vinden van geschikt personeel omgekeerd een belangrijk probleem voor startende ondernemingen (7.5% van de bedrijven en 5.9% van de werkgelegenheid). Ook in de Grant Thornton SME survey (2000) en in het onderzoek van Buyens et al. (2002) komt de zoektocht naar personeel met een gepast opleidingsniveau als probleem naar voor. De laatste onderzoeksgroep vermoedt dat dit (gedeeltelijk) te maken heeft met het terugschrikken van Vlamingen om in een jonge onderneming aan de slag te gaan waar de werkonzekerheid hoger is dan in mature bedrijven (Buyens et al., 2002, p.149).

Als laatste problemen vonden we nog een gebrek aan efficiënte relaties, de mobiliteitsproblematiek, het tekort aan naambekendheid en ten slotte het niet vinden van een geschikte locatie voor de vestiging van het bedrijf terug. (bij inleiding of ergens anders)

Deze resultaten sluiten aan bij de bevindingen van Crijs en Verzele (2001) die besluiten dat de starters vooral afgeremd worden door problemen op het vlak van financiële middelen, menselijke potentieel en administratieve verplichtingen (Buyens et al., 2002, p.49).

1.2.3 VERHUIZERS: BEREIKBAARHEID EN RELATIES WORDEN BELANGRIJKER

De pullfactoren voor de verhuizers zijn op één na dezelfde als voor de starters maar ze krijgen een andere waarde toegekend (zie Figuur 10).

De verhuizers vinden het minder belangrijk dan de starters dat hun bedrijf gevestigd is in hun gewone omgeving. Waar de factor 'gekende regio' bij de starters instaat voor 27% van de pullfactoren, is dit bij de verhuizers slechts 5,6% (eigenaar woonachtig). De bereikbaarheid wordt daartegenover belangrijker gevonden door verhuizers dan door starters (27,3% t.o.v. 20,2%) en is hiermee de belangrijkste pullfactor voor bedrijven die verhuizen. De aantrekkingskracht van een verbeterde bereikbaarheid wordt bewezen in een studie van het Ruimtelijk Planbureau (Van Oort et al, 2007, p;75) waarin het effect van verhuizingen op de verdeling van de werkgelegenheid wordt onderzocht. Uit dit onderzoek blijkt dat er in vrijwel alle geschatte modellen een positief verband is tussen de omvang van de verhuisde werkgelegenheid tussen twee gemeenten en de verbetering van de bereikbaarheid over de weg.

Op de tweede plaats komen voor de verhuizers de relaties met klanten, toeleveranciers en/of aanverwante bedrijven. Het is opmerkelijk dat een weging naar aantal bedrijven een iets hoger percentage geeft voor de verhuizers (23,8% t.o.v. 20%), maar een weging naar werkgelegenheid een duidelijk lager percentage (25% t.o.v.

47,8%). Dit heeft, zoals al gezegd, te maken met de ongelijke werkgelegenheidsverdeling in de startersgroep waardoor de weging naar werkgelegenheid wordt scheefgetrokken (zie punt 1.2.2).

Het aanbod en de kenmerken van de locatie worden iets belangrijker gevonden door de verhuizers dan door starters (13,3% - 10,3%). Een verklaring voor dit verschil kan zijn dat een niet onbelangrijk aandeel starters thuis begint met de onderneming (zie hoofdstuk 3, sectie 3.13) waardoor ze het aanbod aan externe locaties nog niet in overweging hebben genomen. Zoals eerder aangehaald kunnen verhuizers ook vergelijken met de vorige locatie waardoor zij hun locatie-eisen scherper zullen stellen.

Ook de geografische ligging (8,4%-5,7%) en de aanwezigheid van geschikt personeel (7,7%-5,6%) spelen een iets belangrijkere rol bij de vestigingskeuze van verhuizers als bij die van starters.

De aanwezigheid van geschikt personeel werd door de twee groepen wel op een andere manier uitgedrukt. Waar 'goed arbeidsklimaat' bij de starters slaat op de aanwezigheid van personen met een geschikte opleiding/ervaring in een bepaalde regio, wordt er met 'aanwezigheid goed personeel' bij de verhuizers bedoeld dat de vestigingskeuze van het bedrijf wordt beïnvloed door de pendelafstanden van reeds in dienst zijnde personeelsleden. Dit maakt een verschil daar in het geval van de starters deze pullfactor kan aanzetten tot vestigingskeuzes over grote afstanden en in het geval van de verhuizers het juist een factor is die bedrijven bindt aan een bepaalde regio. Deze vaststelling is dan ook medebepalend voor de relatief kleine gemiddelde verhuisafstanden van bedrijven in Vlaanderen en in Nederland (zie punt 1.4.2, Cabus & Vanhaverbeke, 2004 en Van Oort et al., 2007).

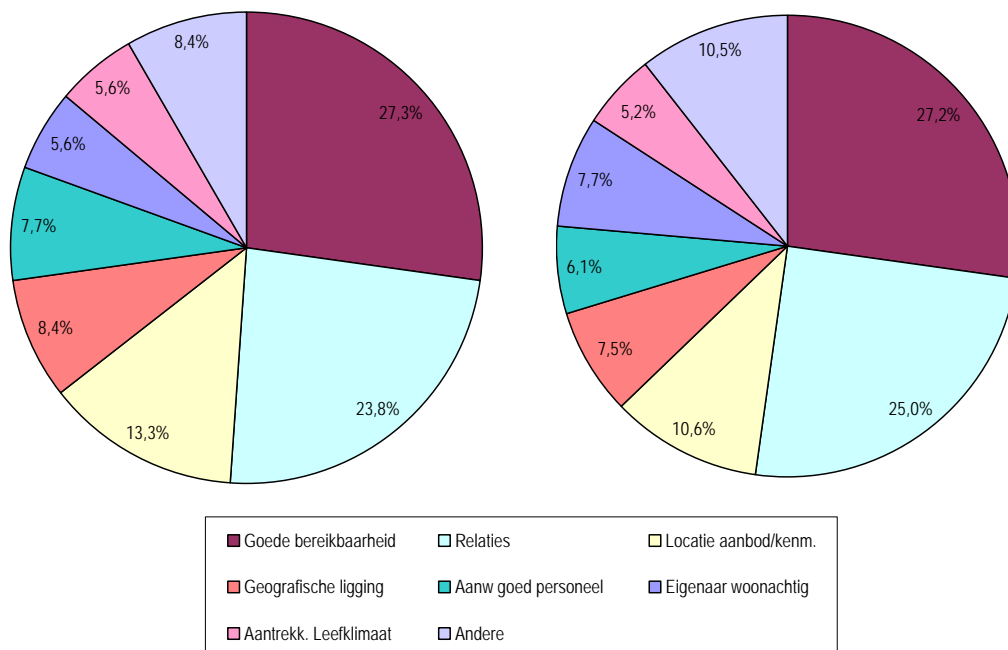
De pullfactor 'aantrekkelijk woon- en leefklimaat' wordt enkel door de verhuizers opgegeven (meer dan 5% van de redenen). Mature bedrijven hebben over het algemeen meer financiële mogelijkheden dan starters en kunnen dus meer aandacht besteden aan factoren die niet direct in verband staan met het overleven van de onderneming. Dit aspect wordt ook nog verder onderzocht in hoofdstuk 3 waar de veroudering van de locaties van de verschillende groepen aan bod komt.

1.2.4 ENKELE BESLUITEN

Uit beide analyses kan men besluiten dat startende ondernemers aangeven zich in veel grotere mate dan verhuizers te laten leiden door de vertrouwdheid met de regio waarin zij wonen of werken. Beide groepen hechten bij de vestigingsbeslissing veel belang aan de bereikbaarheid van hun toekomstige locatie en aan de relaties die ze kunnen aangaan of onderhouden met klanten, toeleveranciers en andere bedrijven. Ook het aanbod en de verscheidenheid aan locaties heeft een belangrijke invloed op de locatiekeuze van ondernemingen. Deze resultaten sluiten aan bij de conclusie van Van Oort et al. (2007, p.9) dat de bereikbaarheid met de auto, de economische omvang en een geringe afstand tot andere economische concentraties (waardoor een grotere markt voor afzet en personeel ontstaat) belangrijke kenmerken zijn die bepalen of een gemeente aantrekkelijk is als vestigingsplaats voor bedrijven uit andere gemeenten.

Opvallend is dat regionaal beïnvloedbare aspecten zoals een positief imago van de regio, goed onthaal en informatieverstrekking en stimuleringsmaatregelen, die werden opgenomen in de lijst opgegeven pullfactoren, bijna niet werden aangeduid als zijnde belangrijke elementen bij de locatiekeuze. Nochtans is de factor 'slechte informatie en weinig financiële steun' de meest genoemde belemmering bij de start van een onderneming (36,4%-26,5%). Samen met administratieve last en strenge wetgeving neemt deze rem 60% van de problemen die werden opgegeven door startende bedrijven voor zijn rekening (zie Box: De start van een onderneming in Vlaanderen). Het verbeteren van deze factoren zou volgens deze resultaten dus voornamelijk een rol spelen bij

de ondersteuning van de aanwezige bedrijven en minder bepalend zijn voor het verschil in aantrekkingskracht op nieuwe ondernemers tussen verschillende regio's.



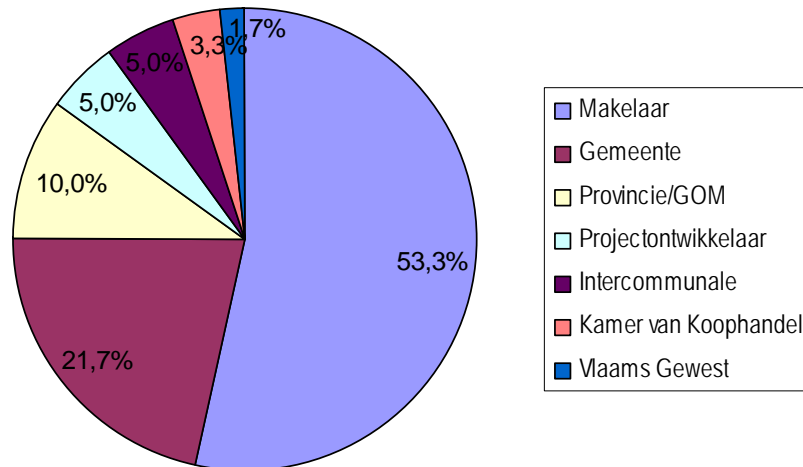
Figuur 10: Pullfactoren voor verhuisde bedrijven
 (links: aantal bedrijven, N=143, rechts: werkgelegenheid, N=2622)
 Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

1.2.5 WIE HELPT DE STARTERS EN VERHUIZERS BIJ DE LOCATIEKEUZE?

We bekijken ook kort welke instanties en actoren de bedrijven hebben geholpen bij de locatiekeuze. Hiervoor wordt de vraag in de enquête gebruikt, waarbij aan de bedrijven werd gevraagd welke de drie belangrijkste instanties waren die hen geholpen hebben bij het proces van de locatiekeuze voor hun bedrijf. Het zeer lage antwoordpercentage voor de starters (7,5% - 14 van de 185 bedrijven) kan men als een aanwijzing interpreteren van de gebrekkige relatie tussen startende bedrijven en verantwoordelijke instanties.

Voor de verhuizers waren er 60 antwoorden van de 350 geënquêteerden (17,14%). Deze (redelijk kleine) groep respondenten werd bij het zoeken van de nieuwe vestigingslocatie het meest geholpen door makelaars (53%). De gemeente hielp in 21,7% van de gevallen en staat dus duidelijk op een tweede plaats vóór de provincie die in 10% (6 bedrijven) van de gevallen hulp heeft geboden (zie Figuur 11). De grote invloed die vastgoedmakelaars blijken te hebben op de (her)lokalisatie van bedrijven is een belangrijk gegeven als men het locatiegedrag van ondernemingen wenst aan te sturen¹¹.

¹¹ Dit aspect zal in het vervolg van deze studie verder worden onderzocht.



Figuur 11: Belangrijkste instanties voor hulp bij de locatiekeuze (verhuizers N = 60)
Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

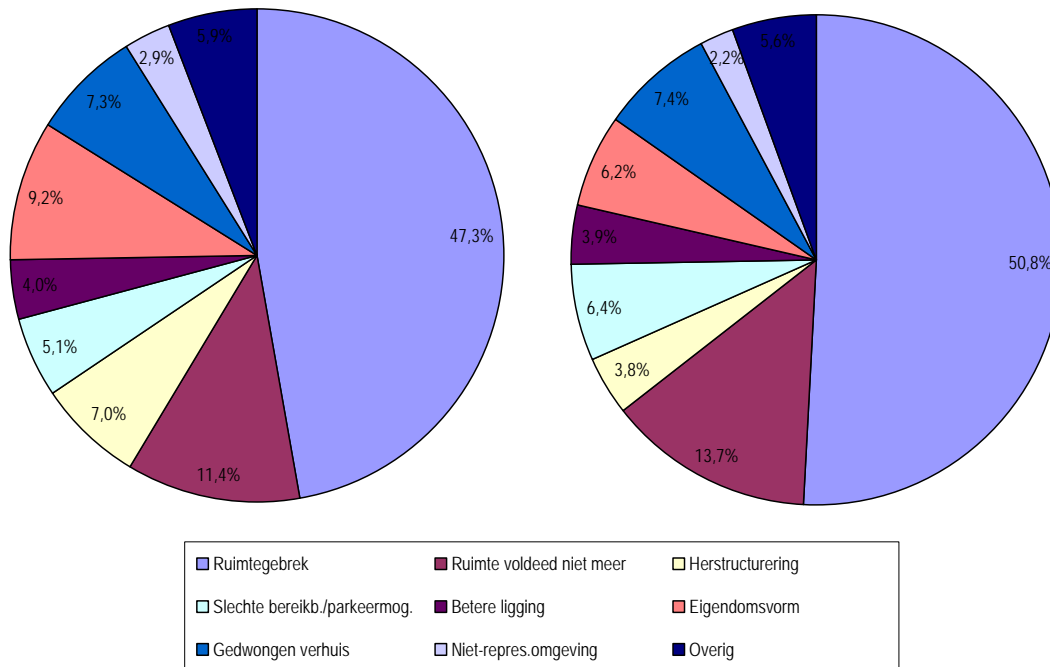
1.3 FACTOREN DIE EEN VERHUIS INITIËREN

1.3.1 RUIMTEGEBREK IS BELANGRIJKSTE REDEN TOT VERHUIS

Waar de in vorige sectie besproken pullfactoren bedrijven er toe aanzetten een bepaalde vestiging te kiezen, zijn er ook factoren die aanzetten tot verhuis, zogenaamde pushfactoren. Het moet duidelijk gemaakt worden dat het bestaan van bepaalde pushfactoren niet noodzakelijk een regio onaantrekkelijk maakt. De bedrijven zijn zich immers in eerste instantie wel in de regio en op een bepaalde plek gaan vestigen, maar ondervinden later problemen waardoor zij beslissen of genoodzaakt zijn om te verhuizen. Dit kunnen inderdaad elementen zijn die eigen zijn aan de plaats zoals een slechte bereikbaarheid of een onaantrekkelijke omgeving (externe factoren aan de onderneming), maar pushfactoren kunnen ook op de voorgrond treden bij veranderende eisen van de onderneming zelf (interne factoren). Het meest voor de hand liggende voorbeeld is een bedrijf dat groeit¹² en daarom een andere vestiging moet zoeken. Omdat het verlaten van de bedrijfsvestiging in de meeste gevallen in relatie staat tot de ontwikkelingsfase van een onderneming, wordt het onderscheid gemaakt tussen verhuisde starters en verhuizers die al meer dan 5 jaar actief zijn (mature verhuizers).

De belangrijkste pushfactor voor beide groepen – zij het voor startende verhuizers iets minder van belang - is ruimtegebrek (47,3%-39,8% voor aantal bedrijven en 50,8%-42,4% voor werkgelegenheid) (zie Figuur 12 en Figuur 13). Hiermee wordt de conclusie van het Ruimtelijk Planbureau in Nederland (Van Oort et al., 2007, p.22) bevestigd dat de groei van bedrijven (en het daaruit voortvloeiende ruimtegebrek) de belangrijkste reden tot verhuis is.

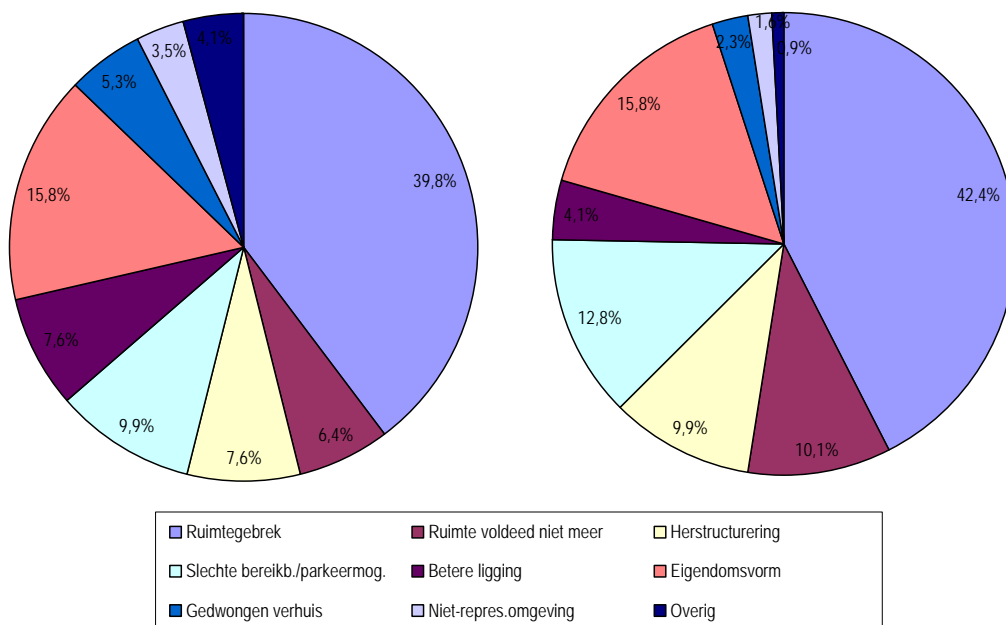
¹² Het kan natuurlijk ook gaan om een krimp van een bedrijf. Echter bedrijven die een tewerkstellingskrimp kennen geven niet zomaar ruimte vrij. Nederlands onderzoek bewijst dat bedrijven de vrijgekomen ruimte pas vrijgeven als de terugval van de tewerkstelling 52% bedraagt. In de industrie is dat 47%, in de logistiek 55% en in de diensten 53% (BCI, 1998b, p. 61). Dezelfde studie geeft ook de terugval in de tewerkstelling weer die nodig is opdat bedrijven beslissen om te verhuizen – en dus de oude locatie volledig vrij te geven. Krimpende bedrijven verhuizen pas wanneer de tewerkstelling terugvalt met meer dan 71%. Voor de logistiek en de diensten is dat 69%, voor de industriële bedrijven zelfs 81%.



Figuur 12 Belangrijkste pushfactoren voor mature verhuizers

(Links: aantal bedrijven: N=273; rechts: werkgelegenheid: N =4841)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 13: Belangrijkste pushfactoren voor verhuizende starters

(Links: aantal bedrijven; N = 171, Rechts: werkgelegenheid, = 4433)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Andere factoren die bij veel bedrijven aanleiding geven tot verhuis hebben te maken met het niet meer voldoen van de vestiging aan de eisen van de onderneming en interne herstructureringen. Ook een slechte bereikbaarheid, beperkte parkeermogelijkheden en de wens tot een andere eigendomsvorm zijn belangrijke pushfactoren voor beide groepen.

Zoals hierboven al gezegd, is ruimtegebrek wel belangrijk maar speelt het iets minder zwaar door bij startende verhuizers. Dit zien we ook bij de factor 'het niet meer voldoen van de vestiging aan de eisen' (6,4%-11,4% en 10,1%-13,7%). Bij de vergelijking van de laatstgenoemde factor tussen de twee groepen moeten we in gedachten houden dat starters slechts vijf jaar of minder op een bepaalde locatie gevestigd zijn en dus vermoedelijk ook dikwijls verhuizen omwille van de grotere financiële mogelijkheden of groei(perspectieven). Van de mature verhuizers weten we niet hoe lang zij al op een locatie gevestigd zijn. Een langere vestigingsperiode kan bijdragen tot het niet meer geschikt zijn van de locatie door bijvoorbeeld veroudering of een te weinig moderne infrastructuur of uitstraling.

Een factor die ook meer doorweegt bij de niet-starters is 'gedwongen verhuis' (7,3%-5,3% en 7,4%-2,3%). Het gaat hier onder andere om het niet meer voldoen aan regelgevingen, maar ook om zonevreemdheid, onteigeningen en huurcontracten die buiten hun wil worden stopgezet.

Een groter aandeel van de verhuisbewegingen van starters wordt dan weer aangezet door de wens om van eigendomsvorm te veranderen (15,8%-9,2% en 15,8%-6,2%). In hoofdstuk 3 (sectie 3.12) gaan we hier dieper op in en zullen we zien dat het voornamelijk om een overgang van huur naar koop gaat.

Ook bij andere factoren zien we, weliswaar kleinere, verschillen tussen starters en mature bedrijven.

Zo zijn een slechte bereikbaarheid en/of te beperkte parkeermogelijkheden eveneens factoren die meer spelen bij de startende verhuizers (9,9%-7% en 12,8%-6,4%). Voornamelijk de grotere starters zien zich genooddaakt omwille van deze factor te verhuizen. Het verschil tussen beide groepen verhuizers zou kunnen te wijten zijn aan de hogere prijzen van locaties die goed bereikbaar zijn en ook voldoende parkeermogelijkheden bieden. Bij de start van een onderneming kan hier – bv omwille van de beperktere mogelijkheden - mogelijk nog niet in geïnvesteerd worden. We kunnen hier ook wijzen op het feit dat ongeveer 10% van de starters zijn onderneming thuis opstart. Van zodra er financiële mogelijkheden zijn, verhuizen zij naar een meer geschikte locatie zowel ten opzichte van de verkeersinfrastructuur als ten opzichte van economische centra of regio's. Dit laatste vinden we terug in een hoger percentage voor de factor 'betere ligging' bij de verhuizende starters (7,6%-4,0% en 4,1%-3,9%).

1.3.2 VERHUISBEWEGINGEN VEELAL INGEZET DOOR INTERNE BEDRIJFSONTWIKKELINGEN

Het valt op dat zowel bij de mature als bij de startende verhuizers veel verhuisbewegingen worden ingezet door interne ontwikkelingen van het bedrijf. Als we de eerste drie factoren (ruimtegebrek, ruimte voldeed niet meer aan de eisen en herstructurering) hiertoe rekenen is dit voor de startende bedrijven 53,8% van het aantal bedrijven en 62,4% wanneer gewogen wordt met de werkgelegenheid. Voor de mature bedrijven is dit respectievelijk 63,8% en 68,3%.

Ook Nederlands onderzoek toont aan dat bedrijfsinterne factoren en kenmerken (bedrijfssector, bedrijfsgrootte, leeftijd, netwerkrelaties en voorgaand migratiegedrag) minstens even belangrijke verklarende variabelen vormen voor het optreden van bedrijfsverhuizingen als bedrijfsexterne factoren zoals arbeidsmarkt, overheidsbeleid of specifieke kenmerken van de oude respectievelijk de nieuwe vestigingsplaats (Van Dijk & Pellenbarg 2000b, Knobens 2007 in Van Oort et al. 2007 p.31). Schutjens (1995 in Van Oort et al, 2007) stelt zelfs dat organisatorische redenen (fusie, overname, samenvoeging enzovoort) belangrijker lijken als verhuismotief dan push- en pullfactoren als ruimte en bereikbaarheid. Dit kunnen we met onze resultaten echter niet bevestigen. Herstructureringen nemen bij ons 7,6% en 9,9% van de pushfactoren in.

Het behouden van deze bedrijvigheid in de eigen regio is dan ook voornamelijk een kwestie van een flexibele markt inzake bedrijfsgebouwen en bedrijfsterreinen op subregionaal niveau. Dit is eveneens het geval voor

bedrijven die wensen van eigendomsvorm te veranderen. In hoofdstuk 3 wordt dieper ingegaan op de gewenste huisvestingsvorm van de verschillende groepen.

In deze context is het ook interessant om te verwijzen naar Louw (1996 in Van Oort et al., 2007) die stelt dat externe locatiecondities alleen belangrijk zijn in de oriënterende en selecterende fasen van de beslissing. Nadat eenmaal een shortlist is opgesteld van geschikte alternatieven, wordt de beslissing gedomineerd door financiële overwegingen, voornamelijk de prijs van de grond en de gebouwen. Specifiek in Nederland is volgens hem in deze fase dat concurrentie tussen gemeenten optreedt met als gevolg een te laaggeprijsd aanbod van bedrijfsterreinen (Van de Wouden 2006 in Van Oort et al, 2007, p.33). Vanzelfsprekend dient dit tegen het licht gehouden te worden van de specifieke rol van de gemeenten in Nederland in de ontwikkeling van ruimte voor economie. Dit is in Vlaanderen slechts in beperkte mate het geval, waardoor intergemeentelijke concurrentie althans op die wijze niet speelt. Wel speelt in Vlaanderen de impact op de gemeentelijke financiën van het al dan niet aanwezig zijn van veel bedrijven in de gemeente.

Het Ruimtelijk Planbureau (Van Oort et al., 2007, p.32) stelt dat in vrijwel alle onderzoeken van de jaren zeventig, tachtig en negentig het overwegend belang van de factoren ruimtenood en bereikbaarheid terug te vinden is. Bij de vergelijking tussen drie, door de tijd gespreide, studies met een identieke opzet (diepte-interviews), stelt men echter een verschuiving vast tussen deze twee belangrijke pushfactoren en andere push- en pullmotieven. De factor 'uitbreidingsruimte' geldt namelijk gaandeweg meer als pushfactor dan als pullfactor, waar het wordt verdrongen door overwegingen betreffende de representativiteit van het bedrijfspand en de bereikbaarheid van de plek waar dat pand staat. De opkomst van representativiteit als push- en pullfactor is ook terug te vinden in andere analyses zoals bij Van Steen (1998) (Van Oort et al., 2007, p.32-33). In onze resultaten vinden we de factor 'ruimte' helemaal niet terug als pullfactor, maar is het zoals ook in de vergeleken studies de belangrijkste pushfactor. We stellen inderdaad ook vast dat bereikbaarheid een zeer belangrijke pullfactor is. De representativiteit van bedrijfsgebouwen vinden we wel terug, maar blijft in de SPRE-enquête toch van ondergeschikt belang aan de andere groepen pushfactoren. Dit kan mogelijk te maken hebben met het bestaan van systematische tekorten, waardoor in het vinden van een perceel of bedrijfsgebouw overwegingen inzake representativiteit minder sterk kunnen doorwegen.

1.4 IMPACT VAN RUIMTE EN REGIO OP LOCATIEBESLISSING

1.4.1 ALTERNATIEVE LOCATIES WORDEN ZELDEN OVERWOGEN

De vestigingsplaats (meso-schaalniveau) van een onderneming is een belangrijk aspect van de bedrijfsstrategie en er wordt dan ook verondersteld dat bedrijfseigenaars een doordachte afweging maken tussen verschillende mogelijke vestigingsregio's. In de SPRE-enquête werd zowel aan de starters als aan de verhuizers gevraagd naar de twee belangrijkste alternatieve locaties die in overweging werden genomen naast de uiteindelijk verkozen locatie.

Op de vraag aan de starters of er alternatieve locaties waren waartegen zij hun huidige locatie serieus hebben afgewogen waren er 57 antwoorden van de 189 bedrijven die de vraag gekregen hebben (30,16%). Van deze 57 bedrijven die een alternatieve locatie hebben opgegeven zijn er 19 die ook een tweede alternatief in overweging hebben genomen. Dit lage antwoordcijfer kan erop wijzen dat een groot deel van de starters niet actief nadenkt over de beste geografische situering voor hun bedrijf maar uitgaat van de gekende situatie. De hoge waarde voor de pullfactor 'gekende regio' is hier eveneens een aanwijzing voor (zie punt 1.2.1).

Van de bedrijven die wel een alternatieve locatie overwogen hebben zou 51,91% (15,3% van alle mogelijke respondenten) binnen hetzelfde arrondissement gebleven zijn, 42,96% (12,3%) zou zich in een ander arrondissement vestigen en 5,13% (2,1%) van de bedrijven heeft een vestiging in het buitenland overwogen (zie Tabel 8).

Twee derde van de starters kwamen dus niet tot het overwegen van alternatieve locaties. Van het overige derde is de helft lokaal georiënteerd en nog meer dan 40% regionaal. Een beperkt deel zocht alternatieven in het buitenland.

Alternatieve locatie ¹³	%
Binnen zelfde arrondissement	51,91%
Buiten zelfde arrondissement	42,96%
Buiten België	5,13%

Tabel 8: Geografische indeling van de alternatieve locaties voor startende ondernemingen

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Dezelfde oefening voor de groep verhuizers geeft een iets hoger maar nog steeds laag antwoordpercentage van 36,86%, dit zijn 129 van de 350 verhuizers. 19,14% gaf 1 alternatieve locatie op en 17,71% gaf twee alternatieve locaties die zij in overweging hebben genomen.

Het arrondissement waarin het eerste alternatief gelegen is komt in 76,55% van de gevallen overeen met het arrondissement waar men zich gevestigd heeft (zie Tabel 9). Verhuizers blijken voor hun volgende vestiging dus nog meer dan starters verankerd aan een bepaalde regio.

Alternatieve locatie	%
Binnen zelfde arrondissement	76,55%
Buiten zelfde arrondissement	23,45%

Tabel 9: Geografische indeling van de alternatieve locaties voor verhuizers (N=129)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

1.4.2 BEDRIJVEN VERLATEN EERDER UITZONDERLIJK DE GEKENDE REGIO

De resultaten in de vorige sectie geven weer dat het merendeel van de bedrijven op regionaal of lokaal niveau op zoek gaat naar een geschikte vestigingslocatie. De werkelijke ruimtelijke neerslag van vestigingsbeslissingen van zowel starters als verhuizers bevestigen deze vaststelling.

We zagen reeds in sectie 1.2.2 dat starters de vertrouwdheid met een bepaalde regio belangrijk vinden bij het zoeken naar de vestigingsplaats voor hun eigen zaak. Uit een andere vraag in de SPRE-enquête over de geografische situering van de starters blijkt dat zelfs 73,28% van de oprichters het nieuwe bedrijf vestigt in dezelfde regio als waar hij of zij voormalig actief was. Een regio werd hier gedefinieerd als het gebied met een straal van 15km rond de plaats waar men een opleiding volgde, in dienst was of waar men al een ander bedrijf had.

¹³ Andere ruimtelijke analyses met relevante ruimtelijk-economische indelingen (zoals de Ruimtelijk-Economische Hoofdstructuur, het onderscheid stad-platteland of de stadsgewesten), waren niet mogelijk omwille van het te beperkt aantal waarnemingen voor de in die indelingen onderscheiden zones.

Potentiële ondernemers zien klaarblijkelijk in eerste instantie de economische kansen in de eigen regio en pikken hierop in. De klassieke visie waarbij er wordt vanuit gegaan dat men eerst start van een ondernemingsidee en vervolgens hiervoor een geschikte plaats/regio zoekt, gaat voor de klassieke starters dus slechts op voor een beperkt gebied.

Tabel 10 toont dat verhuizers nog sterker dan starters op de eigen regio gericht zijn bij het kiezen van een nieuwe vestiging. Een opmerkelijk hoog percentage verhuizers vindt de nieuwe vestiging binnen het huidige arrondissement (81,69%) en 64,24% van deze bedrijven blijft zelfs binnen dezelfde gemeente¹⁴.

Vorige en huidige locatie	%		%
Binnen zelfde arrondissement	81,69%	Binnen zelfde gemeente	64,24%
Buiten zelfde arrondissement	18,31%	Buiten zelfde gemeente	17,44%

Tabel 10: Geografische indelingen van de verhuisbewegingen

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Figuur 14 geeft de verhuisafstanden weer van de betrokken bedrijven. Hieruit blijkt nog duidelijker dat de meeste verhuisbewegingen plaatsvinden op lokaal. 61% van de bedrijven blijft binnen een straal van 5km en 21% blijft met een verhuisafstand van 1km zelfs op wandelafstand van de vorige locatie. We zien dat 80% van de bedrijven niet verder verhuist dan 10km van zijn vorige locatie en dat slechts 10% van de bedrijven verhuist over meer dan 20km.

De gemiddelde bedrijfsverplaatsing is voor deze groep respondenten slecht 9,43km en de mediaan ligt op 5 km.

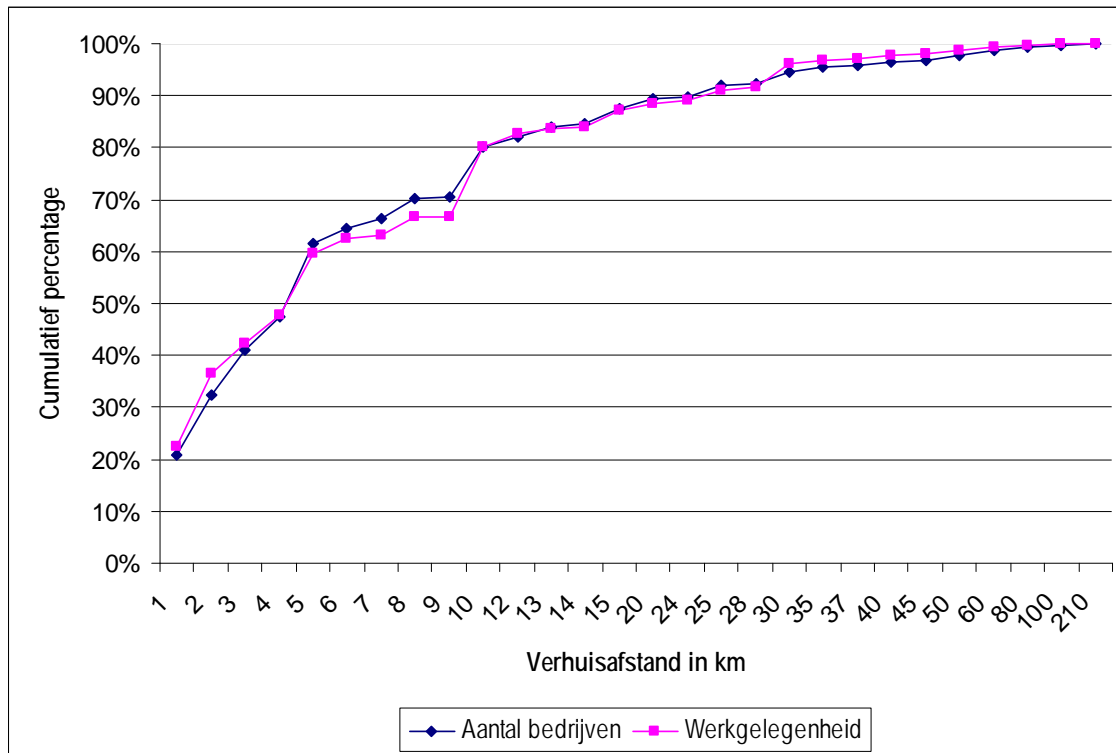
De grafiek toont dat de werkgelegenheid binnen de bedrijven niet zo'n grote invloed heeft op de afstand van de verhuisbewegingen.

De zeer lokale oriëntatie van ondernemingen kwam ook naar voor in de studieresultaten van het Ruimtelijke Planbureau (Van Oort et al., 2007, p.17) waarin men aantoonde dat 94% van de bedrijven binnen de eigen arbeidsmarktregio groeit of zelfs binnen de gemeente (75%). Slechts 2,4% van de bedrijven is mobiel genoeg om zich over lange afstanden, bijvoorbeeld tussen provincies, te verplaatsen.

In het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.257) heeft men ook gewerkt met verhuisafstanden. Hierbij werd van de bedrijven die reeds bestonden in 1990 voor het jaar 2000 nagegaan (op basis van de gegevens van de balanscentrale) hoeveel bedrijven er verhuist zijn en hoe ver ze zich geherlokaliseerd hadden. Op basis van deze berekening verhuist een bedrijf in Vlaanderen gemiddeld 20,2km en ligt de mediaan op 9,8km¹⁵.

¹⁴ De verhuisbewegingen van verhuizers worden in hoofdstuk 4 verder geanalyseerd naar de ruimtelijke verschuivingen binnen verschillende relevante geografische indelingen. We gebruiken de indelingen volgens de Ruimtelijk-Economische hoofdstructuur, de stedelijke en landelijke gebieden en een combinatie van stadsgewesten 2001 en de RSV-indeling)

¹⁵ Een verhuis werd hier gedefinieerd als een herlokalisatie buiten de oorspronkelijke postcode. Omdat er ook verplaatsingen plaatsvinden binnen de postcode, die dus niet worden meegenomen, geeft dit grotere, maar nog steeds beperkte, verhuisafstanden.



Figuur 14: Cumulatief percentage van de verhuizers naar verhuisafstand in km (N=320)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Er wordt gesteld dat ondernemers sterk risicomijdend te werk gaan bij huisvestingsproblemen. Ze zullen in eerste instantie ter plaatse willen uitbreiden. Als dit niet kan, proberen ze aangrenzende gebouwen te verwerven. Pas in laatste instantie denken ze aan een herlokalisatie op korte afstand. Uit de SPRE-enquête blijkt inderdaad dat er duidelijk meer bedrijven zullen uitbreiden de komende drie jaar (31,18%) dan dat er zullen verhuizen (12,99%) of dat er nieuwe vestigingen zullen bijgenomen worden (11,12%). Het minimaliseren van de afstand is voornamelijk belangrijk omdat de bestaande toeleveringsrelaties en de werkgelegenheid niet in het gedrang mogen komen. Dit laatste sluit aan bij Knobens (Van Oort et al., 2007, p.59) die stelt dat bedrijven over korte afstanden verhuizen omdat zo de belangrijkste netwerken niet veranderen, de werknemers niet mee moeten verhuizen en toeleveranciers en klanten niet ver hoeven te reizen en te zoeken naar de nieuwe locatie. In punt 1.2.1, waarin de belangrijkste pullfactoren voor verhuizers worden besproken, zien we inderdaad dat de factor 'relaties' instaat voor een kwart van de opgegeven pullfactoren voor verhuizers. De nabijheid van hun personeel staat in voor 7,7% van de pullfactoren.

Het grote aandeel van de korteafstandsverplaatsingen, zowel voor grote als voor kleine bedrijven, geeft aan dat de huisvestingstheorie ook in Vlaanderen een belangrijke invloed heeft op de bedrijfsverplaatsingen. In tegenstelling tot verplaatsingen over langere afstanden, gaat het bij verplaatsingen over korte afstand om herlokalisaties binnen hetzelfde locationeel tolerantiegebied (Van Heelsbergen en De Smidt, 1982, Olden, 2001). Aangezien er binnen een locationeel tolerantiegebied nauwelijks bedrijfseconomische voordelen te halen zijn uit een herlokalisatie biedt de vestigingsplaats- of locatietheorie geen afdoende verklaring voor de bedrijfsmigraties op korte afstand. Bouwer (1994) formuleerde een interessant alternatief met de theorie van het huisvestingsgedrag. Volgens hem dienen bedrijven als dynamische entiteiten beschouwd te worden. Wanneer ze groeien, krijgen ze op een bepaald moment behoefte aan grotere gebouwen of terreinen (Cabus & Vanhaverbeke, 2004).

De in een eerder onderzoek (Vanhaverbeke & Cabus 2002) naar voren geschoven stelling dat een bedrijventerreinbeleid mee moet gebaseerd worden op deze huisvestingstheorie, wordt met deze analyse ondersteund (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.259).

Men kan dus het belang van een voldoende flexibele subregionale markt van bedrijfsruimten gericht op het accommoderen van verhuizende bedrijven niet onderschatten omdat verhuizende bedrijven een belangrijke impuls geven voor economische en werkgelegenheidsgroei. Dit geldt niet zozeer op interregionaal schaalniveau. Immers de lokale gerichtheid van veel bedrijven maakt dat de groei van regionale werkgelegenheid door bedrijven die zich van elders in de regio vestigen volgens het Ruimtelijk Planbureau (Van Oort et al., 2007) niet moet worden overschat. Echter dezelfde studie besluit dat verhuizende bedrijven in Nederland niet enkel zorgen voor een interne herverdeling van werkgelegenheid binnen de regio (Davis e.a, 1996 in Van Oort et al., 2007 p.14) maar dat zij even belangrijk zijn als nieuwe bedrijfsvestigingen voor de aanwas van de lokale werkgelegenheid. Verhuizende bedrijven zouden aanmerkelijk sneller groeien (Van Oort et al., 2007). Rond de tijd dat een onderneming verhuist, ziet men de werkgelegenheid anderhalf tot twee maal sneller groeien als bedrijven die niet verhuizen. De werkgelegenheidsgroei van verhuizende bedrijven kan variëren van 200% tot 25% vlak na de verhuis. Het zijn vooral bedrijven uit het kleinbedrijf (5 tot 10 werknemers) die voorafgaand aan een verhuizing hard groeien, bedrijven van het middenbedrijf (10 tot 50 werknemers) blijven ook na verhuizing in omvang toenemen (Van Oort et al., p.22).

De resultaten van de SPRE-enquête bevestigen dat ook in Vlaanderen een verhuisd bedrijf een aanmerkelijk grotere groeidynamiek heeft. De gemiddelde groei voor de vier ontwikkelingsgroepen geeft inderdaad aan dat bedrijven die binnen de vijf jaar geleden verhuisd zijn beduidend harder gegroeid zijn dan stabiele bedrijven. De startende ondernemingen zijn het snelst gegroeid in de periode 2000-2003 en de verhuizende starters veroveren daarbinnen de eerste plaats (zie Tabel 11). We zagen reeds in punt 1.3 dat ruimtegebrek de belangrijkste pushfactor is. De groei van jonge bedrijven kan dan ook aanleiding geven tot meer verhuis en hieraan gekoppeld een verhoogde vraag naar grotere vestigingsmogelijkheden. Ook Pen (2002 in Van Oort et al, 2007) maakt deze omgekeerde redenering waarbij het niet de verhuis is die aan de basis ligt van de extra banen binnen het bedrijf, maar de groei van het bedrijf die aanleiding geeft tot een verhuis. Tabel 12 toont dat het inderdaad de snel groeiende startende bedrijven zijn die de meeste verhuisplannen hebben voor de komende drie jaar (2003-2006). We zien zelfs een verschil van ongeveer 10% (23% t.o.v. 13%) met de andere drie groepen. Deze vaststelling belet niet te stellen dat er een belangrijke wisselwerking is tussen groei en verhuismogelijkheden waarbij het duidelijk is dat indien een groeiend bedrijf geen alternatieve locatie vindt, die groei minstens onder druk komt te staan omdat de locatie niet optimaal is.

Tenslotte kan men bovenstaande vaststellingen ook in een tijdsperspectief plaatsen op basis van het bedrijfsmigratieonderzoek in Nederland. Dit onderzoek werd opgestart in de jaren 1960, met het onderzoek van SISWO naar de industriële bedrijfsmigratie in de periode 1950-1962 (in opdracht van de Rijksdienst voor het Nationale Plan) (Reininck 1970 in Van Oort et al., 2007, p.31). Het siswo-onderzoek beschrijft voor Nederland de tweedeling van bedrijfsverhuizingen over een lange dan wel korte afstand die in de meeste Europese landen terug te vinden was en met zeer onderscheidende kenmerken voor wat betreft de migratiemotieven en de betrokken typen bedrijven. Bedrijven die over korte afstanden verhuizen (dus binnen de gemeenten of naar aangrenzende gemeenten), blijken meestal kleinere en zelfstandige bedrijven te zijn die uitbreidingsmogelijkheden zoeken. Bedrijven die over langere afstanden verhuizen zijn vaker nevenvestigingen van grotere ondernemingen, die laaggeschoolde arbeidskrachten zoeken. Uit onderzoek in de jaren zeventig lijkt echter dat de langeafstandsmigratie in Nederland afneemt (Pellenbarg, 1985). Deze langeafstandsmigratie

binnen Nederland wordt vervangen door migratie naar lagelonengebieden elders in de wereld, met name in Zuid-Oost Azië. Dit in tegenstelling tot de korte-afstandmigratie, die juist toeneemt.

De korteaftandmigratie wordt in de jaren tachtig en negentig geleidelijk aan steeds meer gedomineerd door de zakelijke dienstverlening ('kantoren'), die uitgroeit tot de meest mobiele bedrijfstak in Nederland. Uit onderzoek blijkt ook dat de grootste afstanden worden afgelegd door producerende bedrijven. De landbouw is hierbij koploper op de voet gevolgd door de industriële bedrijven (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.257) De verdienstelijking van de economie is dus een belangrijke reden voor het afnemen van de verhuisafstanden.

	Gem.groei in de periode 2000-2003
Stabiele bedrijven	1,6 werknemers
Starters	4,9 werknemers
Verhuizende starters	5,8 werknemers
Verhuizers	3,7 werknemers

Tabel 11: Gemiddelde groei voor de verschillende ontwikkelingsgroepen in de periode 2000-2003

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Groep	Verhuisplannen	
	Nee	Ja
Stabiele bedrijven	87,53%	12,47%
Starters	76,89%	23,11%
Verhuizende starters	86,72%	13,28%
Verhuizers	86,94%	13,06%
Gemiddelde	86,29%	13,71%

Tabel 12: Verhuisplannen voor de komende drie jaar per ontwikkelingsgroep

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Concluderend kan men stellen dat een beleid gericht op het huisvesten van bestaande, uitbreidende bedrijven dus evenveel of mogelijk zelfs meer effect kan hebben als beleid gericht op het stimuleren van ondernemerschap. Een ruimtelijk-economisch beleid gericht op alle ontwikkelingsfasen van de onderneming, met daarbij ook focus op de (her)huisvesting van bestaande lokale bedrijven (Ruimtelijk Planbureau, 2007) is dus cruciaal.

1.5 BESLUIT

1.5.1 HET BELANG VAN DE EIGEN REGIO: BEDRIJVEN ZIJN HONKVAST

We stellen vast dat zeer veel locatiebeslissingen worden gemaakt in een lokaal of regionaal ruimtelijk kader. Het aandeel bedrijven dat zich binnen de gekende regio vestigt, overstijgt ruimschoots het aandeel dat buiten de eigen regio een locatie gaat zoeken. Drie vierde van de starters blijft binnen een straal van 15km ten opzichte van de locatie van de vorige activiteit. Van de verhuizers blijft zelfs 81% binnen hetzelfde arrondissement en 65% binnen dezelfde gemeente als de vorige vestiging.

De lokale oriëntatie vinden we ook terug bij de afweging tussen verschillende locaties. Voor de starters ligt de helft van de alternatieve locaties binnen hetzelfde arrondissement als de finaal gekozen locatie en bij de verhuizers is dit zelfs 76%. Wel moet hierbij vermeld worden dat ongeveer slechts 1/3^e van de betrokken bedrijven stelden alternatieve locaties te hebben overwogen. Men kan wel aannemen dat net deze bedrijven

waarschijnlijk het meest over hun locatiebeslissing hebben nagedacht en dat de andere bedrijven vermoedelijk nog meer binnen de eigen regio hebben gezocht. Men kan dus verwachten dat het percentage dat binnen de eigen regio naar een vestiging zoekt waarschijnlijk zelfs nog onderschat is.

Het feit dat slechts een derde van de bedrijven een overweging tussen verschillende locaties maakt en dat een zeer groot aantal bedrijven binnen de eigen regio blijft, doet nadenken over de juiste beleidsbenadering van de locatiekeuze.

Een overwegingsproces, waarbij bedrijven bij de locatiekeuze een lang proces van afweging tussen regio's doorlopen met beoordeling van verschillende vestigingsfactoren is in Vlaanderen toepasbaar voor 27% van de starters en 20% van de verhuizers. Het merendeel van de vestigingen van ondernemingen zal ongetwijfeld van binnenlandse, regionale en zelfs lokale oorsprong zijn. Het gros van de bedrijventerreinen moet dus ontwikkeld worden vanuit de huisvestingstheorie en een aantal specifieke strategische terreinen voor grote buitenlandse verhuizen en grote binnenlandse projecten. Dit ondersteunt de redenering inzake het subregionale karakter van een bedrijventerreinenbeleid dat wordt verdedigd in het Strategisch Plan voor Ruimtelijke Economie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004).

De honkvastheid van starters en verhuizers blijkt gebaseerd te zijn op verschillende factoren die hen binden aan de regio.

Starters houden expliciet vast aan de vertrouwdheid met de regio. Dit vinden we terug in het hoge percentage voor de pullfactor 'gekende regio' (27%). Een reden hiervoor kan zijn dat de bestaande informele relaties en de kennis die ze hebben over de ruimte het oprichtingsrisico verkleinen. Verder zien potentiële ondernemers klaarblijkelijk in eerste instantie de economische kansen in de eigen regio en pikken hierop in. De klassieke visie waarbij er wordt vanuit gegaan dat men eerst start van een ondernemingsidee en vervolgens hiervoor een geschikte plaats/regio zoekt, gaat voor de klassieke starters dus slechts op voor een beperkte gewone omgeving. Verhuizers geven 'gekende regio' veel minder op als pullfactor (5,6%), maar worden aan de regio gebonden omdat zij relaties met toeleveranciers en klanten willen behouden (23,8%) en de pendelafstanden voor hun personeel beperkt willen houden (7,7%). De verhuisafstand ligt dan ook eerder uitzonderlijk (10%) boven de 20km.

De voorkeur van bedrijven om zich binnen de gekende regio te (her)lokaliseren maakt het noodzakelijk voor de overheid om naast het aantrekken van nieuwe bedrijven voldoende middelen vrij te maken voor een geschikt aanbod ter ondersteuning van de groei van reeds aanwezige bedrijven. Omdat verhuizende bedrijven de meest dynamische ondernemingen zijn is dit een voorwaarde om economische groei mogelijk te maken.

Toch mag niet uit het oog verloren worden dat een vierde van de starters en een vijfde van de verhuizers niet binnen dezelfde regio blijft als waar ze voorheen actief waren. Gerichte Inspanningen van de regio om bedrijven aan te trekken hebben dus waarschijnlijk wel invloed op de locatiekeuze van deze groepen.

1.5.2 HET AANBIEDEN VAN RUIMTE EN AANGEPASTE HUISVESTING OP GOED BEREIKBARE PLAATSEN ALS UITDAGING VOOR HET RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID

Naast de factoren 'gekende regio' voor de starters en 'relaties' voor zowel de starters als de verhuizers speelt de bereikbaarheid van een locatie de belangrijkste rol bij de vestigingskeuze. De mobiliteitsproblematiek wordt ook als pushfactor opgegeven. De bereikbaarheid van een locatie is op stedelijk niveau veranderlijk in de tijd en een goede coördinatie van mobiliteitstromen is dan ook een belangrijk aspect in het lokalisatiebeleid voor bedrijven. In hoofdstuk 4 wordt verder in gegaan op de locatie van ondernemingen ten opzichte van ontsluitingsinfrastructuur.

Belangrijk voor het ruimtelijk economisch beleid is de vaststelling dat ongeveer 10% van de bedrijven aangeven een bepaalde regio gekozen te hebben omwille van het aanbod en de kenmerken van locaties. Een aanbod dat inspeelt op de noden van ondernemingen is dan ook een belangrijk aspect, zowel bij het aantrekken als bij het behouden van bedrijvigheid. Dit kunnen we ook concluderen uit het feit dat bijna drie kwart van de pushfactoren betrekking heeft op interne veranderingen van bedrijven waardoor nieuwe vestigingseisen ontstaan. Ruimtegebrek is veruit de belangrijkste pushfactor, starters verhuizen in 40% van de gevallen omdat ze niet genoeg ruimte meer hebben en verhuizers in 47% van de gevallen. Ook de wens om van eigendomsvorm te veranderen is een factor die vooral de starters aanzet tot herlokalisatie. De belangrijkste aspecten zijn dus dat de locatie goed bereikbaar is en dat de ondernemingen ruimte hebben om te groeien. Op het type van de locaties wordt verder ingegaan in hoofdstuk 4.

Het is verwonderlijk dat 'goed arbeidsklimaat' slechts instaat voor 5,6% van de pullfactoren voor starters terwijl het wel als belangrijkste succesfactor werd opgegeven. Er zou kunnen geredeneerd worden dat een bedrijf maar met een beperkt aantal - dikwijls met de starter vertrouwd - werknemers van start gaat en daarom het arbeidsklimaat niet zo in rekening brengt. Toch is het niet vinden van personeel ook voor een belangrijk deel van de starters een belangrijk probleem (7.5%). Voor bedrijven die al gegroeid zijn en nieuwe arbeidskrachten zoeken voor specifieke functies zal dit nog zwaarder doorwegen. Nog meer speelt dit bij buitenlandse investeringen. Vanneste et al. (2003, p.189) duiden op het grote belang dat de arbeidsmarkt krijgt toebedeeld in de locatiebeslissing van buitenlandse ondernemingen op nationaal (keuze tussen verschillende landen) en gewestelijk niveau. Dit kan ook te maken hebben met de kwaliteit van de Belgische opleidingen in vergelijking met andere landen.

Andere genoemde pullfactoren zijn de geografische ligging, specifieke eisen (starters) en een aantrekkelijk leefklimaat (verhuizers). Een geschikte geografische ligging wordt voornamelijk bepaald door de situering ten opzichte van stedelijke centra en transportinfrastructuur. De evolutie ervan is schaalgebonden en de beoordeling ervan is afhankelijk van de ruimtelijke organisatie van het bedrijf in kwestie. Wat betreft het belang van de pullfactor 'aantrekkelijk leefklimaat' kunnen we stellen dat dit toeneemt naarmate het bedrijf het ontwikkelingsproces doorloopt en meer financiële mogelijkheden krijgt, waardoor de aandacht voor factoren die niet rechtstreeks bijdragen tot het overleven van de onderneming zal toenemen.

Tenslotte moeten we opmerken dat, in tegenstelling tot wat we in Hoofdstuk 2 zullen zien bij analyse van de vestigingsfactoren, stimuleringsmaatregelen en goed onthaal en informatieverstrekking door de overheid voor onze respondenten een verwaarloosbare rol hebben gespeeld bij hun locatiekeuze. Deze factoren worden door dezelfde starters echter wel als meest voorkomende problemen bij de oprichting van hun bedrijf beoordeeld. Uit deze resultaten zouden we kunnen opmaken dat deze factoren belangrijke aandachtspunten zijn ter ondersteuning van starters, maar dat ze minder invloed zouden hebben op de aantrekkingskracht van de regio. Vanneste et al (2003, p;198.) ondervonden hetzelfde in een studie over de vestigingsfactoren voor buitenlandse ondernemingen in België. Zij maakten de kanttekening dat bedrijven zich misschien minder bewust zijn van deze factoren in die zin dat gunstige omgevingsfactoren een latente behoefte vormen die niet naar boven komt zolang deze omgevingsfactoren niet opvallend tegenvallen of afwezig zijn. Deze opmerking heeft echter in meer of mindere mate betrekking op alle vestigingsfactoren, hoewel het toch sterk afhankelijk is van de mate waar men er rechtstreeks mee wordt geconfronteerd. Zo zal er bijvoorbeeld veel meer nagedacht worden over de troeven van bereikbaarheid wanneer de huidige locatie slecht bereikbaar is dan wanneer het bedrijf geen last ondervindt van een slechte bereikbaarheid. In regio's waar het vestigingsmilieu globaal minder goed is zullen de pushfactoren dus waarschijnlijk minder gedomineerd worden door de interne veranderingen van de bedrijven maar wel door externe factoren die beter zijn op andere regio's of locaties.

Hoofdstuk 2. HET BELANG EN DE BEOORDELING VAN DE VESTIGINGSFACTOREN

2.1 INLEIDING

In het vorige hoofdstuk werd de analyse toegespitst op push- en pullfactoren, vooral gericht op startende en verhuizende ondernemingen. In dit hoofdstuk gaan we dieper in op de locatiebeslissing op het mesoschaalniveau. Aan de hand van een uitgebreide analyse van het belang van 22 verschillende vestigingsfactoren onderzoeken we voor verschillende soorten bedrijven in Vlaanderen het vestigingsprofiel.

Eerst worden de vestigingsfactoren die in het onderzoek worden belicht toegelicht (sectie 2.2). Vervolgens wordt nagegaan hoe belangrijk deze vestigingsfactoren zijn voor de bedrijven en hoe ze beoordeeld worden wat hun kwaliteit betreft (sectie 2.3). Zoals al aangehaald is de ontwikkelingsfase van een onderneming een belangrijke factor omdat de vestigingseisen veranderen met de levensloop van het bedrijf. We gaan dan ook na of bedrijven in een verschillende levensfase andere prioriteiten leggen (sectie 2.4). Tevens wordt een verband gelegd met de kenmerken van de onderneming (sectie 2.5). Tenslotte worden enkele specifieke vestigingsmilieus bekeken (sectie 2.6). Daarna wordt onderzocht of de 22 vestigingsfactoren kunnen gegroepeerd worden in een aantal basisdimensies zoals dit is uitgevoerd door Cabus en Vanhaverbeke (2004) (sectie 2.7).

2.2 VESTIGINGSFACTOREN IN DIT ONDERZOEK

De locatiekeuze van bedrijven gebeurt in functie van hun economische organisatielogica en is zowel afhankelijk van interne als van externe factoren. Interne factoren zijn eigen aan de onderneming, voorbeelden hiervan zijn de ontwikkelingsfase, het aantal werknemers en de activiteit van het bedrijf. Externe factoren die invloed uitoefenen op de locatie kunnen zowel relaties met klanten, toeleveranciers en werknemers inhouden alsook het markt bereik, de kenmerken van de vastgoedmarkt of de kwaliteiten van het leefmilieu en de ontsluitingsmogelijkheden. Kennis van het belang van deze factoren is een basis voor een goed ruimtelijk-economisch beleid.

In de SPRE-enquête werd daarom aan de bedrijven gevraagd om vanuit het perspectief van het bedrijfseconomisch functioneren aan te geven welke de belangrijkste eisen zijn die aan de locatie en de directe bedrijfsomgeving worden gesteld.

In totaal werden er 22 verschillende aspecten voorgelegd aan de bedrijven (zie Tabel 13). Concreet werd gepeild naar het belang van de betrokken locatiefactor en het oordeel over de kwaliteit ervan op de huidige locatie. Inzake het belang waren er 4 mogelijke antwoorden, nl. Cruciaal, belangrijk, enigszins van belang en onbelangrijk. Wat de beoordeling betreft kon men de volgende antwoorden geven: voldoet prima, voldoet, voldoet enigszins en voldoet niet. Om de resultaten van de analyses te vereenvoudigen hebben we de antwoorden in onze analyses ingedeeld in enerzijds belangrijk (cruciaal en belangrijk) en onbelangrijk (enigszins van belang en onbelangrijk) en anderzijds tevreden (voldoet prima en voldoet) en ontevreden (voldoet enigszins en voldoet niet).

De 22 vestigingsfactoren omvatten de traditionele (harde) vestigingsfactoren zoals bereikbaarheid met de wagen en parkeerruimte, voldoende opgeleid personeel, aantrekkelijke huur- of grondprijs en andere kenmerken van de locatie zoals uitbreidingsmogelijkheden en laad- en losmogelijkheden. Ze bevatten tevens de nieuwe (zachte) vestigingsfactoren waarvan wordt verondersteld dat ze steeds belangrijker worden in de (mondiale) economie. Hiertoe behoren onder andere de representativiteit van de bedrijfsgebouwen en de directe omgeving en de stimuleringsmaatregelen die de overheid onderneemt om het vestigingsmilieu te verbeteren. Deze maatregelen

kunnen bestaan uit het subsidiëren van bepaalde sectoren of het verlagen van lokale taksen en belastingen maar kunnen ook te maken hebben met een goed onthaal en informatieverstrekking.

Daarnaast werden in de lijst ook nog de netwerkfactoren 'ligging ten opzichte van toeleveranciers' en 'ligging ten opzichte van afnemers' opgenomen.

Tenslotte kon men ook aangeven belang te hechten aan de nabijheid van een specifiek vestigingsmilieu (nabijheid van zeehaven, vaarwater, luchthaven, HST, onderzoeksinstituten, openbaar vervoer en/of de mogelijkheid tot goederenvervoer per trein).

Vestigingsfactor	Afkorting	N*
Bereikbaarheid over de weg	Weg	5176
Voldoende parkeergelegenheid	Parkeren	5128
Nabijheid zeehaven	Zeehaven	5082
Nabijheid vaarwater	Waterweg	5076
Mogelijkheden goederenvervoer per trein	Goederentrein	5069
Laad- en losmogelijkheden	Laden/lossen	5094
Nabijheid luchthaven	Luchthaven	5100
Nabijheid HST-station	HST	5075
Bereikbaarheid per openbaar vervoer	OV	5084
Uitbreidingsmogelijkheden (op de locatie)	Uitbreiding	5096
Representatief gebouw/directe omgeving	Gebouw	5016
Goed imago van de regio	Imago regio	5084
Aantrekkelijke woon- en leefomgeving	Leefklimaat	5083
Aanwezigheid voldoende adequaat opgeleid personeel	Personeel	5090
Nabijheid onderzoeksinstituten, universiteiten	Onderzoek	5082
Ligging t.o.v. toeleverende bedrijven	Toelevering	5074
Ligging t.o.v. afnemers	Afnemers	5067
Mogelijke vergunningen	Vergunning	5059
Aantrekkelijke huur- of grondprijs	Grond/huurprijs	5074
Lage lokale taksen en belastingen	Belastingen	5046
Mogelijkheid verkrijgen van (lokale) subsidies	Subsidies	5038
Goed onthaal/informatieverstrekking door lokale overheid	Onthaal	5084

Tabel 13: De 22 vestigingsfactoren uit de SPRE-enquête

* aantal respondenten¹⁶

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

2.3 BELANGRIJKHEID VAN EN TEVREDENHEID OVER DE VESTIGINGSFACTOREN IN VLAANDEREN

2.3.1 DE BELANG- EN ONTEVREDENHEIDSINDEX

We definiëren het percentage bedrijven dat een bepaalde vestigingsfactor belangrijk vindt als de belangindex (BI) voor deze factor. Factoren waaraan een groot aandeel van de bedrijven belang hecht, verdienen in eerste instantie de beleidsaandacht. Toch maken we hier nu al een kanttekening. Soms vindt slechts een beperkt deel van de bedrijven een bepaalde factor - vooral specifieke vestigingsfactoren - belangrijk. Hieruit meteen besluiten dat die geen beleidsaandacht verdienen is te kort door de bocht. Het kunnen ten eerste belangrijke bedrijven zijn

¹⁶ De SPRE-enquête heeft zo veel mogelijk met gesloten vragen gewerkt om de verwerking en de analyse ervan realistisch te houden. Het is dan wel niet uitgesloten dat sommige factoren meer zullen aangeduid zijn dan wanneer met open vragen zou gewerkt zijn.

in de Vlaamse economie, of het kunnen ook gespecialiseerde kleine groepen van bedrijven zijn. In beide gevallen is het vinden van een geschikte locatie die aansluit bij de vestigingsplaatseisen cruciaal.

Het percentage ontevredenen van de bedrijven die een bepaalde factor belangrijk vinden, noemen we de ontevredenheidsindex (OTI). Aan de hand van deze index wordt er achterhaald hoe goed/slecht de kwaliteit van een vestigingsfactor aansluit bij de verwachtingen van een bedrijf. Hieruit kunnen dan besluiten getrokken worden over rond welke vestigingsfactoren moet gewerkt worden om zo de vestigingskenmerken van de huidige en toekomstige locatie beter te doen aansluiten bij de vestigingsplaatseisen van de ondernemingen. Doordat de OTI enkel de bedrijven in acht neemt die aangeven de vestigingsfactor belangrijk te vinden, is deze index minder beïnvloedbaar door de samenstelling van de groepen dan de belangindex.

2.3.2 TRADITIONELE VESTIGINGSFACTOREN BLIJVEN ZEER BELANGRIJK BIJ DE LOCATIEKEUZE

Tabel 14 toont de belangindex (BI) voor alle bedrijven samen voor de 22 vestigingsfactoren die werden opgegeven. De gemiddelde belangindex (gewogen naar aantal respondenten) voor alle factoren samen ligt op 65,06%.

Vestigingsfactor	BI	Vestigingsfactor	BI
Weg	94,9%	Vergunning	54,6%
Personeel	82,5%	Afnemers	50,5%
Parkeren	80,3%	Leefklimaat	43,7%
Belastingen	79,4%	Toelevering	33,4%
Grond/huurprijs	76,3%	OV	23,4%
Laden/lossen	68,2%	Zeehaven	9,6%
Subsidies	63,1%	Luchthaven	6,9%
Onthaal	61,8%	Waterweg	6,6%
Imago regio	61,4%	Onderzoek	5,7%
Gebouw	60,2%	HST	4,5%
Uitbreiding	56,9%	goederentrein	4,4%

Tabel 14: Belangindexen van de 22 vestigingsfactoren

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

We zien dat het gemiddelde bedrijf in Vlaanderen nog zeer veel belang hecht aan de traditionele vestigingsfactoren. De factor met de grootste invloed op de locatiekeuze van bedrijven is de bereikbaarheid over de weg. Deze factor wordt door 94,9% van de respondenten aangegeven als een voorwaarde voor de keuze van hun locatie. Op de tweede plaats komt de aanwezigheid van voldoende adequaat personeel op de voet gevolgd door voldoende parkeergelegenheid en de financiële factoren 'lage lokale taksen en belastingen' en 'aantrekkelijke huur- en grondprijzen'. 68,2% van de bedrijven hecht ook belang aan 'laad- en losmogelijkheden'.

De zachte vestigingsfactoren komen op de tweede plaats maar worden toch ook nog door meer dan 60% van de bedrijven belangrijk gevonden. Zo blijken stimuleringsmaatregelen in de vorm van subsidies voor 63,1% van de respondenten belangrijk te zijn bij de keuze van de vestigingsplaats. Daarna komen de andere zachte factoren 'Goed onthaal en informatieverstrekking door de lokale overheid', 'Goed imago van de regio' en 'representativiteit van gebouw en directe omgeving'. Een aantrekkelijke woon- en leefomgeving behoren ook tot deze zachte vestigingsfactoren maar heeft een lagere belangindex (43,7%). Deze factor heeft dan ook een minder directe invloed op de werking en de uitstraling van het bedrijf, maar zou wel een invloed kunnen uitoefenen bij de opstart- of investeringsplannen van de bedrijven. Uit de analyse van de pullfactoren bij starters blijkt echter dat de aantrekkelijkheid van de omgeving geen doorslaggevende rol speelt bij de eerste locatiekeuze. Verhuizers geven

deze factor wel vaker op als pullfactor. De redenering is hier dat zij al meer financiële zekerheid hebben dan starters en daarom meer aandacht kunnen besteden aan factoren die geen rechtstreekse invloed hebben op de efficiëntie van bedrijfsactiviteiten (zie Hoofdstuk 1: punt 1.1.1 en 1.1.2). In punt 2.4 bekijken we de vestigingsfactoren per ontwikkelingsfase (starters, verhuizers en stabiele bedrijven) en zullen we nagaan of we dit verschil opnieuw tegenkomen.

De uitbreidingsmogelijkheden op de locatie zijn eveneens belangrijk (56,9%). We zagen bij de bespreking van pushfactoren voor verhuizers in Hoofdstuk 1 dat ruimtegebrek de belangrijkste reden tot verhuis is. Het voorzien van ruimte voor de uitbreiding van bedrijven op de vestigingsplaats zou dan ook een belangrijk aspect moeten vormen in het ruimtelijk-economisch beleid. Ondanks een op het eerste zicht inefficiënt ruimtegebruik is het voorzien van voldoende uitbreidingsruimte duurzaam. Bedrijven die in situ de mogelijkheid hebben om uit te breiden, kunnen dan immers hun sociale en economische netwerken behouden. Verder laten ze een reeds gebruikt en dus gedegradeerd stuk ruimte achter als ze hun site moeten verlaten voor een grotere vestigingsplaats elders.

Voor de mobielere sectoren (vnl. diensten) is het aanbieden van tijdelijke huisvestigingsvormen (bedrijvencentra, doorgangsbouwen, incubatiecentra, startcentra) een goede tussenoplossing. In Hoofdstuk 1 zagen we dat bedrijven, zowel jonge als oud, zeer honkvast zijn. Een goede geografische spreiding van dit soort vestigingen zou dan ook bijdragen tot ondersteuning van de (starters)dynamiek.

Voor meer dan de helft van de bedrijven (54,6%) speelt ook het verkrijgen van vergunningen in verband met ruimtelijke ordening en milieu een belangrijke rol. Daar waar het inspelen op de andere vestigingsfactoren afhangt van de eigen keuze van de bedrijven, hebben vergunningen een regulerende impact en beperken ze de keuzevrijheid van de bedrijven. Bedrijven die activiteiten uitoefenen waarvoor strengere ruimtelijk orderings- en milieueisen bestaan, zijn dus minder vrij in het kiezen van hun vestigingsplaats.

Relatief veel belang wordt er nog gehecht aan de ligging ten opzichte van economische partners. Zo vindt de helft van de bedrijven de ligging t.o.v. afnemers en een derde van de bedrijven de ligging ten opzicht van toeleverende bedrijven een keuzebepalende vestigingsfactor. We zullen verder in dit hoofdstuk nagaan in welke mate de sector van de bedrijven een invloed heeft op de rol die deze zogenaamde netwerkfactoren spelen bij de locatiekeuze.

Waar 'Bereikbaarheid per openbaar vervoer' (23,4%) nog door bijna een vierde van de bedrijven belangrijk wordt gevonden, is dit voor veel minder bedrijven het geval voor meer specifieke vestigingsfactoren. We spreken dan voornamelijk van de internationale factoren: nabijheid van een zeehaven (9,6%), luchthaven (6,9%), vaarwater (6,6%), onderzoeksinstituten (5,7%), HST-station (4,5%) en ten slotte de mogelijkheden voor goederenvervoer per trein (4,4%). Ondanks deze lage scores op de belangindex mogen deze factoren zeker niet over het hoofd gezien worden omdat bedrijven die nood hebben aan deze specifieke locatiefactoren meestal belangrijk zijn voor de economie. Verder in dit hoofdstuk (punt 2.6) gaan we dieper in op de vestigingseisen van bedrijven die gebonden zijn aan één of meerdere van deze specifieke vestigingsmilieus.

De noodzaak van een belangrijke focus van het ruimtelijk-economisch beleid op deze specifieke groepen mag echter niet uit het oog doen verliezen dat voor het overgrote deel van de bedrijven de traditionele vestigingsfactoren dominant zijn. Naast ontwikkelingsprojecten rond luchthavengebonden bedrijventerreinen, zeehavengebieden en wetenschapsparken is het dus ook belangrijk een gefundeerd beleid te voeren voor de overgrote meerderheid van de bedrijven die niet gebonden zijn aan specifieke infrastructuur. In het huidige ruimtelijk economisch beleid is dit laatste te beperkt uitgewerkt.

Concluderend wijst de analyse van de belangindex uit dat bij de locatiekeuze van Vlaamse ondernemers nog steeds een groot belang wordt gehecht aan de traditionele vestigingsfactoren. De zachte factoren komen op de tweede plaats, gevolgd door de economische netwerkfactoren en tenslotte de specifieke vestigingsmilieus.

2.3.3 BEDRIJVEN ZIJN ONTEVREDEN OVER 75% VAN DE VESTIGINGSFACTOREN

De ontevredenheidsindex wordt, zoals hierboven reeds beschreven, berekend door het percentage ontevreden te nemen van de bedrijven die belang hechten aan een bepaalde factor. Door gebruik te maken van de aldus gedefinieerde OTI nemen we aan dat de bedrijven die geen of weinig belang hechten aan een bepaalde vestigingsfactor deze ook moeilijk kunnen beoordelen en geen vragende partij zijn om de factor te verbeteren. De bedrijven die wel belang hechten aan een bepaalde factor voelen problemen omtrent deze factor goed aan en kunnen er dan ook een op ervaring gebaseerd oordeel over geven.

Tabel 15 geeft de ontevredenheidsindex voor alle vestigingsfactoren die werden opgenomen in de SPRE-enquête van hoog (negatieve beoordeling) naar laag (positieve beoordeling).

Vestigingsfactor	OTI	Vestigingsfactor	OTI
Subsidies	80,7%	Zeehaven	30,4%
Belastingen	74,6%	Luchthaven	28,4%
Onthaal	60,0%	Onderzoek	28,4%
Uitbreiding	59,1%	Toelevering	23,2%
HST	57,1%	Parkeren	22,6%
goederentrein	48,6%	Gebouw	22,6%
Grond/huurprijs	47,9%	Imago regio	17,2%
OV	46,5%	Afnemers	16,7%
Waterweg	34,7%	Leefklimaat	15,9%
Vergunning	34,6%	Laden/lossen	14,9%
Personeel	32,4%	Weg	10,0%

Tabel 15: Ontevredenheidsindex voor de 22 vestigingsfactoren

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Wanneer we aannemen dat een vestigingsfactor waarvoor de OTI 20% of meer bedraagt een signaalfunctie heeft inzake de afstemming tussen kwaliteit van de factor en de eisen van de ondernemingen dan is er voor 15 op de 20 factoren een probleem inzake het aansluiten ervan bij de kwaliteitsverwachtingen.

De vijf factoren waarvoor de OTI minder dan 20% bedraagt zijn erg verscheiden. De bereikbaarheid over de weg wordt, ondanks de mobiliteitsproblemen, slecht door 10% onvoldoende gevonden. Deze goede score heeft waarschijnlijk voornamelijk te maken met het kwaliteitsvolle en uitgebreide wegennetwerk in Vlaanderen. Men kan wel aannemen dat gezien de toenemende congestie de beoordeling van de kwaliteit ervan zal afnemen en dat daarom mobiliteitsmaatregelen zeker noodzakelijk zijn. De andere positief beoordeelde factoren zijn de mogelijkheden tot laden en lossen, het aangename leefmilieu, de nabijheid van afnemers en het imago van de regio.

Na 9 factoren met een OTI tussen de 20% en de 35% zien we een breuk naar factoren waar meer dan 45% van de bedrijven ontevreden over is. Het gaat hier onder andere over de bereikbaarheid met het openbaar vervoer, maar ook over de grond- en huurprijzen. Van de specifieke groep ondernemers die belang hechten aan de mogelijkheden voor goederenvervoer per trein is 48% ontevreden. Dit ligt nog net onder de gemiddelde

ontevredenheidsindex (gewogen naar aantal respondenten) voor alle vestigingsfactoren die gelijk is aan 49,61%. Gemiddeld worden dus de helft van de locatiekenmerken niet positief beoordeeld.

Vervolgens zijn er drie factoren waar ongeveer 60% van de bedrijven die er belang aan hechten ontevreden over zijn. Deze negatieve beoordeling heeft onder andere betrekking op de nabijheid van stations voor hoge snelheidstreinen.

De hoge ontevredenheidsindex voor de uitbreidingsmogelijkheden op de locatie (59,1%) wijst er opnieuw op dat het een belangrijk werkpunt is. Een ruimtelijk beleid aangepast aan de reële noden van ondernemingen tijdens de verschillende ontwikkelingsfasen die zij doorlopen, is dus een cruciaal onderdeel van een ruimtelijk-economisch beleid. Verder in dit hoofdstuk wordt het onderscheid naar ontwikkelingsfase gemaakt door de locatie-eisen van stabiele bedrijven, starters en verhuizers afzonderlijk te bestuderen.

Het is daarnaast opvallend dat de zachte vestigingsfactor 'goed onthaal en informatieverstrekking', ondanks de talrijke initiatieven die het laatste decennium hieromtrent genomen worden eveneens een hoge ontevredenheidsindex (60%) heeft. De opeenvolgende hervormingen van de Vlaamse overheidsinstellingen in de eerste helft van de jaren 2000 zullen ongetwijfeld wel een impact hebben op de kwaliteitsbeoordeling van deze zachte factoren. Zo is er de omvorming van GOM (Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij) naar POM (Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij) in samenhang met de herdefiniëring van het VLAO (Vlaams Agentschap Ondernemen) en de installatie van nieuwe subregionale overlegorganen RESOC/SERR). De POM's hebben als specifieke taak het uitvoeren van het sociaal-economisch beleid per provincie. Het VLAO staat nu in voor de bedrijfsbegeleidingstaken wat voorheen werd gedaan door de GOM's en het VIZO (Vlaamse dienst voor zelfstandig ondernemen). Ook de uitwerking van de BBB-structuur (Beter Bestuurlijk Beleid) met een herkenbaar Agentschap Economie zou de beoordeling van het onthaal en de informatieverstrekking voor bedrijven positief kunnen beïnvloeden (websites POM's, VLAO, Agentschap economie, Vlaanderen).

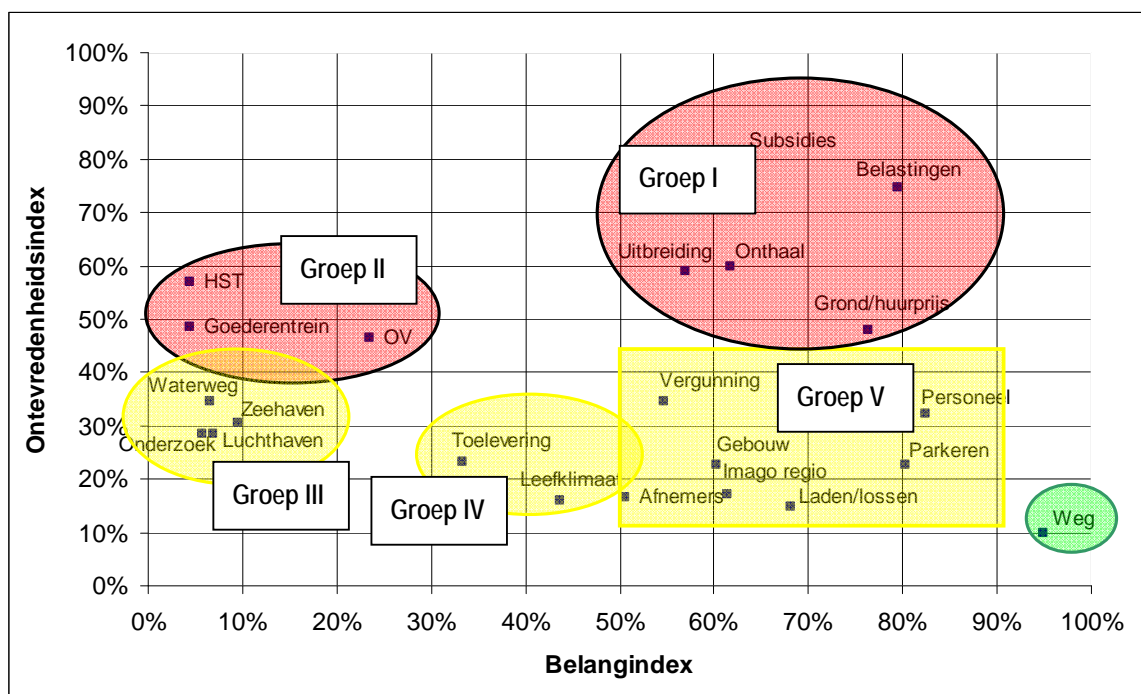
De laatste breuklijn en dus de hoogste ontevredenheidsindexen vinden we terug bij de financiële kant van het plaatje. 74% van de bedrijven is ontevreden over de te hoge belastingen en 80% vindt de mogelijke subsidies ontoereikend¹⁷. Het GEM-rapport (2001) stelt in deze context dat het Belgische belastingssysteem ondernemerschap helemaal niet stimuleert. De belastingen zijn volgens hen zo hoog dat het zeer moeilijk is om voldoende startkapitaal te sparen. De hoge vennootschapsbelasting laat de ondernemers ook niet toe kapitaal op te bouwen. Het huidige beleid is volgens de door hen ondervraagde experts voornamelijk gericht op grootschalige, durfkapitaal ondernemingen en op hightech starters (Buyens et al., 2002).

Omdat de subsidies en belastingen voor bedrijven worden georganiseerd op Vlaams niveau is deze vestigingsfactor niet differentiërend op deze schaal. Enerzijds kan men aannemen dat de beoordeling ervan voornamelijk gemaakt wordt door ondernemers die ook vergelijken met de buitenlandse situatie. In punt 2.5.4 maken we een onderscheid tussen bedrijven die internationaal actief zijn en bedrijven die dat niet zijn. Aan de andere kant is dit een steeds weerkerende klacht van de ondernemers. Het feit dat ook in deze enquête deze ontevredenheid ondubbelzinnig naar voren komt, geeft ook aan dat de enquête ook voor de andere vestigingsfactoren een getrouwe weergave geeft van de realiteit.

¹⁷ Het feit dat beide factoren zo hoog scoren is tevens een goede test voor de antwoorden in de enquête, omdat klachten in de bedrijfswereld over deze factoren systematisch zijn en daardoor de beoordeling van de andere vestigingsfactoren goed kan geplaatst worden.

2.3.4 BELEIDSCONCLUSIES

Door de belangindex en de ontevredenheidsindex voor alle vestigingsfactoren tegen elkaar uit te zetten, krijgen we een beter te interpreteren beeld (Figuur 15). We kunnen zo achterhalen welke factoren belangrijk worden gevonden maar niet voldoen aan de wensen van de ondernemingen.



Figuur 15: Belangindex versus Ontevredenheidsindex voor de 22 vestigingsfactoren

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De factoren die door een groot aandeel van de respondenten belangrijk worden gevonden maar tegelijkertijd een hoge ontevredenheidsindex hebben, zijn de factoren waar de beleidsaandacht in eerste orde aan moet besteed worden (Groep I). We zien dat naast enkele financiële factoren (Aantrekkelijke huur- en grondprijs, belastingen en mogelijkheden voor subsidies) ook de uitbreidingsmogelijkheden op de locatie en het onthaal en de informatieverlening door de overheid hiertoe behoren.

We wijzen er op dat de specifieke locatiefactoren (zeehaven, luchthaven, vaarwater, onderzoeksinstituten, HST-station, goederenvervoer per trein) die door minder dan 10% van de bedrijven belangrijk worden gevonden over het algemeen een hoge ontevredenheidsindex hebben. Zoals al gesteld moeten, omwille van het belang dat deze bedrijven hebben voor de Belgische (Vlaamse) economie, problemen omtrent deze factoren, zoals de hoge OTI voor 'goederenvervoer per trein' en 'nabijheid HST', zeker ter harte worden genomen. Overigens scoort ook het openbaar vervoer vrij hoog op de OTI (Groep II). Door de afhankelijkheid van één of meerdere van deze specifieke locatiefactoren is het mogelijk een gericht beleid te voeren voor deze groepen van bedrijven.

Nog een aantal andere specifieke vestigingsfactoren hebben tussen 20 en 30% op de OTI, het betreft de nabijheid van een zeehaven, een waterweg, een luchthaven, en onderzoeksinstituten (Groep III). Hierbij geldt uiteraard dezelfde redenering als hierboven. De vestigingsvoorwaarden voor deze groepen worden verder in dit hoofdstuk apart besproken.

Voor het overige kan men vaststellen dat behalve voor de bereikbaarheid langs de weg (groen) waar slechts 10% van de respondenten ontevreden over is, alle andere factoren een OTI halen van grofweg tussen de 20 en de 30%. We maken hierbij nog een onderscheid tussen factoren die door 30 tot 50% van de bedrijven belangrijk worden gevonden (groep IV) en factoren die door meer dan 50% van de bedrijven belangrijk worden gevonden (groep IV).

Prioritaire beleidsaandacht dient dus in eerste instantie te gaan naar die factoren met de hoogste ontevredenheidsindex (groep I en groep II). Uit onze resultaten blijkt dat het hier niet alleen gaat om de financiële factoren 'mogelijke subsidies en belastingen'. Ook de mogelijkheden om uit te breiden samen met grond- en huurprijzen zitten in deze groep. Het onthaal door de overheid behoort hier ook bij maar, gelet op de recente hervormingen van de betrokken overheidsinstellingen, is er een enige voorzichtigheid noodzakelijk bij de interpretatie van deze factor. Het is wel zo dat een vereenvoudiging van de administratieve rompslomp in ieder geval een positief effect zal hebben op de beoordeling van deze factor omdat het niet vertrouwd zijn met bepaalde procedures en de tijd die het inneemt uit te zoeken hoe alles in elkaar zit een negatieve instelling kan veroorzaken ten opzichte van de bevoegde overheid. Dit bleek bijvoorbeeld ook duidelijk bij de analyse van de succes- en probleemfactoren van starters in Hoofdstuk 1, waar 60% van de starters met administratieve problemen te kampen heeft.

Daarnaast moet er ook rekening gehouden worden met het aandeel bedrijven dat belang hecht aan zeer specifieke factoren (groep II en groep III), gelet op het strategisch belang van deze bedrijven voor de Vlaamse economie.

2.4 VESTIGINGSFACTOREN NAAR ONTWIKKELINGSFASE

Vanzelfsprekend hangt de wijze waarop een onderneming de ruimtelijke kenmerken integreert in zijn strategie ook af van de ontwikkelingsfase van de onderneming. Nieuwe ondernemingen kiezen een bepaalde locatie om hun activiteiten op te starten. Later breiden zij zich misschien terplekke uit of verhuizen ze naar een meer aangepaste locatie. Mogelijk sluiten bedrijven op een gegeven moment hun deuren en komt hun locatie vrij voor nieuwe activiteiten. De locatiekeuze is niet willekeurig maar staat in functie van de gegeven ontwikkelingsfase van de onderneming.

Het is de taak van het beleid om de bedrijven te begeleiden in hun groeiproces door hen de nodige voorzieningen aan te bieden. Het aanbodbeleid moet dus inspelen op de verschillende ontwikkelingsfasen waarin ondernemingen zich kunnen bevinden omdat, zoals gesteld, die locatie-eisen verschillen binnen de levensloop van een onderneming. De hoge ontevredenheidsindex voor de mogelijkheden tot uitbreiding op de locatie (zie punt 2.3.3) is reeds een aanwijzing dat de huidige voorzieningen onvoldoende zijn aangepast aan de zienswijze waarbij bedrijven worden beschouwd als dynamische eenheden die vanuit interne ontwikkelingen steeds nieuwe vestigingsvoorwaarden stellen (Van Oort et al., 2007).

Vanuit de focus op de ontwikkelingsfase van de bedrijven worden in deze sectie de stabiele bedrijven, de starters en de verhuizers vergeleken aan de hand van het belang en de beoordeling van de 22 vestigingsfactoren.

2.4.1 DE BELANGINDEX VOOR STABIELE BEDRIJVEN, STARTERS EN VERHUIZERS

Op dezelfde wijze als we hierboven voor alle bedrijven samen hebben gedaan, hebben we de belangindex berekend voor de stabiele bedrijven, de starters en de verhuizers afzonderlijk (zie Tabel 16).

Vestigingsfactor	Belangindex		
	Stabiele bedrijven	Starters	Verhuizers
Weg	94,6%	95,6%	95,7%
Personeel	82,8%	83,8%	80,3%
Parkeren	80,2%	81,2%	80,7%
Belastingen	79,7%	79,7%	77,1%
<i>Grond/Huurprijs</i>	75,2%	78,1%	81,1%
<i>Laden/lossen</i>	70,2%	60,0%	64,2%
Subsidies	62,7%	64,1%	62,4%
Onthaal	61,9%	62,6%	60,5%
Imago regio	60,9%	64,4%	61,2%
<i>Gebouw</i>	59,2%	64,5%	61,2%
<i>Uitbreiding</i>	58,0%	53,5%	53,0%
<i>Vergunning</i>	57,2%	49,9%	42,5%
Afnemers	50,9%	50,1%	50,4%
Leefklimaat	44,6%	41,8%	42,0%
Toelevering	33,3%	35,2%	31,2%
OV	22,8%	26,1%	23,1%
Zeehaven	10,0%	7,4%	9,2%
<i>Waterweg</i>	7,1%	4,4%	5,1%
Luchthaven	6,8%	7,1%	7,3%
Onderzoek	5,5%	6,1%	6,7%
<i>Goederentrein</i>	4,8%	3,2%	3,3%
HST	4,1%	5,5%	5,2%

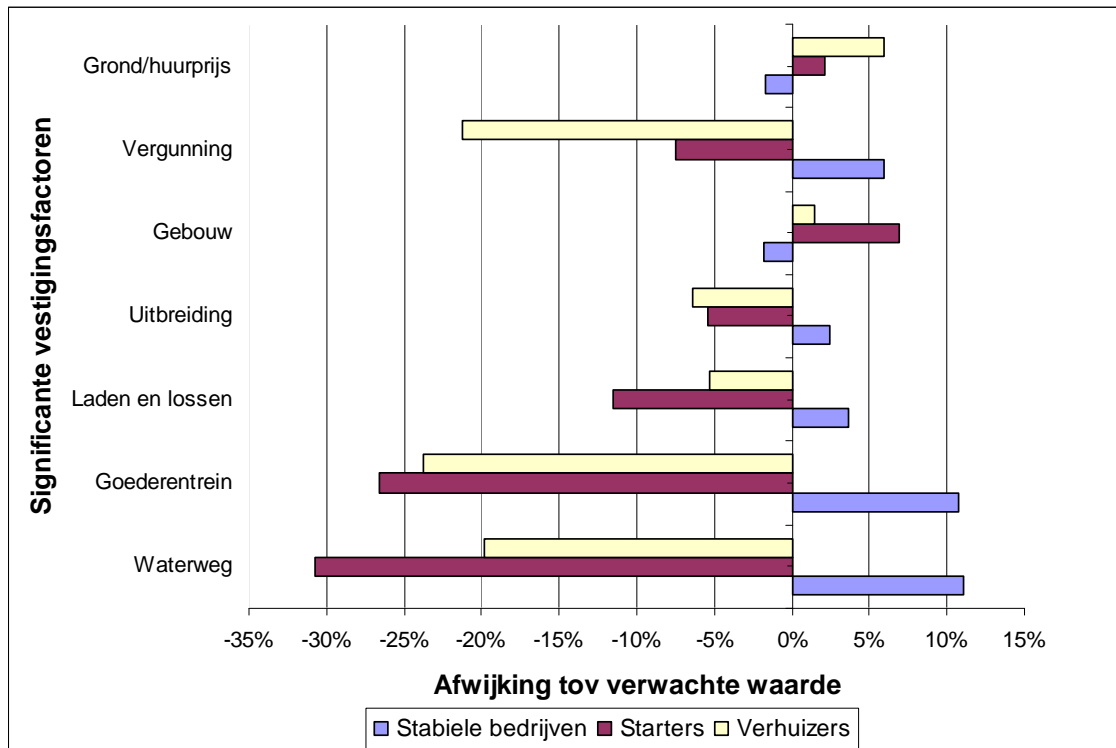
Tabel 16: Belangindex voor de 22 vestigingsfactoren voor stabiele bedrijven, starters en verhuizers

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De drie groepen, zoals ze werden onderverdeeld naar ontwikkelingsfase, verschillen significant voor vijf vestigingsfactoren. Deze worden in Tabel 16 cursief weergegeven. Dit zijn de factoren voor internationaal goederenvervoer (waterweg, goederentrein) en factoren die betrekking hebben op de prijs en de kwaliteit van de vestiging(somgeving) en de uitbreidingsmogelijkheden op de locatie. Ook aan de laad- en losmogelijkheden en vergunningen die kunnen worden verkregen, hecht een bepaalde groep meer belang dan de andere groepen.

In Figuur 16 staat de procentuele afwijking van het aantal bedrijven dat in de enquête heeft aangegeven de vestigingsfactor belangrijk te vinden ten opzichte van het statistisch verwachte aantal bedrijven¹⁸. Op deze grafiek zien we welke groep statistisch afwijkt van de andere groepen voor een bepaalde factor en of deze groep dan juist meer (positief percentage) of minder (negatief percentage) belang hecht aan de bepaalde factor.

¹⁸ Chi-kwadraat test: formule = $((\text{count} - \text{expected count}) / \text{expected count}) * 100$



Figuur 16: Afwijking ten opzichte van de verwachte waarde voor de vestigingsfactoren waarvoor de stabiele bedrijven, de starters en de verhuizers significant verschillen

Wanneer we kijken naar afwijkingen ten opzichte van de verwachte waarden zien we dat de stabiele bedrijven verschillen van de andere twee groepen. Zij wijken namelijk positief af voor de factoren waarvoor de starters en de verhuizers negatief afwijken en omgekeerd.

De stabiele bedrijven hechten meer belang aan de factoren 'goederenvervoer', 'waterweg', 'laden/lossen', 'uitbreidingsmogelijkheden' en 'vergunningen' en de starters en de verhuizers aan de representativiteit van het gebouw en aan de grond- en huurprijzen.

Op te merken valt dat de aard van de factoren waaraan de stabiele bedrijven meer belang hechten hen bindt aan een bepaalde plaats. Deze bedrijven zijn dus, juist omwille van de noodzakelijke omgevingsfactoren, minder mobiel. Het is dan ook belangrijk de locaties voor deze minder mobiele ondernemingen in orde te houden, te moderniseren en uitbreidingsmogelijkheden te voorzien.

We zien ook verschillen tussen de starters en de verhuizers. De starters wijken in negatieve zin sterker af voor de factoren 'waterweg', 'goederentrein' en 'laden en lossen' en de verhuizers voor de factoren 'uitbreiding' en 'vergunning'. Het zijn voornamelijk de vergunningen en de factoren met betrekking tot internationaal goederentransport waar een grote verscheidenheid tussen de groepen op te merken valt. De afwijking tussen beide groepen toont eveneens aan dat het voornamelijk de starters zijn die iets meer belang hechten aan de representativiteit van hun gebouw en de stabiele bedrijven aan de grond- en huurprijzen.

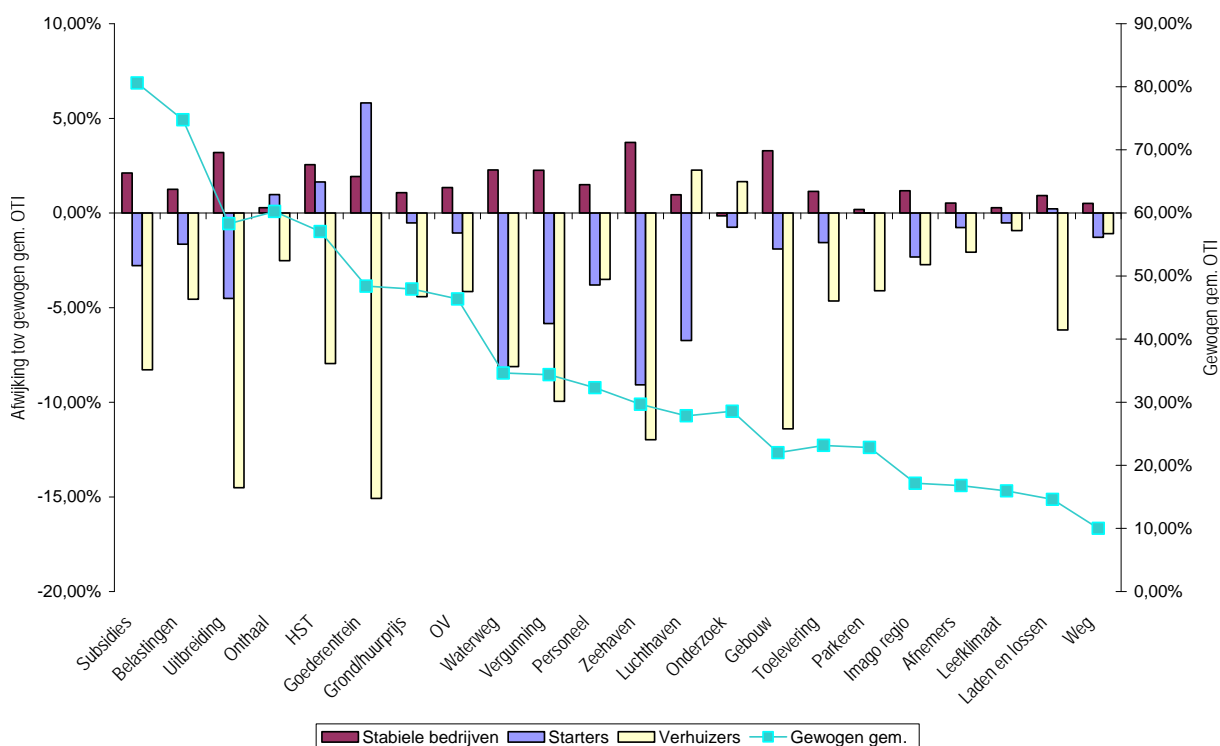
Een opdeling van de starters door het afsplitsen van de reeds verhuisde starters gaf voor geen enkele vestigingsfactor een significant verschil.

2.4.2 VERHUIZERS ZIJN HET MEEST TEVREDEN, STABIELE BEDRIJVEN HET MINST

In Figuur 17 wordt met de lijn (waarden op de rechtse y-as) het gewogen gemiddelde van de OTI weergegeven voor de drie groepen samen. De kolommen geven de afwijking van dit gewogen gemiddelde per groep (groepsgemiddelde min gewogen gemiddelde van alle groepen). De waarden van deze afwijking zijn terug te vinden op de linkse Y-as. Wanneer de afwijking negatief is, is de groep dus minder ontevreden dan gemiddeld. Omgekeerd geldt voor een positieve afwijking dat er meer ontevredenheid is binnen de groep dan gemiddeld voor alle respondenten.

We zien over het algemeen dat starters meer tevreden zijn dan stabiele bedrijven en dat verhuizers het meest tevreden zijn. De gemiddelde ontevredenheidsindexen (stab.bedrijven: 37,07%, starters: 34,24% en verhuizers: 31,34%) geven dit eveneens aan. Uitzonderingen hierop zijn de mogelijkheden tot goederenvervoer per trein waarover de starters het meest ontevreden zijn en de nabijheid van luchthavens en onderzoekscentra waar een groter aandeel verhuizers een slechte beoordeling voor heeft gegeven.

De stabiele bedrijven zijn duidelijk ontevredener over de nabijheid van een zeehaven en waterwegen, de vergunningen die zij kunnen krijgen, de uitbreidingsmogelijkheden en de representativiteit van hun gebouw en omgeving. Dit laatste kan te maken hebben met de veroudering van locaties waar in hoofdstuk 3 wordt op ingegaan wordt. Ook de nabijheid van een station voor hoge snelheidstreinen wordt door de stabiele bedrijven minder goed gevonden.



Figuur 17: Gewogen gemiddelde OTI (rechtse Y-as) en afwijking t.o.v. van dit gewogen gemiddelde voor de stabiele bedrijven, de starters en de verhuizers (linkse y-as)
Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De grotere tevredenheid van voornamelijk de verhuizers en duidelijk ook van de starters, heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat zij minder lang dan stabiele bedrijven op dezelfde locatie gevestigd zijn. De

vestigingskeuze werd recenter gemaakt waardoor de locatie in veel gevallen nog grotendeels aan de vestigingseisen voldoet.

Dat de verhuizers nog een betere beoordeling geven dan de starters heeft ongetwijfeld te maken met het feit dat zij een beter overwogen keuze gemaakt hebben vanuit de belemmeringen die zij op de vorige vestiging hebben gekend en/of omdat zij al meer financiële middelen hebben dan starters en zich dus een beter geschikte locatie kunnen veroorloven.

2.5 HET LOCATIEPATROON IS AFHANKELIJK VAN DE KENMERKEN VAN DE ONDERNEMING

2.5.1 VESTIGINGSFACTOREN NAAR SECTOR

Eerst wordt de relatie tussen sector en vestigingsfactoren geanalyseerd. In de enquête wordt een onderscheid gemaakt tussen 6 sectoren: industrie, Bouw, Groothandel, TDL, Financiële en Zakelijke diensten.

De 6 sectoren verschillen voor alle 22 vestigingsfactoren significant van elkaar. Dit wil zeggen dat er een sterkere variatie is tussen de vijf sectoren dan statistisch verwacht¹⁹.

Vestigingsfactor	Industrie	Bouw	Groothandel	Transport	Zakel. diensten	Financ. Diensten
<i>Weg</i>	96,50%	91,90%	96,50%	95,90%	93,40%	95,10%
<i>Parkeren</i>	77,50%	72,00%	80,40%	85,50%	88,90%	97,50%
<i>Zeehaven</i>	10,20%	2,20%	10,10%	31,40%	4,90%	3,10%
<i>Waterweg</i>	8,30%	3,90%	4,70%	19,50%	2,20%	0,60%
<i>Goederentrein</i>	5,30%	0,90%	3,80%	16,20%	1,60%	0,60%
<i>Laden en lossen</i>	83,70%	75,60%	81,90%	68,40%	30,10%	3,20%
<i>Luchthaven</i>	6,40%	1,30%	8,00%	11,90%	10,50%	6,30%
<i>HST</i>	2,90%	1,10%	5,30%	5,80%	9,50%	5,10%
<i>OV</i>	22,30%	11,60%	24,20%	21,40%	38,90%	29,70%
<i>Uitbreiding</i>	67,90%	52,80%	55,10%	64,50%	43,90%	31,40%
<i>Gebouw</i>	55,00%	55,50%	64,60%	52,80%	71,80%	79,40%
<i>Imago regio</i>	58,60%	57,40%	62,30%	60,10%	67,00%	78,30%
<i>Leefmilieu</i>	40,50%	44,30%	39,90%	40,60%	49,70%	67,50%
<i>Personeel</i>	86,30%	82,40%	76,70%	82,80%	80,90%	83,60%
<i>Onderzoek</i>	9,00%	2,00%	3,80%	2,70%	8,00%	3,10%
<i>Toelevering</i>	42,00%	40,80%	28,70%	37,30%	16,00%	6,30%
<i>Afnemers</i>	53,90%	45,20%	59,30%	55,30%	40,50%	43,30%
<i>Vergunning</i>	74,00%	56,20%	45,00%	66,70%	27,50%	10,10%
<i>Grond/huurprijs</i>	77,30%	72,60%	78,50%	83,70%	76,30%	53,40%
<i>Belastingen</i>	85,20%	75,80%	82,00%	81,60%	73,00%	59,10%
<i>Subsidies</i>	69,80%	63,30%	60,60%	70,50%	55,20%	24,10%
<i>Onthaal</i>	65,40%	62,20%	61,50%	65,60%	57,70%	35,40%

Tabel 17: Belangindexen voor de 22 vestigingsfactoren van de zes opgenomen sectoren

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

¹⁹ Dit is niet één aan één getest dus de significantie kan ook te wijten zijn aan 1 sector die onverwacht veel afwijkt van de andere vier sectoren die onderling niet significant verschillen.

In Tabel 17 worden de belangindexen weergegeven voor alle vestigingsfactoren per sector. De afwijkingen van de statistisch verwachte waarden worden in Figuur 18 getoond. Het valt op dat verschillende sectoren mikken op een groep van vestigingsfactoren die met elkaar associeerbaar zijn.

Het meest opvallend is het grote belang dat de transportsector hecht aan de vestigingsfactoren die te maken hebben met goederentransport (goederentrein, waterweg, zeehaven). Ook de aanwezigheid van een luchthaven is voor veel bedrijven uit de TDL een belangrijke vestigingsfactor. De enige factor waarvoor de TDL een beduidend lagere belangindex heeft is de nabijheid van onderzoeksinstellingen. Voor de andere vestigingsfactoren ligt de belangindex voor de bedrijven in de TDL-sectoren min of meer rond de verwachte waarde. Het belang van deze factoren voor bedrijven uit de TDL is algemeen bekend en wordt met deze analyse bevestigd. Het is dan ook belangrijk dat in het ruimtelijk-economisch beleid – zoals dat vandaag ook al in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen is opgenomen - transport en distributieparks ontwikkeld specifiek voor logistieke activiteiten en de ondersteunende activiteiten zoals onderhoud en herstelling, verhuren van rollend materiaal, banken, verzekeringen en douaneactiviteiten. Deze zones zijn gelegen buiten de zeehavengebieden en nabij de hoofdweegen of primaire weegen en hoofdwaterweegen of hoofdspoorweegen.

De watergebonden bedrijventerreinen worden voorbehouden voor bedrijven die de waterweg effectief als transportmodus (specifieke plaatsvoorziening langs de kade) of als proceswater voor grondstoffen en/of producten benutten. In de nabijheid van de luchthaven worden ook terreinen vrijgehouden voor luchthavengebonden activiteiten zoals koerierdiensten, cargobehandeling, catering en voor bepaalde vormen van toeleveringsbedrijven en bijkomende kantoren (Ministerie van de Vlaamse gemeenschap, 1997, p.451). Transportbedrijven zijn bovendien ook toegelaten op gemengde bedrijventerreinen. In hoofdstuk 3 en 4 zullen we respectievelijk nagaan welk soort vestiging (professioneel, huur-koop, bedrijfssamenstelling) de voorkeur krijgt door de bedrijven in de TDL-sector en waar zij zich zouden willen situeren ten opzichte van stedelijke centra en lijninfrastructuur.

Een tweede vaststelling is dat de zakelijke diensten de mogelijkheden voor personenvervoer (luchthaven, HST en OV) meer in rekening brengen bij de vestigingskeuze dan de andere sectoren. Zij houden ook meer rekening met de nabijheid van onderzoeksinstellingen.

Ten derde zien we een oververtegenwoordiging van de financiële diensten voor het belang van de zachte vestigingsfactoren (leefmilieu, imago van de regio en de representativiteit van gebouw en omgeving).

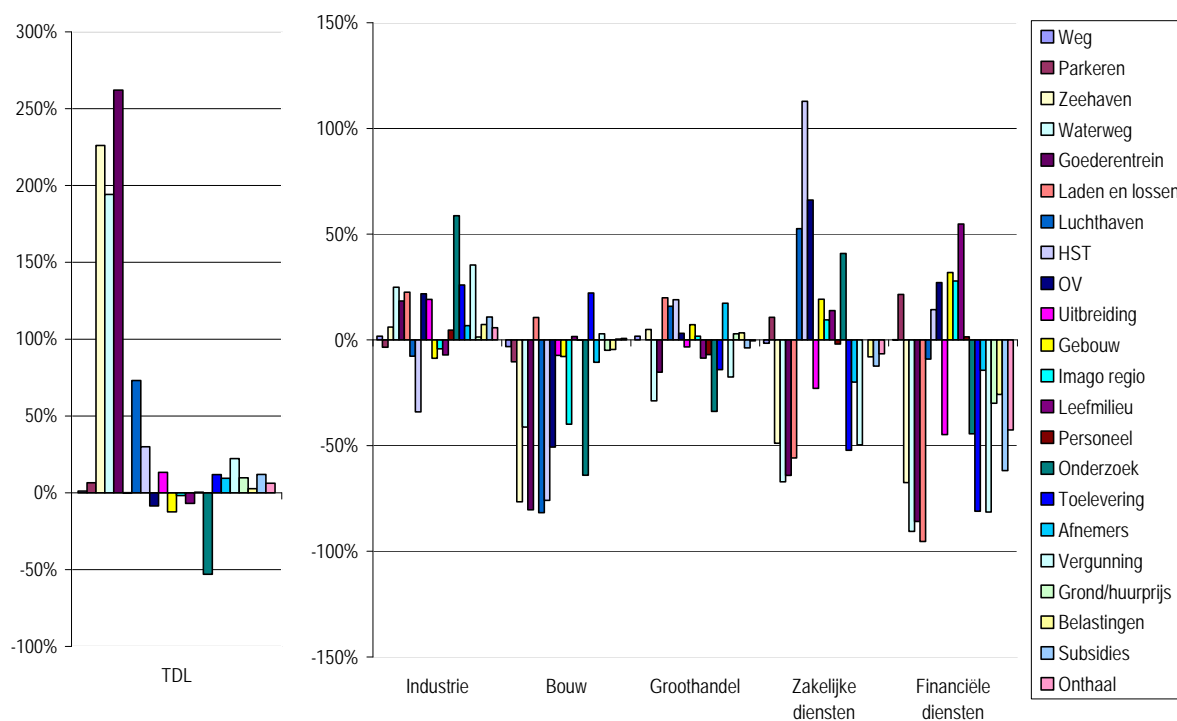
De factoren die door de zakelijke diensten een groter belang toebedeeld krijgen, worden, weliswaar in mindere mate, ook door de financiële diensten als belangrijk opgegeven en omgekeerd.

De dienstensectoren hechten beduidend minder belang aan de nabijheid van infrastructuur voor transport over water of per trein, de mogelijkheid tot uitbreiding en laden en lossen, de netwerkfactoren, de vergunningen en de financiële aspecten (subsidies, belastingen, grondprijzen). Dit in tegenstelling tot de industriële bedrijven die aan al deze factoren iets meer dan verwacht belang hechten en er vooral bovenuit steken voor de nabijheid van onderzoeksinstellingen en de mogelijkheid tot het verkrijgen van vergunningen.

In het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen zijn ook zones voorzien die specifiek worden voorbehouden voor kantoorfuncties en dienstverlenende activiteiten zonder loketfuncties. Deze functies kunnen ook terecht op gemengde regionale bedrijventerreinen, op transportzones wanneer zij ondersteunende diensten aanbieden en op luchthavengebonden terreinen als "bijkomende kantoren". Wanneer diensten een binding zouden hebben met kenniscentra zijn zij volgens de definiëring ook welkom in wetenschapsparken. Verder zijn verschillende soorten diensten, onder het doel het stedelijke gebied een multifunctioneel karakter te geven door verweving, ook toegestaan binnen het woongebied. De aanwezigheid van bedrijven binnen de woonstructuur is een organisch gegroeid gegeven. Cabus (2004, p.5) duidt op het grote economische belang van het woongebied. Onder de

indeling van de gewestplanbestemming was bijna 80% van de bedrijfsvestigingen (alle sectoren samen) gevestigd in het woongebied. Deze vestigingen vertegenwoordigen 45% van de toegevoegde waarde en 61% van de werkgelegenheid. Voornamelijk voor de diensten is het woongebied de belangrijkste huisvestingszone. Het woongebied speelt dan ook, naast de bedrijventerreinen, onmiskenbaar een hoofdrol in onze economie. Binnen de huidige ruimtelijke visie wil men de bestaande verweving in het (stedelijke) woongebied ondersteunen en voorkomen dat te veel bedrijven naar (randstedelijke) bedrijventerreinen verhuizen, een trend die al verschillende jaren bezig is. Hierop wordt verder ingegaan in hoofdstuk 3 waar de professionele locaties aan bod komen. Kantoren worden omwille van de grote verkeersstromen die ze teweeg brengen zo veel mogelijk geconcentreerd aan knooppunten van het openbaar vervoer. Ook voor de dienstverlening zullen we in hoofdstuk 3 en 4 nagaan aan welk soort locaties zij de voorkeur geven en waar zij deze het liefst zouden hebben.

De bouwsector en de groothandel hebben voor geen enkele factor een uitgesproken afwijking ten opzichte van de verwachte waarde. De bouwsector zit, op twee vestigingsfactoren na (toelevering en laden en lossen), zelfs voor alle significante vestigingsfactoren onder de verwachte waarde.



Figuur 18: procentuele afwijking t.o.v. de statistisch verwachte waarde (chi-kwadraat)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

We merken op dat de gemeten waarden voor drie van de zes sectoren, nl. de industrie, de bouwnijverheid en de groothandel, niet zo veel afwijken van de statistisch verwachte waarden. Een ruimtelijk economisch beleid, steunend op deze resultaten, zou voor deze drie groepen dan ook ten dele een gezamenlijk aanbod beleid kunnen betekenen. Binnen de sectoren zijn echter nog belangrijke verschillen wat betreft de activiteit die zij werkelijk uitvoeren, maar ook wat betreft andere kenmerken zoals de dimensie van het bedrijf, de internationaliteit en de interne organisatiestructuur.

2.5.2 VESTIGINGSMILIEUS OP BASIS VAN DE WERKELIJKE ACTIVITEIT VAN BEDRIJVEN

Om na te gaan welk soort van economie belang hecht aan welke vestigingsfactoren is het echter niet zozeer belangrijk te kijken naar de sector waartoe een bedrijf behoort, maar wel na te gaan welke activiteit er op de site precies wordt uitgevoerd. Dit omdat een bedrijf zijn activiteiten kan opsplitsen over verschillende sites. Zo kan een industrieel bedrijf zich in een bepaalde site volledig op commerciële activiteiten toespitsen. Dit bedrijf zal nochtans als industrieel gecatalogeerd zijn. De commerciële activiteit zal wat het locatiepatroon betreft eerder verwant zijn met commerciële activiteiten die door andere bedrijven in andere bedrijfstakken worden uitgevoerd dan met productieactiviteiten van bedrijven in dezelfde sector (Cabus et al., 2007).

De verhouding van de verschillende soorten activiteiten verschilt voor elk bedrijf en zal de locatiekeuze beïnvloeden. Een industrieel bedrijf dat bijvoorbeeld zowel de productie als de logistiek van een product verzorgt, zal vanzelfsprekend bij de vestigingskeuze rekening houden met de voorwaarden voor beide activiteiten. Het combineren van de locatiefactoren die van belang zijn voor de verschillende activiteiten die uitgevoerd worden, geeft dan ook een realistischer vestigingspatroon van de onderneming. In de volgende paragrafen bespreken we het vestigingsgedrag naargelang de uitgevoerde activiteiten.

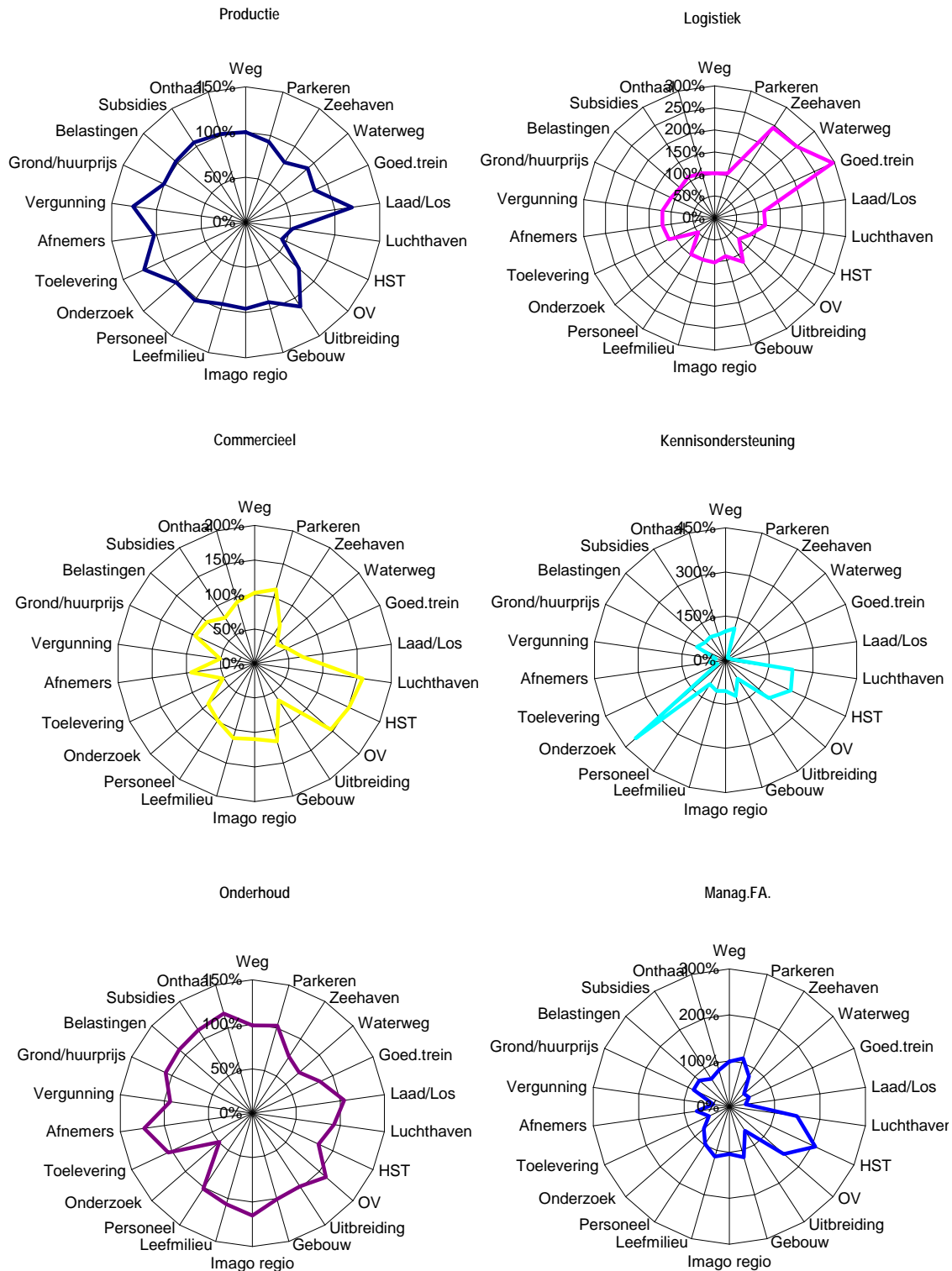
Omdat de verschillende activiteiten meer of minder vertegenwoordigd worden door bepaalde sectoren leunen de resultaten soms aan bij de resultaten die we verkregen bij de analyse naar sector. De bedrijfsactiviteit is echter minder voor discussie vatbaar.

Uiteraard blijft er ook binnen de 'activiteitengroepering' een belangrijke differentiatie binnen de groepen. De individuele karakteristieken van bedrijfsactiviteiten en de kenmerken van het bedrijf zoals de ontwikkelingsfase, de dimensie, de internationaliteit en de structuur van het bedrijf blijven medebepalende elementen bij de keuze van een vestigingsplaats en de tevredenheid erover.

Figuur 19 toont voor de zes activiteiten het belang dat aan de 22 vestigingsfactoren wordt gehecht. Voor elke vestigingsfactor wordt de belangindex van de activiteit gedeeld door de belangindex van alle bedrijven samen en weergegeven als percentage. Een score hoger dan 100% duidt dus op een groter belang van de vestigingsfactor voor de betreffende activiteit, een score lager dan 100% op een minder groot belang.

Producterende bedrijven hechten significant meer belang aan de mogelijkheden tot laden en lossen. Zij zijn vaak sterk afhankelijk van toelevering en scoren dan ook hoger op de ligging ten opzichte van hun toeleveranciers. De belangrijke ruimtevraag en het vaak grote vast kapitaal van producerende bedrijven maakt hen immobiel, uitbreidingsruimte vormt dan ook een derde vestigingsvoorwaarde waar deze groep significant meer belang aan hecht. Productie maakt het vaak noodzakelijk (milieu)vergunningen aan te vragen, de mogelijkheden hieromtrent in verschillende landen, regio's, deelgebieden en specifieke ruimtelijke locaties bepalen dan ook sterk de vestigingsplaats van deze ondernemingen. Dit geldt op regionaal en landelijk niveau ook voor de subsidies die kunnen worden verkregen en de belastingen.

Als enige groep hechten de producenten ook meer belang aan de aanwezigheid van voldoende geschikt personeel. De lijst met zogenaamde 'knelpuntberoepen' die de VDAB jaarlijks opstelt, bevat ook verschillende beroepen zoals ingenieurs en technische beroepen die in de productie belangrijk zijn. Voor deze beroepen bestaat er dus een aanhoudend structureel probleem in de afstemming tussen vraag en aanbod op de Vlaamse arbeidsmarkt. De oorzaken van deze knelpunten zijn in de eerste plaats kwantitatief van aard: er is een te geringe instroom van goed geschoolde mensen naar de arbeidsmarkt voor deze activiteiten. Daarnaast zijn er ook kwalitatieve oorzaken: de instroom naar de arbeidsmarkt is wel voldoende, maar de werkzoekenden voldoen niet (helemaal) aan de eisen van de werkgevers. Bij een aantal beroepen vormen de minder gunstige arbeidsomstandigheden een belangrijke verklaring voor het knelpuntkarakter (Vandenbroucke, 2004).



Figuur 19: Vestigingspatroon per activiteit (verhouding BI activiteit/BI alle bedrijven)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Voor **logistieke bedrijven** zijn uiteraard voornamelijk de (internationale) goederentransportmogelijkheden (zeehaven, waterweg, goederentrein), van groot belang. Deze bedrijven zijn vormen de smeerolie van de netwerkeconomie waardoor de ligging ten opzichte van afnemers en toeleveranciers voor hen cruciaal is. Ook de parkeerruimte en de mogelijkheden om uit te breiden zijn voor deze ondernemingen belangrijk. Logistieke bedrijven zijn dus net zoals producerende bedrijven grote ruimtevragers en hun ontwikkeling is sterk afhankelijk van de ruimtelijke mogelijkheden en de vergunningen die ze krijgen. Omwille van deze ruimtevrage is ook de prijs van de grond (koop en huur) een factor die de vestigingsbeslissing zal beïnvloeden. Tenslotte hechten ze ook meer dan statistisch verwacht belang aan de subsidies die ze kunnen ontvangen.

Het is belangrijk erop te wijzen dat binnen de TDL-sectoren grote veranderingen inzake uitgevoerde activiteiten optreden. Waar vroeger het accent eerder lag op (bulk)transport met een lage toegevoegde waarde, komen nu geïntegreerde activiteiten met een hoge toegevoegde waarde centraal te staan. Steeds meer productiebedrijven beperken zich hierbij tot kernactiviteiten, waardoor de voorraad- en goederenbehandeling, maar ook interne en externe logistiek steeds meer wordt uitbesteed. Hierdoor komen voor de transportbedrijven de accenten vooral te liggen op snelheid, service en kwaliteit. Naast de traditionele transportfunctie krijgen zij daarmee ook een belangrijke functie op het gebied van distributie en goederenbehandeling. Ten gevolge van de technologische ontwikkeling en van de dalende levensduur van een product beperken steeds meer productiebedrijven de voorraden en richten ze zich naar het just-in-time-principe. Transport wordt daardoor een steeds hoger gekwalificeerde vorm van dienstverlening. Nieuwe productievormen zoals Postponed Manufacturing zijn het resultaat van deze nieuwe ontwikkelingen. Logistieke parken zijn de ruimtelijke uitdrukking van deze nieuwe vormen van transport en logistiek (zie ook hoger punt 2.5.1).

Binnen het RSV maakt men het onderscheid tussen internationaal georiënteerde multimodale logistieke parken en de meer gespecialiseerde bimodale transportzones. De internationale bereikbaarheidseisen die aan de eerste soort zones worden gesteld, zijn hoog. Zij sluiten bijgevolg best zo dicht mogelijk aan bij het internationale infrastructuurnetwerk. Omwille van hun multimobiliteit en hun hoogwaardige infrastructuur worden internationaal georiënteerde multimodale parken uitsluitend in de zeehavens en aansluitend bij de internationale luchthaven van Zaventem gelokaliseerd.

De locatiekeuze van **commerciële activiteiten** wordt eveneens bepaald door mobiliteitsmotieven maar in tegenstelling tot de logistieke bedrijven gaat het hier om personenvervoer en is goederenvervoer van veel minder belang. Vooral de bereikbaarheid via het openbaar vervoer maar ook via de luchthaven en via HST-verbindingen is voor commerciële bedrijven een bepalende factor bij de locatiebeslissing. De bereikbaarheid via de auto is, zoals trouwens voor alle activiteiten geldt, van allergeenotst belang en hieraan gekoppeld zijn met het oog op verkoop de parkeermogelijkheden zeer belangrijk. In contrast met de producerende en logistieke bedrijven hechten deze ondernemingen meer belang aan de zachte vestigingsfactoren, namelijk de representativiteit van het gebouw, het imago van de regio en het leefmilieu.

De bedrijven die als voornaamste activiteit onderzoek en ontwikkeling uitvoeren of advies en opleidingen geven en hier gezamenlijk onder de groep '**kennisondersteuning**' vallen, steken er vanzelfsprekend met hoofd en schouders bovenuit wanneer het belang van de aanwezigheid van onderzoeksinstituten wordt beoordeeld. Zij zijn daarnaast ook sterker dan alle andere activiteitengroepen gericht op de mogelijkheden voor personenvervoer (luchthaven, HST, OV) en ook de parkeermogelijkheden zijn belangrijk. Verder blijkt de representativiteit van het bedrijfsgebouw en de directe omgeving eveneens bepalend te zijn.

De groep '**onderhoud**' omvat zowel de schoonmaakdiensten als de diensten ter onderhoud van machines. Deze twee activiteiten werden samengenomen omdat zij beide terplekke moeten gaan om hun dienst uit te voeren. De

groep hecht dan ook significant meer belang aan de ligging van hun bedrijf ten opzichte van klanten. Minder vanzelfsprekend is het groter belang dat wordt gehecht aan het imago van de regio en het onthaal en de informatieverstrekking door de lokale overheid.

Management en financiële administratie zijn beide kantooractiviteiten en hechten belang aan parkeermogelijkheden, aan de bereikbaarheid per personenvervoer (weg, OV, HST, luchthaven) en aan de zachtere vestigingsfactoren. Bij deze groep verwijzen we wel terug naar de vestigingsfactoranalyse per sector waaruit blijkt dat er verschil is tussen de zakelijke en de financiële diensten. De zakelijke diensten zijn dan iets meer dan de financiële diensten gericht op het personenvervoer en omgekeerd hechten de financiële diensten iets meer belang aan de zachte vestigingsfactoren.

Uit Figuur 19 en bovenstaande bespreking van de verschillende activiteitengroepen kunnen we concluderen dat er aan de hand van deze indeling 3 specifieke vestigingsmilieus en één gemengd vestigingsmilieu kunnen onderscheiden worden:

1. Vestigingsmilieus voor commerciële activiteiten en bedrijven die zich bezighouden met management en financiële administratie (personenvervoer, parkeermogelijkheden en kwaliteit van leefmilieu en gebouw)
2. Vestigingsmilieus voor logistieke bedrijven (goederenvervoer en netwerkfactoren)
3. Vestigingsmilieus voor kennisondersteunende bedrijven (personenvervoer en kennisinstellingen)
4. Vestigingsmilieus voor de twee overblijvende grootste activiteiten (productie en onderhoud). Deze hebben een gelijkaardig gemengd en gemiddeld patroon²⁰.

Tabel 18 toont de verdeling (exact aantal) en de verhouding (%) van de respondenten en de werkgelegenheid over de verschillende vestigingsmilieus zoals we die hier hebben ingedeeld op basis van de activiteit van de onderneming. De groep van productie en onderhoud die samen een gemengd vestigingsprofiel hebben, is duidelijk de grootste met ongeveer 58% van de respondenten en zelfs 74% gewogen met de werkgelegenheid. Daarna komt de eerste groep (comm.MFA), die instaat voor 22,5% van de respondenten maar slechts voor 9,32% van de werkgelegenheid. De groepen logistiek en kennisondersteuning houden respectievelijk nog 15,76% en 3,84% van het aantal respondenten en 12,89% en 3,95% van de werkgelegenheid in. Ondanks deze lagere percentages zijn dit zeer belangrijke groepen omdat het juist deze activiteiten zijn die belangrijk zijn binnen de moderne netwerk- en kenniseconomie. Het feit dat deze groepen specifieke eisen stellen aan hun onderneming toont aan dat de veranderende economische organisatiestructuur een sterke invloed heeft op de organisatie van bedrijven en daarmee ook op hun vestigingslogica.

Aan de hand van het aantal hectaren oppervlakte economische ruimte en het gemiddelde ruimtegebruik per activiteit kan op basis van deze verdeling nagegaan worden hoeveel ruimte er voor iedere activiteitgroep zou moeten vrijgemaakt worden.

De belangrijkste activiteit van een onderneming lijkt ons een betere vertrekbasis voor een differentiatie van economische locaties dan de sector waartoe een bedrijf behoort. In de SPRE-enquête zijn echter niet alle soorten bedrijven²¹ opgenomen en de gemaakte indeling is dan ook niet dekkend genoeg om te gebruiken. Het zou dus zeker interessant zijn deze of een gelijkaardige oefening uit te voeren met alle activiteiten.

²⁰ Er is wel enige voorzichtigheid bij de interpretatie noodzakelijk omdat de grootste groep natuurlijk minder afwijkt omdat zij nu eenmaal het gemiddelde meer bepaald hebben.

²¹ Enkel de bedrijven in de 'ruimtevrage sectoren' en deze met 5 werknemers of meer (zie methodiek).

In hoofdstuk 3 (sectie 3.7) zullen we zien dat slechts een derde van de bedrijven geïnteresseerd is in een locatie met bedrijven die gelijkaardige activiteiten uitoefenen. Een strikte scheiding tussen de verschillende vestigingsmilieus is dan ook niet aangewezen. De gegevens met betrekking tot de vestigingsfactoren per activiteit in combinatie met de individuele eisen van de onderneming met betrekking tot de geografische situering, het gebouw en de omgeving en de relatie met andere activiteiten op verschillende schaalniveaus zou beter dan een indeling op basis van één kenmerk kunnen dienen om een flexibel en gedifferentieerd aanbodbeleid te voeren. Hierbij moet natuurlijk ook rekening worden gehouden met de mogelijkheden inzake toekomstige groei van het bedrijf. Een leidraad bij een differentiatie van bedrijventerreinen blijft wel dat de differentiatie van economische locaties niet te complex mag worden.

	Aantal respondenten	Werkgelegenheid	Respondenten (%)	Werkgelegenh.(%)
Comm.MFA	877	14179,7	22,48%	9,32%
Logistiek	615	19613	15,76%	12,89%
Kennisondersteuning	150	6015	3,84%	3,95%
Productie en onderhoud	2260	112315,5	57,92%	73,83%
Totaal	3902	152123,2	100,00%	100,00%

Tabel 18: Verdeling van de respondenten en de werkgelegenheid over de verschillende vestigingsmilieus ingedeeld op basis van de activiteit van de bedrijven.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

2.5.3 FILIALEN HECHTEN MEER BELANG AAN MULTIMODALITEIT

Bij de indeling naar ontwikkelingsfase zou men kunnen veronderstellen dat iedere starter begint in de eerste ontwikkelingsfase, namelijk de oprichting van het bedrijf met eigen startkapitaal, om dan het groeiproces aan te vangen en uiteindelijk matuur te worden met al dan niet één (of enkele) verhuizing(en). In de SPRE-enquête is echter 20,45% (N=5487) van de bedrijven onderdeel van een groter bedrijf, gewogen naar werkgelegenheid stijgt dit aandeel tot 53,67% (N=203002).

Bij deze belangrijke groep bedrijven zal de initiële vestigingskeuze op een andere manier worden gemaakt. Ze worden strategisch ingepland op basis van de ruimtelijk-economische overwegingen van de moederonderneming op macro-, meso- en microniveau. Het is vanzelfsprekend dat deze bedrijven ook niet dezelfde ontwikkelingsfasen doorlopen dan zelfstandig opgestarte bedrijven en dat dus ook de stabiele en de verhuizende bedrijven die onderdeel zijn van een grotere onderneming een verschillend vestigingsgedrag kunnen vertonen. Deze onderdelen van grotere bedrijven zijn over het algemeen groter, en groeien sneller. Tussen 2000 en 2003 hadden zij een gemiddelde groei van 9,4 werknemers, voor de bedrijven die geen onderdeel zijn van een groter bedrijf was dat slechts 4 werknemers.

In Tabel 19 worden de belangindexen weergegeven voor de zelfstandig opgerichte bedrijven en de bedrijven die onderdeel zijn van een grotere onderneming.

De twee groepen verschillen significant van elkaar voor 18 van de 22 vestigingsfactoren. In Figuur 20 bekijken we de afwijkingen van de statistisch verwachte waarden.

We merken op dat bedrijven die onderdeel uitmaken van een groep significant meer belang hechten aan multimodaliteit. Voornamelijk de internationale transportmogelijkheden voor personenvervoer 'nabijheid van een luchthaven' en 'nabijheid HST-station' scoren veel hoger dan bij zelfstandige respondenten. Maar ook de

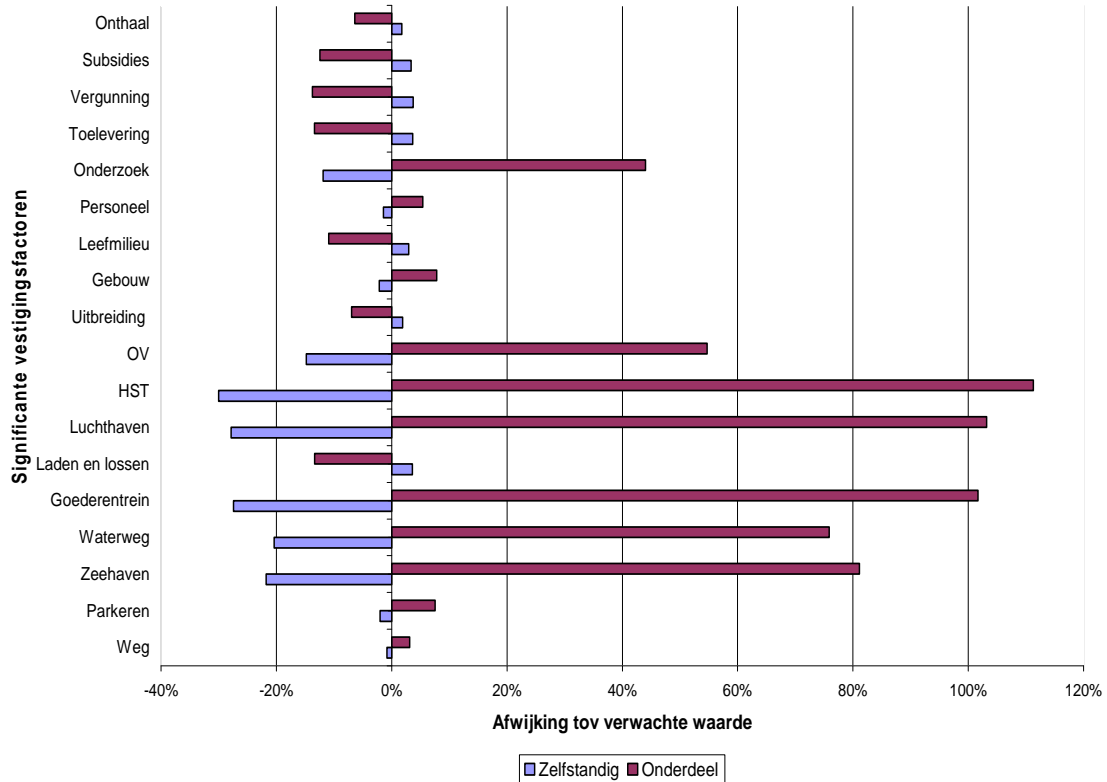
bereikbaarheid met het regionale openbaar vervoer weegt voor hen meer door bij de vestigingskeuze. Daarbij wordt ook de infrastructuur voor goederentransport (goederentrein, waterweg en zeehaven) belangrijker gevonden. Het groter belang dat wordt gehecht aan zowel goederentransport als personenvervoer kan te maken hebben met grotere exportgerichtheid van filialen. 58% van de omzet van de filialen wordt gerealiseerd door afzet in het buitenland, dit is slecht 25% voor bedrijven die geen onderdeel zijn van een grotere onderneming (zie vooraan bij groepsindeling?).

De nabijheid van onderzoeksinstellingen en universiteiten speelt ook een belangrijkere rol. De grotere bedrijven zullen bij de locatie van nieuwe afdelingen ook iets meer aandacht schenken aan de bereikbaarheid via de weg, de parkeermogelijkheden, de representativiteit van gebouw en omgeving en tenslotte aan de aanwezigheid van voldoende adequaat opgeleid personeel. Onderdelen hechten minder belang aan het onthaal en de informatieverstrekking door de lokale overheid en aan de mogelijkheden tot het verkrijgen van (lokale) subsidies en vergunningen.

Vestigingsfactor	Zelfstandig	Onderdeel
Weg	94,10%	97,80%
<i>Personeel</i>	81,30%	86,90%
Belastingen	79,90%	78,10%
<i>Parkeren</i>	78,70%	86,40%
Grond/Huurprijs	75,90%	78,00%
<i>Laden en lossen</i>	70,70%	59,10%
<i>Subsidies</i>	65,10%	55,20%
<i>Onthaal</i>	62,80%	57,80%
Imago regio	61,10%	62,20%
<i>Gebouw</i>	58,90%	64,90%
<i>Uitbreiding</i>	58,00%	52,90%
<i>Vergunning</i>	56,60%	47,10%
Afnemers	51,20%	48,10%
<i>Leefklimaat</i>	45,10%	39,00%
<i>Toelevering</i>	34,70%	29,00%
<i>OV</i>	19,90%	36,20%
<i>Zeehaven</i>	7,50%	17,30%
<i>Waterweg</i>	5,20%	11,60%
<i>Luchthaven</i>	5,00%	14,10%
<i>Onderzoek</i>	5,00%	8,20%
<i>Goederentrein</i>	3,20%	9%
<i>HST</i>	3,10%	9,40%

Tabel 19: Belangindex voor de 22 vestigingsfactoren voor zelfstandig opgerichte bedrijven (zelfstandig) en bedrijven die onderdeel zijn van een grotere onderneming (onderdeel).

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 20: Afwijking ten opzicht van de verwachte waarde voor de vestigingsfactoren waarvoor zelfstandige bedrijven en de onderdelen van grotere ondernemingen significant verschillen
 Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De locatiefactoren 'laad- en losmogelijkheden' en 'uitbreidingsmogelijkheden' worden belangrijker gevonden door de zelfstandige bedrijven. Dit is mogelijk mee bepaald door het veel groter aandeel zelfstandige bedrijven in de bouwsector. Een laatste punt van verschil is de iets grotere aandacht van de zelfstandige bedrijven voor de aantrekkelijkheid van het woon- en leefmilieu. Dit zou kunnen te maken hebben met het feit dat zij in de eigen woonomgeving opereren zodat zij dus ook onrechtstreeks een oordeel vellen over hun eigen woonmilieu.

Dezelfde oefening voor de starters alleen (Cabus & Horemans, 2008) geeft in grote lijnen hetzelfde resultaat, namelijk een duidelijk groter belang van multimodale transportmogelijkheden bij de starters die onderdeel zijn van een grotere onderneming. Er zijn echter redelijk veel factoren die bij de starters geen significante verschillen vertoonden en hier wel als significant worden opgenomen²². Het gaat hier over de factoren 'toelevering', 'onderzoek', 'leefmilieu', 'gebouw', 'uitbreiding' en 'leefmilieu'.

De opdeling in zelfstandige bedrijven en filialen is belangrijk naar het beleid toe. De ene kunnen beschouwd worden als een onderdeel van de endogene ontwikkeling. Voor de tweede dient een beleid te worden ontwikkeld om exogeen kapitaal aan te trekken. Uit de analyse blijken overigens ook duidelijk te definiëren verschillen. Voornamelijk de hogere verwachtingen naar internationale transportmogelijkheden zowel voor personenvervoer als voor goederenvervoer bij nieuwe inplantingen van grote bedrijven vormt een interessant punt. Maar ook de regionale mobiliteitsfactoren bereikbaarheid over de weg en met het openbaar vervoer wordt door hen

²² Vanuit statistisch perspectief is het logisch dat er meer significant gaat verschillen wanneer er een grotere groep respondenten wordt onderzocht.

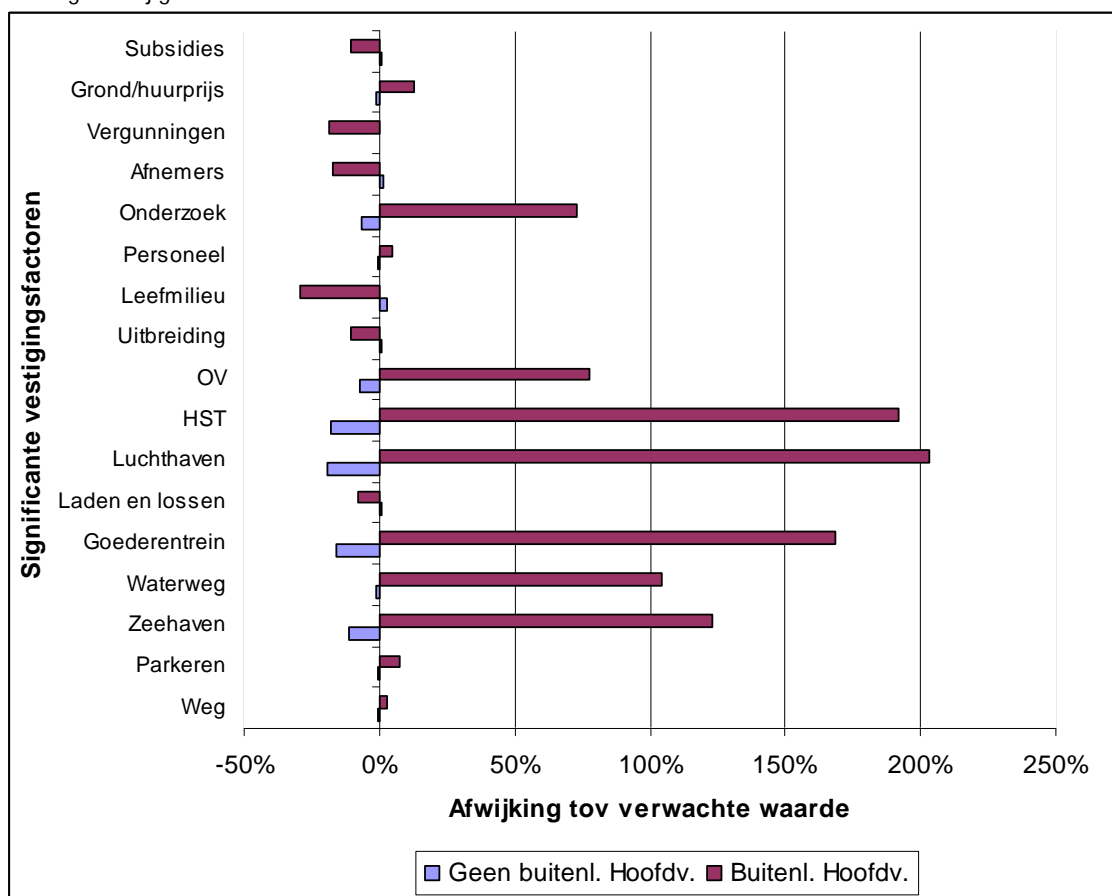
belangrijker gevonden. Om deze belangrijke bedrijven aan te trekken en te behouden moet er dus gefocust worden op zowel internationale, regionale als lokale mobiliteit.

2.5.4 INTERNATIONALE BEDRIJVEN

De bedrijven die onderdeel uitmaken van een grotere onderneming werken in een netwerkstructuur. Afhankelijk van de organisatiestructuur van de onderneming kunnen de filialen bijvoorbeeld werken voor de lokale markt of kunnen ze ieder bijvoorbeeld gespecialiseerd zijn in een bepaalde fase van het productieproces waarbij dan de verschillende onderdelen van het bedrijf samenwerken. Dergelijke netwerkstructuur kan functioneren op lokaal, regionaal, nationaal of internationaal niveau.

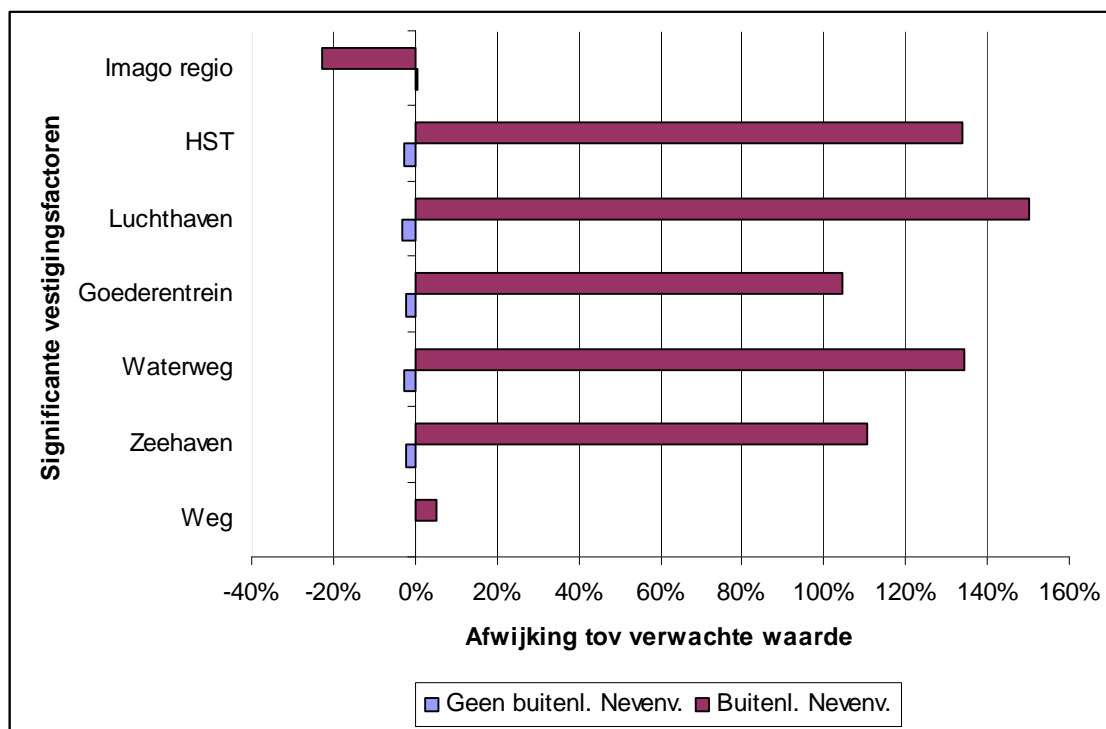
De vraag stelt zich of internationaal georganiseerde ondernemingen andere vestigingsfactoren in rekening brengen dan bedrijven die enkel op lokale, regionale of nationale schaal aanwezig zijn. Hierbij speelt zeker ook de organisatiestructuur van de internationale onderneming een rol

Van de bedrijven die onderdeel zijn van een onderneming is 27,75% een hoofdvestiging, daarvan heeft 33,66% nevenvestigingen in het buitenland. De andere 72,25% zijn nevenvestigingen, hiervan heeft 56,78% zijn hoofdvestiging in het buitenland. 50,37% van de onderdelen van grotere bedrijven in de enquête functioneren dus in een internationale (netwerk)structuur. In het totaal aantal respondenten is dit 8,4%. Vanneste et al. (2003, p.206) wijzen op het grote economisch belang van internationale bedrijven door te stellen dat de rechtstreekse en onrechtstreekse impact van ondernemingen in België met een buitenlandse hoofdzetel instaan voor 18,5% van de Belgische werkgelegenheid. De Belgische hoofdzetels met nevenvestigingen in het buitenland zijn hier dus nog niet bij gerekend.



Figuur 21: Afwijking van de belangindexen opzichte van de statistisch verwachte waarden voor de bedrijven in Vlaanderen met een buitenlandse hoofdvestiging (N max= 469) en bedrijven zonder buitenlandse hoofdvestiging (N max = 4986)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 22: Afwijking van de belangindexen opzichte van de statistisch verwachte waarden voor de bedrijven in Vlaanderen met een buitenlandse nevenvestiging(en) (N max= 106) en bedrijven zonder buitenlandse nevenvestiging (N max = 5349)

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

We zien zowel voor de bedrijven met een buitenlandse hoofdvestiging (Figuur 21) als voor de bedrijven met buitenlandse nevenvestigingen (Figuur 22) een groter belang voor de specifieke vestigingsfactoren die betrekking hebben op internationale mogelijkheden voor personen- en goederentransport. De nevenvestigingen waarvan de hoofdvestigingen in het buitenland zijn gelegen, duiden ook op het groter belang van de nabijheid van het openbaar vervoer en onderzoekinstellingen bij de keuze van de locatie.

Minder belang wordt er door de nevenvestigingen in een internationaal netwerk gehecht aan het leefmilieu en door de hoofdvestigingen aan het imago van de regio Deze bevindingen sluiten aan bij de resultaten in de vorige sectie, waar het onderscheid tussen zelfstandige bedrijven en filialen centraal stond.

Vanneste et al. deden in 2003 een onderzoek naar de visie van buitenlandse bedrijven in Vlaanderen met betrekking tot vestigingsfactoren in het algemeen en beleidsfactoren in het bijzonder. Hiervoor werden 99 bedrijven geënquêteerd die niet werden bevraagd voor het SPRE-rapport. De bedrijven werden dus geselecteerd uit de 10.000 bedrijven die niet werden aangeschreven voor de SPRE-enquête. Er werd rekening mee gehouden dat locatiebeslissingen van buitenlandse bedrijven vaak gebeuren via een getrappt keuzeprocess. De strategische keuze voor een continent en daarbinnen voor een land gebeurt op basis van marktpositionering op mondiaal of continentaal niveau. Echter in de finale beslissing rond de concrete vestigingsplaats zoekt het bedrijf het

vestigingsmilieu dat het best beantwoordt aan de vestigingseisen maar ook het meest aanspreekt in termen van imago en ondernemingscultuur. Dit getrapte keuzep proces gebeurt niet meer alleen op basis van 'harde' economisch meetbare indicatoren en traditionele vestigingsfactoren. Ook de 'zachte' vestigingsfactoren spelen steeds meer een rol (Vanneste et al., 2003; Allaert, 2005). Om deze reden werd in de bevraging een onderscheid gemaakt tussen belangrijke factoren voor de keuze van België (of één van de gewesten specifiek) waarbij voornamelijk gericht werd op traditionele factoren en vestigingsfactoren die meebepalend waren voor de vestigingsbeslissing op regionaal en lokaal niveau

In de afweging van landen (p.190 ev.) werd er door de bedrijven het meeste belang gehecht aan de gunstige ligging en in hoofdzaak aan de goede bereikbaarheid van België in een internationale context. De goede geografische situering van Vlaanderen kwam in voorliggend onderzoek in Hoofdstuk 1 ook aan bod bij de bespreking van de pullfactoren voor starters en verhuizers. 5,4% van de ondervraagde starters en 8,4% van verhuizers gaf dit element aan als een bepalende factor bij de keuze van hun vestigingsplaats.

Het afzetgebied (markt / afnemers) bleek minder van belang voor de internationale bedrijven uitgezonderd voor dienstenbedrijven die een in hoofdzaak Belgisch marktgebied hebben.

De arbeidsmarkt (personeel), zowel de aanwezigheid van voldoende arbeidskrachten als van hooggeschoolden, blijkt voor minder dan de helft van de bedrijven van belang. Ook onze resultaten tonen nauwelijks een groter belang voor de vestigingsfactor personeel voor internationale bedrijven dan voor Vlaamse bedrijven. Volgens Vanneste et al. (2003) zou een internationaal bedrijf, van zodra zij willen investeren in België of in een vergelijkbaar land, er niet meer bij stilstaan omdat dit als vanzelfsprekend wordt beschouwd. Ze zouden er daarbij ook vanuit gaan dat Belgen geen problemen hebben met pendelen en een groot aandeel buitenlandse bedrijven houdt dus ook bij de vestigingskeuze op gewestelijk niveau weinig rekening met deze factor. Hierbij aansluitend concluderen Van Oort et al. (2007) dat bedrijven in Nederland zich bij migraties niet laten leiden door het opleidingsniveau van aanwezig personeel. Dit kan enerzijds betekenen dat er in Nederland tussen regio's nauwelijks verschillen in opleidingsniveau bestaan. Anderzijds kan het zijn dat het relevante ruimtelijke schaalniveau voor deze factor hoger is dan dat van de COROP-gebieden²³. Het zijn voornamelijk de grote industriële bedrijven die wel belang hechten aan deze factor. Onze resultaten sluiten aan bij deze laatste vaststelling, namelijk dat de producerende bedrijven meer belang hechten aan de aanwezigheid van goed opgeleid personeel.

De loonkost werd door weinigen van belang geacht maar als dit element in aanmerking werd genomen, beantwoordt dit voor nog geen 2/3^{de} aan de verwachtingen.

Ook uit de studie van Vanneste et al. blijkt dat op regionaal en lokaal niveau de bereikbaarheid koploper is (77%) en dan vooral de bereikbaarheid per auto. De bereikbaarheid per openbaar vervoer wordt minder van belang geacht (29%) maar, zoals blijkt uit onze studie, hechten nevenvestigingen van internationale ondernemingen hier toch significant meer belang aan dan de andere bedrijven. Vanneste et al. stellen dat de dienstenbedrijven in de Brusselse regio wel veel belang hechten aan de mogelijkheden per openbaar vervoer en dat het belang van deze factor afneemt naarmate bedrijven ouder worden. Uit de SPRE-enquête blijkt dat ook voor de bedrijven in Vlaanderen voornamelijk de diensten en de starters belang hechten aan de nabijheid van het openbaar vervoer (zie punt 2.4.1 en 2.5.1).

Van de 'harde' factoren wordt in de studie van Vanneste et al. tenslotte ook de beschikbaarheid van bedrijfsruimtes op het regionaal niveau heel belangrijk gevonden (72%) door de geënquêteerde buitenlandse

²³ De COROP-indeling (Coördinatie Commissie Regionaal Onderzoeksprogramma) is een ruimtelijke indeling die in Nederland gebruikt wordt door verschillende instellingen (CBS en RIVM) om statistische gegevens op te verzamelen en onderzoeken. Een COROP-gebied is een samenstelling van gemeenten met een centrale kern en omliggend verzorgingsgebied.

bedrijven. Ondanks signalen van schaarste vinden zij wel dat er genoeg ruimte voorzien is voor bedrijfsactiviteiten.

Uit de studie van Vanneste et al. blijkt dat de zachte vestigingsfactoren door buitenlandse ondernemingen in België slechts met mondjesmaat van belang worden geacht bij het kiezen van de concrete vestigingsplaats (tussen 14% en 29% van de bedrijven). Enkel het imago van de regio telt voor 50% van de bedrijven. Dit hangt in veel gevallen sterk samen met de aanwezigheid van een grootstad (vnl. Brussel: imago en taalkundige neutraliteit). Daarom is het niet altijd gemakkelijk het onderscheid te maken tussen factoren die rechtstreeks op het functioneren van bedrijven ingrijpen (o.a. de kostenstructuur en markt bereik) en de zachte factoren die slechts een onrechtstreekse invloed hebben en dikwijls als vanzelfsprekend worden beschouwd. De nabijheid van een grootstad hangt bijvoorbeeld samen met agglomeratievoordelen, face-to-face contacten, een hoogstaande culturele omgeving, dynamiek en diversiteit, internationale sfeer, enz. .

In de SPRE-enquête werden de zachte vestigingsfactoren (imago van de regio, onthaal, gebouw) echter door ongeveer 60% van de bedrijven wel als belangrijke vestigingsfactor opgegeven. Zoals al aangehaald verschillen de bedrijven met een internationale hoofdvestiging significant van de andere bedrijven voor het imago van de regio (zie Figuur 22). Volgens de resultaten van de SPRE-enquête hecht 47,5% van deze bedrijven hier belang aan, dit sluit aan bij de resultaten van Vanneste et al.

Uit de studie van Vanneste et al. blijkt verder dat de netwerkelementen (toeleveranciers, ondersteunende diensten, knowhow, vertrouwenssfeer tussen de bedrijven) weinig in aanmerking worden genomen als belangrijk element bij de vestigingskeuze. Ondanks de veelgenoemde voordelen in de literatuur is de aanwezigheid van een cluster voor de meeste bedrijven niet van belang, laat staan dat het een beslissend element zou zijn. Het blijkt voor de meeste bedrijven een a posteriori gegeven.

Een afzonderlijk deel van de studie van Vanneste et al. werd gericht op het belang en de beoordeling van factoren die met overheidsinitiatieven te maken hebben. De factor die hierbij het belangrijkste bleek te zijn was het onthaal en de informatieverstrekking door de overheid maar ook deze factor werd slechts door 26% van de bedrijven genoemd. In de SPRE enquête werd deze factor door meer dan de helft van zowel de internationale neven- als hoofdvestigingen als belangrijk aangegeven, maar scoorde de factor nog hoger bij de niet-internationale bedrijven.

Volgens de studie van Vanneste et al. zouden het toekennen van subsidies (17%) en het fiscaal regime (15%) weinig belangrijk zijn bij het lokalisatieproces dat leidt tot de vestiging in België (17%). Volgens de onderzoekers werden subsidies vroeger meer in rekening gebracht dan nu. De hoge belastingen zouden erbij genomen worden als de keuze al gemaakt is. De vraag blijft dan natuurlijk wel hoeveel buitenlandse bedrijven België links laten liggen omwille van het fiscale regime²⁴. De lage scores voor beide factoren staan in contrast met de relatief hoge scores die in de SPRE-enquête gevonden werden voor internationale bedrijven (57% voor subsidies en 83% voor belastingen). We verwijzen hier ook even terug naar Hoofdstuk 1 waar we er op wezen dat deze factoren best door internationale bedrijven beoordeeld worden omdat zij landen en regio's op dit aspect tegenover mekaar afwegen.

Volgens de studie van Vanneste et al. is de aanwezigheid van of impulsen door de lokale overheidsinstellingen (12%) het minst van belang. Dit staat niet in relatie tot de nadruk die landen en regio's leggen op het voorzien van ondersteunende instellingen zoals Regional Development Agencies, als onderdeel van wat men institutional

²⁴ Het is inderdaad duidelijk dat voor concrete bedrijven dit wel degelijk een argument van niet-vestiging of vertrek uit België kan zijn, zoals bv. de beslissing van Chiquita om Antwerpen te verlaten voor een Zwitserse vestiging oww de hoge belastingen (Gazet Van Antwerpen dd 20/08/2008)..

thickness noemt (Cooke, 1993, Heidenreich 1996). De bedrijven hebben de grootste moeite zich voor te stellen wat de overheid buiten subsidies en fiscaliteit nog voor hen kan doen. Institutionele verdichting zou dus de lokalisatiekeuze niet beïnvloeden.

In contradictie met de opmerking dat België's grootste minpunt de ingewikkelde administratie en administratieve rompslomp zou zijn, is de snelle afwikkeling van dossiers geen belangrijke vestigingsfactor (20%) voor buitenlandse bedrijven. Wanneer ze hier eenmaal gevestigd zijn doen ze er wel hun beklag over.

Volgens Vanneste et al (2003, p.198) is het Belgische beleid voor internationale bedrijven sterk gericht op het aantrekken van de bedrijvigheid, maar te weinig op het opvolgen van de buitenlandse ondernemingen die zich hier komen vestigen zijn. De subregionale actoren zouden om te beginnen een gedetailleerd zicht moeten krijgen op de aanwezigheid, impact, structuur, enz. van buitenlandse ondernemingen die al in hun regio aanwezig zijn.

Uit de studie van Vanneste et al en uit onze resultaten kunnen we besluiten dat op elk schaalniveau de bereikbaarheid de belangrijkste vestigingsfactor is voor internationale bedrijven en dat de belangstelling voor factoren die niet op een duidelijke en berekenbare wijze bijdragen tot het bedrijfsresultaat niet overweldigend is. Maar zoals al gezegd moet er rekening mee gehouden worden dat harde en zachte vestigingsfactoren soms moeilijk van elkaar los te koppelen zijn zodat door bedrijven van zachte kenmerken impliciet wordt verwacht dat zij in (West-)Europese landen en regio's so wie so aanwezig zijn.

2.5.5 GROTE BEDRIJVEN ZIJN BEWUSTER BEZIG MET HUN VESTIGING

De analyse van de vestigingsfactoren naar dimensie toont aan dat de grote ondernemingen voor de meeste factoren een hogere belangindex geven dan de kleinere bedrijven. De belangindex stijgt meestal samen met de dimensie van de bedrijven (zie Tabel 20). Uitzonderingen hierop zijn de aantrekkelijkheid van de woon- en leefomgeving waar het omgekeerde geldt, de representativiteit van gebouw en directe omgeving waar de grootste bedrijven minder belang aan hechten en de ligging ten opzichte van afnemers.

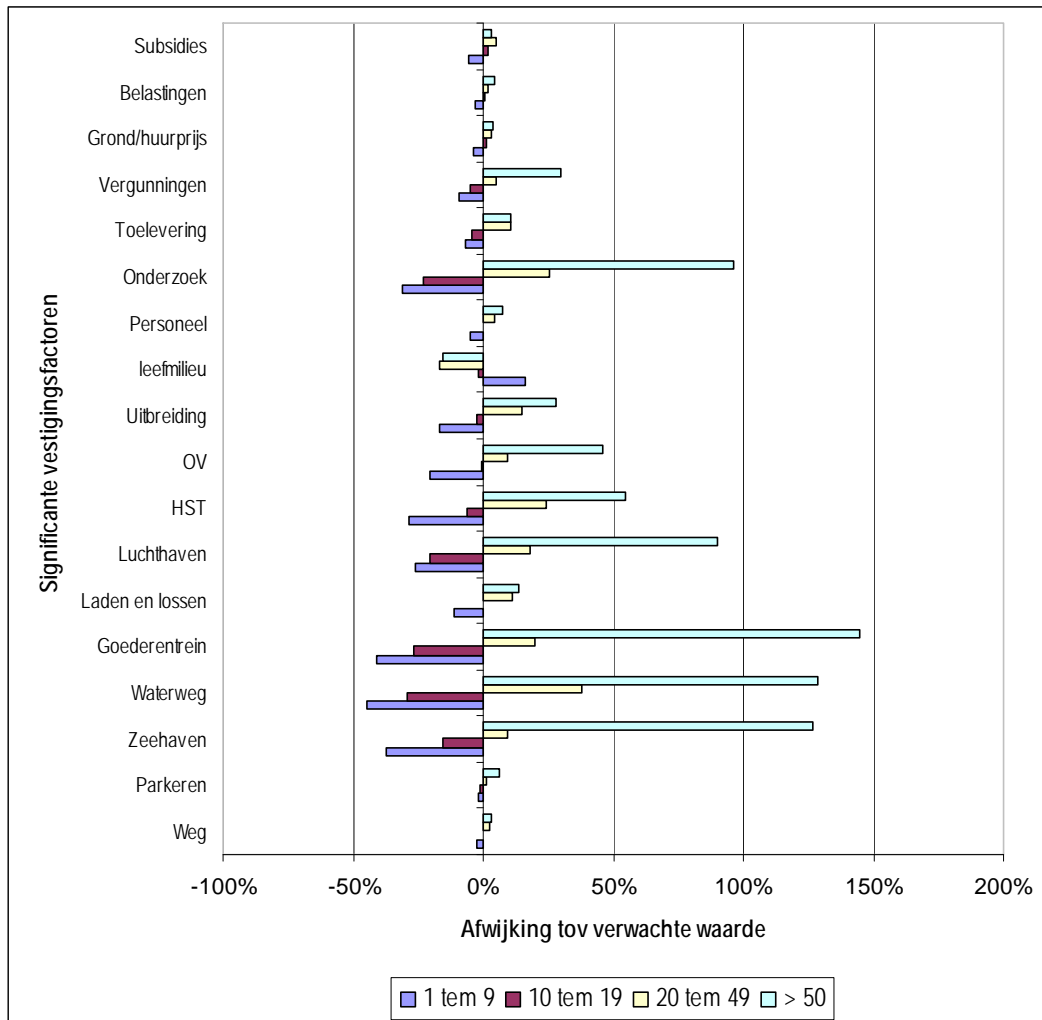
De enige twee factoren die niet significant verschillen voor de vijf dimensieklassen zijn het imago van de regio en het onthaal en de informatieverstrekking door de overheid. Onderstaande Figuur 23 toont aan dat de grootste verschillen opnieuw te vinden zijn voor factoren die te maken hebben met multimodaliteit. De grotere bedrijven hechten duidelijk meer belang aan deze factoren (openbaar vervoer, HST, Luchthaven, goederentrein, waterweg en zeehaven). Dit resultaat sluit aan bij de verschillen die we al zagen tussen zelfstandige bedrijven en bedrijven die onderdeel zijn van een groep. Dit is logisch omdat het inderdaad deze laatste groep is die in de regel grotere bedrijven bevat. Bij meer dan 50 werknemers is 4/5^{de} van de bedrijven onderdeel van een grotere onderneming. Voor bedrijven tussen 20 en 50 werknemers is dat nog de helft en voor bedrijven tussen 10 en 20 werknemers nog maar net een vijfde. De kleinste twee dimensieklassen zijn voornamelijk zelfstandige bedrijven. Hetzelfde kunnen we besluiten over de aanwezigheid van onderzoeksinstituten.

Verscheidend van de resultaten in Figuur 20 kunnen we stellen dat grote bedrijven ook meer belang hechten aan mogelijke vergunningen en uitbreidingsmogelijkheden dan kleine bedrijven. Dit kan te wijten zijn aan de verschillende sectorindeling. De industrie is oververtegenwoordigd in de hoogste dimensieklasse en de industrie en de TDL in de vierde klasse. De zakelijke en financiële diensten nemen een zeer groot aandeel van de laagste dimensieklasse voor hun rekening. De enige factor waarvoor de kleinere dimensieklassen dan ook hoger scores dan verwacht is de kwaliteit van het leefmilieu. Zoals hoger al aangehaald zou het kunnen dat zij binnen hun eigen omgeving zijn gebleven en hier daarom meer belang aan hechten.

Vestigingsfactor	1 tem 9	10 tem 19	20 tem 49	> 50
<i>Weg</i>	92,60%	94,90%	97,10%	98,00%
<i>Parkeren</i>	78,90%	79,10%	81,30%	85,00%
<i>Zeehaven</i>	6,10%	8,20%	10,60%	22,00%
<i>Waterweg</i>	3,70%	4,70%	9,10%	15,20%
<i>Goederentrein</i>	2,60%	3,20%	5,30%	10,80%
<i>Laden en lossen</i>	60,70%	68,50%	75,90%	77,80%
<i>Luchthaven</i>	5,10%	5,50%	8,20%	13,20%
<i>HST</i>	3,20%	4,20%	5,60%	6,90%
<i>OV</i>	18,50%	23,10%	25,50%	34,10%
<i>Uitbreiding</i>	47,50%	55,40%	65,20%	72,80%
<i>Gebouw</i>	59,00%	62,20%	62,60%	55,90%
<i>Imago regio</i>	62,70%	61,40%	60,80%	60,20%
<i>leefmilieu</i>	50,80%	43,10%	36,50%	37,10%
<i>Personeel</i>	78,60%	82,70%	86,50%	89,00%
<i>Onderzoek</i>	4,00%	82,70%	7,20%	11,30%
<i>Toelevering</i>	31,40%	32,20%	37,20%	37,30%
<i>Afnemers</i>	52,80%	48,30%	52,00%	47,70%
<i>Vergunningen</i>	49,20%	51,80%	57,30%	70,60%
<i>Grond/huurprijs</i>	73,30%	77,40%	78,60%	79,40%
<i>Belastingen</i>	77,00%	80,00%	80,90%	83,10%
<i>Subsidies</i>	59,80%	64,50%	66,20%	65,20%
<i>Onthaal</i>	60,00%	64,20%	62,50%	62,10%

Tabel 20: Belangindexen voor de 22 vestigingsfactoren voor 4 dimensiegroepen

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 23: Afwijking ten opzicht van de verwachte waarde voor de vestigingsfactoren waarvoor de verschillende dimensieklassen significant verschillen
 Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

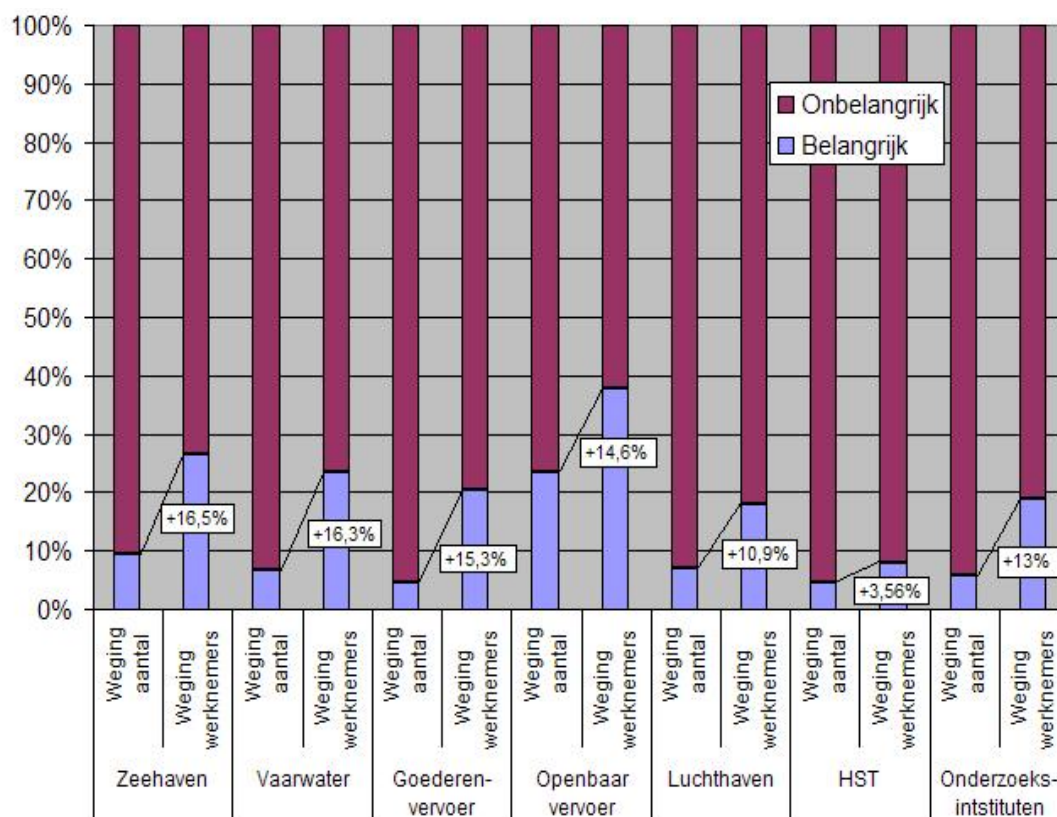
2.6 RUIMTELIJK ECONOMISCH BELEID MET BETREKKING TOT SPECIFIEKE VESTIGINGSMILIEUS

2.6.1 BEDRIJVEN GEBONDEN AAN SPECIFIEKE INFRASTRUCTUUR ZIJN BELANGRIJKE SPELERS VOOR DE ECONOMIE

In bovenstaande analyses hebben we opgemerkt dat de locatiefactoren die betrekking hebben op specifieke vestigingsmilieus (zeehaven, luchthaven, vaarwater, onderzoeksinstituten, HST-station, goederenvervoer per trein) door minder dan 10% van de bedrijven belangrijk worden gevonden. Desondanks stelden we dat de factoren die negatief worden beoordeeld door deze groep bedrijven wel ter harte moeten worden genomen omdat deze bedrijven belangrijk zijn voor de Vlaamse (Belgische) economie. Onderstaande figuren tonen inderdaad aan dat het hier gaat om omvangrijke bedrijven met een belangrijke buitenlandse afzet.

Een weging naar aantal werknemers leert ons dat de ondernemingen die belang hechten aan de specifieke vestigingsmilieus groter zijn dan de andere bedrijven (Figuur 24). Met uitzondering van de nabijheid van een station voor hogesnelheidstreinen stijgt de belangindex van minder dan 10% tot rond de 20%. De bereikbaarheid

per openbaar vervoer, waarvoor de BI al 21,64% was, heeft betrekking op meer dan een derde van de werkgelegenheid (36,25%). In Tabel 21 zien we ook dat een beduidend groter aandeel van deze groepen van bedrijven onderdeel is van een grotere onderneming (30% tot 44%) dan het geval is voor alle respondenten (20%). Dit staat in positieve relatie met de opname van deze bedrijven in internationale netwerken. De grotere aanwezigheid van onderdelen van groepen was te verwachten omdat zij meer dan de zelfstandige bedrijven belang hechten aan deze factoren (zie punt 2.5.3)



Figuur 24: Weging van het belang van de specifieke vestigingsfactoren naar aantal bedrijven en naar aantal werknemers

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

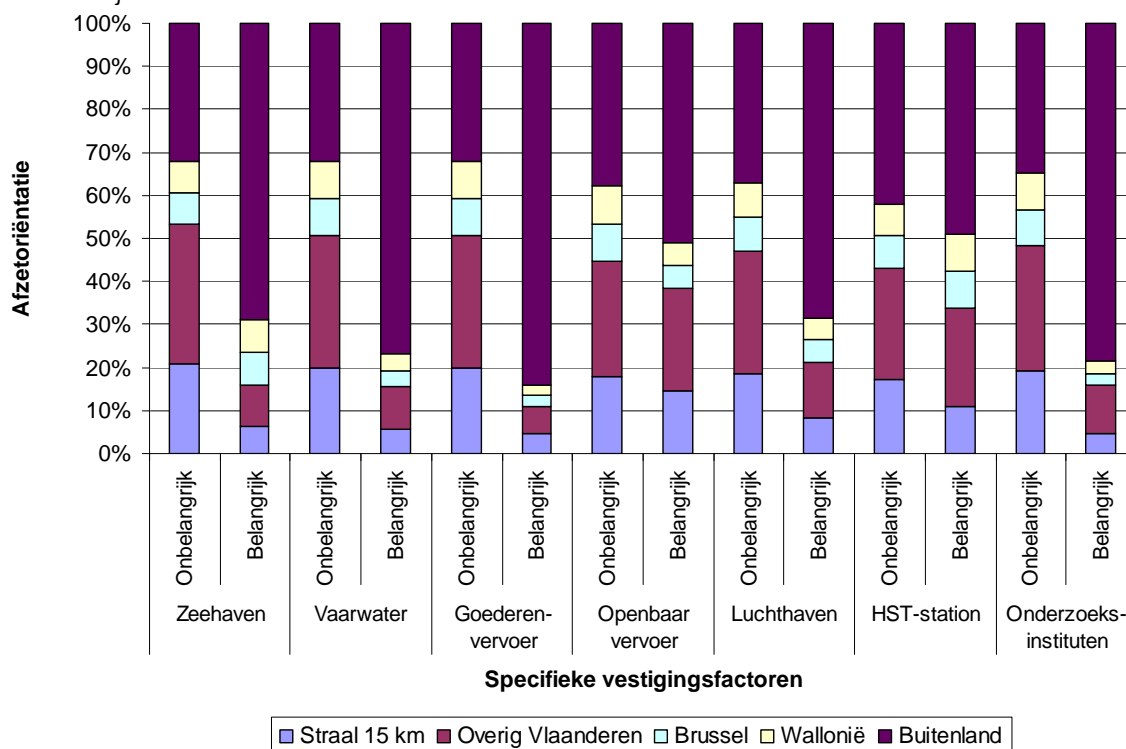
Specifieke vestigingsfactor (100%)	% zelfstandige bedrijven	% onderdelen	N
Zeehaven	61,65%	38,35%	485
Waterweg	62,76%	37,24%	333
Goederentrein	57,14%	42,86%	224
Luchthaven	56,82%	43,18%	352
HST	55,11%	44,89%	225
Openbaar Vervoer	67,00%	33,00%	1188
Onderzoek	69,34%	30,66%	287

Tabel 21: Percentage onderdelen van grote bedrijven en zelfstandige bedrijven voor de groepen van bedrijven die belang hechten aan de specifieke vestigingsmilieus

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De analyse van de afzetoriëntatie (Figuur 25) toont dat voor bedrijven die belang hechten aan de nabijheid van één of meerdere van de specifieke vestigingsmilieus de buitenlandse afzet groter is dan voor bedrijven die er geen belang aan hechten. De oververtegenwoordiging van exporterende bedrijven (>49% buiten België) bij deze

groepen van bedrijven maakt dat deze specifieke vestigingsfactoren meer dan bijzondere aandacht verdienen in het ruimtelijk-economisch beleid.



Figuur 25: Afzetoriëntatie van bedrijven naar belang en per specifiek vestigingsmilieu

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Dus ondanks het feit dat relatief weinig bedrijven deze specifieke vestigingsmilieus belangrijk vinden kunnen we dus zeker stellen dat het gaat om belangrijke bedrijven. De bestaande ontevredenheid over sommige van deze specifieke vestigingsmilieus (vnl. HST, goederentrein, OV) moet dan ook aangepakt worden.

Om de vestigingsvoorkeuren van deze bedrijven nog beter in beeld te brengen wordt in de volgende secties verder geanalyseerd welke vestigingsfactoren belangrijk worden gevonden door deze bedrijven. Door de afhankelijkheid van één of meerdere van deze specifieke locatiefactoren in beeld te brengen is het mogelijk een gericht beleid te voeren voor deze groepen van bedrijven.

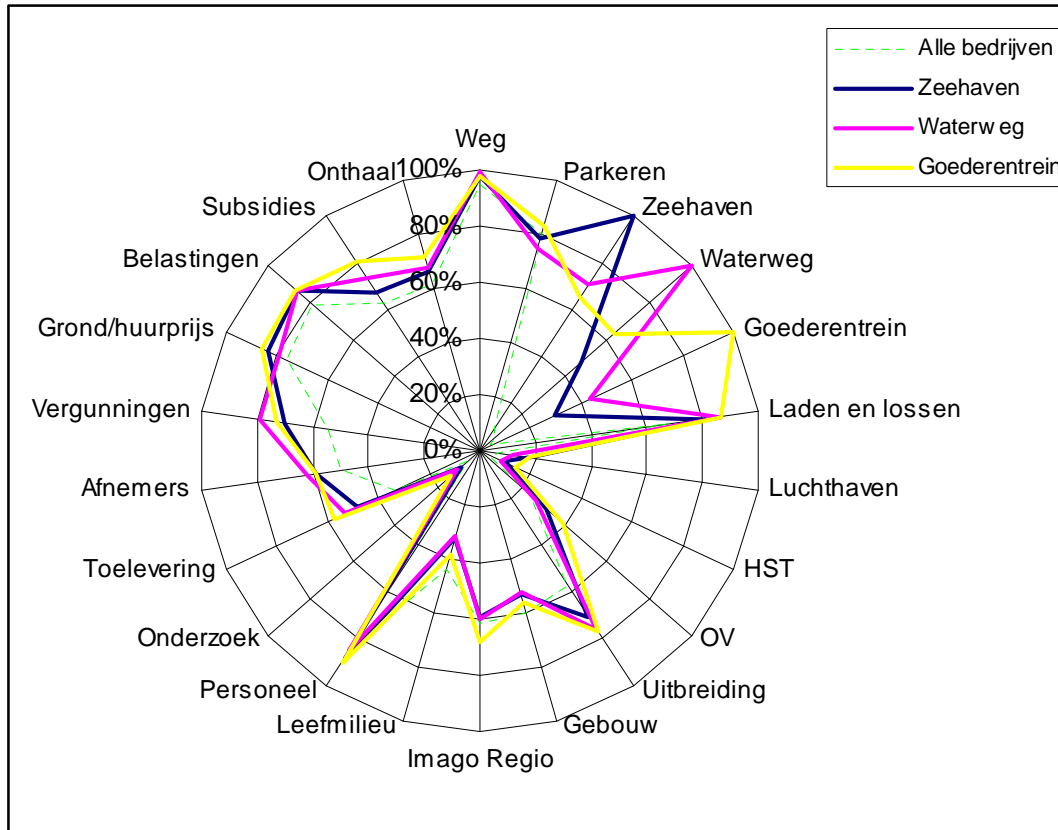
2.6.2 MULTIMODALE TRANSPORTINFRASTRUCTUUR ALS DRAGER VAN DE NETWERKECONOMIE

De bedrijven die belang hechten aan één (of meerdere) van de specifieke vestigingsmilieus hebben voor bijna alle vestigingsfactoren een hogere belangindex dan de andere bedrijven. We zagen eerder al dat dit ook het geval is voor grotere bedrijven. Zoals hierboven aangegeven zijn de bedrijven waar het over gaat gemiddeld groter dan de andere bedrijven, wat dus mee een verklaring vormt.

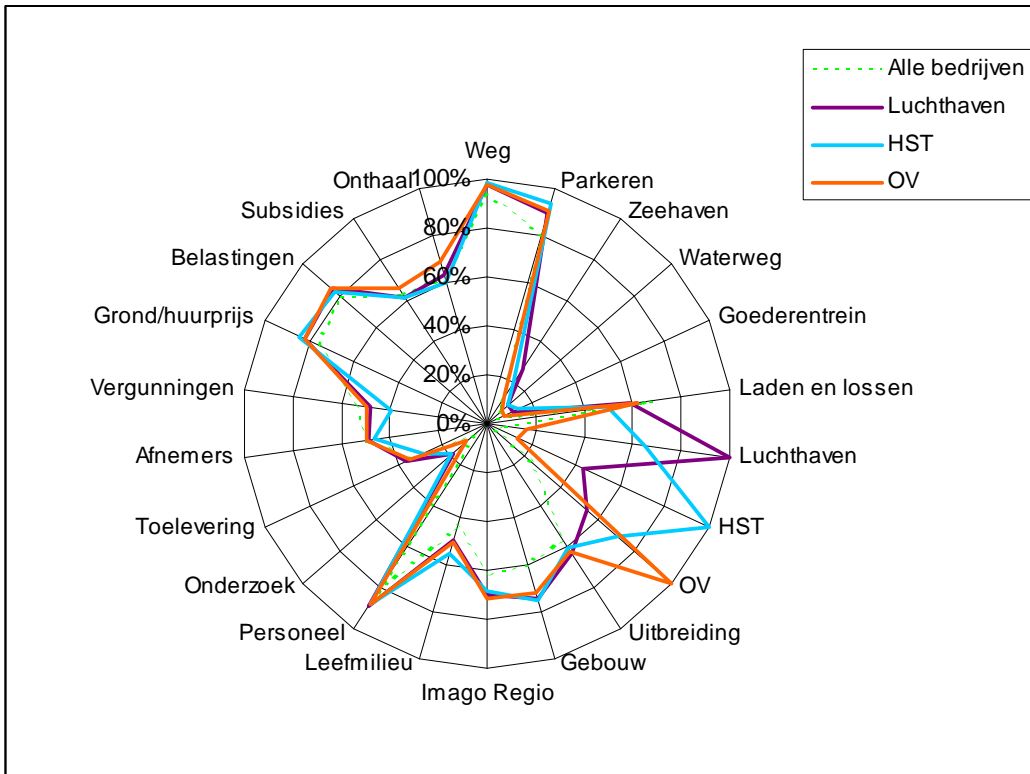
Om het vestigingsprofiel van de verschillende groepen in beeld te brengen wordt gebruik gemaakt van radargrafieken. We splitsen de grafieken op in de vestigingsmilieus die te maken hebben met goederentransport, met personenvervoer en tenslotte met de nabijheid van onderzoeksinstellingen. In groene stippelijnen worden in de drie figuren de belangindexen gegeven die gelden voor alle respondenten van de SPRE-enquête samen.

De radargrafiek toont heel duidelijk dat de bedrijven die belang hechten aan de nabijheid van een zeehaven, een waterweg of een goederentrein een gelijkaardig vestigingsprofiel hebben (Figuur 26). De drie groepen tonen een

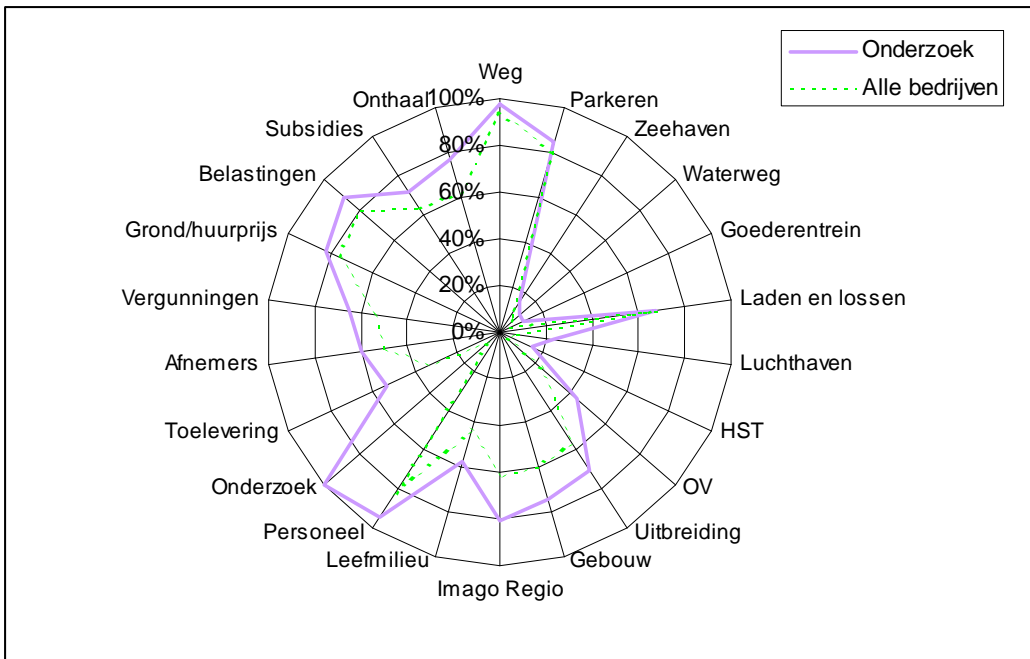
duidelijk groter belang dan gemiddeld aan de twee andere factoren in de figuur. Zo vindt meer dan 60% van de 'goederentrein'-groep ook de nabijheid van een zeehaven en vaarwater belangrijk. Een zeehaven in de omgeving is belangrijk voor veel bedrijven die een waterweg nodig hebben en omgekeerd is dit, weliswaar in veel mindere mate, ook het geval. De nabijheid van een goederentrein is ook voor de waterafhankelijke groepen meer van belang dan voor de andere bedrijven. De drie groepen hechten meer belang dan verwacht aan de netwerkfactoren, de vergunningen en de drie financiële factoren (grondprijzen, belastingen en subsidies), maar ook het onthaal wordt door een groter percentage als belangrijk aangegeven. Gezamenlijk wordt er ook nog meer belang gehecht aan de mogelijkheden tot laden en lossen en voornamelijk aan de mogelijkheden om uit te breiden op de locatie. De goederentreingroep houdt ook meer dan gemiddeld rekening met het imago van de regio.



Figuur 26: Belang van vestigingsfactoren voor bedrijven die belang hechten aan de nabijheid van een zeehaven, een waterweg of de mogelijkheden voor goederenvervoer per trein



Figuur 27: Belang van vestigingsfactoren voor bedrijven die belang hechten aan de nabijheid van een luchthaven, een HST-station of OV-infrastructuur



Figuur 28: Belang van vestigingsfactoren voor bedrijven die belang hechten aan de nabijheid van onderzoeksinstituten

Een gelijkaardig vestigingsprofiel zien we ook voor de bedrijven die de factoren luchthaven, HST en Openbaar Vervoer belangrijk vinden (Figuur 27). Zij hechten meer belang aan de zachte vestigingsfactoren. Voornamelijk de representativiteit van het gebouw en de omgeving en het imago van de regio dient voor hen in orde te zijn, maar ook wat betreft het leefmilieu beogen zij een hoge kwaliteit. Andere factoren die voor deze groepen belangrijke zijn, zijn de huur- en grondprijzen, het aanwezige personeel, de parkeermogelijkheden en de nabijheid van onderzoeksinstituten. Minder dan het geval was bij de goederentransportfactoren is er ook hier een onderling groter belang; de bedrijven die luchthaven belangrijk vinden zijn ook gevoelig voor HST en omgekeerd en beide groepen vinden de openbaarvervoersmogelijkheden ook veel belangrijker dan gemiddeld. De OV-groep is echter niet veel gevoeliger voor de aanwezigheid van de internationale transportmogelijkheden, nl. HST en luchthaven.

De bedrijven die zich willen vestigen in de nabijheid van onderzoeksinstituten wijken af in dat opzicht dat zij aan bijna alle factoren (netwerkfactoren, financiële factoren, zachte factoren, uitbreidingsmogelijkheden en personeel) meer belang hechten maar minder afhankelijk zijn van zowel de infrastructuur voor goederentransport als voor personenvervoer dan de andere besproken groepen. Ze blijven voor deze factoren wel boven het Vlaams gemiddelde en het openbaar vervoer scoort zelfs duidelijk hoger dan gemiddeld (Figuur 28).

De grote gelijkenissen in het vestigingspatroon van de verschillende groepen (goederenvervoer en personenvervoer) zijn gedeeltelijk toe te schrijven aan het feit dat een behoorlijk aandeel van de bedrijven in verschillende groepen aanwezig is. Tabel 22 toont het percentage overlapping tussen de bedrijven van de verschillende groepen. In de rijen staat het percentage van de bedrijven van elke groep (eerste kolom) die ook aanwezig zijn in de andere groepen. We zien bijvoorbeeld dat 48,20% van de bedrijven die zeehaven belangrijk vinden ook aanwezig zijn in de groep bedrijven die vaarwater belangrijk vinden. Omgekeerd is dat zelfs 70,59%.

Zoals we al uit de radargrafieken konden opmaken kunnen we hier ook stellen dat het vaak belangrijk is dat verschillende specifieke vestigingsfactoren gezamenlijk aanwezig zijn.

	Zeehaven	Vaarwater	Goederentrein	Luchthaven	HST	OV	Onderzoek
Zeehaven	100,00%	48,20%	29,85%	18,60%	2,10%	31,52%	9,11%
Vaarwater	70,59%	100,00%	42,68%	12,16%	8,28%	26,91%	9,97%
Goederentrein	65,00%	63,93%	100,00%	18,10%	14,22%	39,55%	14,09%
Luchthaven	25,94%	11,56%	22,10%	100,00%	42,98%	53,47%	18,73%
HST	19,91%	11,95%	13,90%	65,04%	100,00%	70,35%	19,20%
OV	12,93%	7,57%	7,49%	15,83%	13,67%	100,00%	10,70%
Onderzoek	15,44%	11,87%	11,07%	22,81%	15,14%	44,01%	100,00%

Tabel 22: Percentage overlapping tussen de bedrijven die belang hechten aan de specifieke vestigingsmilieus
Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

2.6.3 DE ROL VAN SPECIFIEKE VESTIGINGSMILIEUS IN DE POST-INDUSTRIËLE MAATSCHAPPIJ

De hogere scores voor de verschillende vervoersmodi en de overlappingen tussen de groepen van de verschillende vestigingsmilieus tonen aan dat deze bedrijven belangrijke spelers zijn in de (internationale) netwerkeconomie. De (strategische) plekken die zij verkiezen vormen hierin de knooppunten voor goederen, personen en kennis en de locatie en ontsluiting hiervan zijn dan ook cruciaal. De opkomst van de netwerkeconomie is eveneens de reden waarom deze gebieden stilaan van functie veranderen of beter gezegd steeds belangrijker en multifunctioneler worden (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.338 e.v.).

De *zeehavens* hadden bijvoorbeeld tot voor kort voornamelijk een overslag- en industriële functie. Door de opkomst van internationale netwerken zullen er echter een groot aantal vervoersknooppunten ontstaan buiten de havens (de zgn. Extended Gateways concept van het Vlaams Instituut voor de Logistiek)). De havens zullen zich daarom niet meer alleen moeten concentreren op het havengebied en directe omgeving maar ook op de achterlandregio's. De haven krijgt zo een meer centrale logistieke functie weggelegd in de ketens van internationale bedrijven. In deze veranderende context worden alle vervoersmogelijkheden en hinterland verbindingen meteen veel belangrijker. Hier komt ook bij kijken dat de toegevoegde waarde van de haven, samen met de Extended gateways zal groeien (bv door nadruk op activiteiten met grotere toegevoegde waarde).

De grote *luchthavens* hebben zich de laatste decennia ontwikkeld van een knooppunt voor goederen- en personenvervoer tot grote, multifunctionele gebieden met hoge toegevoegde waarde. Juist door de ontwikkeling van een internationale netwerkeconomie zullen luchthavens verder aan betekenis winnen. Omdat het al lang niet meer gaat om alleen het vervoersknooppunt, maar ook om de huisvesting van uiteenlopende economische activiteiten zal een scala van vestigingsmilieus moeten worden geboden voor uiteenlopende doelgroepen. In het verlengde hiervan zien we daarom belangrijke vastgoedontwikkelingen rond luchthavens tot stand komen, zoals rondom Zaventem valt waar te nemen. De luchthaven heeft belangrijke kenmerken die een verder succes van dit specifieke werkmilieu verder in de hand zullen werken. In het SPRE (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.338) noemen ze hierbij de aanwezige mix van arbeidskrachten, de internationale verbindingsmogelijkheden, de ontwikkelingsmogelijkheden voor de dienstensector, de aanwezige sociale infrastructuur voor wereldomspannende netwerken en de goede telecommunicatie-infrastructuur. Specifiek in de context van Zaventem speelt ook de wisselwerking met Brussel als hoofdstad en zetel van vele internationale instellingen.

De *HST-omgevingen* krijgen eerder het karakter van een modern kantorenmilieu met een oververtegenwoordiging van nationale en internationale bedrijven en voorzieningen zoals beurzen/tentoonstellingsruimte, vergaderaccommodaties, hotelvoorzieningen en dergelijke. In een aantal gevallen maken omvangrijke detailhandelsvoorzieningen deel uit van het concept. Deze ontwikkelingen betekenen de wedergeboorte van het station en de stationsomgeving als specifiek werkmilieu. In Antwerpen is de ruimte beperkt maar er wordt gehoopt dat de effecten van de bijkomende werklocaties in de omgeving (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.340). Omdat de steden met HST-station doorgaans al goede internationale verbindingen hadden voor de hoge snelheidstreinen, worden de economische effecten redelijk laag geschat. In die zin moet de HST-connectiviteit vooral beschouwd worden als een onderdeel van grootstedelijke locatiefactoren die wel een noodzakelijke, maar onvoldoende voorwaarde is voor nieuwe economische ontwikkelingen Ook speelt de HST zeker een rol wat de toeristische ontwikkeling betreft (Cabus et al, 2007).

Voor de bedrijven die sterke relaties onderhouden met *kennisinstellingen* en zich in hoge mate richten op hoogwaardige, wetenschappelijke en technologische productie en dienstverlening is er vrij recent een nieuw soort bedrijventerrein in het leven geroepen, namelijk de wetenschapsparken. Ze vormen concepten waarbinnen expertise en kennisoverdracht plaatsvindt (kenniseconomie) en zijn voorbehouden voor zowel kantoren en kantoorachtigen als voor hoogwaardige bedrijfsgebouwen en incubatorcentra. Ook worden op deze wetenschapsparken laboratoria opgericht die het experimenteel en innovatief karakter van deze sites nog eens benadrukken. Op deze moderne werklocaties, die naast valorisatie van kennis mede zijn ontwikkeld door de opkomst van de netwerkeconomie, wordt veel aandacht besteed aan duurzaam ruimte- en materiaalgebruik en initiatieven in de richting van bedrijventerrein- of parkmanagement. Dit strookt uiteraard met de kwaliteit van de investeringen en activiteiten die men op dergelijke sites wenst te ontwikkelen. Op het concept parkmanagement wordt dieper ingegaan in hoofdstuk 4 (sectie 3.6.3). Soms wordt op wetenschapsparken ook een specifiek beleid

gevoerd om ondernemers die doorgroeien op hetzelfde terrein te huisvesten. Een voorbeeld van een dergelijk bedrijventerrein is het wetenschapspark Leuven-Arenberg waar men op een site die gelegen is tussen de KULeuven, het UZGasthuisberg en IMEC flexibele bedrijfsruimten aanbiedt aan ICT-bedrijven en biotechnologische laboratoria gecombineerd met bureaus. Deze ontwikkeling past in de rol die Leuven speelt in de uitbouw van een grensoverschrijdende kennisregio. Zo zal de stad een zeer actieve rol blijven opnemen in het driehoeksverband ELAT, waarbinnen samen met partners uit Eindhoven en Aken een gezamenlijke innovatiestrategie wordt uitgewerkt. Begin 2007 is vanuit ELAT een nieuwe samenwerking op het gebied van R&D gestart met partners uit de belangrijke economische groeiregio's rond Tallinn in Estland en Helsinki in Finland. Dit internationale samenwerkingsverband onder de naam 'CROSSWORKS' moet uitlopen op de officiële erkenning als kennisregio door Europa. Binnen de kenniseconomie zijn relaties en het in stand houden van netwerken van cruciaal belang²⁵.

2.6.4 HUIDIGE RUIMTELIJKE ONTWIKKELINGSPERSPECTIEVEN VOOR SPECIFIEKE VESTIGINGSMILIEUS

In het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen krijgen de specifieke vestigingsmilieus terecht een uitzonderlijke waarde toegeschreven als strategische plaatsen binnen de economische structuur van Vlaanderen. Onder de zogenaamde 'poorten' vallen de zeehavens (Antwerpen, Gent, Zeebrugge en Oostende), de internationaal georiënteerde multimodale logistieke parken, de internationale luchthaven Zaventem en de regionale luchthavens van Deurne en Oostende en het HST-station Antwerpen-Centraal. De noodzaak tot goede bereikbaarheid en verbindingen tussen de verschillende poorten wordt zeker onderkend en structureel opgenomen in de beleidsvisie voor deze specifieke vestigingsmilieus (Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 1997, p. 459 e.v.).

Voor de *zeehavens* (Antwerpen, Gent, Zeebrugge en Oostende) wil men uitdrukkelijk aandacht besteden aan de toegankelijkheid zowel langs de waterzijde als langs de landzijde en moet de bereikbaarheid benaderd worden vanuit de context van een globaal mobiliteitsbeleid voor gans Vlaanderen en voor alle vervoersmodi. We zagen al dat de zeehavens ook belangrijke locaties vormen voor internationale logistieke parken waarvoor de bereikbaarheid optimaal moet georganiseerd zijn op internationaal niveau.

De noodzakelijke voorzieningen op de zeehavens worden afhankelijk gesteld van de evolutie van drie moeilijke te voorspellen elementen die een grote weerslag hebben op de uiteindelijke uitbouw van de zeehavens, namelijk:

- De verwachtingen inzake trafiekontwikkeling en de verdere groei van de industriële activiteiten;
- De toegankelijkheid van de havens;
- De investeringspolitiek van de Vlaamse overheid (keuze van projecten en financiering in zeehavens). De investeringen moeten voor de vier havens complementair zijn;

Wat betreft de organisatie voor economische activiteiten volgt men de bestaande tendensen van integratie en verweving van zowel de industriële-, distributie-, overslag-, en logistieke activiteiten. Een ruimtelijke differentiatie per type activiteit wordt dan ook niet wenselijk geacht. Om het zeehavengebied exclusief voor te behouden voor deze zeehavengebonden activiteiten is er volgens het RSV wel een strikte afbakening noodzakelijk. Het begrip zeehavengebied heeft dus een ruimtelijke betekenis en wordt ruimtelijk afgebakend.

Waar het gaat om verschillende functies in een haven is voornamelijk bij de distributieactiviteiten veelal een bepaald ruimtelijk patroon te herkennen. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen:

- Eerstelijns activiteiten: kadegebonden activiteiten die vooral te maken hebben met overslag van goederen en/of containers;

²⁵ www.brainport.nl

- Tweedelijns activiteiten: havengebonden activiteiten die veelal bestaan uit groeperings- en expeditie-activiteiten;
- Derdelijns activiteiten: havengerelateerde activiteiten die wel te maken hebben met de goederen die de haven binnen komen, maar die goed op andere locaties dan de haven (zoals in het achterland) kunnen plaatsvinden zoals opslag, value added services en distributie.

(Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.336)

In functie van de derdelijns activiteiten en de ontwikkeling naar een grotere oriëntatie naar de achterlandregio's (zie punt 2.6.3) is het zeer belangrijk dat de verkeersafwikkeling op de achterlandverbindingen wordt geoptimaliseerd. Dit maakt deel uit van het ontwikkelingsperspectieven voor de zeehavens in het RSV.

De *internationale luchthaven* van Zaventem is een poort op Vlaams niveau die bediend wordt door een breed gamma van internationale en intercontinentale lijnen, maar ook door charters en zakenvluchten en een groot aantal bezoekers (prognose van 30 tot 40 miljoen passagiers per jaar in 2025 –Idea-Consult, 2006)) of vrachten verwerkt. Bij de selectie van de internationale luchthaven werden voornamelijk de aspecten van duurzame ruimtelijke ontwikkeling, duurzame mobiliteit en milieuhygiëne overwogen.

Het RSV legt sterk de nadruk op goede ontsluitingsmogelijkheden op Vlaams niveau (wegennet, spoorwegstation en openbaar vervoer). Men focust op een geïntegreerde en gelijktijdige benadering van de verschillende vervoersmodi met in het bijzonder een snelle, frequente (ook 's nachts) en kwalitatief hoogstaande verbinding tussen de luchthaven en het HST-station Brussel-Zuid, wat een nieuw HST-station in de luchthaven zelf onnodig maakt. Het treinstation in Zaventem moet ook rechtstreeks aansluiten op lijnen vanuit Brussel, Leuven en Antwerpen (Mechelen).

Net zoals voor de zeehavenactiviteiten kan er ook voor activiteiten die gerelateerd zijn aan de luchthaven een onderscheid gemaakt worden in eerste, tweede en derdelijns activiteiten die telkens op grotere afstand van de luchthaven zijn gelegen, al naargelang de mate waarin deze activiteiten aan de luchthaven zelf zijn gebonden (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.337-338):

- Eerstelijns activiteiten: platformgebonden bedrijven die rechtstreeks afhankelijk zijn van de aanwezigheid van de luchthaven en soms een absolute voorwaarde zijn voor het kunnen functioneren van de luchthaven. Voorbeelden hiervan zijn de luchthavenautoriteiten en de passagiersterminals maar ook vestigingen van luchtvaartmaatschappijen en douane en inspectie;
- Tweedelijns activiteiten: luchtvaart gerelateerde bedrijfsvestigingen die voor het bedrijfsproces sterk aan de luchthaven gebonden zijn aan de luchthaven of waarvoor de nabijheid van de luchthaven een belangrijke vestigingsfactor is bijvoorbeeld voor het transport van personeel, klanten, onderdelen of eindproducten. Hiertoe behoren handel- en dienstenbedrijven maar ook transport-, opslag- en distributie-activiteiten;
- Derdelijns activiteiten: bedrijven waarvoor geldt dat de kwaliteiten van de omgeving van de luchthaven passen bij de wensen van deze bedrijven. De betreffende ondernemers zien in dit geval de luchthaven meer als bedrijfsomgeving (bepaald vestigingsklimaat) en die minder gebruik maken van de vluchtverbindingen zelf. Handel en diensten kunnen zowel tweede- als derdelijns activiteiten zijn al naargelang zij gebruik maken van de diensten van de luchthaven of dat zij een bepaald imago verlenen aan de locatie nabij de luchthaven.

Als een luchthaven alleen eerstelijns activiteiten bezit dan spreken we van een vervoersknooppunt. Worden daar de tweedelijns activiteiten aan toegevoegd dan ontstaat een economisch knooppunt en komen daar ook derdelijns activiteiten bij, dan wordt gesproken van een *airport city* met een breed aanbod aan functies. Mede

door de massa, de aanwezigheid van besliscentra en de mix van functies hebben deze airport cities een belangrijk effect op de groei van de omliggende regio. De aanwezigheid van een luchthaven functioneert aldus als een belangrijke vestigingsfactor, ook op internationaal niveau.

Een HST-station is sterk structurerend voor het stedelijk gebied en voor de omgeving. Ter plaatse doet zich een intensifiëring van het ruimtegebruik voor, de druk op de onroerende goederen (grondprijs) neemt toe en de vraag naar ruimte voor hoogwaardige economische activiteiten zoals diensten, handel en commerciële activiteiten vergroot. Kortom de ruimtelijke structuur van de omgeving en zelfs van het stedelijke gebied wijzigt ingrijpend evenals de structuur en het functioneren van het stedelijk openbaar-vervoersnet. In functie hiervan wordt een visie op het HST-station en de omgeving uitgewerkt waarin aandacht wordt besteed aan activiteiten die de ontwikkeling van het station ondersteunen (Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 1997). Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen benadrukt dat er voor moet gezorgd worden dat het imago van de HST-stopplaats en de internationale uitstraling ervan ten volle moet worden benut. In vorig punt zagen we echter dat de economische effecten redelijk laag worden ingeschat. De ligging aan een knooppunt van openbaar vervoer is een pluspunt maar om de nadelen van de moeilijke autobereikbaarheid te kunnen ondervangen is een reorganisatie en optimalisering van de OV-lijnen en de onderlingen aansluitingsmogelijkheden noodzakelijk. Hoewel de groep in onze resultaten aangeeft veel belang te hechten aan de bereikbaarheid over de weg en de parkeermogelijkheden is de uitbreiding hiervan terplekke onmogelijk door het tekort aan ruimte voor parkeren in de binnenstad en door reeds overvolle toevoerwegen. Daarvoor zou het aanleggen van parkings aan de rand van de stadkern met vlotte verbindingen naar het Centraal Station een oplossing moeten bieden.

2.6.5 SITUERING VAN DE SPECIFIEKE GROEPEN BINNEN VLAANDEREN

De bespreking van de ruimtelijk-economische structuur rondom specifieke vestigingsmilieus roept vragen op met betrekking tot de noodzakelijkheid van de reële ruimtelijke nabijheid van deze milieus voor bedrijven die deze locaties in aanmerking nemen als vestigingsfactor bij de locatiekeuze maar niet rechtstreeks aan de kade, het platform of het station gebonden zijn. Doordat Vlaanderen relatief klein is en een zeer uitgebreid autosnelwegennetwerk heeft is het mogelijk dat - op deze schaal - de geografische afstand niet meer zo belangrijk is.

Figuur 29 tot en met Figuur 33 geven de geografische spreiding over Vlaanderen van het belang dat aan de vestigingsfactoren zeehaven, waterwegen, luchthaven, HST en goederenvervoer wordt gehecht. In de kaarten zijn de gegevens geanalyseerd op gemeentelijk niveau en wordt gebruik gemaakt van een agglomeratie-index²⁶. Naast de methodologische verbetering is het voordeel van deze benadering dat enerzijds toevalligheden op gemeentelijk niveau worden uitgevlakt. Anderzijds worden de geografische patronen veel duidelijker. Voor de indeling in klassen wordt de standaardafwijking van de agglomeratiescore op gemeentelijk niveau als grenswaarde gebruikt.

Uit de analyses blijkt dat er binnen Vlaanderen grote regionale verschillen bestaan in het belang dat aan deze specifieke vestigingsmilieus wordt gehecht. De bedrijven die er belang aan hechten zijn duidelijk in de nabijheid van deze milieus gevestigd.

²⁶ Een agglomeratie-index, een potentiaalwaarde of een toegerekende waarde is te beschouwen als een ruimtelijk voortschrijdend gemiddelde. Hierbij wordt per gemeente een 'toegerekende waarde' berekend als de gewogen som van de waarden in de gemeenten die in voorliggende oefening minder dan 10km verwijderd zijn van de gemeente waarvoor de berekening gemaakt wordt (Cabus et al., 2007,p.56)

Voor de zeehavens betekent dit een duidelijke concentratie rond de vier havens (Antwerpen, Gent, Zeebrugge en Oostende).

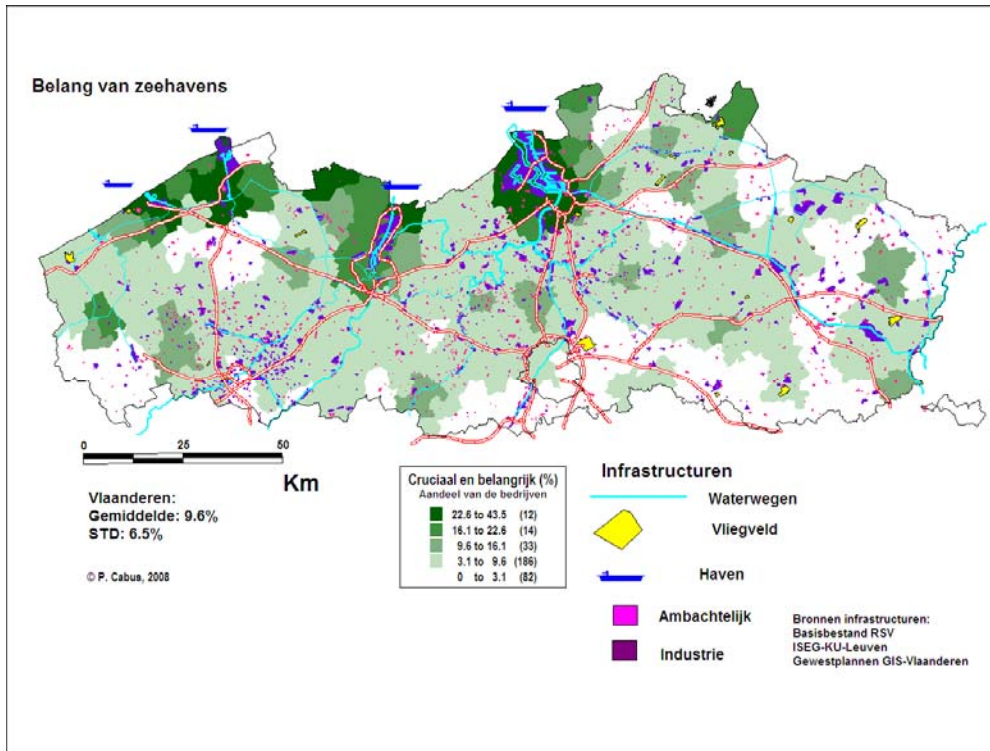
In de ruimtelijke spreiding van het belang dan aan de nabijheid van waterwegen wordt gehecht, komen opnieuw de zeehavens op de voorgrond. Daarnaast zien we ook belangrijke kernen van groter belang voor deze factor rond het Albertkanaal en aftakkingen en Midden-Limburg en in de omgeving van Maastricht. Ook rond het Kanaal Roeselare-Leie en richting Doornik zien we een groter belang van vaarwater voor de bedrijven.

Het ruimtelijk patroon van het belang van de luchthaven is zeer sprekend met een sterke concentratie rond Zaventem (Brussel). Van hieruit zien we uitlopers naar Antwerpen (hier is ook de regionale luchthaven van Deurne) en ook in Gent ligt de belangindex iets hogers. Men kan veronderstellen dat activiteiten in grootsteden kunnen profiteren van de grotere bereikbaarheid van andere steden omdat de hoofdinfrastructuren en de dienstregelingen van het openbaar vervoer (treinen) die relaties bevorderen: Verder merken we op dat ook de luchthaven van Oostende een vestigingsfactor vormt voor bedrijven die belang hechten aan een luchthaven.

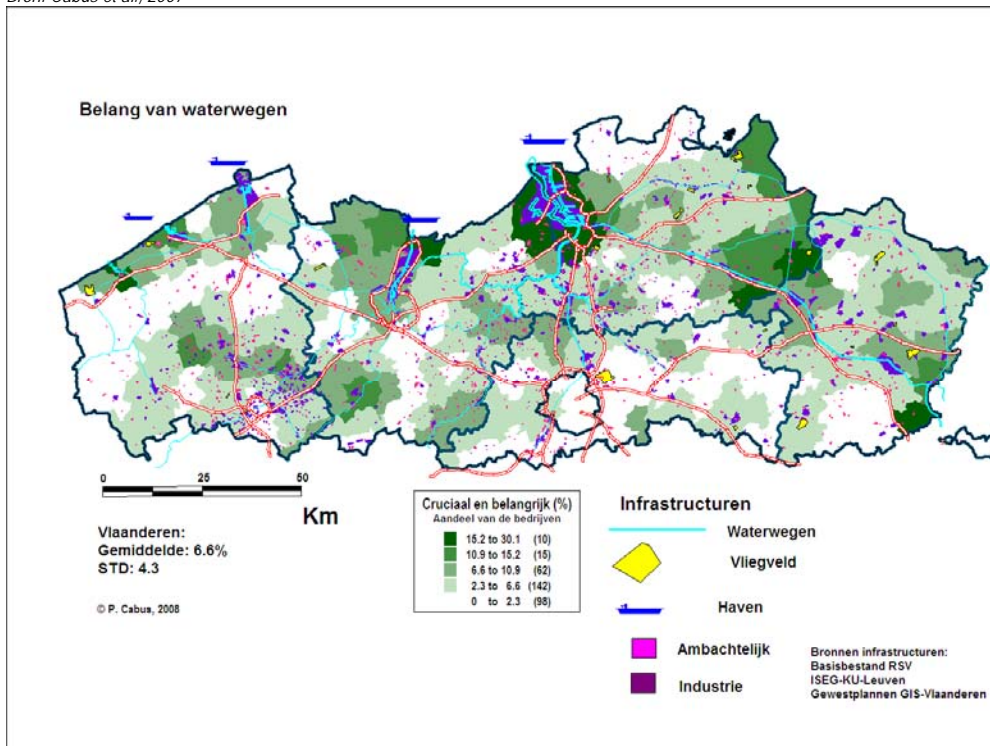
De relaties tussen grootsteden met betrekking tot internationale verbindingen vinden we ook terug bij de spreiding van het belang voor een HST-station. Opnieuw komt Brussel als voornaamste kern op de voorgrond. Voor de Brusselse regio geldt de combinatie van de aanwezigheid van een HST-station en talrijke internationaal opererende bedrijven. In Antwerpen is de verklaring waarschijnlijk in dezelfde richting te zoeken hoewel het HST-station niet operationeel was.

Daarnaast zijn er twee zones in Vlaanderen die sterker scoren op de locatiefactor HST-station, namelijk Zuid-Limburg en de gemeenten van het Kortrijkse. Voor Zuid-Limburg kan de nabijheid van Luik een verklaring vormen hoewel daar eveneens op dat ogenblik slechts een beperkte dienst aanwezig was. Het zuiden van Limburg is via de autosnelweg (E40) ook goed ontsloten richting Brussel, wat mee de verklaring kan vormen. Voor het Kortrijkse zou de nabijheid van Lille met een HST-station een mogelijke hypothese kunnen vormen voor de hogere scores. (Cabus et al., 2007).

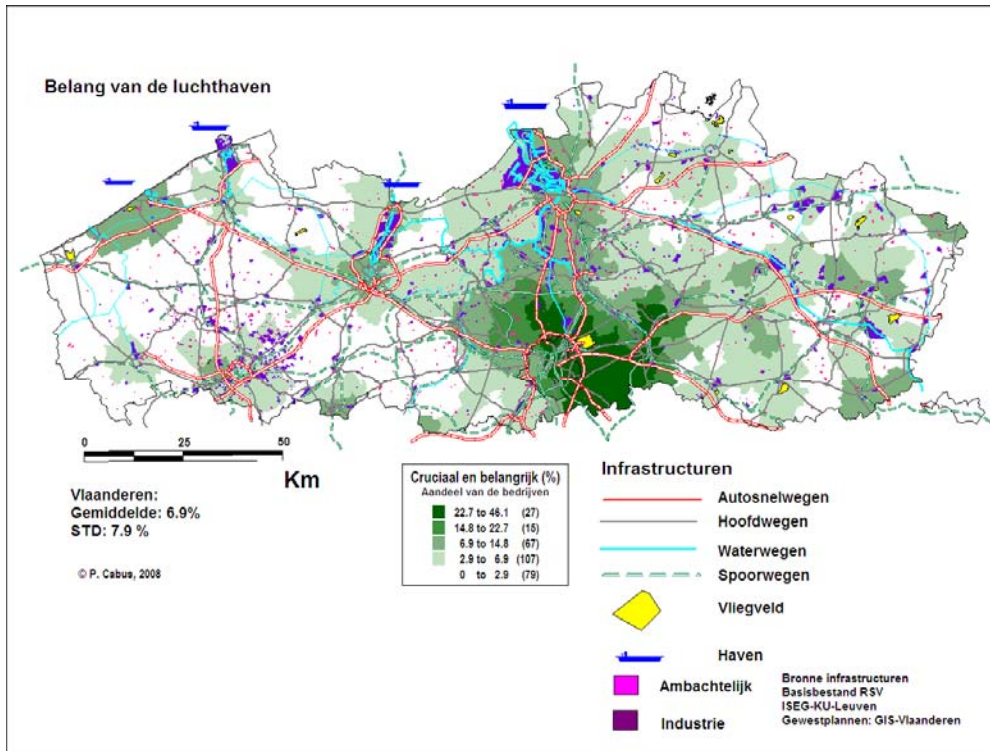
Wat betreft het openbaar vervoer zien we opnieuw dat voornamelijk de grote steden hier veel belang aan hechten. Het spreidingspatroon over Vlaanderen toont echter een vlakker patroon dan voor de andere vestigingsmilieus met enkel in (Noord) West-Vlaanderen en het uiterste Oosten van Vlaanderen een wat lagere score.



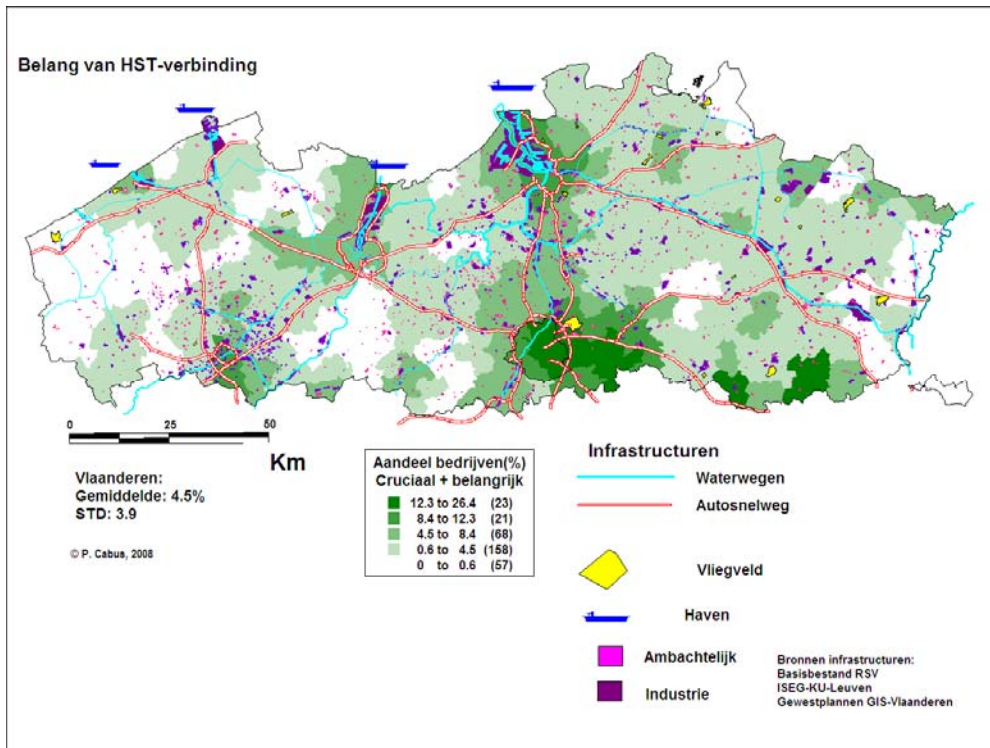
Figuur 29: Geografische spreiding van het belang van een zeehaven voor bedrijven in Vlaanderen
Bron: Cabus et al., 2007



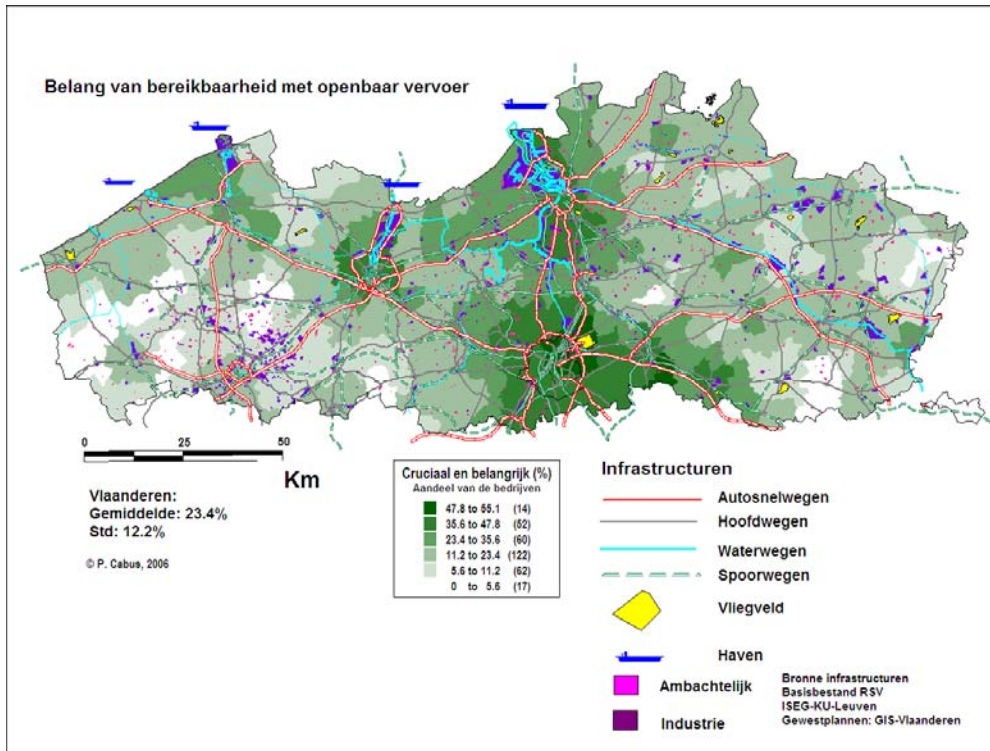
Figuur 30: Geografische spreiding van het belang van waterwegen voor bedrijven in Vlaanderen
Bron: Cabus et al., 2007



Figuur 31: Geografische spreiding van het belang van een luchthaven voor bedrijven in Vlaanderen
Bron: Cabus et al., 2007



Figuur 32: Geografische spreiding van het belang van een HST-station voor bedrijven in Vlaanderen
Bron: Cabus et al., 2007



Figuur 33: Geografische spreiding van het belang van het openbaar vervoer voor bedrijven in Vlaanderen
 Bron: Cabus et al., 2007

2.7 HET GROEPEREN VAN VESTIGINGSFACTOREN EN BEDRIJVEN

In de vorige secties kwamen uitgebreide analyses aan bod die de vestigingsfactoren analyseerden in functie van verschillende kenmerken van de bedrijven.

Als we een ruimtelijk-economisch en een aanbod beleid centraal stellen, dat op het belang van de verschillende vestigingsfactoren is gebaseerd, springen er globaal drie vestigingsmilieus uit die gekenmerkt worden door een specifiek belang van de diverse factoren.

Globaal kan men stellen dat volgende milieus op de voorgrond komen:

1. Een vestigingsmilieu met sterk belang van internationale transportinfrastructuren, vooral gericht op goederentransport;
2. Een vestigingsmilieu met sterk belang van wat grootstedelijke locatiefactoren kan genoemd worden (HST, OV, onderzoek);
3. Een vestigingsmilieu waarin een gemengd gemiddeld profiel kan herkend worden.

In deze sectie willen we verder nagaan of deze drie groepen ook beter kunnen afgelijnd en gedifferentieerd worden met als doel het ruimtelijk-economisch beleid gericht te kunnen voeren.

2.7.1 DE VESTIGINGSFACTOREN GEGROEPEERD IN 6 BASISDIMENSIES

Omdat het nogal omslachtig is om steeds met 22 vestigingsplaatsfactoren te werken en omdat veel van deze aspecten onderdeel zouden kunnen zijn van een bredere dimensie die bedrijven weten te waarderen in hun locatiekeuze werd reeds door Cabus en Vanhaverbeke (2004) een eerste oefening hieromtrent gemaakt.

In deze sectie nemen we die analyse opnieuw op en wordt ze verfijnd.

Via een factoranalyse kan men de verschillende aspecten samenbrengen tot zes bredere basisfactoren waaraan bedrijven belang hechten. Tabel 23 geeft deze groepering in vestigingsthema's weer (zie Figuur 36 voor de componentenladingen).

De Vlaamse bedrijven hechten volgens deze analyse belang aan 6 basisdimensies in hun evaluatie van de vestigingsplaatsen.

De eerste factor wijst op autobereikbaarheid en de daaraan gekoppelde nood om de auto te kunnen parkeren. De tweede factor focust op bereikbaarheid van de luchthaven, de HST en het openbaar vervoer. Tevens is de nabijheid van kennisinstellingen en universiteiten belangrijk. We kunnen de factor als grootstedelijk beschrijven gelet op de aanwezigheid van deze kenmerken in (groot)stedelijke gebieden. De derde factor zal vooral belangrijk zijn voor de transport- en distributiesector.

De vierde factor wijst op de uitstraling van de locatie en directe omgeving, maar ook op het imago van de regio en de kwaliteit van de woon- en leefomstandigheden. Het aanbod van goed opgeleid personeel maakt integraal deel uit van deze factor omdat goed opgeleide werknemers tegenwoordig ook zoeken naar bedrijven die een aangenaam werkkader kunnen aanbieden in de regio waar het goed is om te wonen en te leven.

De vijfdefactor wijst op de mogelijkheden op de bestaande locatie en de gebondenheid aan het bestaand netwerk van toeleveranciers en klanten. De zesde factor richt zich op kostenefficiëntie en het drukken van de prijzen, o.a. door subsidies en lage belastingen of taksen.

1. Bereikbaarheid over de weg en parkeermogelijkheden

Bereikbaarheid over de weg
Voldoende parkeermogelijkheden

2. Grootstedelijke locatiefactoren

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

3. Multimodaal goederenvervoer en havenconnectie

Nabijheid zeehaven
Nabijheid vaarwater
Mogelijkheden goederenvervoer per trein

4. Uitstraling omgeving, aanbod opgeleid personeel, goede leefomgeving

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

5. Lokale gebondenheid & mogelijkheden huidige locatie

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

6. Kostenefficiëntie, lage prijzen

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

Tabel 23 : Basisfactoren bij de locatiekeuze

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Deze factorsamenstelling verklaart 58% van de variantie, wat zeker niet slecht is omdat een groot deel van de overige variantie toch wordt verklaard door factoren die voor quasi ieder bedrijf belangrijk zijn (zoals wegbereikbaarheid).

2.7.2 VAN VESTIGINGSFACTOREN NAAR EEN BELEID VAN VESTIGINGSMILIEUS EN EEN AANBODBELEID HIERVOOR

Bovenstaande bewerkingen van de gegevens geven al een beeld van de wijze waarop bedrijven in Vlaanderen voorwaarden stellen aan de kwaliteit en inrichting van hun vestigingslocatie. We weten echter nog niet welk soort

bedrijven belang hechten aan welke factoren. De vraag is dan ook of men groepen van bedrijven kan vinden die zich differentiëren van elkaar op basis van het belang van de verschillende vestigingsplaatsvoorwaarden.

Om de bedrijven op deze manier te groeperen werd een clusteranalyse uitgevoerd op basis van de factorscores (score van ieder bedrijf op de verschillende basisfactoren). De factoranalyse gaf aan dat er in totaal 6 componenten kunnen bepaald worden die samen 58% van de variantie verklaren. Op basis van de scores van de respondenten op deze factoren kwamen de beste resultaten naar boven bij 4 tot 5 groepen van bedrijven. Er werd gekozen om te werken met 5 groepen waarbij de kleinste groep nog steeds 338 of 7.5% van het totale aantal bruikbare enquêtes (4529) bevat.

De centrale vraag die werd gesteld was hoe goed de verschillende groepen te interpreteren zijn in termen van een ruimtelijk-economisch beleid en het voorzien van een gediversifieerd ruimteaanbod voor bedrijvigheid in functie van verschillende vestigingsmilieus.

Het profiel van de vestigingsplaatseisen van de 5 groepen van bedrijven kan men in beeld brengen aan de hand van radargrafieken (zie Figuur 37 en Figuur 38). Hier geldt dat hoe hoger de scores is, hoe meer belang er aan de vestigingsfactor wordt gehecht. In Figuur 36 worden de componentenladingen weergegeven, met hierbij ook een kwalificatie van de eigenschappen van de component op basis van de sterk uitspringende ladingen.

Figuur 37 geeft de analyse op vestigingsfactorniveau terwijl Figuur 38 dezelfde analyse doet op componentenniveau. Vooral op basis van Figuur 38, waar op basis van de componenten worden gewerkt, is er een duidelijke positionering. Dit heeft vooral te maken met het gegeven dat overbodige informatie wordt weggezuiverd. Zo bijvoorbeeld weten we al uit de vorige besprekingen dat wegbereikbaarheid bijna voor alle bedrijven belangrijk is, waardoor het dus zelden een differentiërende factor is.

Er zijn duidelijk 2 clusters van bedrijven met een zeer duidelijk profiel en nog een derde cluster met een duidelijk profiel.

De twee overige clusters hebben relatief lage scores op alle componenten en kunnen als gemiddelde clusters worden beschouwd. Hieronder volgt een nadere specificatie van de betrokken clusters:

1. Een eerste uitgesproken cluster (338 bedrijven, hetzij 7.5% van de respondenten met 21.5% van de werkgelegenheid), bevat de bedrijven met groot belang aan **internationale bereikbaarheid** vooral gebaseerd op belangrijke infrastructuren voor (massa)transport, logistiek en distributiesector. Het multimodale goederenvervoer staat centraal waarbij de nabijheid van zeehavens, treinverbindingen en binnenvaart van belang zijn.
2. Een tweede groep van bedrijven (437 bedrijven, hetzij 9.6% van de respondenten met 16% van de werkgelegenheid) hecht veel belang aan wat **grootstedelijke lokalisatiefactoren** kan genoemd worden. Ze hechten veel belang aan de nabijheid van luchthavens en HST-stations, de bereikbaarheid met het openbaar vervoer en de nabijheid van onderzoeksinstituten en universiteiten, typisch factoren die een grootstedelijke context weerspiegelen.
3. Een derde cluster (706 bedrijven, hetzij 15.6% van de respondenten of 19% van de werkgelegenheid) heeft een iets minder uitgesproken maar toch een duidelijk profiel van **lokale gebondenheid en uitstraling van de locatie**. Doorwegende factoren zijn vooral een belang aan relaties met afnemers en toeleveranciers, lokale uitbreidingsmogelijkheden en laden en lossen.

Vervolgens zijn er twee groepen met een eerder gemiddeld profiel.

4. Een eerste cluster (1695 bedrijven, hetzij 37% van de respondenten met 29% van de werkgelegenheid) hierbij is er een met een **gemiddeld profiel, maar met wel een bovengemiddelde aandacht voor wegbereikbaarheid en mogelijkheid tot parkeren.**
5. Tenslotte is er een cluster van bedrijven (1353 bedrijven, hetzij 30% van de respondenten met 15% van de bedrijven) met een **gemiddeld profiel, maar een bovengemiddelde aandacht voor kostenefficiëntie.**

Vestigingsmilieus	Respondenten		werk
	Abs	%	%
Lokale binding en uitstraling	706	15.6%	19.1%
Gemiddeld met belang van kostenefficiëntie	1353	29.9%	14.8%
Gemiddeld met belang van weg en parkeren	1695	37.4%	28.6%
Internationale bereikbaarheid	338	7.5%	21.5%
Grootstedelijke locatie	437	9.6%	16.0%
	4529	100.0%	100.0%

Tabel 24: Aantal en belang van de respondenten per vestigingsmilieu

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Cabus & Vanhaverbeke (2004) wijzen er op dat het belangrijk is om op te merken dat de vijf groepen op een combinatie van factoren mikken, waarbij het kan gebeuren dat verschillende groepen hetzelfde belang hechten aan bepaalde factoren maar verschillen in de evaluatie van de andere factoren. Door het belang van de factoren op een andere manier te combineren kunnen er verschillende types van bedrijventerreinen onderscheiden worden. De differentiatie van bedrijfslocaties gebeurt dan ook niet op basis van één factor, maar op basis van een combinatie van meerdere factoren.

Toch blijkt uit bovenstaande analyse een belangrijke stroomlijning van de vestigingsplaatseisen die leidt tot de bepaling van vijf dominante vestigingsmilieus. Hierdoor is het in principe ook mogelijk om een ruimtelijk-economisch en aanbodbeleid te voeren in functie van deze vijf vestigingsmilieus.

De gemiddelde groepen vertegenwoordigen ongeveer 2/3^e van de bedrijven, met ongeveer 2/5^e van de werkgelegenheid. Dit betekent dat het voor een groot deel van onze economie volstaat om gemengde bedrijventerreinen te voorzien op goed bereikbare plaatsen en tegen een betaalbare prijs.

De belangrijke groep van bedrijven waar de lokale binding domineert, samen met de uitstraling impliceert ook dat een aanbodsstrategie zeker subregionaal moet gevoerd worden en dat ook kwaliteit een belangrijk aandachtspunt is.

Samen betekent dit dat voor gemengde vestigingsmilieus ongeveer 60% van het aanbod dient te worden voorzien.

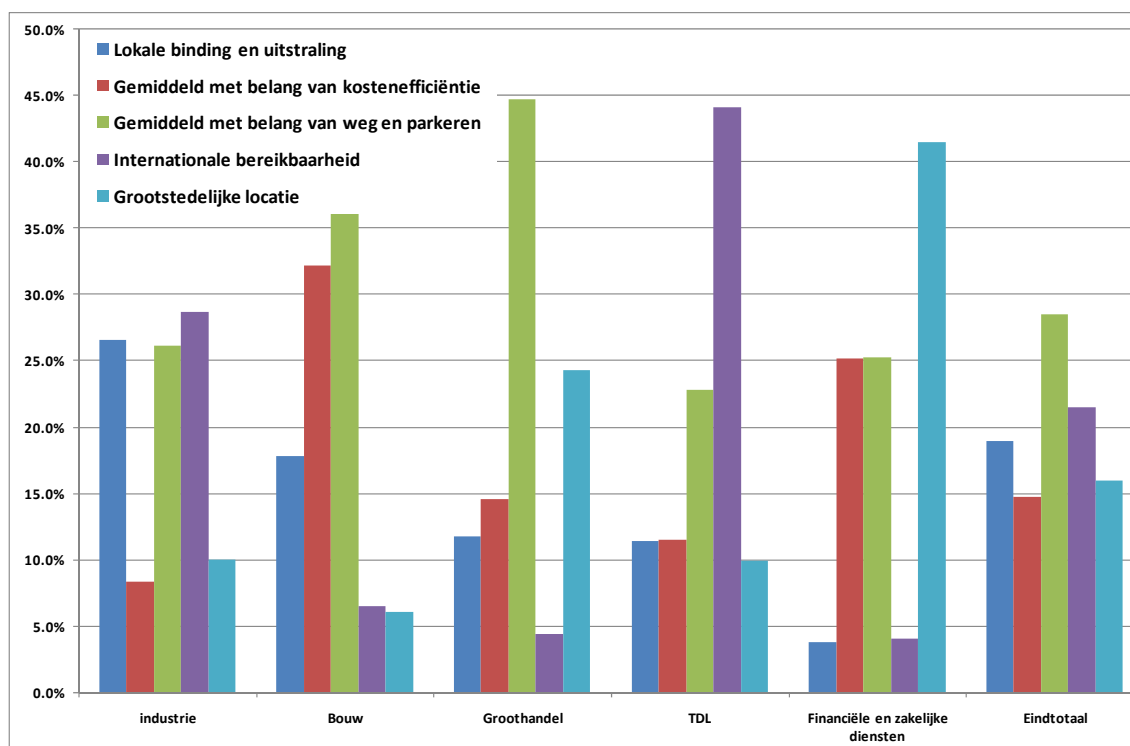
Voorts kenmerken er zich twee sterk specifieke en belangrijke groepen van bedrijven. De kenmerken van de bedrijven in de ene groep die internationale bereikbaarheid centraal stelt via havens, waterwegen en goederenvervoer per spoor, impliceert een ruimtelijk-economisch en een aanbodbeleid op en in functie van die strategische locaties. Omdat de behoefte aan ruimte in eerste orde correleert met de omvang van de

werkgelegenheid en de terreincoëfficiënt is het duidelijk dat minstens²⁷ 20% van de ruimte moet voorzien worden op die strategische plekken van internationale bereikbaarheid.

Der andere groep, die de grootstedelijke vestigingsfactoren centraal stellen, impliceert een beleid gericht op kwalitatieve plekken in en rond de steden. Het aandeel hiervan zal ongeveer rond het werkgelegenheidsaandeel schommelen (t.t.z. 16%).

Vanzelfsprekend is er hierbij ook een differentiatie in type activiteit te bespeuren.

Figuur 34 (welke het belang van de werkgelegenheid weergeeft zoals in de middelste tabel in Tabel 25) geeft hiervan een indicatie.



Figuur 34: Vestigingsmilieu en type van bedrijf: sector

Bron: Herwerking van Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.319

Zo zien we dat een aanbodbeleid voor de industrie zich in gelijke mate moet richten op plekken met een lokale binding, plekken met een gemiddelde situatie met aandacht voor weg en parkeren en op plekken met internationale bereikbaarheid.

Een aanbodbeleid voor de bouwsector dient zich vooral te richten op 'gemiddelde plekken', met zowel aandacht voor kosten als bereikbaarheid.

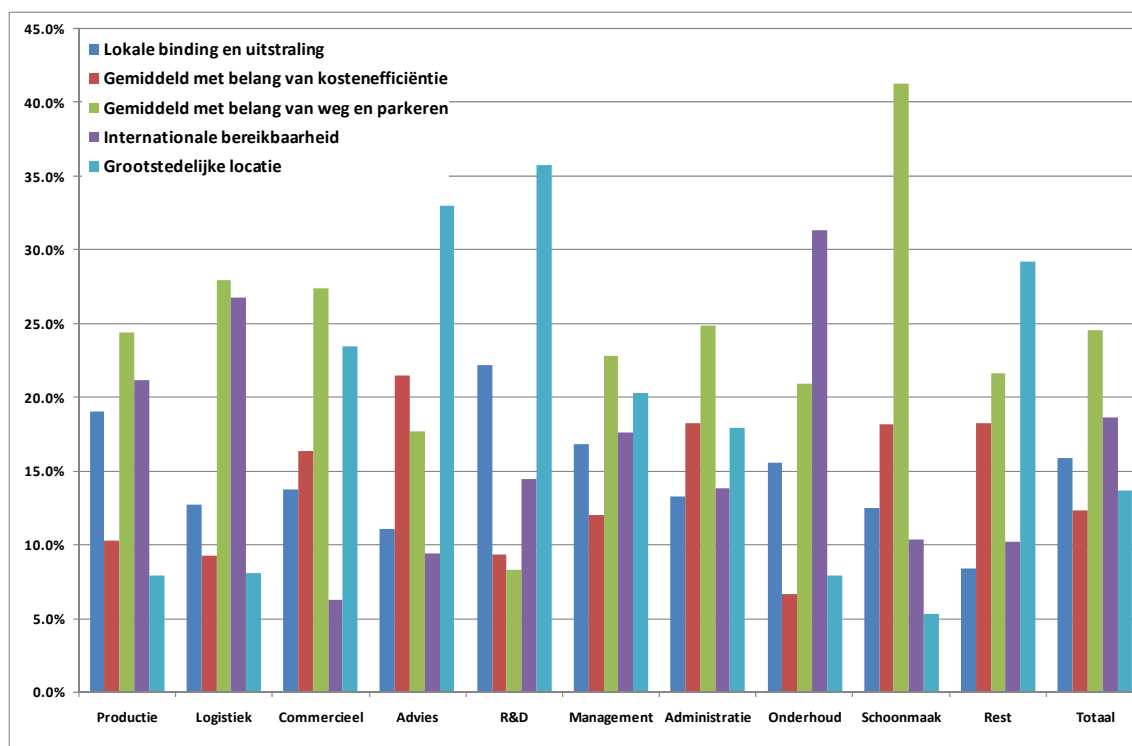
²⁷ We spreken van minstens omdat de terreincoëfficiënten voor TDL en industrie, twee sectoren waarvoor deze vestigingsmilieus belangrijk zijn (zie verder Figuur 34) groter zijn dan voor de overige sectoren van de economie (t.z. meer m² per werknemer).

Een aanbodbeleid voor de bedrijven in de groothandel is te richten op enerzijds 'gemiddelde plekken' met belang voor wegbereikbaarheid maar anderzijds ook op grootstedelijke plekken.

Een aanbodbeleid inzake TDL dient zich in eerste orde te richten op plekken met internationale bereikbaarheid, maar ook op 'gemiddelde plekken' met goede wegbereikbaarheid.

Een aanbodbeleid voor financiële en zakelijke diensten is vanzelfsprekend te voeren in een (groot)stedelijke context, maar daarnaast duidelijk ook op 'gemiddelde plekken' met zowel aandacht voor kostenefficiëntie als wegbereikbaarheid.

Er gebeurde een gelijke analyse in functie van de werkelijk uitgevoerde activiteit (zie Tabel 25, onderste deel en Figuur 35).



Figuur 35: Vestigingsmilieu en type van bedrijf: Activiteit

Bron: Herwerking van Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.319

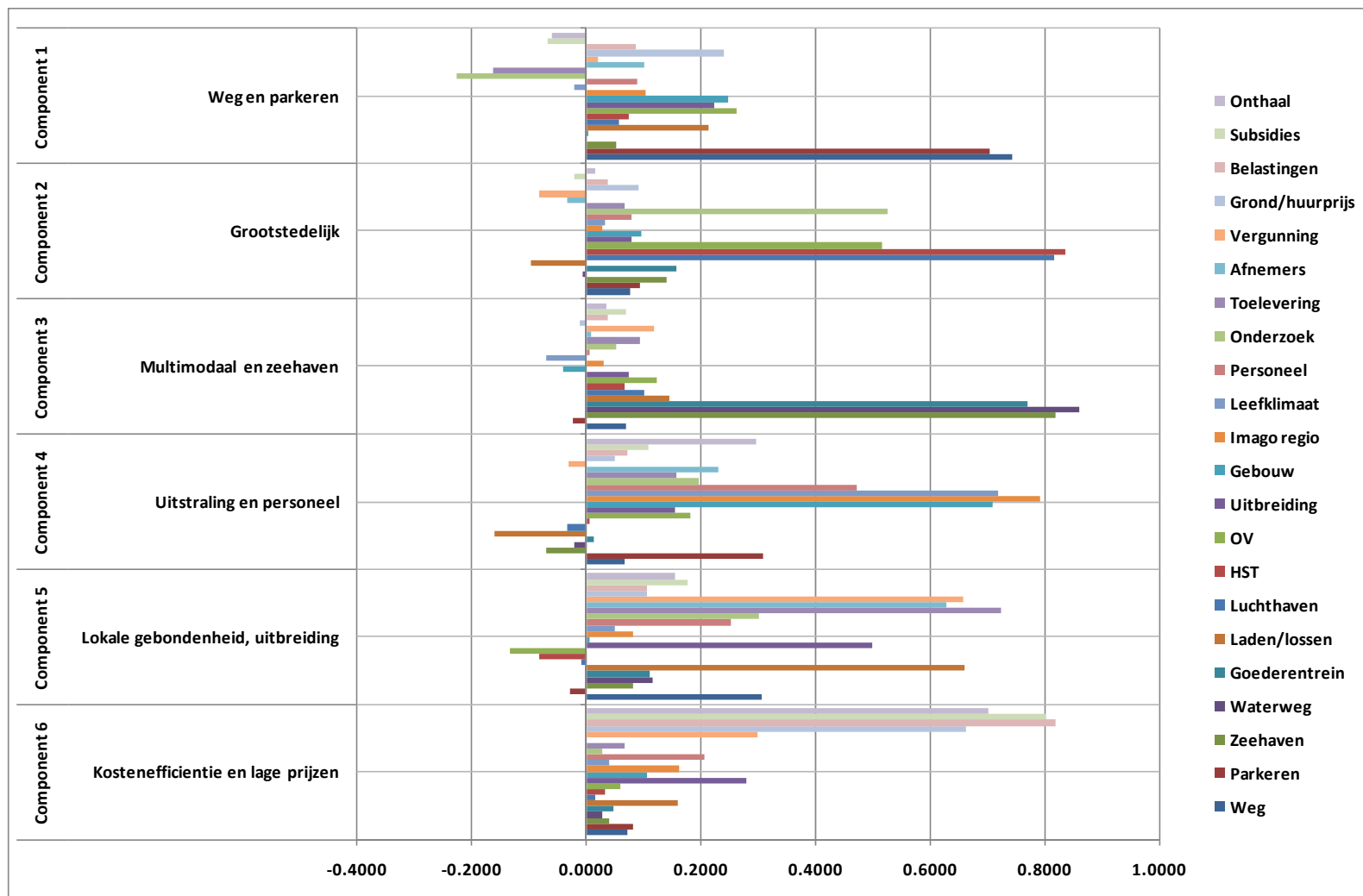
Het is duidelijk dat ook vanuit deze invalshoek dominante vestigingsmilieus op de voorgrond komen:

- Wat productie betreft, zijn er 3 types vestigingsmilieus dominant: deze met lokale binding, de 'gemiddelde plekken' met wegbereikbaarheid en de plekken met internationale bereikbaarheid. De logistiek kent dezelfde vestigingsmilieus, zij het meer gefocust op de twee laatste. Ook de onderhoudsdiensten hechten belang aan deze vestigingsmilieus. Het is duidelijk dat deze drie activiteiten een functionele relatie hebben.
- De commerciële activiteiten hebben vooral oog voor de 'gemiddelde plekken' met goede bereikbaarheid en grootstedelijke vestigingsmilieus. Dit geldt ook voor de adviesactiviteiten, maar daar spelen vestigingsmilieus met aandacht voor kostenefficiëntie.
- R&D is duidelijk gebonden aan grootstedelijke vestigingsmilieus, maar ook aan vestigingsmilieus waarin lokale binding en uitstraling spelen.

- Management en administratieve activiteiten hebben geen echte voorkeurvastigingsmilieus en komen dus overal ongeveer in even grote mate voor, zij het dat vestigingsmilieus met goede wegbereikbaarheid iets belangrijker zijn.
- De schoonmaak activiteiten hechten duidelijk belang aan 'gemiddelde plekken' met een goede wegbereikbaarheid.

We kunnen concluderen dat de groepering van de bedrijven op basis van vestigingsmilieus een goed aanknopingspunt kan vormen voor een ruimtelijk-economisch beleid en specifiek een aanbodbeleid gericht op deze vestigingsmilieus.

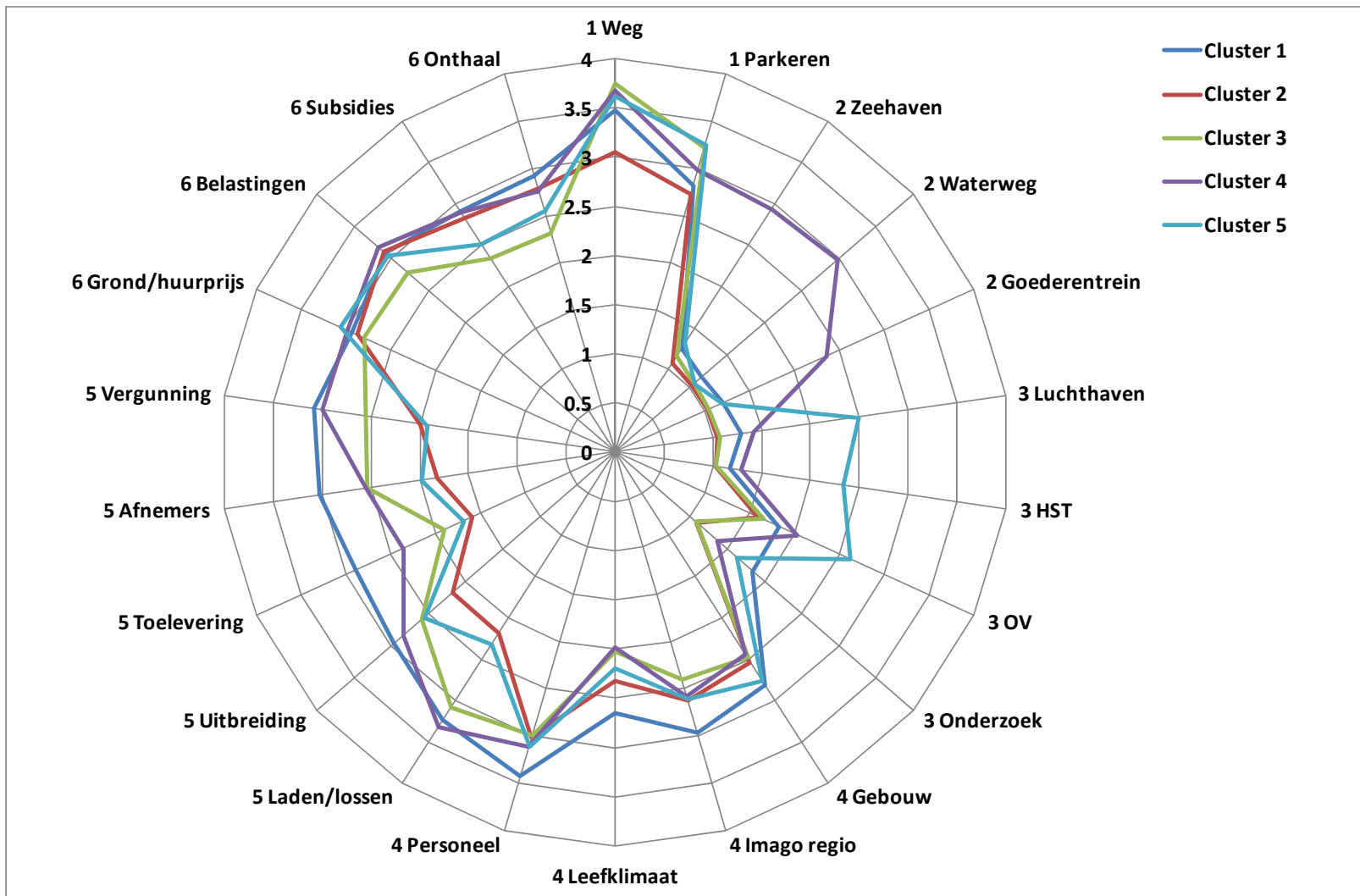
Deze segmentatie kan een leidraad zijn voor het ruimtelijk-economisch beleid. Uiteraard kan deze segmentatie niet absoluut worden toegepast omdat naast de duidelijk herkenbare specifieke vestigingsmilieus een (beperkt) deel van de activiteiten steeds ook in de andere types vestigingsmilieus is terug te vinden. Ondermeer het historisch gegroeide economische weefsel ligt hierbij zeker mee aan de basis.



Figuur 36: Componentenladingen voor 6 componenten

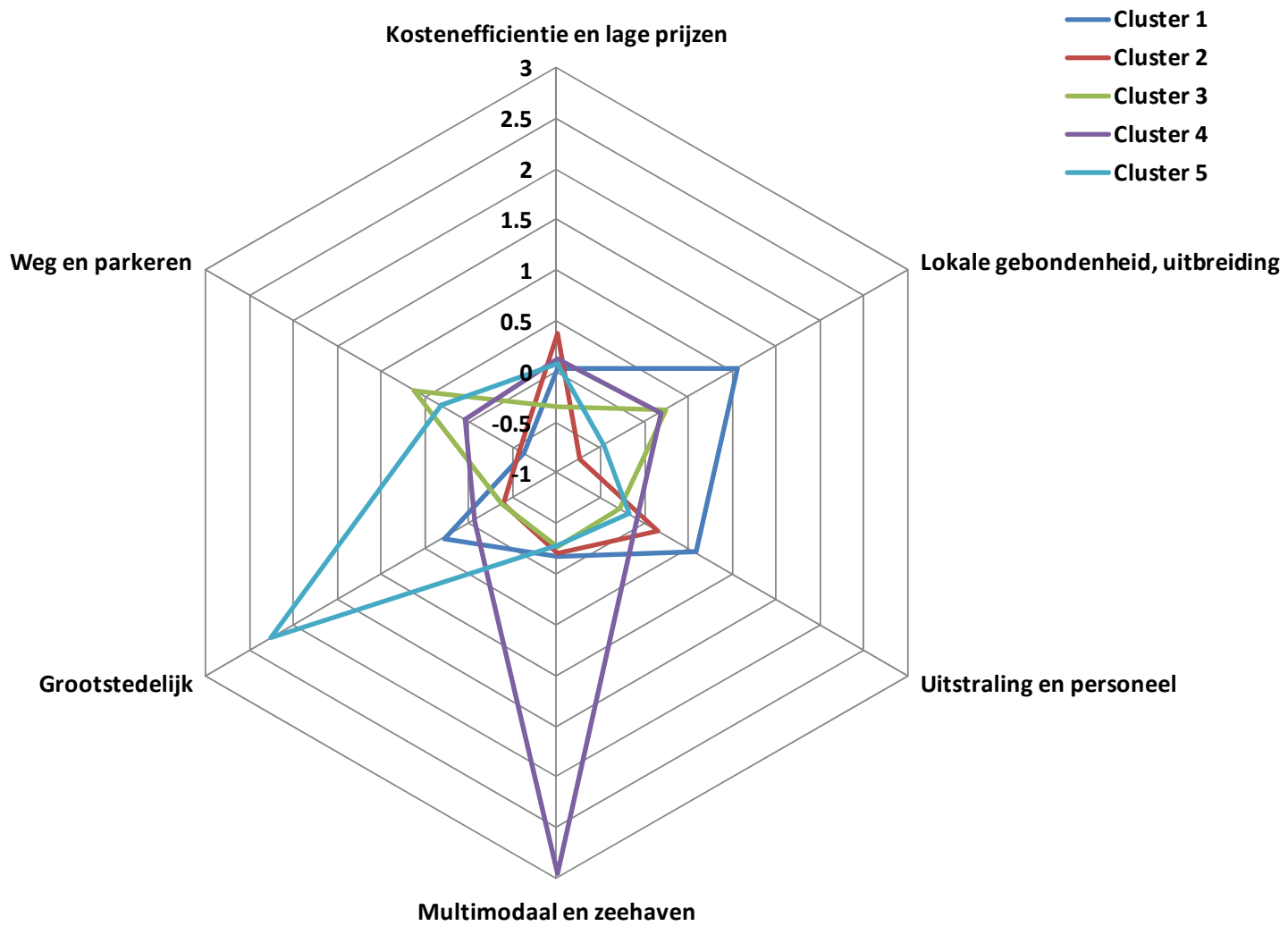
Bron: Herwerking van Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.319

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization. Rotation converged in 6 iterations.



Figuur 37: Belang van vestigingsvoorwaarden voor verschillende groepen van bedrijven

Bron: Herwerking van Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.319



Figuur 38: Belang van vestigingsvoorwaarden (factoren) voor verschillende groepen van bedrijven
 Bron: Herwerking van Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.319

Vestigingsmilieus	industrie		Bouw		Groothandel		TDL		Financiële en zakelijke diensten		Eindtotaal	
	Bedrijven	Werk	Bedrijven	Werk	Bedrijven	Werk	Bedrijven	Werk	Bedrijven	Werk	Bedrijven	Werk
Lokale binding en uitstraling	50.1%	74.5%	21.8%	10.8%	12.4%	5.4%	7.8%	6.0%	7.8%	3.3%	100.0%	100.0%
Gemiddeld met belang van kostenefficiëntie	23.5%	30.3%	27.7%	25.1%	12.6%	8.6%	6.9%	7.8%	29.3%	28.2%	100.0%	100.0%
Gemiddeld met belang van weg en parkeren	31.7%	48.8%	20.6%	15.0%	21.1%	13.6%	9.0%	8.0%	17.6%	14.6%	100.0%	100.0%
Internationale bereikbaarheid	36.8%	71.0%	7.7%	3.5%	10.7%	1.8%	38.3%	20.5%	6.5%	3.1%	100.0%	100.0%
Grootstedelijke locatie	22.6%	33.4%	4.1%	4.4%	23.0%	13.2%	9.2%	6.2%	41.0%	42.8%	100.0%	100.0%

Verdeling werkgelegenheid

Vestigingsmilieus	industrie	Bouw	Groothandel	TDL	Financiële en zakelijke diensten		Totaal
Lokale binding en uitstraling	26.6%	17.9%	11.8%	11.5%		3.8%	19.0%
Gemiddeld met belang van kostenefficiëntie	8.4%	32.2%	14.6%	11.6%		25.3%	14.8%
Gemiddeld met belang van weg en parkeren	26.2%	37.2%	44.8%	22.8%		25.3%	28.6%
Internationale bereikbaarheid	28.8%	6.6%	4.5%	44.2%		4.1%	21.6%
Grootstedelijke locatie	10.0%	6.2%	24.4%	10.0%		41.5%	16.0%
Totaal	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%		100.0%	100.0%

Vestigingsmilieus r	Productie	Logistiek	Commercieel	Advies	R&D	Management	Administratie	Onderhoud	Schoonmaak	Rest	Totaal
Gemiddeld met belang van kostenefficiëntie	10.3%	9.3%	16.3%	21.5%	9.3%	12.0%	18.2%	6.6%	18.2%	18.3%	12.3%
Gemiddeld met belang van weg en parkeren	24.4%	28.0%	27.4%	17.7%	8.3%	22.9%	24.8%	20.9%	41.3%	21.6%	24.5%
Internationale bereikbaarheid	21.1%	26.7%	6.3%	9.4%	14.5%	17.6%	13.8%	31.3%	10.3%	10.2%	18.6%
Grootstedelijke locatie	7.9%	8.0%	23.5%	33.0%	35.8%	20.3%	17.9%	7.9%	5.3%	29.2%	13.7%
Totaal	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Tabel 25: Huidige vestigingsmilieus met belang van de verschillende sectoren en activiteiten

2.8 BESLUIT

De economische aantrekkingskracht van een plaats is niet eenduidig vast te stellen. Het is afhankelijk van de specifieke eisen die door de bedrijven aan de locatie en de vestigingsomgeving worden gesteld. Afhankelijk van de ontwikkelingsfase waarin een bedrijf zich bevindt, de kenmerken van het bedrijf en de economische organisatieloga die veranderlijk is in de tijd, zullen de vestigingseisen veranderen en zo ook de geschiktheid van een bepaalde plaats. Om de economische dynamiek in een regio te bevorderen, is het daarom belangrijk dat de kenmerken van de plek en de wensen en succesfactoren van bedrijven optimaal worden afgestemd.

In dit hoofdstuk werd nagegaan welke factoren vandaag, binnen de context van de netwerk- en kenniseconomie, belangrijk worden gevonden bij de vestigingskeuze van ondernemingen in Vlaanderen. In totaal werden er 22 verschillende vestigingsfactoren voorgelegd aan de bedrijven waarvoor zowel het belang in de vestigingskeuze als de beoordeling over de kwaliteit op de huidige locatie werd onderzocht. Eerst algemeen voor alle bedrijven en nadien opgesplitst naar de ontwikkelingsfase en verschillende kenmerken van de ondernemingen. Verder werd ook nagegaan wat de locatievoorwaarden zijn voor bedrijven die zich in de nabijheid van specifieke vestigingsmilieus wensen te vestigen en hoe deze bedrijven zich ruimtelijk positioneren ten opzichte van deze milieus.

Tenslotte werden uit de waaier van 22 vestigingsfactoren een aantal basisdimensies gedistilleerd, zodat specifieke vestigingsmilieus op de voorgrond komen waardoor een meer gericht ruimtelijk-economisch en aanbodsbeleid mogelijk wordt.

2.8.1 ALGEMENE AANDACHTSPUNTEN VOOR HET RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID

We hebben in eerste instantie geleerd dat de traditionele factoren nog steeds het meest doorwegen in de keuze van een vestigingsplaats. De vijf belangrijkste factoren zijn de bereikbaarheid over de weg, de parkeermogelijkheden, de aanwezigheid van geschikt personeel en de financiële factoren belastingen en grond- en huurprijzen. Onafhankelijk van het soort bedrijf waar men mee te maken heeft, verdienen deze factoren de continue aandacht. Voornamelijk de bereikbaarheid over de weg, die nu nog goed wordt beoordeeld, is voor bijna alle bedrijven het belangrijkste aspect en moet dus een goede kwaliteit behouden. Ook laad- en losmogelijkheden zijn belangrijk, maar zijn eerder activiteitspecifiek. Daarnaast spelen ook nog de uitbreidingsmogelijkheden op de locatie. Deze 'hardware' -factoren zijn noodzakelijk voor het verwerven en behouden van economisch succes, maar daarom nog geen voldoende voorwaarde (Vanneste et al, 2003,p.90). Aan de zachte vestigingsfactoren wordt ook door meer dan 60% van de bedrijven belang aan hecht. Als eerste opnieuw een financiële factor, namelijk de mogelijke subsidies, en daarna het onthaal door de overheid, het imago van de regio en de representativiteit van het gebouw en directe omgeving.

Van de factoren die het belangrijkste worden gevonden, is men het minst tevreden over de belastingen en de subsidies. De grond- en huurprijzen krijgen eveneens door bijna de helft van de bedrijven een negatieve beoordeling. Omdat klachten in de bedrijfs wereld over deze factoren systematisch zijn, kan de beoordeling over de andere vestigingsfactoren goed geplaatst worden. De belangrijkste aandachtspunten zijn niet alleen van financiële aard. Meer dan 50% van de bedrijven is ook ontevreden over de uitbreidingsmogelijkheden. Het voorzien van voldoende uitbreidingsruimte voor bedrijven kan een belangrijk aspect vormen bij duurzame economische ontwikkeling omdat de bedrijven geen gebruikte terreinen achterlaten en geen nieuwe terreinen (dikwijls meer perifeer gelegen) moeten innemen.

Het is daarnaast opvallend dat de zachte vestigingsfactor 'goed onthaal en informatieverstrekking', ondanks de talrijke initiatieven die het laatste decennium hieromtrent genomen worden eveneens een hoge ontevredenheidsindex (60%) heeft. De opeenvolgende hervormingen van de Vlaamse overheidsinstellingen in de eerste helft van de jaren 2000 zullen ongetwijfeld wel een impact hebben op de kwaliteitsbeoordeling van deze zachte factoren.

Relatief veel belang wordt er nog gehecht aan de netwerkfactoren (ligging t.o.v. afnemers en toeleveranciers) en het leefklimaat (30-50%). Daarna komt het openbaar vervoer waar nog 23% van de bedrijven belang aan hecht en tenslotte zijn er 6 specifieke vestigingsmilieus (zeehaven, luchthaven, waterweg, onderzoek, HST en goederentrein) waar minder dan 10% van de bedrijven rekening mee houdt bij de locatiekeuze. De factoren goederentrein, HST-station en openbaar vervoer worden negatief beoordeeld en dit mag, door het grote economische belang van deze bedrijven, niet uit het oog verloren worden. Door hun economisch gewicht is er immers een veel groter deel van de werkgelegenheid hierdoor gevat, bovendien zijn deze bedrijven zeer belangrijk voor de buitenlandse afzet van Vlaanderen. De noodzaak van een belangrijke focus van het ruimtelijk-economisch beleid op deze specifieke groepen mag echter niet uit het oog doen verliezen dat voor het overgrote deel van de bedrijven de traditionele vestigingsfactoren dominant zijn. Het is zeer belangrijk om naast specifieke ontwikkelingsprojecten een gefundeerd beleid te voeren voor de overgrote meerderheid van de bedrijven die niet gebonden zijn aan specifieke infrastructuur.

2.8.2 DUURZAME LOCATIES VOOR MINDER MOBIELE BEDRIJVEN

In de recente studies over bedrijfsvestiging en –migratie worden bedrijven beschouwd als dynamische eenheden die vanuit interne ontwikkelingen steeds nieuwe vestigingsvoorwaarden stellen. De locatiekeuze is niet willekeurig maar staat in functie van de gegeven ontwikkelingsfase van de onderneming. Het is de taak van het beleid om de bedrijven te begeleiden in hun groeiproces door hen de nodige voorzieningen aan te bieden.

Uit de analyse van de vestigingsfactoren blijkt dat de voorwaarden voor stabiele bedrijven afwijken van deze van starters en verhuizers. De stabiele bedrijven hechten significant meer belang aan de factoren 'goederenvervoer', 'waterweg', 'laden en lossen', 'uitbreidingsmogelijkheden' en 'vergunningen' en de starters en de verhuizers aan de representativiteit van het gebouw en aan de grond- en huurprijzen. De aard van de factoren waaraan de stabiele bedrijven belang hechten bindt hen aan een bepaalde plaats. Deze bedrijven zijn omwille van de noodzakelijke omgevingsfactoren minder mobiel en de locaties moeten dan ook uitbreidingsmogelijkheden voorzien, duurzaam zijn en tijdig gemoderniseerd worden.

De ontevredenheidsindex toont aan dat de stabiele bedrijven over zo goed als alle factoren minder tevreden zijn en dat de verhuizers het meest tevreden zijn. Dit heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat starters en verhuizers minder lang op dezelfde locatie gevestigd zijn. Verhuizers hebben bovendien een meer op ervaring gebaseerde locatiebeslissing kunnen maken dan de starters. De veroudering van locaties kan een rol spelen in de slechtere beoordeling van stabiele bedrijven.

2.8.3 VANUIT EEN SECTORBENADERING NAAR EEN OPDELING OP BASIS VAN DE WERKELIJKE ACTIVITEIT

De sector van een bedrijf is nog steeds het meest gebruikte kenmerk is ter differentiatie van ondernemingen, ondanks het verschil dat kan bestaan met de reëel uitgevoerde activiteit. Uit de analyse valt op te maken dat de transportsector, de zakelijke diensten en de financiële diensten elk mikken op een groep van vestigingsfactoren die met elkaar associeerbaar zijn. Zo hechten transportbedrijven meer belang aan alle factoren die met goederenvervoer te maken hebben, de zakelijke diensten aan de mogelijkheden voor personenvervoer en de financiële diensten aan zachte vestigingsfactoren en in mindere mate ook aan personenvervoer. De evolutie naar

een groter belang van de zachte vestigingsfactoren is waarschijnlijk gekoppeld aan de verdienstelijking van de economische structuur.

Echter de industrie, de bouwnijverheid en de groothandel wijken weinig af van de statistisch verwachte waarden. Een ruimtelijk economisch beleid steunend op deze resultaten zou voor deze drie groepen dan ook een gezamenlijk aanbodbeleid kunnen betekenen.

De activiteit die werkelijk op een locatie wordt uitgevoerd kan sterk verschillen van de sector waartoe de bedrijven worden gerekend. Aan de hand van de SPRE-enquête hebben we de bedrijven daarom onderverdeeld naar de activiteit die ze uitoefenen. Wanneer een bedrijf 50% of meer van zijn personeel inzet voor een bepaalde activiteit werd dit bedrijf aan deze activiteitengroep toegevoegd. Er werden zes activiteiten onderscheiden: nl. productie, logistiek, commerciële activiteiten, kennisondersteuning, onderhoud en management/financiële administratie. Aan de hand van deze indeling konden 3 specifieke en één gemengd vestigingsprofiel worden onderscheiden, nl.:

1. Vestigingsmilieus voor commerciële activiteiten en bedrijven die zich bezighouden met management en financiële administratie (personenvervoer, parkeermogelijkheden en kwaliteit van leefmilieu en gebouw)
2. Vestigingsmilieus voor logistieke bedrijven (goederenvervoer en netwerkfactoren)
3. Vestigingsmilieus voor kennisondersteunende bedrijven (personenvervoer en kennisinstellingen)
4. Gemengde vestigingsmilieus voor productie en onderhoud

De werkgelegenheid is ongelijk verdeeld over deze vier vestigingsmilieus. De gemengde groep neemt namelijk 74% van de werknemers voor zijn rekening. Aan de hand van deze verdeling, het gemiddelde ruimtegebruik voor de verschillende activiteiten en de bruikbare economische ruimte (ha) zou kunnen berekend worden hoeveel ha door iedere activiteit ingenomen kan worden. In de SPRE-enquête zijn echter niet alle economische activiteiten opgenomen en de gemaakte indeling is dan ook niet dekkend genoeg om te gebruiken. Het zou zeker interessant zijn deze oefening uit te voeren met alle activiteiten. Het bestaan van een verschillend vestigingspatroon voor verschillende activiteiten wil zeker niet zeggen dat er een strikte scheiding moet ontstaan of dat de indeling zeer complex moet worden.

2.8.4 DE INTERNE STRUCTUUR VAN EEN ONDERNEMING IS STERK BEPALEND IN DE VESTIGINGSBESLISSING-

De interne organisatie van een onderneming is in eerste instantie afhankelijk van de dimensie van het bedrijf. Een bedrijf met slechts enkele werknemers zal met andere zaken rekening houden dan een bedrijf met veel werknemers. Uit onze resultaten blijkt dat grote bedrijven bewuster bezig zijn met hun vestigingsbeslissing, de belangindex is voor bijna alle vestigingsfactoren hoger naarmate het bedrijf meer werknemers in dienst heeft. Dit is niet zo voor de representativiteit van het gebouw, de omgeving en de regio en voor het onthaal door de overheid. De grootste verschillen zien we op gebied van multimodaal transport waar de grotere bedrijven duidelijk meer belang aan hechten. Ook de uitbreidingsmogelijkheden en de vergunningen zijn duidelijk belangrijker voor grotere bedrijven, wat te maken kan hebben met het verschil in activiteiten tussen de dimensieklassen. De enige factor waarvoor de kleinere bedrijven hoger scoren dan verwacht is de kwaliteit van het leefmilieu. Het zou kunnen dat kleinere bedrijven in hun eigen omgeving gevestigd zijn en onrechtstreeks hun vertrouwdheid met het milieu in rekening brengen bij de locatiekeuze. Maar ook hier kan de activiteitenverdeling een rol spelen.

Naast de dimensie van een onderneming is de interne structuur afhankelijk van het al dan niet werken in een netwerkstructuur. Het samenwerken van verschillende onderdelen van een bedrijf in een netwerkstructuur kan functioneren op lokaal, regionaal, nationaal of internationaal niveau.

De vraag die werd gesteld is of bedrijven die in een dergelijke netwerkstructuur georganiseerd zijn een verschillend belang hechten aan de 22 vestigingsfactoren die werden opgenomen in de SPRE-enquête. Dit is een belangrijke vraag naar het beleid toe omdat, in tegenstelling tot de endogene economische ontwikkelingen, voor deze bedrijven het beleid moet afgestemd zijn op het aantrekken van exogeen kapitaal. De vestigingskeuze is geen persoonlijke beslissing meer van de ondernemer maar wordt gemaakt op basis van de ruimtelijk-economische overwegingen van het moederbedrijf. Voornamelijk de hogere verwachtingen naar internationale transportmogelijkheden zowel voor personenvervoer als voor goederentransport vormt een interessant punt. Maar ook de regionale mobiliteitsfactoren bereikbaarheid over de weg en openbaar vervoer wordt door hen belangrijker gevonden. De grotere exportgerichtheid en de relaties die worden onderhouden binnen het bedrijf en met andere bedrijven zijn hier waarschijnlijk de reden voor.

Uit de analyse waarbij enkel internationaal functionerende netwerkbedrijven werden onderzocht kwam hetzelfde resultaat. De internationale transportmogelijkheden worden enkel nog net iets sterker in rekening gebracht bij de vestigingsbeslissing. Om genetwerkte bedrijven aan te trekken en te behouden moet er dus gefocust worden op verschillende transportmodi.

Vanneste et al. (2003) wijzen er echter op dat de vestigingskeuze van een internationale onderneming gebeurt via een getrappt keuzeprocess. Hun resultaten, waarbij het onderscheid werd gemaakt tussen de beslissing op nationaal niveau en op regionaal/gewestelijk niveau, blijkt dat de bereikbaarheid op elk schaalniveau de belangrijkste factor is. Zowel de netwerkfactoren als de zachte vestigingsfactoren werden minder in rekening gebracht, maar er moet op gewezen worden dat harde en zachte vestigingsfactoren soms moeilijk van elkaar los te koppelen zijn omdat zachte kenmerken soms impliciet worden verwacht bij de keuze voor bepaalde harde factoren. Het minst belang werd in hun onderzoek gehecht aan de aanwezigheid van of impulsen door de lokale overheidsinstellingen.

De gelijkaardige resultaten voor zowel de dimensie van de bedrijven, de netwerkstructuur in het algemeen en de internationaliteit is niet zo verbazingwekkend sinds deze eigenschappen met elkaar in verband staan. In de dimensieklasse met meer dan 50 werknemers is 4/5^{de} van de bedrijven onderdeel van een netwerkonderneming, de groep met 20 tot 49 werknemers bevat ongeveer de helft onderdelen. De kleinere dimensieklassen hebben steeds meer zelfstandige bedrijven in hun groep. Onder de onderdelen van grotere bedrijven zijn ook beduidend meer internationaal opererende bedrijven, namelijk 50,37% ten opzichte van 8,4% in het totaal aantal respondenten.

2.8.5 SPECIFIEKE VESTIGINGSMILIEUS

De belangindex - berekend aan de hand van het aantal bedrijven - gaf aan dat de specifieke vestigingsmilieus slechts door 10% of minder van de bedrijven belangrijk worden gevonden. Gewogen met de werkgelegenheid gaat dit percentage echter sterk naar omhoog en de analyse van de afzetoriëntatie duidt op het grote belang van deze bedrijven voor de buitenlandse afzet. Vanwege de grote economische waarde van deze bedrijfsgroepen is het belangrijk dat het beleid aandacht schenkt aan problemen binnen deze vestigingsmilieus en een lange termijn visie heeft op toekomstige ruimtelijke ontwikkelingen. Omwille van de beperkte ruimte nabij deze vestigingsmilieus is het belangrijk dat er duurzaam mee wordt omgesprongen.

De zeven vestigingsmilieus werden aan de hand van hun vestigingspatroon gegroepeerd in drie groepen. We onderscheiden de groepen 'goederenvervoer' (zeehaven, waterweg en goederentrein), 'personenvervoer' (luchthaven, HST en openbaar vervoer) en 'onderzoeksinstellingen'.

De eerste groep – 'goederenvervoer' – hecht meer belang aan netwerkfactoren, vergunningen, financiële factoren en de mogelijkheden om te laden, te lossen en uit te breiden. De groep 'personenvervoer' is dan weer

gevoeliger voor de zachte vestigingsfactoren zoals de representativiteit en de kwaliteit van het gebouw en omgeving en het imago van de regio. Andere factoren die belangrijk zijn voor deze groep zijn de huur- en grondprijzen, het aanwezige personeel, de parkeermogelijkheden en de nabijheid van onderzoeksinstituten. De grote gelijkenissen binnen deze twee groepen is deels te verklaren door belangrijke overlappingsen tussen de bedrijven. De bedrijven die zich willen vestigen in de omgeving van onderzoeksinstituten wijken af in dat opzicht dat zij voor alle factoren meer belang hechten dan gemiddeld. Deze bedrijven zijn blijkbaar zeer veeleisend als het op hun vestigingslocatie aankomt.

De gebieden waarvan sprake veranderen in het licht van de opkomende netwerkeconomie stilaan van functie en worden steeds belangrijker en multifunctioneler. Het RSV onderkent de belangrijke rol die deze vestigingsmilieus aan het verwerven zijn. Men probeert hierop in te spelen door sterk de focus te leggen op de multimodale bereikbaarheid, de verbindingen tussen deze verschillende milieus en de relaties met de achterlandregio's. Het imago van deze omgevingen wordt als kernelement voor het opschrijven van de internationale economische positie.

Wat de ruimtelijke dimensie betreft is het duidelijk dat de invloed van specifieke vestigingsmilieus zich niet beperkt tot de directe nabijheid. Zoals omschreven voor zeehavens en luchthavens aan de hand van eerste-, tweede- en derdelijnsactiviteiten zijn er bedrijven die geografisch zeer dicht bij de milieus moeten gelegen zijn en bedrijven die evengoed op een zekere afstand kunnen gelokaliseerd zijn. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer men enkel wil profiteren van het imago of slechts sporadisch gebruik maakt van de infrastructuur. De situering van de beoogde groepen duidt wel op duidelijke concentratiekernen rond de specifieke vestigingsmilieus.

2.8.6 EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH EN AANBOD BELEID IN FUNCTIE VAN DOMINANTE VESTIGINGSMILIEUS

Uit de synthese van de vestigingsfactoren blijkt een belangrijke stroomlijning van de vestigingsplaatseisen die leidt tot de bepaling van vijf dominante vestigingsmilieus. Hierdoor is het in principe ook mogelijk om een ruimtelijk-economisch en aanbodbeleid te voeren in functie van deze vijf vestigingsmilieus:

1. Een eerste uitgesproken cluster (7.5% van de bedrijven met 21.5% van de werkgelegenheid), bevat de bedrijven met groot belang aan **internationale bereikbaarheid** vooral gebaseerd op belangrijke infrastructuren voor (massa)transport, logistiek en distributiesector. Het multimodale goederenvervoer staat centraal waarbij de nabijheid van zeehavens, treinverbindingen en binnenvaart van belang zijn.
2. Een tweede groep van bedrijven (9.6% van de bedrijven met 16% van de werkgelegenheid) hecht veel belang aan wat **grootstedelijke lokalisatiefactoren** kan genoemd worden. Ze hechten veel belang aan de nabijheid van luchthavens en HST-stations, de bereikbaarheid met het openbaar vervoer en de nabijheid van onderzoeksinstituten en universiteiten, typisch factoren die een grootstedelijke context weerspiegelen.
3. Een derde cluster (15.6% van de bedrijven of 19% van de werkgelegenheid) heeft een iets minder uitgesproken maar toch een duidelijk profiel van **lokale gebondenheid en uitstraling van de locatie**. Doorwegende factoren zijn vooral een belang aan relaties met afnemers en toeleveranciers, lokale uitbreidingsmogelijkheden en laden en lossen.

Vervolgens zijn er twee groepen met een eerder gemiddeld profiel.

4. Een eerste cluster (37% van de bedrijven met 29% van de werkgelegenheid) hierbij is er een met een **gemiddeld profiel, maar met wel een bovengemiddelde aandacht voor wegbereikbaarheid en mogelijkheid tot parkeren**.
5. Tenslotte is er een cluster van bedrijven (1 30% van de bedrijven met 15% van de bedrijven) met een **gemiddeld profiel, maar een bovengemiddelde aandacht voor kostenefficiëntie**.

De gemiddelde groepen vertegenwoordigen ongeveer 2/3^e van de bedrijven, met ongeveer 2/5^e van de werkgelegenheid. Dit betekent dat het voor een groot deel van onze economie volstaat om gemengde bedrijventerreinen te voorzien op goed bereikbare plaatsen en tegen een betaalbare prijs.

De belangrijke groep van bedrijven waar de lokale binding domineert, samen met de uitstraling impliceert ook dat een aanbodsstrategie zeker subregionaal moet gevoerd worden en dat ook kwaliteit een belangrijk aandachtspunt is.

Samen betekent dit dat voor gemengde vestigingsmilieus ongeveer 60% van het aanbod dient te worden voorzien.

Voorts kenmerken er zich twee sterk specifieke en belangrijke groepen van bedrijven. De kenmerken van de bedrijven in de ene groep die internationale bereikbaarheid centraal stelt via havens, waterwegen en goederenvervoer per spoor, impliceert een ruimtelijk-economisch en een aanbodbeleid op en in functie van die strategische locaties. Omdat de behoefte aan ruimte in eerste orde correleert met de omvang van de werkgelegenheid en de terreincoëfficiënt is het duidelijk dat minstens 20% van de ruimte moet voorzien worden op die strategische plekken van internationale bereikbaarheid.

Der andere groep, die de grootstedelijke vestigingsfactoren centraal stellen, impliceert een beleid gericht op kwalitatieve plekken in en rond de steden. Het aandeel hiervan zal ongeveer rond het werkgelegenheidsaandeel schommelen (t.t.z. 16%).

Tenslotte bestaat er een duidelijke relatie tussen dominante vestigingsmilieus en sector en activiteit.

Men kan dus concluderen dat de groepering van de bedrijven op basis van vestigingsmilieus een goed aanknopingspunt kan vormen voor een ruimtelijk-economisch beleid en specifiek een aanbodbeleid gericht op deze vestigingsmilieus en op activiteiten in deze milieus.

Deze segmentatie kan daarom een leidraad zijn voor het ruimtelijk-economisch beleid. Uiteraard kan deze segmentatie niet absoluut worden toegepast omdat naast de duidelijk herkenbare specifieke vestigingsmilieus een (beperkt) deel van de activiteiten steeds ook in de andere types vestigingsmilieus is terug te vinden. Ondermeer het historisch gegroeide economische weefsel ligt hierbij zeker mee aan de basis.

Hoofdstuk 3. PROFESSIONALITEIT EN DE KENMERKEN VAN DE LOCATIE

3.1 INLEIDING

De aantrekkingskracht en het economische succes van een plek wordt, zoals in de inleiding gesteld, gevormd door een combinatie van de tastbare en de minder tastbare vormen van kapitaal. Onder het tastbaar kapitaal verstaan we het financieel kapitaal (belangrijk voor mogelijke steun voor (jonge) ondernemers), het omgevings- en ruimtelijk kapitaal (omgevingskenmerken en geografische ligging) en het infrastructureel kapitaal. De kenmerken van het infrastructureel kapitaal van een plaats - waaronder ondermeer ontsluiting en locatiekenmerken zoals huisvesting verstaan worden - zullen uiteraard een impact hebben op het beslissingsproces van bedrijven die op zoek zijn naar een geschikte locatie. Tevens kan het aanwezig zijn van een geschikt aanbod voor de opeenvolgende ontwikkelingsfasen van de ondernemingen tegengaan dat bedrijven verhuizen naar buiten de regio.

Het kennen van de vraag naar locatietypes kan dan ook zeer belangrijk zijn voor het voorzien van een geschikt aanbod. Het verschil met vorig hoofdstuk ligt vooral in het gegeven dat in wat volgt de concrete werkplek centraal staat, dus eerder het microschaalniveau. In vorig hoofdstuk stond de vestigingsproblematiek centraal op niveau van vestigingsmilieus, wat eerder een mesoschaalniveau is.

Ook in dit hoofdstuk wordt de nadruk gelegd op de veranderende vestigingsbehoeften in functie van de levenscyclus van de bedrijven. Zoals in vorig hoofdstuk maken we hiervoor gebruik van de indeling van de respondenten in de ontwikkelingsgroepen: starters, verhuizers en stabiele bedrijven. Voor sommige analyses is het vanuit deze invalshoek ook zinvol een onderscheid te maken tussen starters en de verhuisde starters.

Tevens wordt gezocht naar verschillen in het type vestiging tussen verschillende soorten bedrijven. Meer precies wordt er ingegaan op drie eigenschappen van bedrijfslocaties: de professionaliteit, de eigendomsvorm en het type pand. De analyses betreffende de professionele locaties, - met uitzondering van de beoordeling van het aanbod - en betreffende de eigendomsvorm zijn gebaseerd op alle respondenten. Het type pand (aan huis, gezamenlijk of zelfstandig) is in de enquête enkel gekend voor de starters en de verhuizers.

3.2 PROFESSIONELE LOCATIES

Historisch bekeken is de ontwikkeling van onze steden nauw verbonden met de economische ontwikkeling ervan. De ambachten werden aanvankelijk thuis uitgevoerd en later in werkplaatsen en fabrieken. Kenmerkend is de verstrengeling van wonen en werken, waar de Vlaamse steden nu nog de kenmerken van dragen.

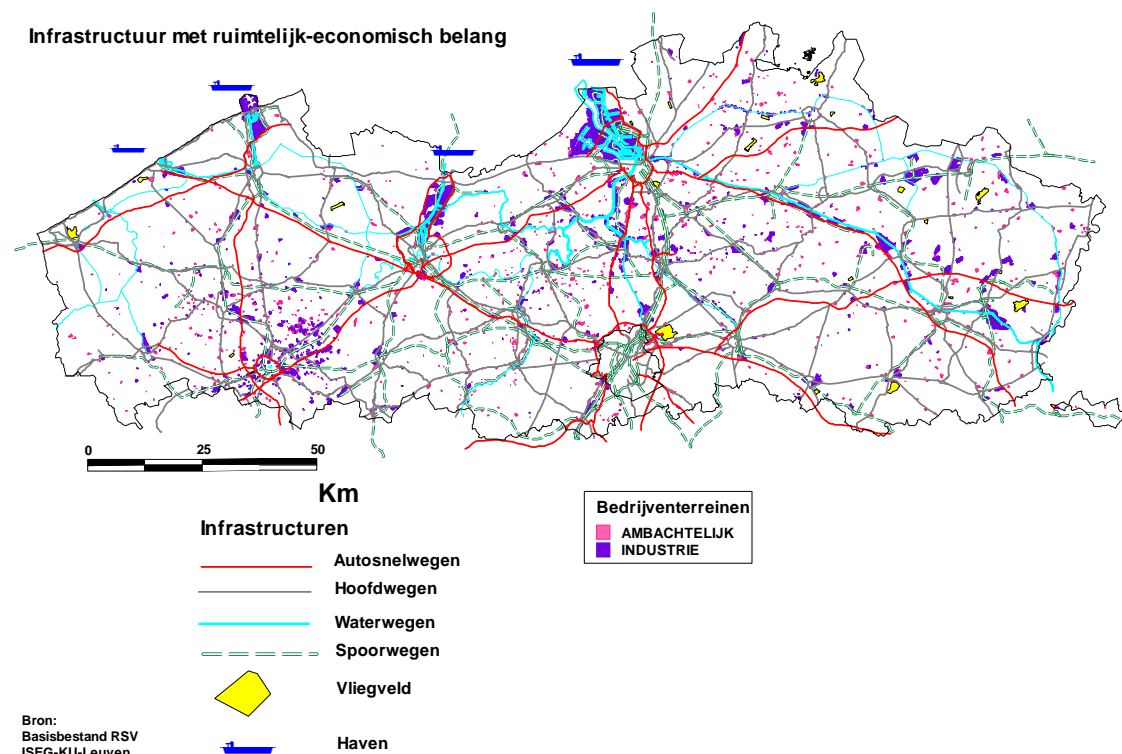
Pas vanaf de jaren '50 is er een bedrijventerreinenbeleid ontwikkeld, waardoor vanaf de 'golden' jaren '60 de nieuwe buitenlandse investeringen in belangrijke mate op bedrijventerreinen - zeg maar professionele locaties - terecht kwamen.

Ook vandaag zijn er nog heel wat economische activiteiten verweven met andere, veelal stedelijke activiteiten. Onderzoek in Vlaanderen wijst in dit verband uit dat nog ongeveer 80% van de economische vestigingen niet op een professionele locatie is gevestigd (Cabus & Vanhaverbeke, 2003, Cabus, 2004). Naast evidente kleinschalige activiteiten zoals lokale voorzieningen, gaat het dikwijls om kleinere KMO's maar ook nog grotere historisch gegroeide bedrijven. Toch zijn de huidige bedrijventerreinen al belangrijker wanneer er wordt gekeken vanuit het standpunt van de toegevoegde waarde.

Verscherpte milieureglementeringen, het NIMBY-effect en de wens van de bedrijfsleiders om in een professioneel midden te kunnen functioneren, doen het belang van professionele locaties verder toenemen. Wel kan de verdere tertiairisering van de economie - waardoor in principe verweving meer mogelijkheden biedt - deze tendens mogelijk wat afzwakken.

Het is van belang te weten in welke werkomgeving bedrijven zich willen bevinden en of het huidige aanbod nog voldoet aan de eisen die bedrijven stellen aan de directe omgeving. We maken een onderscheid tussen bedrijventerreinen (BT) en kantoorgebieden (KG) die behoren tot de professionele locaties en de niet professionele locatie (NPT).

De professionele locaties vandaag zijn de ambachtelijke zones en industrieterreinen zoals die in de gewestplannen zijn opgenomen. Daarnaast zijn er nog terreinen bepaald door BPA's en meer recent door afbakeningsRUP's. Hieronder zijn kaarten met de locaties op de gewestplannen weergegeven.



Figuur 39: Lokalisatie van de bedrijventerreinen op het gewestplan en infrastructuur met ruimtelijk-economisch belang

Bron: Gewestplannen en eigen verwerking

Op de kaart is het al duidelijk dat er structuren zijn waar te nemen die samenhangen met belangrijke infrastructuur (de havens en het Albertkanaal zijn hierbij de meest opvallende structuren).

Detailonderzoek in Midden-West-Vlaanderen bracht de relatie tussen infrastructuur en locatie van de professionele locaties nog sterker aan het licht (Cabus & Vanhaverbeke, 2006a). De configuratie van de concentratiezones van bedrijventerreinen in Midden-West-Vlaanderen, hangen, naast een historische context en het belang van het deelgebied, ongetwijfeld samen met de ligging van de ontsluitingsinfrastructuur. Zo zien we

dat meer dan 1/3^e van de bedrijventerreinen gelegen is binnen de kilometer van de bevaarbare waterwegen (hoofdzakelijk het Afleidingskanaal). Vooral de locatie van de bedrijventerreinen in Roeselare, Izegem en Wielsbeke hangen met deze infrastructuur samen.

Binnen 1 km van (%)			Binnen straal van 5 km rond infrastructuur knooppunt A17, kanaal en spoorweg (%)
Waterweg	Spoorweg	Autosnelweg	
35.0	41.2	16.0	24.9

Tabel 26: Ligging bedrijventerreinen ten opzichte van de belangrijke infrastructuren

Bron: Cabus & Vanhaverbeke, 2006a

Meer dan 40% van de bedrijventerreinen is binnen de kilometer van de spoorweg gelokaliseerd. Een groot deel daarvan (de zone van Roeselare tot Ingelmunster) valt samen met het Afleidingskanaal²⁸, wat dus een multimodale ontsluiting mogelijk maakt.

De autosnelwegen hebben duidelijk het kleinste bereik, met voor de A17 slechts 16% van de bedrijventerreinen die binnen de kilometer zijn gelegen. Rond het tri-modale knooppunt in Roeselare is ongeveer 25% van de bedrijventerreinen gelokaliseerd.

Voor het overige kan worden vastgesteld dat de ontsluiting via hoofd- en secundaire wegen in de meeste gevallen aanwezig is.

Deze analyse is natuurlijk nog vrij oppervlakkig. In wat volgt wordt er daarom verder ingegaan op diverse aspecten van professionele en niet-professionele locaties telkens gerelateerd aan significante kenmerken van de bedrijven.

3.3 HET BELANG VAN PROFESSIONELE LOCATIES NAAR ONTWIKKELINGSFASE

Figuur 40 geeft voor de verschillende ontwikkelingsgroepen de huidige verdeling over de drie soorten vestigingsmilieus (links) en de gewenste evolutie wanneer zij zouden verhuizen (rechts).

Een vergelijking van de huidige verdeling voor de verschillende groepen geeft significante verschillen (Figuur 40 – links). We zien dat de starters en vooral de verhuizers meer dan stabiele bedrijven gevestigd zijn op professionele locaties. Vermoedelijk speelt hier ten eerste het historisch gegeven, waarbij stabiele bedrijven minder dan vandaag, op professionele locaties zijn gevestigd. Ten tweede stelt Van Riet (2006) dat starters zich hoofdzakelijk vestigen in de nabijheid van andere bedrijven. Wanneer al verschillende bedrijven gevestigd zijn op een professionele locatie vormen bedrijventerreinen dus een aantrekkingspool.

De invloed van de activiteitenverdeling binnen de drie groepen vinden we terug in de lagere interesse van stabiele bedrijven voor kantoorgebieden. Onder de stabiele bedrijven zijn namelijk meer industriële bedrijven en minder dienstverlenende bedrijven. Er kan ook opgemerkt worden dat niet alle soorten activiteiten op alle professionele locaties welkom zijn. Zo kunnen bv. pure kantoorfuncties in de regel niet op industrieterreinen. De noodzakelijke vergunningen kunnen dus meebepalen welk soort (professionele) locatie wordt uitgekozen.

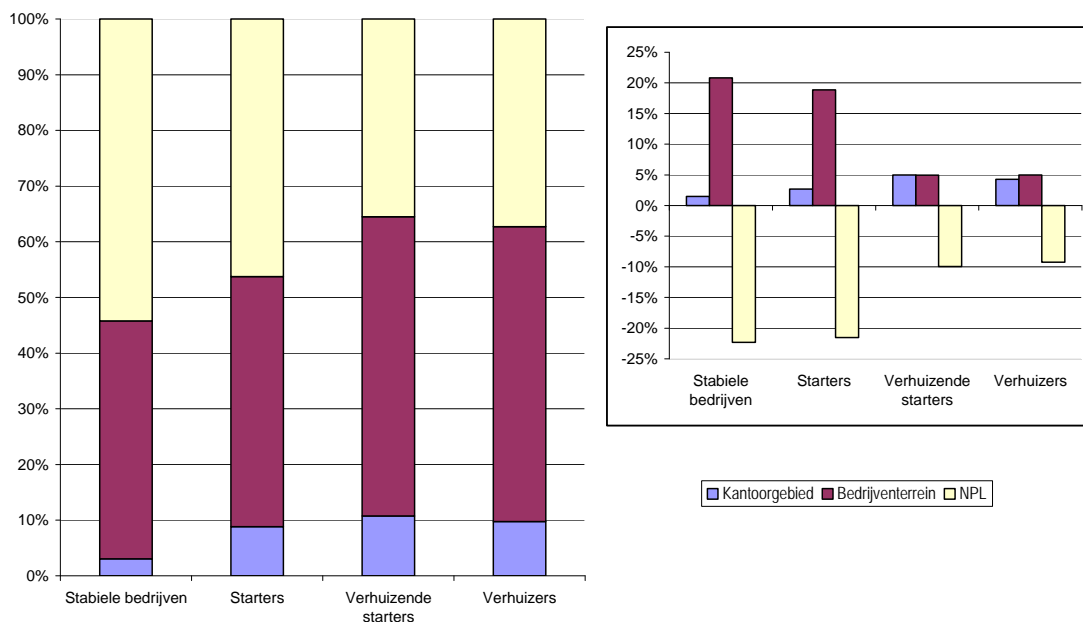
De groepen starters en verhuizende starters verschillen ook significant naar huidige locatie. Starters bevinden zich op hun huidige locatie nog meer op niet-professionele locaties (46,3%) dan verhuisde starters (35,5%).

²⁸ De ligging binnen de kilometer zegt natuurlijk nog niets over de effectieve toegankelijkheid.

Bij dit resultaat kan de bedenking gemaakt worden waarom starters zich dan niet onmiddellijk op een professionele locatie vestigen. Vermoedelijk hangt dit samen met een set van samenspelende factoren. Vooreerst zal de opstart op een professionele locatie, zeker als hiervoor een eigen pand moet worden gekocht of gehuurd, een groter bedrijfsrisico met zich meebrengen. Verder in dit hoofdstuk zullen we overigens vaststellen dat een belangrijk deel van de starters in eigen huis opstart (zie punt 3.13). Voorts is het waarschijnlijk dat de startende onderneming minder goed geïnformeerd is en daarbij geen weet heeft van mogelijke bedrijfsruimtes op professionele locaties in de buurt. Hiermee gerelateerd werd in hoofdstuk 1 opgemerkt dat de gemeentelijke of provinciale overheid slechts in beperkte mate als helpende instantie tussenkomt bij de zoektocht naar een vestiging. Ten slotte is het zo dat starters niet altijd kapitaalkrachtig genoeg zijn om een plaats op een professionele locaties te kunnen veroorloven. Uiteraard spelen ook hier de beroepsorganisaties een rol. Bijkomend onderzoek in dit verband lijkt alleszins opportuun.

Gevraagd naar de voorkeurlocatie, indien men zou kunnen verhuizen in de nabije toekomst, (zie Figuur 40 – rechts) stellen we net als Cabus en Vanhaverbeke (2004), BCI (2004) en Van Riet (2006) een duidelijk voorkeur vast voor professionele locaties. Het zijn vooral de starters en de stabiele bedrijven waarvan een groot aandeel de niet-professionele locatie nog willen verlaten. In de gewenste situatie zou slechts 20% tot 30% van elke groep op een niet-professionele locatie overblijven. De gewenste overgang naar professionele locaties bestaat voornamelijk uit een verhoogde vraag naar bedrijventerreinen, maar ook de kantoorgebieden zouden in belang winnen als de bedrijven zouden kunnen verhuizen.

Wanneer we de huidige locatie in tabel uitzetten ten opzichte van de gewenste locatie zien we dat 97% van de bedrijven op bedrijventerreinen en 81% van de bedrijven op kantoorgebieden niet naar een ander soort locatie zouden willen verhuizen (zie Tabel 27). De bedrijven die bij verhuis het kantoorgebied wensen te verlaten voor een ander soort locatie (19%) zouden zich in de toekomst voor het grootste deel (13,0%) op bedrijventerreinen vestigen. Bij de bedrijven op niet-professionele locaties zou 43% naar een professionele locatie willen verhuizen. De meerderheid (38%) zou dan naar een bedrijventerrein gaan.



Figuur 40: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) over kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per ontwikkelingsgroep

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Huidige locatie	Gewenste locatie			100,00%	N
	Kantoorgebied	Bedrijventerrein	NPL		
Kantoorgebied	80,88%	12,75%	6,37%	100,00%	251
Bedrijventerrein	1,96%	96,83%	1,21%	100,00%	2142
NPL	3,91%	38,02%	58,07%	100,00%	2504
	86,75%	147,59%	65,66%		4897

Tabel 27: Huidige locatie versus gewenste locatie bij verhuis

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

De analyse van het gewenste verhuisgedrag in functie van de huidige locatie (Tabel 28) geeft een op het eerste gezicht opmerkelijk resultaat. In de kantoreengebieden kan immers de grootste verhuistendens worden verwacht. Hier denkt 23,6% van de bedrijven aan een verhuis, waar dit bij de niet professionele locaties 16,6% en op een bedrijventerrein 8,4% is. We kunnen dit begrijpen door in rekening te brengen dat economische activiteiten op kantoorlocaties de meest mobiele bedrijven zijn in dienstensectoren. Zij verhuizen regelmatig maar gaan daarom nog niet over op een ander soort locatie. Immers 81% zou bij een verhuis op een kantorenzone blijven.

Locatietype	Verhuis binnen de 3 jaar			
	Zeker	Waarschijnlijk	Waarschijnlijk niet	Zeker niet
Kantoreengebied	11,4*%	12,2*%	29,4*%	47,1%
Bedrijventerrein	3,8%	4,6%	21,5%	70,1*%
Geen prof. locatie	8,4*%	8,2*%	25,3*%	58,1%

Tabel 28: Verhuisgedrag ten opzichte van de ligging op een kantoreengebied, bedrijventerrein of geen professionele locatie.

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

In Tabel 29 wordt tenslotte getoond welke verhuisbewegingen werden gemaakt door de respondenten die **effectief** verhuisd zijn tussen 1998 en 2003. We zien inderdaad dat de locatie na verhuis sterk in lijn ligt met het gewenste verhuisgedrag. Meer dan 50% van de bedrijven die in 1998 op een niet-professionele locatie waren gehuisvest hebben gekozen voor een professionele locatie, vooral op een bedrijventerrein.

Weliswaar is het aantal bedrijven betrekkelijk klein (37), maar vastgesteld wordt dat er ook een stroom is van bedrijven van een kantoorgebied naar een niet-professionele locatie. Mogelijk speelt hier de attractiviteit van het stedelijk milieu en specifiek stationsomgevingen waar de afgelopen jaren relatief veel nieuwe projecten werden ontwikkeld.

Verhuizers	Locatie 2003				N
	Kantoorgebied	Bedrijventerrein	NPL		
Locatie 1-1-1998					
Kantoorgebied	43,24%	35,14%	21,62%	100,00%	37
Bedrijventerrein	6,36%	85,45%	8,18%	100,00%	110
Geen van beide	7,28%	43,04%	49,68%	100,00%	316
	56,89%	163,63%	79,49%		463

Tabel 29: Verhuisbewegingen tussen kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locatie voor de verhuizers.

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

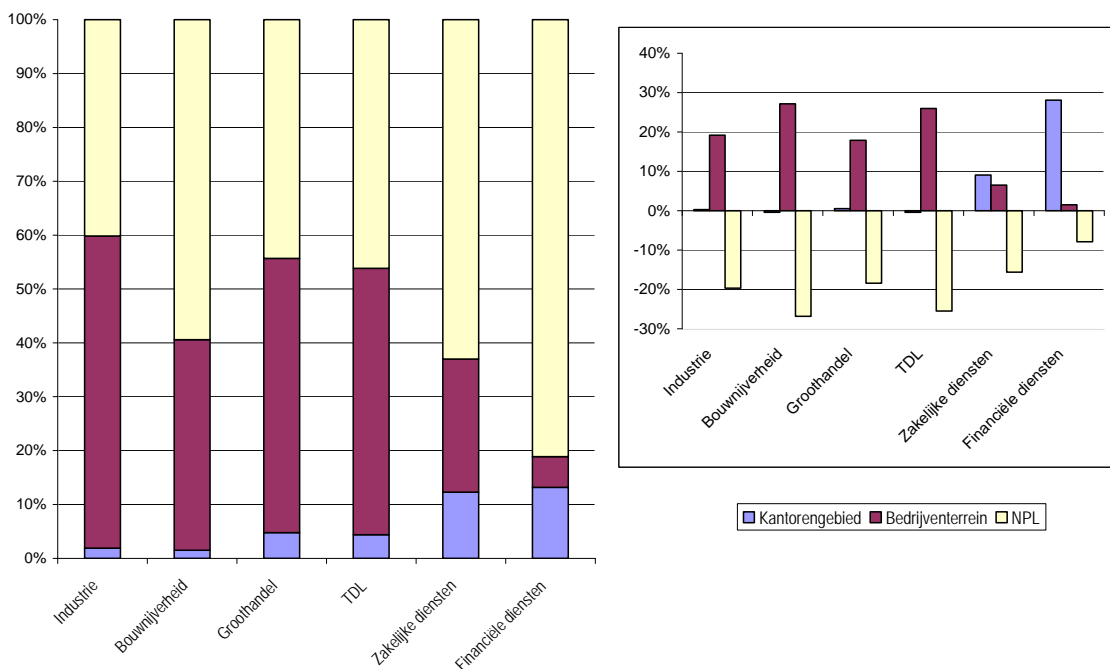
3.4 WELK SOORT BEDRIJVEN ZIT OP/WIL NAAR PROFESSIONELE LOCATIES

Het is waarschijnlijk dat de trend naar meer professionele locaties gedifferentieerd is in functie van de activiteit van de bedrijven. In ieder geval is het in functie van een aangepast locatiebeleid belangrijk te weten welk soort bedrijven op welk type (professionele) locaties gevestigd is. Om verder ook zicht te krijgen op de omvang van de vraag naar professionele locaties als gevolg van de ontwevingstendens, is het belangrijk te weten wat de huidige verwevingsgraad is. Hoe groter de huidige verweving en hoe groter de tendens tot locatie op een professionele locatie, hoe groter de vraag naar bijkomende ruimte door de bestaande bedrijven.

Op sectoraal niveau (Figuur 41) kan men vaststellen dat de industrie, de groothandel en de TDL nu al in belangrijke mate gevestigd zijn op professionele locaties, voornamelijk de bedrijventerreinen (>50%). Toch betekent dit ook dat tussen 40 en de 50% van deze activiteiten vandaag nog verweven voorkomen. Ook de bouwnijverheid is sterk vertegenwoordigd op bedrijventerreinen (40%).

De kantoorgebieden zijn logischerwijze belangrijker voor de diensten, zowel de zakelijke als de financiële. Toch kan men zien dat bij de zakelijke diensten een professionele locatie op een bedrijventerrein belangrijker is dan een locatie in een kantoorgebied. Voor de financiële diensten is een niet-professionele locatie veruit de dominante vestigingsplaats (80%) Globaal zijn de diensten en de bouwnijverheid het meest op niet-professionele locaties gevestigd.

Wanneer de respondenten zouden kunnen verhuizen, zouden alle sectoren ervoor kiezen meer op professionele locaties gevestigd te zijn. Een groot deel van de zakelijke (9,10%) maar vooral van de financiële diensten (28,10%) zou overgaan van een niet-professionele locaties naar een kantoorgebied. De andere sectoren zouden hun niet-professionele locatie willen verlaten voor bedrijventerreinen: bouwnijverheid (27,20%), TDL (26%), industrie (19,20%) en groothandel (17,90%). Ook een extra 6,50% van de zakelijke diensten geeft de voorkeur aan een bedrijventerrein.

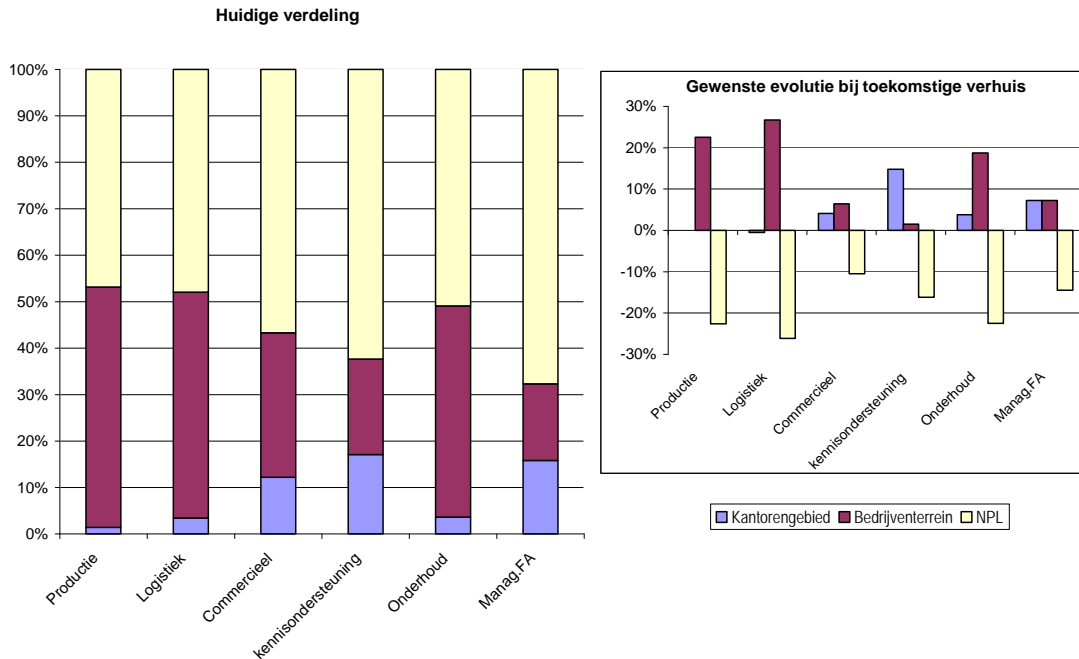


Figuur 41: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) over kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per sector

(Industrie: 1621; Bouwnijverheid: 1046; Groothandel: 867; TDL: 542; Zakelijke diensten: 881; Financiële diensten: 159)
Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Een opdeling naar activiteiten doet ons constateren dat vooral de functies productie, logistiek en onderhoud gevestigd zijn op bedrijventerreinen en het minst op niet-professionele locaties en kantoorgebieden (2003). De commerciële activiteiten, de kennisondersteunende bedrijven en de activiteitengroep management/financiële administratie zijn meer aanwezig op niet-professionele locaties en kantoorgebieden.

Wanneer we kijken naar de voorkeursituatie groeit de belangstelling voor een plaats op een bedrijventerrein of in een kantoorgebied sterk voor alle activiteiten. Van de activiteiten die voornamelijk op bedrijventerreinen aanwezig zijn wil nog een groter aandeel de overgang maken naar dit soort professionele locaties. De groep 'kennisondersteuning' springt uit het oog met een duidelijk vraag naar locaties in kantoorgebieden (14,80%).



Figuur 42: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) over kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per activiteit

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

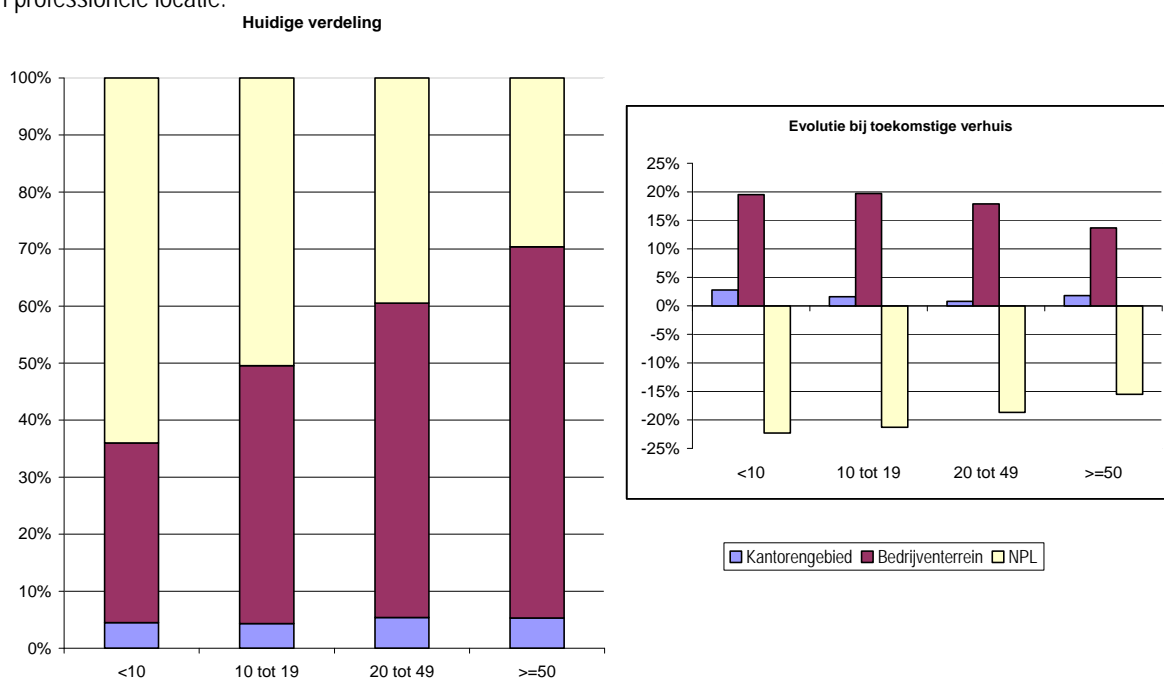
De analyse vanuit sectoraal en activiteiten perspectief geeft dus duidelijk aan dat de druk die uitgaat van bestaande verweven bedrijven op professionele locaties groot is. Het zijn vooral de ruimtebehoevende activiteiten (productie en logistiek) en de hierop gerichte onderhoudsactiviteiten die op dit type van professionele locaties willen gevestigd zijn.

Er bestaan vervolgens ook verschillen wanneer we de bedrijven opdelen naar dimensie. Zo toont onderstaande Figuur 43 dat het percentage bedrijven op een bedrijventerrein vergroot met de dimensie van het bedrijf. Dit is logisch omdat kleinere bedrijven in principe gemakkelijker verweven kunnen bestaan dan grotere bedrijven. Wel

zien we dat deze logica niet opgaat voor kantoorgebieden, waarop alle dimensieklassen ongeveer gelijk vertegenwoordigd zijn

Ondanks bovenstaande logica inzake verweefbaarheid wordt vastgesteld dat het de kleinere dimensiegroepen zijn (die vandaag dus minder op professionele locaties gevestigd) waar nog het grootste percentage wil verhuizen.

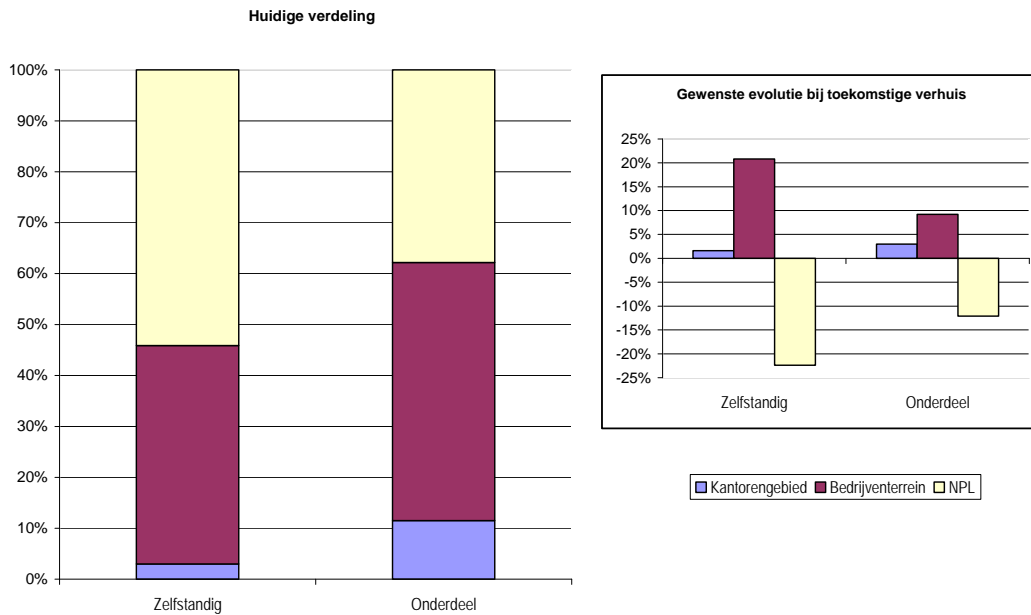
Men zou kunnen veronderstellen dat deze vaststelling kan gekoppeld worden aan de mogelijkheid dat kleine bedrijven nog niet heel lang bestaan (starters) en in belangrijke mate gevestigd zijn nabij of in de woonplaats van de oprichter (geen professionele locatie). Nochtans merkten we eerder op (zie punt 3.3) dat de starters zich meer dan stabiele bedrijven op professionele locaties bevinden. De hieruit voortvloeiende hypothese is dat de betrokken groep kleine bedrijven in verweven situaties in belangrijke mate niet in staat zijn om te investeren in een professionele locatie.



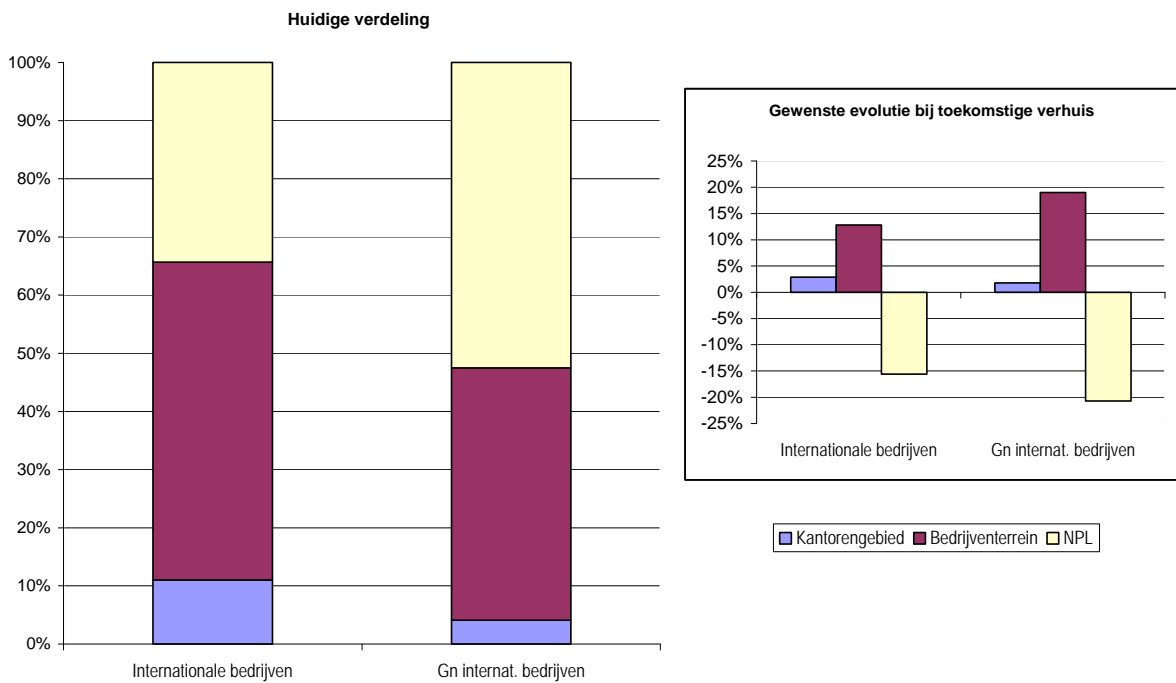
Figuur 43: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per dimensieklasse

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Tenslotte is het nog interessant op te merken dat onderdelen van grotere bedrijven en internationale bedrijven meer op professionele locaties gevestigd zijn dan zelfstandige bedrijven en niet-internationale bedrijven (Figuur 44 en Figuur 45). Dit geldt zowel voor bedrijventerreinen als voor kantoorgebieden. Het zijn dan ook deze laatste twee groepen waar nog een groter percentage bedrijven de overgang wil maken.



Figuur 44: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per dimensieklasse
 Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking



Figuur 45: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per dimensieklasse
 Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

3.5 BELANGRIJKE DRUK VANUIT BEDRIJVEN IN VERWEVEN SITUATIE OP PROFESSIONELE RUITES

Van alle door ons onderzochte soorten bedrijven wil een bepaald percentage (10 tot 30%) overstappen van niet-professionele naar professionele locaties. Meestal zijn de bedrijventerreinen het meest gewenste type maar voor de zakelijke en de financiële diensten en voor kennisondersteunende activiteiten krijgen de kantoorgebieden de voorkeur. Uit alle analyses kan zeker besloten worden dat de wens om op professionele locaties gevestigd te zijn, weinig afhankelijk is van het type bedrijf. Uiteraard zijn er verschillen in intensiteit in functie van dimensie en type activiteit.

De wens van alle soorten bedrijven om in meer of mindere mate naar een bedrijventerrein te gaan, kan het voorbehouden van deze gebieden voor specifieke activiteiten ter discussie stellen. Wanneer vestiging op een bedrijventerrein mogelijk zou gemaakt worden voor meer soorten economische activiteiten dan vandaag het geval is, zouden deze terreinen evolueren naar economisch multifunctionele gebieden. De vraag is dan of de nieuwe verweving op professionele locaties zou worden geapprecieerd door de economische actoren en of deze gebieden dan dezelfde aantrekkingskracht zullen behouden.

In de Bedrijfslocatiemonitor (BLM) van het Centraal Planbureau in Nederland waarin de vraag naar ruimte voor economische activiteiten tot 2040 is onderzocht (Arts et al., 2005; p.41 e.v.), werd eveneens nagegaan welk type bedrijven zich op formele locaties vestigt. Onder formele locaties vallen de bedrijventerreinen en de zeehaventerreinen. Daarnaast zijn er de niet-formele locaties, ook wel 'overige locaties' genoemd. Volgens de in deze studie toegepaste definitie vormen kantoren geen afzonderlijk locatietype, kantoorruimte zou aanwezig zijn op elk van de locatietypen.

De BLM concludeert dat er een toenemende variëteit van bedrijfsactiviteiten op formele locaties plaatsvindt. Waren er voorheen bijna uitzonderlijk bedrijven gevestigd die zich bezig hielden met industriële productie en distributie, op moderne terreinen zijn ook andere activiteiten steeds sterker vertegenwoordigd. Sinds het midden van de jaren '90 van de vorige eeuw is het werkgelegenheidsaandeel van de nijverheid fors gedaald ten gunste van de dienstverlenende sectoren. Zelfs het aandeel van de publieke sector neemt toe. Ondanks een gebrek aan gegevens van vóór 1996 is men ervan overtuigd dat deze ontwikkelingen al langer aan de gang zijn. Het aandeel van de nijverheid en logistiek op bedrijventerreinen zou voorheen dus nog aanzienlijk hoger zijn geweest (Arts et al., 2005).

Het toenemende belang van formele locaties als vestigingsplaats voor de dienstverlening is opmerkelijk genoeg om stil te staan bij enkele bedrijfstakken die opvallen door hun steeds sterker wordende aanwezigheid op bedrijventerreinen. Zo heeft de groei van de detailhandel (niet opgenomen in onze enquête) op bedrijventerreinen, zoals meubel-, keuken- en autoshowrooms, bouw- en tuincentra het aanzien van veel locaties inmiddels ingrijpend veranderd. Maar ook de horeca (oa restaurants en discotheken) groeit harder op bedrijventerreinen. Een derde opvallende groeier is de gezondheidszorg. Deze sectoren werden niet opgenomen in de SPRE-enquête. Aan de hand van deze gegevens kunnen we dit dus cijfermatig niet nagaan voor Vlaanderen, op terrein zijn deze ontwikkelingen ook in Vlaanderen opvallend aanwezig.

De fysieke weerslag is dat er naast bedrijfsruimte steeds meer winkel- en vooral kantoorruimte aanwezig is. Dat laatste staat bekend als 'kantorisering'. De toename van het percentage kantoorgebonden werkgelegenheid die ook wordt vastgesteld op het niveau van de nationale economie, doet zich voor op alle locatietypen. Het grootste deel van de kantoorwerkgelegenheid bevindt zich wel nog steeds op niet-formele locaties. De verschuiving vanuit de sectoren nijverheid en logistiek naar dienstverlenende sectoren heeft een negatieve invloed op het

gemiddelde ruimtegebruik per werknemer en vraagt ook om een andere inrichting/architectuur van de bedrijventerreinen.

Een tweede belangrijke bevinding is de snelle toename van formele locaties (exclusief zeehaventerrein) in de totale werkgelegenheid met als gevolg een forse stijging van het werkgelegenheidsaandeel van bedrijventerreinen. De BLM kwam net als wij tot de vaststelling dat de verschuiving van de locatievoorkeur in de richting van bedrijventerreinen zich voordoet in alle sectoren.

Algemeen stelt de BLM dat de zichtbare grenzen tussen locatietypen vervagen. Dit hangt samen met de groei van de dienstverlening op formele locaties en met het verschijnsel 'kantorisering'. Tegelijkertijd wordt het onderscheid tussen industrie en dienstverlening minder scherp. Daarnaast draagt de tendens om meer en meer solitaire (en betrekkelijk oude) terreinen op te nemen in het IBIS bij aan de verruiming van het begrip 'formele locatie'. Er wordt dan ook de vraag gesteld hoe een formele locatie moet gedefinieerd worden. In functie van bovengestelde vraag met betrekking tot de mogelijkheid en de wenselijkheid van een hogere mate van verweving op professionele locatie stelt deze vraag zich ook voor ons.

3.6 GEVOLGEN VAN DE EVOLUTIE NAAR PROFESSIONELE LOCATIES

De voorkeur voor en de verhuisbewegingen naar professionele locaties roepen verschillende vragen op. Ten eerste is er de bedenking of deze verhoogde vraag geen structureel tekort aan dergelijke locaties zal veroorzaken en hoe dit door het beleid kan aangepakt worden. De druk die er op de economische ruimte in Vlaanderen bestaat, zorgt ervoor dat net zoals in Nederland (Van Oort et al., 2007) een groot deel van de nieuwe professionele locaties worden ingenomen door bestaande bedrijven in de meestal nabije omgeving van het nieuwe bedrijventerrein.

Ten tweede stuit men op de problematiek van verlaten terreinen en bedrijfsruimten en moet men oplossingen zoeken om deze een duurzame nieuwe functie toe te wijzen. Men moet er dan vanzelfsprekend ook voor zorgen dat ook de nieuwe locaties duurzaam, efficiënt en bedrijfsvriendelijk worden ingericht zodat men enkele jaren nadien niet opnieuw met verlaten terreinen overblijft. De inrichting en coördinatie van de nieuwe bedrijventerreinen vormt daarom een uitdaging waar recent veel aandacht aan besteed wordt door zowel het beleid als private ontwikkelaars.

3.6.1 GENOEG RUIMTE VOOR PROFESSIONELE LOCATIES?

De eerste vraag - zal er geen tekort aan geschikte professionele locaties ontstaan door de druk vanuit bedrijven in verweven situaties - is uiterst belangrijk wanneer men een stimulerend beleid wil voeren ten aanzien van het voorzien van professionele locaties.

Het Ruimtelijk Planbureau (RPB) (Gordijn et al., 2007) stelt voor Nederland dat bedrijven door de relatief lage grondprijs op nieuwe locaties (geïnduceerd door een gebrekkige bovengemeentelijke afstelling) niet worden gestimuleerd te investeren in hun huidige pand en daarom sneller verhuizen. De vraag naar nieuwe terreinen is volgens hen in Nederland dan ook in grote mate te wijten aan verhuis van reeds bestaande ondernemingen en slechts gedeeltelijk aan nieuwe economische activiteiten. Olden en Louw (2005, p.5) stellen eveneens vast dat vooral bedrijven die doorstromen uit de bestaande voorraad bedrijfspanden in de eigen gemeente of in aangrenzende gemeenten zich op de nieuwe bedrijventerreinen vestigen. De verhuis naar nieuwe terreinen

vergroot de ruimtevraag en laat verouderde terreinen achter. Zij stellen de overheid²⁹ hiervoor verantwoordelijk omdat het (te?) ruime aanbod en de gunstige prijs-kwaliteitsverhoudingen - die voortkomen uit het idee dat dit de regionale economische groei kan stimuleren - de uitgifte stimuleert. Deze vaststelling heeft in Nederland geleid tot het aftasten van beleidsinitiatieven ter beperking van het aansnijden van nieuwe open ruimte.

In 1999 introduceerde de sociaal-economische raad een denkkader, de ser-ladder³⁰, dat dwingt tot selectief en doelmatig gebruik van de beschikbare ruimte en tot het verhogen van de ruimteproductiviteit. Door toepassing van de ser-ladder zou volgens de studie van het RPB een ruimtewinst van 6 tot 11% kunnen behaald worden ten opzichte van de geraamde toename volgens het scenario TransatlanticMarket³¹ voor de periode 2006-2020. Bijkomende alternatieve mogelijkheden voor beleid zijn de invoering van een openruimteheffing of een herstructureringsheffing waarbij de tweede soort heffing beter bijdraagt tot de vermindering van veroudering op professionele locaties. Maar ook een doelbewuste vermindering van veroudering door bijvoorbeeld het stimuleren van een parkmanagement en efficiëntieverbetering door middel van kennisopbouw, kennisuitwisseling en voorlichting zouden op lange termijn (10 à 20 jaar) nuttige instrumenten kunnen zijn ter bestrijding van de grote ruimtevraag in Nederland (Gordijn et al., 2007).

A IJzeren Voorraad

Voor Vlaanderen zou dit enigszins anders liggen en kan men niet spreken van een globaal overaanbod³². Vanhaverbeke et al. (2004) berekenden dat er in 2003 een tekort van 1027ha bedrijventerreinen bestond en dat er voor de periode 2002-2007 nog 3944 netto ha bedrijventerreinen dienden te worden bestemd.

Om een continu ruimteaanbod te voorzien stellen Vanhaverbeke et al het principe van de ijzeren voorraad voor. Het CPB (1999) definieert de ijzeren voorraad als een buffer om schokken in de uitgifte te kunnen opvangen, om op diverse plaatsen en in diverse segmenten ruimte te kunnen aanbieden, om aanvragen van een bijzonder karakter te kunnen honoreren en om te kunnen anticiperen op onverwachte vertragingen in de ontwikkeling van een nieuw aanbod.

Er moet echter niet alleen bestemd worden voor economische functies, het moet ook daadwerkelijk bouwrijp gemaakt worden. Een terrein bestemmen en bouwrijp maken zou gemiddeld zes jaar in beslag nemen. Continuïteit en planning zijn dus cruciaal in het tijdig ontwikkelen van ruimte voor economie. Volgens Cabus&Vanhaverbeke (2004) is de structuurplanning in Vlaanderen nog niet in staat geweest om de vereiste continuïteit te verzekeren. Dit is volgens hen niet verwonderlijk omdat deze ruimtelijk-economische doelstelling zelfs niet op impliciete wijze aanwezig is in het RSV. Zij suggereren dan ook meer aandacht te voorzien voor de fasering bij het klaarmaken van bouwrijpe bedrijventerreinen en ook resultaatsverbintenissen op te nemen in het RO-instrumentarium. Verder zou er een permanente inventarisatie van bedrijventerreinen moeten komen waardoor men kan inschatten wat nog beschikbaar is, hoe de vraag evolueert en welke activiteiten of subregio's verantwoordelijk zijn voor de groei. Inventarisatie zou bovendien kunnen gebruikt worden als efficiënt middel in het commercieel beleid van bedrijven en het acquisitiebeleid van de Vlaamse overheid en als instrument om

²⁹ Men moet hier wel voor ogen houden dat de ontwikkeling van bedrijventerreinen in Nederland in grote mate een gemeentelijke aangelegenheid is.

³⁰ SER-ladder: stappenplan (ladder) van de Sociaal-Economische Raad (SER) in Nederland dat dient als denkmodel tot een selectief en doelmatig gebruik van de ruimte en tot het verhogen van de ruimteproductiviteit (Gordijn et al., 2007, p.9)

³¹ TransatlanticMarket: internationaal ontwikkelingsscenario waarin men ervan uitgaat dat de uitbreiding van de EU politiek mislukt. De VS en de EU liberaliseren de onderlinge handel, wat leidt tot het ontstaan van een nieuwe interne markt. De private verantwoordelijkheid versterkt en er staat druk op de publieke sector. De versoering van de sociale zekerheid leidt tot verhoging van de arbeidsparticipatie. De totstandkoming van de transatlantische markt leidt tot verhoogde internationale concurrentie en bevordert innovatie. In dit scenario is de economische groei en de groei van de arbeidsproductiviteit hoog (BLM, 2005, p.25)

³² Wat niet belet dat dit in sommige subregio's wel het geval is.

gericht en flexibel op te treden binnen het aanbodbeleid van bedrijventerreinen (Cabus&Vanhaverbeke, 2004, p. 343-344).

In het beleid wordt al met het concept van de IJzeren Voorraad rekening gehouden.

B Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen

In het RSV wordt het begrip ijzeren voorraad gehanteerd als *'de oppervlakte die nodig is voor het goed functioneren van de vraag en het aanbod aan bedrijventerreinen. Deze totale oppervlakte wordt opgevat als een bufferoppervlakte in de ruimtebalans voor economische activiteiten'*(Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 1997, p.442). Het RSV bepaalt dat de tijdelijk niet-realiseerbare oppervlakte in de plannen van aanleg beschouwd dienen te worden als zijnde de ijzeren voorraad voor Vlaanderen.

Uiteindelijk komt de definitie van het RSV sterk in de richting van wat daaronder in economische middens wordt verstaan. Het probleem zit echter in de gelijkstelling van ijzeren voorraad aan tijdelijk niet-realiseerbare terreinen. Deze terreinen zijn in feite niet-realiseerbaar op korte termijn, wat per definitie in tegenspraak is met het concept van IJzeren Voorraad.

Het is vanzelfsprekend dat een ijzeren voorraad moet bestaan uit bestemde zones die zonder problemen aangesneden kunnen worden wanneer objectief wordt aangetoond dat het aanbod aan bouwrijpe terreinen te klein wordt in verhouding tot de vraag. Gezien tijdelijk niet-realiseerbare gebieden als ijzeren voorraad werden bestempeld, is de ontwikkelbaarheid van deze terreinen uiteraard een probleem. Tijdelijk niet-realiseerbare terreinen kunnen pas als ijzeren voorraad aangeduid worden als de knelpunten, die de ontwikkeling van het terrein onmogelijk maken, op te lossen zijn op korte termijn en de medewerking van de verschillende actoren hiervoor aangegeven en verzekerd is. In de cijfermatige analyse in vorig deel werd overigens vastgesteld dat dit type van terreinen sterk is toegenomen.

Een tweede element in de interpretatie van het concept in de context van het RSV is de vraag of een IJzeren Voorraad systeem zou kunnen ontwikkeld worden binnen de gehanteerde uitgangspunten. In het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen vertrekt de ruimtebalans economie van een verwachte vraag naar economische ruimte, kijkt vervolgens wat op startpunt van het structuurplan het aanbod is en leidt hieruit af hoeveel ha bedrijventerreinen bijkomend moeten ontwikkeld worden. Met andere woorden het beginaanbod wordt helemaal verrekend in de ruimtebalans. Als de reële vraag tijdens de planperiode perfect strookt met de vooropgestelde vraag dan is er op het einde van de planperiode geen voorraad van bestemde of bouwrijpe terreinen over. Ook dit klopt niet met het principe van IJzeren Voorraad omdat een IJzeren Voorraad op ieder ogenblik moet aanwezig zijn, ook op het einde van een planperiode.

C De beleidsnota economie

In de beleidsnota 2004-2009 van de minister bevoegd voor economie (Moerman, 2004, blz. 22) wordt een monitoringmodel naar voren geschoven op basis van het principe van een ijzeren voorraad van bouwrijpe en uit te rusten bedrijventerreinen. *"Belangrijk hierbij is dat dit model aansluit bij de reële noden van het bedrijfsleven (economische dynamiek, verhuisbewegingen enz.). Dit vergt de systematische uitbouw en het permanent actualiseren van gegevens via samenwerking met de relevante actoren. Deze informatie moet tevens goed ontsloten worden in functie van de informatieverstrekking naar bedrijven over beschikbare terreinen en panden. Daarvoor is het noodzakelijk dat er een ruimtelijk-economische databank bestaat voor heel Vlaanderen. Daartoe zullen bestaande databanken worden gelinkt en zo nodig vervolledigd. Er zal worden op toegezien dat deze informatie steeds wordt geactualiseerd en voldoende bekend is bij de potentiële investeerders.*

Het desgevallend detecteren van tekorten aan bouwrijpe en uit te rusten terreinen moet de impuls geven om, in voorkomend geval, na te gaan waarom eerder bestemde terreinen niet op de markt geraken en om voorstellen voor bijkomende bedrijventerreinen uit te werken. Een nader te verfijnen economisch locatiebeleid dient de relevante actoren te oriënteren op interessante zoekzones en de voorstellen voor bijkomende terreinen goed te onderbouwen.

Er zal een pro-actief beleid voor bedrijventerreinen met unieke potenties of in functie van het aantrekken van welbepaalde strategische investeerders worden gevoerd."

De van belang zijnde kernelementen in het geschetste concept zijn ten eerste een monitormodel, waar een ruimtelijk-economische databank op Vlaams niveau bestaat, met actuele informatie. Ten tweede dient dit systeem zo te worden opgevat dat bij vastgestelde tekorten aan bouwrijpe en uit te rusten terreinen zowel al bestemde terreinen worden ontwikkeld als voorstellen van nieuwe terreinen worden geformuleerd. Zoekzones en strategische plekken in Vlaanderen vormen de ankerpunten van een ruimtelijk-economisch beleid.

D De beleidsnota ruimtelijke ordening

In de beleidsnota Ruimtelijke Ordening / Monumenten & Landschappen 2004-2009 (Van Mechelen, 2004, pp. 23-25) wordt uitgebreid ingegaan op de noodzaak van een operationele IJzeren voorraad. Dit houdt volgens de beleidsnota in "*(volgens internationale standaarden) dat er op elk tijdstip een voortschrijdend aanbod van bouwrijpe terreinen moet zijn dat beantwoordt aan de verwachte vraag van de volgende drie jaren. Omdat het drie jaar duurt om een bestemd bedrijventerrein bouwrijp te maken dient men een gelijkaardige reserve van bestemde maar nog niet bouwrijp gemaakte terreinen te voorzien.*

Een ruimtebalans dient dus met twee zaken rekening te houden. Ten eerste moet ervoor gezorgd worden dat er continue een ijzeren voorraad bestaat van bouwrijpe en uit te rusten terreinen. Dit veronderstelt dus ook dat er een timing en een continuïteit in het voorzien van een aanbod bestaat. Dit is iets wat nog maar gedeeltelijk gerealiseerd is via het huidig ruimtelijk orderingsbeleid. Ten tweede dient men een aanbod te voorzien dat tegemoet komt aan verwachte vraag tijdens een planperiode.

Om de vooropgestelde ijzeren of strategische voorraad mogelijk te maken, is het noodzakelijk voldoende zoekzones of zoekstrips te detecteren en een routeplan uit te werken. Eén van de mogelijkheden hiertoe werd embryonaal uitgewerkt door Voka (zgn. ROTO systeem met aandachtsgebieden). Een andere mogelijkheid bestaat om de invulling meer op het clusteringmodel te baseren.

De vraag naar ruimte is een continu gegeven, zij het dat die duidelijk onderhevig is aan conjuncturele schommelingen. Om optimaal te kunnen inspelen om deze ruimtevrage dient het beleid te voorzien in een permanent ruimteaanbod. Wanneer de vraag in een regio beneden de verwachtingen blijft kan het toekomstig aanbod overeenkomstig aangepast worden. Omgekeerd, bij een duidelijke of continue onderschatting van de vraag in een regio dient men het aanbod op te trekken.

De ijzeren voorraad heeft op zich niets te maken met taakstellingen zoals die in het RSV gedefinieerd zijn. Het is alleen een garantie dat er een continu aanbod aanwezig is. Taakstellingen en ijzeren voorraad zijn trouwens perfect te combineren met elkaar. Ruimtebalansen opstellen voor langere periodes blijft nodig om in de structuurplanning een idee te krijgen hoeveel ruimte men ongeveer zal moeten bestemmen voor economisch gebruik. Het voorzien van een ijzeren voorraad zal na verloop van tijd aangeven of de ruimtebalansen moeten aangepast worden per regio. In het RSV werd geen rekening gehouden met een ijzeren voorraad op het einde van de planperiode. Impliciet gaat men uit van een nul-voorraad. We opteren voor een herziening van het RSV I wat dit luik betreft.

Wat is de geografische schaal waarop men vraag en aanbod met elkaar moet confronteren? In het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen werd de provincie als schaalniveau genomen. De beleidsnota stelt dat het provinciaal niveau vaak te groot is en dat er ook op subregionale schaal moet gekeken worden naar vraag en aanbod (o.a.

omdat bedrijven op korte afstand verhuizen). Tenslotte, mag niet elk aanbod in de berekeningen opgenomen worden: grote voorraden op één enkele plaats (vb. Genk) zullen niet volledig ingenomen worden tegen 2007. Ze dienen dan ook overgeheveld te worden als een beginaanbod voor de periode erna i.p.v. opgenomen te worden in de ruimtebalans berekeningen. Tevens dient de problematiek van speculatie van bedrijventerreinen en de reserves van bepaalde bedrijven onderzocht worden”.

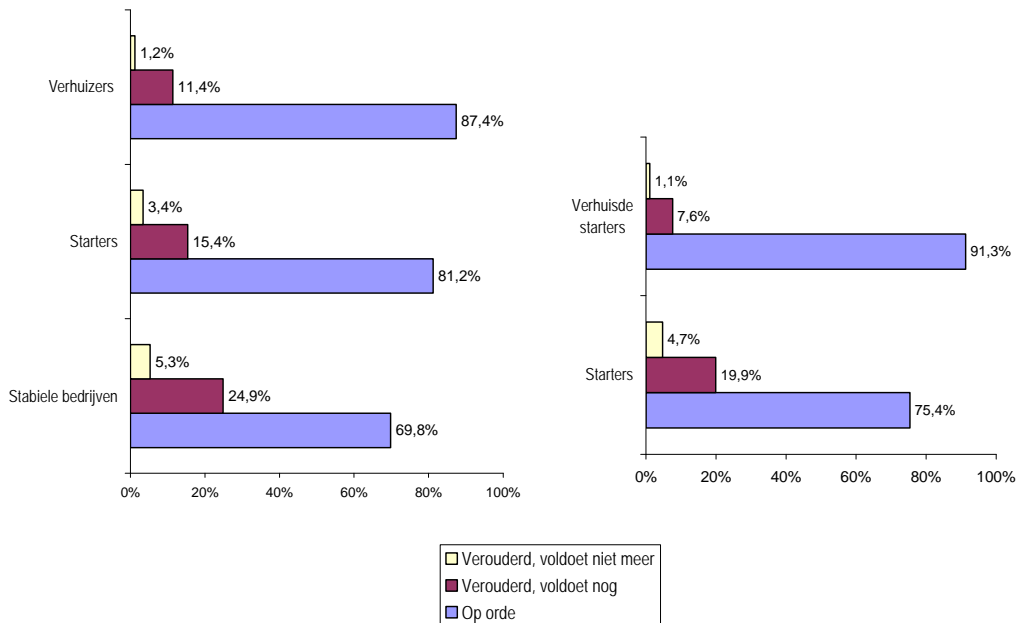
Deze beleidsnota introduceert het concept van IJzeren Voorraad als continue voorraad van bouwrijpe en bestemde terreinen. Er wordt in dit verband gewezen op het zelf corrigerend mechanisme van het IJzeren Voorraad-systeem. Eveneens wordt het concept van zoekzone gehanteerd als middel om de IJzeren Voorraad te bereiken.

Er wordt verder gewezen op het complementair karakter van enerzijds een IJzeren Voorraad-systeem en anderzijds de ruimtebehoefte op langere termijn. Ook wordt gewezen op de noodzaak van een subregionale benadering van de confrontatie van vraag en aanbod eerder dan de provinciale benadering die vandaag wordt gehanteerd. Verder wordt gesteld dat grote voorraden waarvan men zeker is dat ze niet tijdens de planperiode worden opgenomen, moeten doorgeschoven worden naar de volgende planperiode, eerder dan ze volledig in de ruimtebalans van de huidige planperiode mee te rekenen. Tenslotte wordt gewezen op de noodzaak van de mobilisatie van de reserves bij de bedrijven.

3.6.2 OP PEIL HOUDEN VAN KWALITEIT VAN BEDRIJVENTERREINEN IS CRUCIAAL IN EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID

De verhoogde vraag naar professionele locaties kan een uiting zijn van de vraag naar een betere kwaliteit en functionaliteit van de werkomgeving. In deze context en om na te gaan in welke mate het huidige aanbod van professionele locaties nog voldoet aan de eisen van ondernemingen werd de veroudering van professionele locaties in Vlaanderen nagegaan. De bedrijven konden antwoorden dat hun locatie in orde is, dat het verouderd is maar nog voldoet aan de eisen die zij stellen of dat de veroudering zo ver is gekomen dat de locatie niet meer voldoet aan hun vestigingsvoorwaarden.

We zien in Figuur 46 (links) dat de professionele locaties waarop stabiele bedrijven gevestigd zijn duidelijk meer verouderd zijn (30,2%) dan de locaties waarop startende (18,8%) en verhuisde (12,6%) bedrijven gevestigd zijn. Bij de stabiele bedrijven zijn er ook meer locaties die zo verouderd zijn dat ze volgens de gebruikers niet meer voldoen aan de huidige vereisten van hun onderneming. Waar dit bij de verhuizers maar geldt voor 1,2% van de locaties, is dit bij de starters al 3,4% en bij de stabiele bedrijven 5,3%. Naast het aanbieden van nieuwe professionele locaties zou het onderhouden en in orde brengen van de kwaliteit van oudere locaties een goed initiatief vormen om te voorkomen dat hierdoor een bijkomende vraag naar ruimte ontstaat.



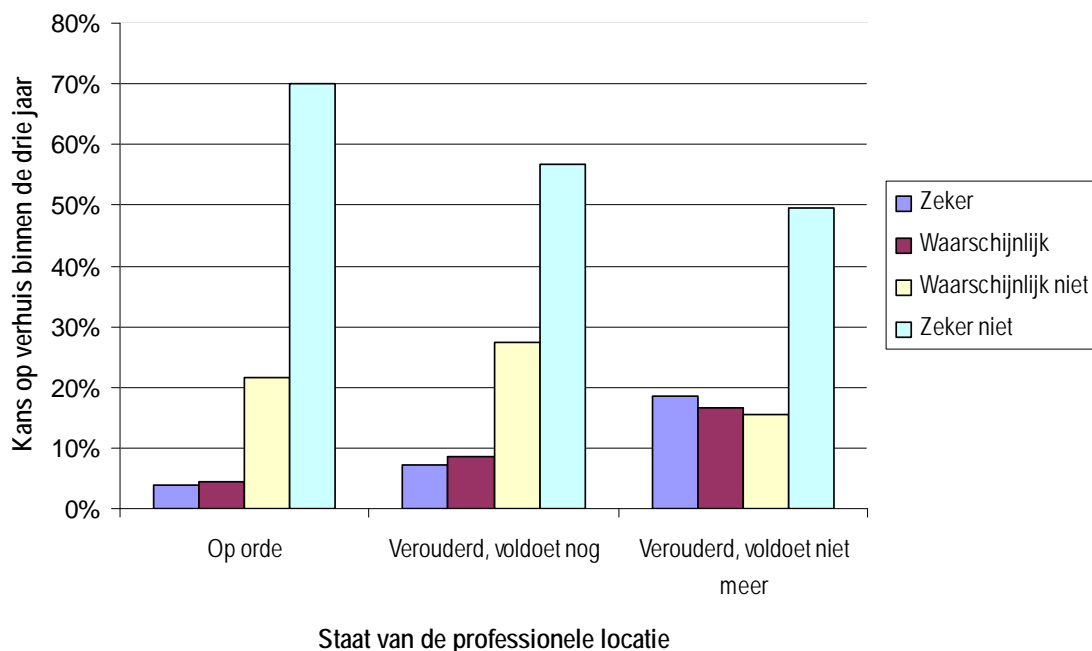
Figuur 46: Huidige staat van professionele locaties

(Links voor starters, stabiele bedrijven en verhuizers. Rechts voor verhuisde starters en starters)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

In de Figuur 46 (rechts) wordt een verder onderscheid gemaakt binnen de groep starters. Het is duidelijk dat de verhuisde starters zich op de meest nieuwe bedrijventerreinen gevestigd hebben (of alleszins door hun antwoorden aangeven dat dit het geval is). De veroudering ligt bij de verhuisde starters namelijk nog lager dan bij de verhuizers, respectievelijk 8,7% en 12,6%. Verder blijkt ook dat wanneer we de verhuisde starters afsplitsen van de andere starters, het aandeel verouderde professionele locaties voor de starters stijgt van 18,8% naar 24,6%. Dit profiel neigt dan ook eerder naar dat van de stabiele bedrijven. Dit heeft zeker ook te maken met het afwegen van de kostprijs van huur of koop van bedrijfsgebouwen. Eerder (hoofdstuk 2 sectie 2.4) werd vastgesteld dat dit een belangrijke afwegingsfactor is voor starters. Minder kwaliteitsvolle bedrijventerreinen zijn vanwege de lagere prijs dan ook aantrekkelijke locaties voor starters (Gordijn et al., 2007). Eenmaal het bedrijf echter uit de startblokken is geschoten durft men meer investeren in een nieuwe locatie, wat duidelijk blijkt uit de hoge kwaliteit op de sites waarnaar men verhuist.

Het onderhouden van professionele locaties is niet alleen noodzakelijk om de bedrijven blijvend een goede huisvesting te kunnen aanbieden maar ook om ruimte te besparen. Uit de SPRE-enquête blijkt immers dat de veroudering van vestigingsmilieus een sterke invloed heeft op de verhuisbewegingen van bedrijven. De kans dat een bedrijf verhuist binnen de drie jaar verhoogt namelijk significant wanneer de professionele locatie meer verouderd is. (zie Figuur 47)



Figuur 47: Kans op verhuis naar staat van de professionele locatie

(in orde N=1667, verouderd voldoet nog N=489, verouderd voldoet niet meer: N=103)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Ondanks bovenstaande bevinding is het niet zo dat de stabiele bedrijven die vaker op niet-professionele locaties en op meer verouderde professionele locaties gevestigd zijn meer verhuisplannen hebben (zie Tabel 30). Het zijn integendeel de starters die het meeste willen verhuizen. Een verklaring zou kunnen zijn dat starters die klein beginnen na verloop van tijd te groot worden en een andere locatie moeten zoeken en hiervoor ook de noodzakelijke middelen kunnen inzetten. We zagen in hoofdstuk 1 (sectie 1.3.1) al dat ruimtegebrek inderdaad de belangrijkste reden voor verhuis is bij startende ondernemingen. Omgekeerd hebben stabiele bedrijven in de regel hun verhuis in het verleden al meegemaakt. De toenemende verhuisbewegingen met de veroudering van de locatie zijn dus niet afhankelijk van de groepen die erop gevestigd zijn, maar heeft alles te maken met de kwaliteit van het terrein.

Groep	Verhuisplannen		N
	Nee	Ja	
Stabiele bedrijven	87,53%	12,47%	3529
Starters	80,23%	19,77%	799
Verhuizers	86,94%	13,06%	712
Gemiddelde	86,29%	13,71%	5040

Tabel 30: Verhuisplannen voor stabiele bedrijven (N=3529), starters (N=799) en verhuizers (N=712)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Opmerkelijk is dat 13% van de bedrijven die de laatste vijf jaar al eens verhuisd zijn opnieuw verhuisplannen hebben in de komende drie jaar. Het verschil wordt waarschijnlijk gemaakt door het feit dat stabiele bedrijven meer actief zijn in de industriële sectoren waar een verhuis meer inspanningen vraagt dan bij dienstverlenende bedrijven. De verhuisdynamiek van ondernemingen is dus niet enkel afhankelijk van de groeidynamiek maar ook van de activiteiten (en de kapitaalsintensiteit daarvan) die men uitoefent. Het is daarom belangrijk

uitbreidingsmogelijkheden te voorzien voor industriële bedrijven en de kwaliteit van oudere vestigingslocaties hoog te houden.

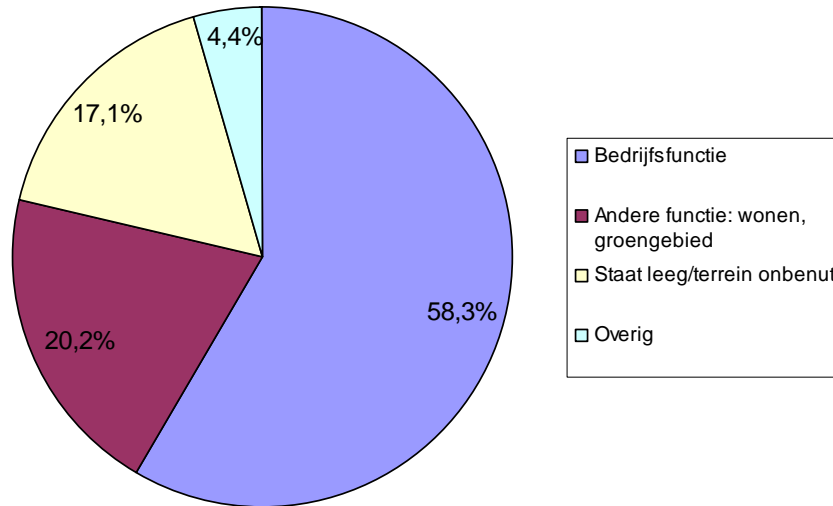
Het hergebruiken (voor economische functies) van de verlaten panden en terreinen is niet altijd evident. In een groot aantal gevallen is de locatie nog geschikt om meteen weer in gebruik te worden genomen, maar vaak is een opwaardering of een volledig nieuwe inrichting van de site noodzakelijk

Herontwikkelingsprojecten zijn in de regel heel wat duurder dan greenfield ontwikkelingen, zeker als er nog een saneringsproblematiek mee gemoeid is. Ondanks het berekende tekort (Cabus & Vanhaverbeke, 2004) en de grote vraag naar professionele locaties voor economische activiteiten is het dan ook niet altijd vanzelfsprekend dat de achtergebleven gebieden terug een economische functie toebedeeld krijgen. Daarbij komt ook nog kijken dat, door de evoluerende vestigingseisen van bedrijven, achtergelaten terreinen soms ook niet meer geschikt zijn om economisch in hergebruik te nemen. Zo waren bedrijven vroeger sterker gericht op stedelijke gebieden, waar zij nu willen gelokaliseerd zijn in de nabijheid van (grote) autowegen. Deze ruimtelijke evoluties veranderen dus de gewenste ligging ten opzichte van stedelijke kernen en andere ruimtelijke elementen. In hoofdstuk 4 gaan we dieper in op deze geografische veranderingen. Hieronder bekijken we de resultaten van de SPRE-verhuizersenquête wat betreft de nieuwe functie van verlaten locaties

Figuur 48 toont dat 58,3% van de terreinen (zowel professionele als niet-professionele) opnieuw een bedrijfsfunctie krijgen. Dit is relatief veel, maar men moet in gedachte houden dat 100% van de verhuizers een nieuwe locatie nodig heeft, veelal met een grotere oppervlakte. Er zal dus meer ruimte moeten worden aangesneden dan dat er hergebruikt wordt voor andere bedrijven.

Een vijfde van de vestigingen krijgt een niet economische functie, bijvoorbeeld een woon- of een groengebied. Een dergelijke herontwikkeling is vaak geladen met enerzijds de grotere inkomsten die woonfuncties opleveren ten opzichte van bedrijfsfuncties en anderzijds de evolutie naar een betere afstelling op de noden van de buurt. Overigens mag men niet uit het oog verliezen dat de opbrengst van het verlaten bedrijfspand belangrijk is om de nieuwe locatie te financieren.

Omdat een tekort aan ruimte voor bedrijvigheid in vele subregio's een acuut probleem vormt, wordt tegenwoordig ook vaak gekozen voor een gecombineerde herontwikkeling waarbij de bedrijfsfunctie, de woonfunctie en de recreatieve functie naast elkaar worden ingepland op één terrein. Dit is vaak ook medeoplossing voor financiële tekorten bij omvangrijke projecten. Goede voorbeelden hiervan zijn het project 'Watersite' in Vilvoorde en Trefil Arbed te Gentbrugge.



Figuur 48: Nieuwe functies van verlaten locaties
Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

We moeten echter ook vaststellen dat 17% van de vorige vestigingen van de verhuizers nog geen nieuwe functie had gekregen in 2003 (max 5 jaar na verhuis) en dus onbenut was. Dit hoge aandeel leegstaande locaties wijst op een structureel probleem bij het hergebruik van gebruikte gronden. Het is dan ook geen verrassing dat het probleem van veroudering en leegstand van voormalige economische locaties de laatste decennia terecht steeds meer aandacht heeft gekregen. Naast kwaliteitswinst kan herstructurering ook een bijdrage leveren aan de behoefte aan bedrijventerreinen. Bovendien zijn er heel wat van die oudere bedrijventerreinen gelegen in stedelijke gebieden wat hun potentiële meerwaarde alleen maar kan verhogen.

Het is echter wel zo dat slechts een beperkt deel van de vraag naar bedrijventerreinen kan worden opgevangen door herstructurering van bestaande bedrijventerreinen en doelmatiger ruimtegebruik. In het SPRE-eindrapport stelt men dat maximaal 20% van de ruimtevrage tegen 2017 kan gerealiseerd worden via hergebruik van oudere terreinen. Tachtig procent of meer zal nog altijd moeten komen van greenfields. Het zal dan ook noodzakelijk zijn simultaan gronden in hergebruik te nemen en greenfields te herontwikkelen (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.344).

3.6.3 DUURZAME BEDRIJVENTERREINEN

De ondervonden problemen bij de herontwikkeling van verlaten economische gebieden en de mondiale focus op ecologische en sociale aspecten en op duurzaam ondernemen (MVO), heeft voor veranderingen gezorgd bij de planning, ontwikkeling en beheer van bedrijventerreinen. Naast het aftasten van de mogelijkheden rond brownfieldherontwikkeling neemt men dus ook steeds meer proactieve initiatieven om enerzijds terreinen meer kwalitatief te ontwikkelen en beter uit te geven en anderzijds een degradatie van economische infrastructuur tegen te gaan. 'Strategische ruimtelijke economie' is een term die langzaam inburgering vindt om het raakvlak tussen bedrijvigheid en ruimtelijke planning te duiden. Duurzaam ruimtegebruik en beheer van economische locaties moeten ervoor zorgen dat terreinen minder snel verouderen (Van Eetvelde et al., 2007).

De toegenomen aandacht voor duurzaam beheer en de duurzame inrichting van bedrijventerreinen uit zich zowel op beleidsvlak als op de bedrijventerreinen zelf.

Op beleidsvlak manifesteert zich dit onder meer in het groeiende aantal beleidsdocumenten rond dit thema. Regionale en lokale ruimtelijke structuurplannen, ondersteunende impulsprogramma's zoals interregionale en Europese onderzoeks- en implementatieprogramma's.

Ter ondersteuning van de realisatie van duurzame bedrijventerreinen keurde de Vlaamse overheid op 5 september 2003 het besluit houdende de subsidiëring van bedrijventerreinen³³, wetenschapsparken en bedrijfsgebouwen (het zogenaamde 'subsidiebesluit') goed. Om in aanmerking te komen voor de subsidiëring van bedrijventerreinen dienen de begunstigden een inrichtings-, een uitgifte- en een beheersplan in te dienen. Deze plannen komen van pas bij het ontwikkelingsproces van bedrijventerreinen dat in de handleiding voor het beheer ervan in vijf grote fasen wordt onderverdeeld. Elke fase levert een product op:

- Een voorbereidende fase waarin zoveel mogelijk informatie wordt verzameld in een starnota;
- De conceptiefase waarin het bedrijventerrein wordt ontworpen en weergegeven in een inrichtingsplan;
- De uitgiftefase waarin de verkoop of verhuur van bedrijven plaatsvindt, het uitgifteplan dient hierbij als leidraad.
- De exploitatiefase waarin ook het beheer van het terrein een aandachtspunt vormt, in deze fase wordt het terreinbeheersplan gebruikt.
- De handhavingfase waarin het erop aankomt de nagestreefde kwaliteit op het terrein te behouden.

In het herziende subsidiebesluit dat in werking trad op 1 januari 2007 werd - voor de uitgifte van nieuwe kavels - ook een herinrichtingsplan een verplichte voorwaarde om beroep te kunnen doen op de subsidies. Dit herinrichtingsplan schetst de verouderingsproblematiek op het bedrijventerrein met de sterke en de zwakke punten ervan. Het geeft een beschrijving van de doelstellingen van de herinrichting en van de mogelijkheden inzake verduurzaming op economisch, juridisch, ruimtelijk, technisch vlak en vermeldt het stappenplan tot herstructurering. Het bevat in elk geval ook de maatregelen die worden genomen om aan de CO₂-neutraliteit van het terrein te voldoen en wordt ter advisering voorgelegd aan het Vlaams Energieagentschap dat een niet-bindend advies zal verlenen binnen een termijn van twintig werkdagen.

Simultaan met het ontwikkelingsproces is er een overlegproces. De handleiding spreekt van een overleg dat over twee sporen loopt. Een eerste spoor van ambtelijk overleg en een tweede spoor waar het overleg met de bedrijven centraal staat (WES, Leiedal & wvi, 2004). Een derde spoor zou overleg kunnen betekenen met de lokale gemeenschap die elke dag zullen betrokken zijn bij de ontwikkeling van het nieuwe bedrijventerrein en nadien ook bij de externe functionering van de bedrijven.

Op de bedrijventerreinen zelf ziet de tendens zich vertaald in steeds meer initiatieven onder impuls van provinciale ontwikkelingsmaatschappijen, gemeenten, terreinontwikkelaars, studie bureaus en dergelijke, die zich in toenemende mate heroriënteren naar het duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen, ondersteund door de Vlaamse overheid (cf subsidiebesluit).

³³ Een bedrijventerrein wordt gedefinieerd als een zone, buiten een afgebakend zeehavengebied, die bestemd is of bestemd zal worden voor de vestiging van bedrijven die actief zijn in de handel, nijverheid, commerciële en niet-commerciële dienstverlening en industrie, met uitzondering van de zones die hoofdzakelijk bestemd zijn voor kleinhandelsactiviteiten, horeca en kantoren (WES, Leiedal en wvi, 2004).

Een in Vlaanderen en Nederland vooruitstrevend project in deze context is het project 'Bedrijventerreinmanagement' dat gestart werd 1 januari 2006 door de provincies Oost-Vlaanderen, West-Vlaanderen en Zeeland en steun krijgt van de Europese Unie binnen het Interreg IIIA-programma en cofinanciering krijgt van de Vlaamse en de Nederlandse overheid. Het project is beëindigd in mei 2008. Gespreid over de drie regio's werden diverse praktijkanalyses gedaan voor de verduurzaming van bedrijventerreinen waarbij het gemeenschappelijke doel van de projecten erin bestond zowel het economische resultaat te verbeteren als de milieubelasting te verminderen, een efficiënter en duurzamer gebruik van de beschikbare ruimte na te streven en een aangename werkklimaat te creëren (Van Eetvelde et al., 2008)

De focus werd bij deze projecten gelegd op de samenwerking tussen bedrijven. Een duurzaam bedrijventerrein wordt gedefinieerd als een industriezone waarop meerdere bedrijven samenwerken om bedrijfsprocessen, terreininrichting en facilitair en/of utilitair beheer duurzaam te realiseren. De inhoud van de term 'duurzame bedrijventerreinen' verwijst in de eerste plaats naar een duurzaam institutioneel proces. Het is een proces dat al start bij de definiëring van het type terrein, de selectie en de ontwikkeling van het terrein en dat moet doorgezet worden tijdens het terreinbeheer en na de stopzetting van de activiteiten. Maar het beschrijft ook een terrein met een zorgvuldige ruimtelijke ordening en een goede inpassing in het omringend weefsel en in de economische macrostructuren. Het begrip houdt eveneens in dat de individuele bedrijven op de korrel worden genomen door eisen te stellen aan het productieproces, het bedrijfsmanagement, de bedrijfsfinanciering of het stakeholdersmanagement. Tenslotte moet er een goede reden bestaan om de gevestigde bedrijven op één locatie samen te brengen, zoals uit mobiliteitsoverwegingen of voor synergieën tussen de bedrijven of met de buurt. (Ugent, fundamenten DBT³⁴).

Voorbeelden hiervan zijn collectieve projecten zoals het samen aankopen of outsourcen van goederen en diensten, het uitbesteden van groenonderhoud op terreinniveau, het gezamenlijk opmaken van bedrijfsvervoersplannen en impactrapporten, het toepassen van solide ruimteregels bij de ordening en inrichting van bedrijfsgebouwen en terreinen door het collectief uitbaten van faciliteiten en utilities, het fysisch clusteren van ketenondernemingen, het implementeren van beheerssystemen voor collectieve waterlozingen en dergelijke meer. Het zorgvuldig beheer van schaarse ruimte en materie staat steeds centraal.

Om dit te bereiken is begeleiding van terreinontwikkelaars, -beheerders en bedrijven noodzakelijk (Cabus & Vahaverbeke, 2004 p.381) en moet er samenwerking zijn tussen de verschillende ruimtegebruikers. Het collectief beheren van bedrijventerreinen wordt ook wel parkmanagement genoemd en bestaat uit beheersmaatregelen op bedrijfsextern managementniveau. De realisatie van parkmanagement moet rekenen op een combinatie van publieke en private financiële middelen.

Om het welslagen van bedrijfsamenwerking te evalueren is er door Van Eetvelde et al. aan de onderzoeksgroep milieu- en ruimtebeheer van de universiteit Gent een meetinstrument ontwikkeld. Ze vertrekken hierbij van de aanname dat duurzame bedrijventerreinen gekarakteriseerd kunnen worden door het letterwoord JERTS: Juridische verankering, Economisch meerwaarde, Ruimtelijke randvoorwaarden, Technische haalbaarheid en Sociale Verantwoording. Aan de hand van een uitgebreide checklist worden punten toegekend voor de vijf JERTS-invalshoeken, de zogenaamde IBS-score. Naast deze clusterscore krijgt elk initiatief ook een duurzaamheidscore, de DBT-score, gebaseerd op de economische, de ecologische en de sociale impact van het betreffende project. Beide scores worden weergegeven als vlakken in een pentagoon. Deze pentagonale scans monden ten slotte uit in een terreinspecifieke SWOT-analyse waarmee terreinbeheerders, parkmanagers of bedrijvenverenigingen aan de slag kunnen (Van Eetvelde et al., 2007).

³⁴ <http://www.dbt.ugent.be/index.php?page=onderzoek/fundamenten>

Omdat plannen om nieuwe bedrijventerreinen aan te leggen vaak leiden tot jarenlange discussies over verdichting en verrommeling van het landschap, over het verloren gaan van natuurgebieden en over leegstaande bedrijventerreinen, ontwikkelde de Hogeschool Zeeland in het kader van het BTM het nieuw instrument: 'zorgvuldig ruimtegebruik'. Het is een hulpmiddel voor bedrijven en overheden om bij uitbreidingsplannen te bepalen of er zorgvuldig wordt omgesprongen met de beschikbare ruimte op bedrijventerreinen. Het nut van zorgvuldig ruimtegebruik wordt onderkend door ondernemingen en overheidsfunctionarissen, maar men wil verder onderzoeken of er qua ruimtebenutting nog verbeterpunten mogelijk zijn. Vragen die hierbij komen kijken zijn bijvoorbeeld of er al dan niet ruimte wordt aangehouden voor een strategische voorraad of voor risicobeheersing³⁵ (Van Eetvelde et al., 2008, p. 23-24).

In het praktijkboek 'duurzaam bedrijventerreinmanagement', het eindresultaat van dit project, duidt men er nog op dat zowel financiële, personele als juridische vraagstukken doorgaans de bottleneck vormen in de implementatiediscussies rond samenwerking. Het juridisch en/of economisch uitwerken van een koepelstructuur die instaat voor de beheersaspecten, al dan niet verankerd in een juridische entiteit, zou een stap voorwaarts betekenen in de verduurzaming van bedrijventerreinen. Er is beleidsmatig verder nog een duidelijke behoefte aan een toetsingkader dat verder reikt dan de grenzen van het bedrijfsterrein. Dit kader dient vooral te refereren aan bedrijfsexterne zorg, het nastreven van kwaliteit en duurzaamheid in tijd en ruimte. Het moet de visie van individuele bedrijventerreinen overstijgen.

3.7 SEGMENTERING: VOORAL DEZELFDE EISEN AAN DE OMGEVING ZIJN VAN BELANG

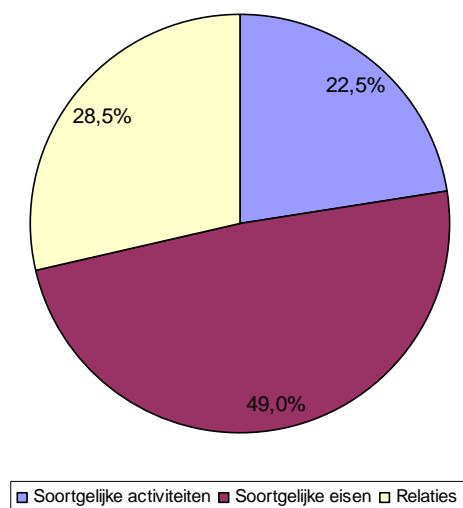
Ondermeer opdat de initiatieven van bedrijfssamenwerking en bedrijventerreinbeheer zouden slagen, moet er worden achterhaald met welke combinatie van bedrijven dit kan bereikt worden. Een geslaagde bedrijfssamenstelling zal sterk afhangen van het doel van de samenwerking en de mate waarin dit mogelijk is met de activiteitenamenstelling op het terrein. De beoordeling van de samenstelling zal dus voor iedere terreinontwikkeling verschillend zijn en samenhangen met de beoogde resultaten. Ondanks dat de ideale bedrijvencombinatie in de praktijk niet zal bestaan en zeer verscheiden is voor ieder project kunnen we wel proberen te achterhalen welke samenstelling de bedrijven zelf verkiezen. De SPRE-enquête is hier beperkt op ingegaan met de vraag welk type professionele locatie men zou verkiezen³⁶. Ook de bedrijven die bij afname van de enquête niet op een professionele locatie gevestigd waren, konden deze vraag beantwoorden. Men kon kiezen tussen een locatie met bedrijven die:

- Soortgelijke activiteiten uitvoeren,
- Gelijksortige eisen stellen aan de uitstraling van het terrein,
- Onderlinge relaties onderhouden op het gebied van goederen en diensten.

Bijna de helft van alle bedrijven (zie Figuur 49) geeft de voorkeur aan een locatie met bedrijven die gelijksoortige eisen stellen aan de vestigingsomgeving eerder dan met bedrijven waarmee relaties te onderhouden zijn of bedrijven die soortgelijke activiteiten uitvoeren.

³⁵ Bij risicobeheersing wordt er een verplichte gevarezone vrijgehouden rond het bedrijf of terrein

³⁶ Weliswaar is dat dan niet noodzakelijk vanuit het standpunt van bedrijventerreinbeheer.



Figuur 49: Voorkeurstype professionele locatie voor alle bedrijven samen

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Dit algemeen resultaat maakt al duidelijk dat een segmentering enkel op basis van sector waartoe men behoort niet aansluit bij de wensen van de bedrijven. Dit zou echter een te oppervlakkig besluit zijn.

Afhankelijk van de kenmerken van de bedrijven onderhouden zij verschillende soorten relaties met naburige ondernemingen en kan het gewenste type burens op professionele locatie dan ook variëren. Daarom maken we hieronder een opdeling van de bedrijven naar ontwikkelingsfase, sector, activiteit, zelfstandigheid, internationaliteit en dimensie.

In Tabel 31 tonen we de resultaten in functie van de ontwikkelingsfase van het bedrijf. We zien dat de groepen inderdaad niet veel van elkaar verschillen. Het gewenste type professionele locatie is dus niet afhankelijk van de ontwikkelingsfase.

Ontwikkelingsfase	Gelijksoortige activiteiten	Gelijksoortige eisen	Relaties
Stabiele bedrijven	22,71%	48,56%	28,73%
Starters	22,09%	47,98%	29,93%
Verhuizende starters	19,27%	51,56%	29,17%
Verhuizers	24,92%	50,81%	24,27%

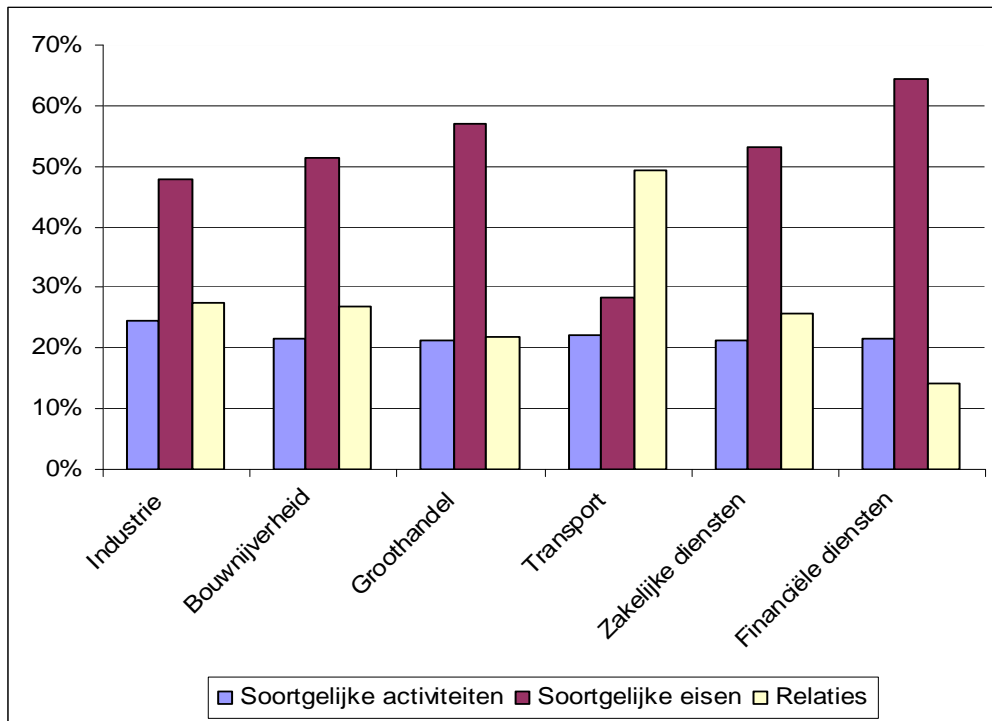
Tabel 31: Voorkeurstype professionele locatie voor stabiele bedrijven(N=2391), starters (N=421), verhuizende starters (N=192)en verhuizers (N=309).

(chi-square = 0,584)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

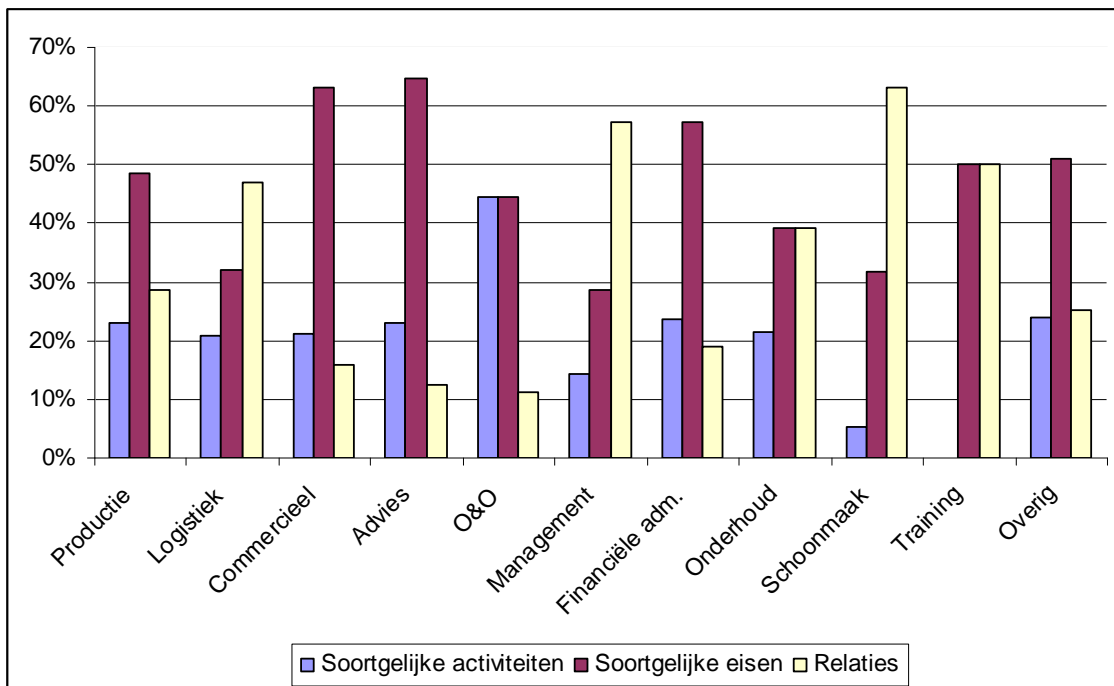
Tussen de sectoren zien we wel verschillen wat betreft het voorkeurstype professionele locaties (Figuur 50). De belangrijkste afwijking zien we voor de TDL. Deze sector geeft in tegenstelling tot alle andere opgenomen sectoren de voorkeur aan een locatie met bedrijven waarmee ze relaties kunnen onderhouden. Dit heeft ongetwijfeld te maken met het feit dat ze hun klanten snel wensen te kunnen bedienen. Zij hechten voornamelijk minder belang aan dezelfde eisen m.b.t. de omgeving, dat de bedrijven in hun omgeving dezelfde activiteiten uitvoeren is zoals voor de andere sectoren voor ongeveer 20% van hen belangrijk

Alle andere sectoren vinden, zoals gemiddeld het geval is, het voornamelijk belangrijk dat de nabije bedrijven dezelfde eisen stellen aan de vestigingsomgeving.



Figuur 50: Voorkeurstype professionele locatie naar sector van de bedrijven

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking



Figuur 51: Voorkeurstype professionele locatie naar activiteit van de bedrijven

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

De activiteiten die voor de analyse van de vestigingsfactoren samen werden onderzocht onder de groepsnamen kennisondersteuning, onderhoud en management/financiële administratie, verschillen voor het type professionele

locatie te veel en worden dus, ondanks de soms lage vertegenwoordiging, apart weergegeven (Figuur 51). We zien dat er enkele activiteiten uitkomen die meer belang hechten aan de relaties die zij kunnen onderhouden dan aan de andere twee types locatie-eisen. Het gaat hier over de logistieke bedrijven, de managementbedrijven en de schoonmaakdiensten. Ook ongeveer 40% van de bedrijven die instaan voor onderhoudsdiensten en 50% van de trainingsbedrijven verkiezen de mogelijkheid tot relaties met hun burens. Zoals al aangehaald voor de transportsector hebben logistieke bedrijven hier baat bij vanwege klant- en toeleveringsrelaties. Voor de andere groepen is de keuze voor relaties op het terrein logisch, daar zij diensten leveren voor andere bedrijven.

Daarnaast merken we op dat Onderzoek&Ontwikkeling enigszins afwijkt van de redenering. Maar liefst 44,4% van de ondernemingen met hoofdzakelijk R&D activiteiten verkiest een locatie in de buurt van bedrijven met soortgelijke activiteiten. Dit kan mede verklaard worden door het feit dat O&O-activiteiten relatief veel belang hechten aan de uitstraling van de omgeving. Hieruit kunnen we besluiten dat het inderdaad wenselijk is bepaalde bedrijventerreinen specifiek als researchparken in te richten.

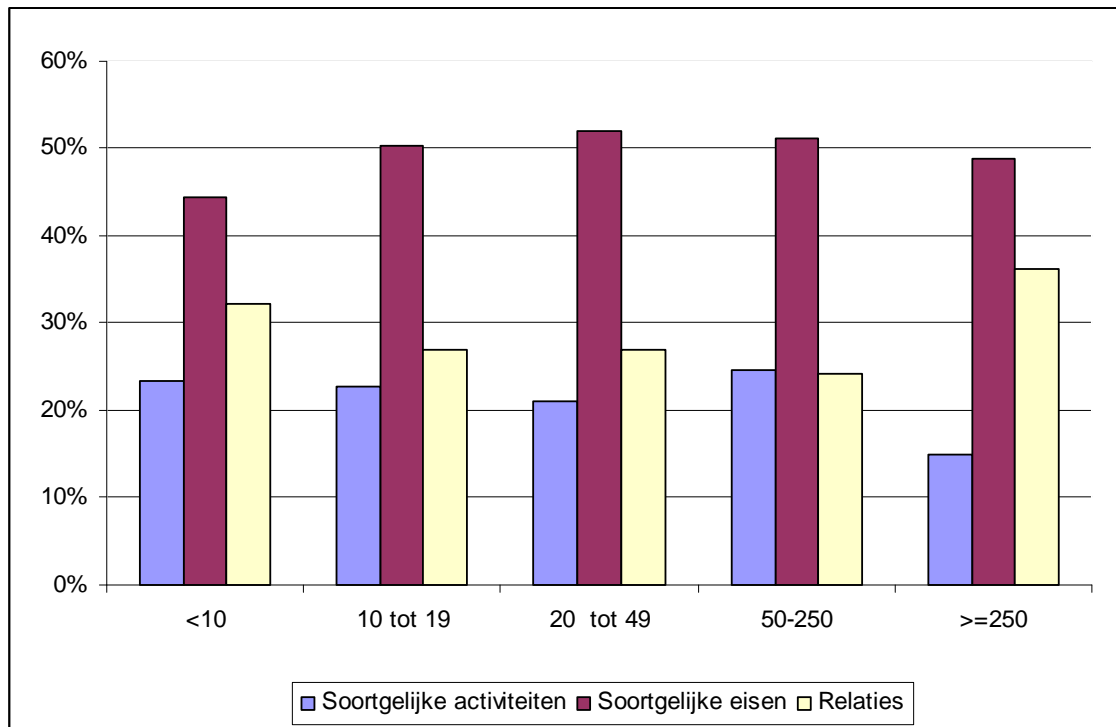
Een opdeling van de bedrijven naar het al dan niet onderdeel zijn van een grotere onderneming en de internationale relaties binnen de onderneming geeft significante verschillen. De gemiddelde trend om bedrijven met gelijksoortige eisen m.b.t. de omgeving als burens te willen is nog sterker voor onderdelen en internationale bedrijven dan voor zelfstandige bedrijven.

	Soortgelijke activiteiten	Soortgelijke eisen	Relaties
Zelfstandig	22,80%	47,44%	29,76%
Onderdeel	22,13%	53,47%	24,40%
Niet-internationaal	22,20%	48,64%	29,16%
Internationaal	25,98%	50,66%	23,36%

Tabel 32: Voorkeurstype locatie voor zelfstandige bedrijven (N=2559) en onderdelen van grotere bedrijven (N=750) en voor niet-internationale (N=2934) en nationale bedrijven (N=381).

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Tenslotte bekijken we nog of het voorkeurstype locatie afhankelijk is van het aantal werknemers van de onderneming. Het grootste deel van elk van de vijf dimensieklassen die zijn weergegeven, wenst op een locatie te zitten met bedrijven die dezelfde eisen stellen met betrekking tot de vestigingsomgeving. De grootste en de kleinste bedrijven hechten relatief meer belang aan onderlinge relaties op het gebied van goederen en diensten. Dit kan verklaard worden met het gegeven dat grotere bedrijven steeds meer activiteiten uitbesteden. De kleinere bedrijven kunnen zich door de mogelijke relaties laten leiden voor de keuze van hun vestiging.



Figuur 52: Voorkeurstype locatie voor vijf dimensieklassen (N: 1059,907,801,402,80)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

3.8 MULTIFUNCTIONELE KWALITATIEVE SEGMENTATIE ALS LEIDRAAD

Uit de visie van de respondenten over de aard van de bedrijven die men als buur wenst op een professionele locatie kunnen we een aantal conclusies trekken met betrekking tot de segmentatie ervan.

Slechts iets meer dan een vijfde van de respondenten ziet een segmentering zitten op basis van de uitgevoerde activiteiten. Zoals reeds gezegd willen bedrijven vooral samen zitten met bedrijven die dezelfde eisen stellen aan de locatie. Dit kunnen functionele eisen zijn zoals (diverse vormen van) bereikbaarheid maar ook eisen inzake de architectonische kwaliteit en de uitstraling van de locatie. Dit gaat vanzelfsprekend zowel op voor het topsegment van de professionele locaties als voor de minder hoog gekwalificeerde terreinen. Immers niet alle bedrijven kunnen zich dezelfde standaarden veroorloven. Hieruit kan afgeleid worden dat een groot deel van de activiteiten – ongeveer 50% van de bedrijven – kunnen gesegmenteerd worden op basis van kwaliteitseisen ten aanzien van bedrijventerrein en bedrijfsgebouw.

Daarnaast zijn er bepaalde economische segmenten (logistiek, management, onderhoud, schoonmaak en training) die vooral willen inspelen op de nabijheid van andere bedrijven in functie van de onderlinge economische transacties op en rond de locatie.

In de context van 'Duurzame Bedrijventerreinen' (zie punt 3.6) kan de wens om met bedrijven samen te zitten die dezelfde kwaliteitseisen stellen en de realisatie daarvan een impuls zijn om samen te werken aan een goed onderhouden werkomgeving. Ook de initiatieven om relaties op te bouwen tussen ondernemingen die samen op een bedrijventerrein gevestigd zijn, kunnen voor de verschillende activiteiten (logistiek, management, training, schoonmaak, onderhoud) zeker succes vol zijn.

Zoals gezegd kan een indeling van locaties op basis van de activiteit slechts ongeveer 20% van de bedrijven vatten. Een uitzondering kan gemaakt worden voor bedrijven die zich bezighouden met Onderzoek en Ontwikkeling, bijna de helft van deze bedrijven wenst wel met gelijksoortige activiteiten samen te zitten. De vraag kan gesteld worden of deze wens echt te maken heeft met onderlinge relaties die men wil onderhouden of eerder met de uitstraling die men wil hebben, wat dan opnieuw een vorm van kwaliteit is.

Deze beperkte analyse bevestigt eerdere conclusies dat men dient af te stappen van een segmentering van professionele locaties louter op basis van de sector waartoe bedrijven behoren (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.325). Onder andere Lall & Chakravorty (2003) zijn van mening dat er voldoende diversiteit in de lokale industriemix nodig is opdat er interessante kostenreducties mogelijk zijn. Met andere woorden: men haalt meer voordeel uit een locatie met diverse bedrijven dan uit een locatie waar hoofdzakelijk bedrijven met gelijkaardige werkzaamheden gevestigd zijn. Dit bevordert tevens de input-output linken waar zowel productie als logistiek belang aan hechten (Van Riet, 2006, p. 88). Ook van Butsele & Van Eetvelde (2006) stellen dat een differentiatie op basis van de sectorindeling niet aangewezen lijkt. Het onderscheid tussen industrie en diensten is daarvoor te vaag geworden: productieprocessen veranderen en randactiviteiten worden uitbesteed. De zakelijke dienstverlening en de nieuwe economische spelers dienen inmiddels dan ook een volwaardige toegang te krijgen tot bedrijventerreinen. Cabus (2004) stelt de vervaging van het onderscheid tussen industrie en diensten als medeverklarende factor voor de aanwezigheid van tertiaire functies op bedrijventerreinen in Vlaanderen. In punt 3.5 haalde we reeds aan dat de variëteit van bedrijfsactiviteiten op formele locaties het laatste decennium sterk is toegenomen (Arts et al., 2005 in de BLM).

Van Butsele & Van Eetvelde (2006) deden een onderzoek naar het waarom van scheiden en de mogelijkheden van het verweven op bedrijventerreinen. Zij duiden op een duidelijke evolutie in het beeld en de verwachting die wordt gekoesterd met betrekking tot de professionele werklocatie. Een werkomgeving stond vroeger louter in functie van het productieproces, de industrieterreinen werden ontworpen als monofunctionele enclaves waar niemand buiten de werkuren iets te zoeken heeft. De netwerksamenleving en de creatieve sectoren stellen andere verwachtingen: het moet een plek zijn waar kostbare tijd wordt doorgebracht, waar inspiratie wordt opgedaan en waar mensen elkaar ontmoeten. Het moet bovendien een 'consumeerbare ruimte' zijn, goed bereikbaar en goed leefbaar waarbij de kwaliteit en de identiteit een vooraanstaande plaats krijgen. Het concept dat door deze auteurs wordt aangereikt als ontwikkelingsscenario van bedrijventerreinen is dan ook gebaseerd op het verweven van functies. Zij stellen dat zoals de woongebieden een a priori verweven gebied zijn, de werkgebieden zo ook kunnen beschouwd worden. Naar deze omschrijving worden 'bedrijventerreinen' gebieden waar ook andere functies mogelijk zijn, zolang deze de werkfunctie niet verdringen.

Uit onze resultaten blijkt dat er momenteel wel een verdringen plaatsvindt van economische activiteiten uit de bestaande multifunctionele (woon)gebieden. Naast de woonfunctie en de natuurfunctie kan in hun scenario gesproken worden van de 'werkfunctie'. Door aan de verschillende functies een 'rol' toe te schrijven (hoofdfunctie, nevenschikte functie en ondergeschikte functie) stellen zij voor iedere (her)ontwikkeling een zogenaamde functiekorf samen te stellen dat staat voor het gewenste verwevingspatroon dat wordt vooropgesteld. Hierbij kan geopteerd worden om enkel economische functies te verweven (endogene verweving) of om economische en niet-economische functies te verweven (exogene verweving). Zij betogen dat verweven meer potenties biedt naar interactie en intensivering, met een potentiële meerwaarde voor zowel de ruimte, de economie, het milieu, de mobiliteit en de maatschappij.

Vervolgens zouden dan, net zoals in het woongebied, verschillende milieus kunnen onderscheiden worden waar bepaalde functies wel of niet aangewezen zijn. Dit kan bijvoorbeeld door dominante en complementaire functies aan te duiden en zo een bepaald karakter te geven aan het werkgebied (bedrijvigheid, zakelijke dienstverlening,

handel...). Wij kunnen hieraan toevoegen dat ook de overeenkomsten met betrekking tot de kwaliteit en uitstraling van een locatie een mogelijke basis kan vormen voor een indeling in milieus en dat de overeenkomsten met betrekking tot de locatie-eisen van de bedrijven een belangrijk uitgangspunt dienen te vormen.

Een bedrijventerrein zou dus moeten evolueren van een monofunctioneel kwaliteitsarm gebied naar een multifunctionele kwaliteitsvolle omgeving, waarbij ondermeer vanuit milieu- of mobiliteitsmotieven bijkomend prioriteiten kunnen gelegd worden. Milieubelastende werkmilieus worden vanzelfsprekend worden gelinkt met het milieubeleid (MER en VR) en infrastructuurgebonden werkmilieus met het mobiliteitsbeleid (Mober), zowel op plannings- als op ontwerpniveau. Dit soort rapportages worden door Van Butsele & Van Eetvelde een goed middel gevonden om de complexiteit te overkijken en om de 'verenigbaarheid' te toetsen. Zij pleiten er wel voor dat ook de socio-economische rapportage een geijkte vorm zou krijgen en zetten de discussie open naar de mogelijkheden voor het invoeren van sociaal-economische vergunningen.

In tegenstelling tot de gewestplanning die sterk gebaseerd was op het scheiden van functies zien Van Butsele & Van Eetvelde (2006) met het Decreet op de Ruimtelijke Ordening en de structuurplanning, in het bijzonder met de invoering van de zonevremde functiewijzigingen en de RUP's, mogelijkheden voor de ontwikkeling van de beschreven multifunctionele werkmilieu. Ook de inrichtings-, uitgifte- en terreinbeheersplannen worden door hen als potentieel waardevolle documenten omschreven. Zij zouden een brug slaan tussen het planningniveau en het inrichtingsniveau. RUP's kunnen dan verwijzen naar bepaalde beheersvormen en -plannen, waardoor ze niet alles op voorhand moeten vastleggen zo kan er op een meer flexibele wijze worden omgegaan met de economische dynamiek. De potenties van de verschillende beheersplannen kunnen verder onderzocht worden; hoe zien ze eruit, hoe worden ze gebruikt, op welke manier kunnen ze verankerd worden binnen het ruimtelijk beleid enzovoort. In de context van de verruiming van de toegelaten soorten bedrijvigheid kunnen we de evolutie van het begrip van industrieterrein, naar bedrijventerrein en nog verder 'ruimte voor bedrijvigheid' aanstippen.

De huidige differentiatie van bedrijventerreinen waarbij ze worden ingedeeld in lokale, regionale en historisch gegroeide bedrijventerreinen met een verdere differentiering op basis van terreinlocatie en aard van de bedrijvigheid wat leidt tot 9 types is volgens Van Butsele & Van Eetvelde te vergaand. Dit wordt bevestigd in vorig hoofdstuk waaruit 3 tot 5 specifieke vestigingsmilieus bestaan.

Zeker voor wat de hoofdmoot van de economie betreft die zich veelal in een gemengde situatie bevindt, lijkt het ook voor Van Butsele & Van Eetvelde eerder aangewezen zo algemeen mogelijk te bestemmen. De differentiatie lokaal/regionaal zou enkel mogen verwijzen naar de betrokken overheid, niet naar het soort activiteiten op een bedrijventerrein omdat dit onderscheid onder invloed van de mondialisering niet beantwoordt aan de economische realiteit. Dit werd overigens ook al door Cabus & Vanhaverbeke betoogd (2004). Eveneens ter bevestiging van de resultaten in vorig hoofdstuk stellen Van Butsele & Van Eetvelde dat enkel uitzonderlijke infrastructuurvoorzieningen en strikte milieuvorwaarden het enig motief tot differentiatie mogen vormen. Ze noteren wel dat dit de pure ruimtelijke dynamiek zou overstijgen en dat het dus vraagt om een integrale benadering. Toch blijkt uit de analyse in vorig hoofdstuk dat de 3 tot 5 dominante vestigingsmilieus wel degelijk als richtinggevend kader kunnen aangewend worden.

3.9 LOCATIE-EISEN OP PROFESSIONELE LOCATIES

Bij de ontwikkeling van economische locaties moeten naast economische zeer veel aspecten in rekening worden gebracht. Dit gaat van de duurzaamheid van de gebruikte materialen tot – zeker in een stedelijke context - de integratie in het buurtweefsel.

Zonder hierbij uit het oog te verliezen dat ook op het eerste gezicht niet-economische parameters de economische positie van bedrijven kan beïnvloeden, hechten we in de context van dit rapport in eerste instantie belang aan de economische omgevingsfactoren. Specifiek gaan we in deze sectie na hoe de locatie-eisen van de onderneming en de locatiemarken van de professionele locaties mekaar vinden. Succes worden verzekerd door ervoor te zorgen dat de locatie aansluit bij de wensen van de ondernemingen.

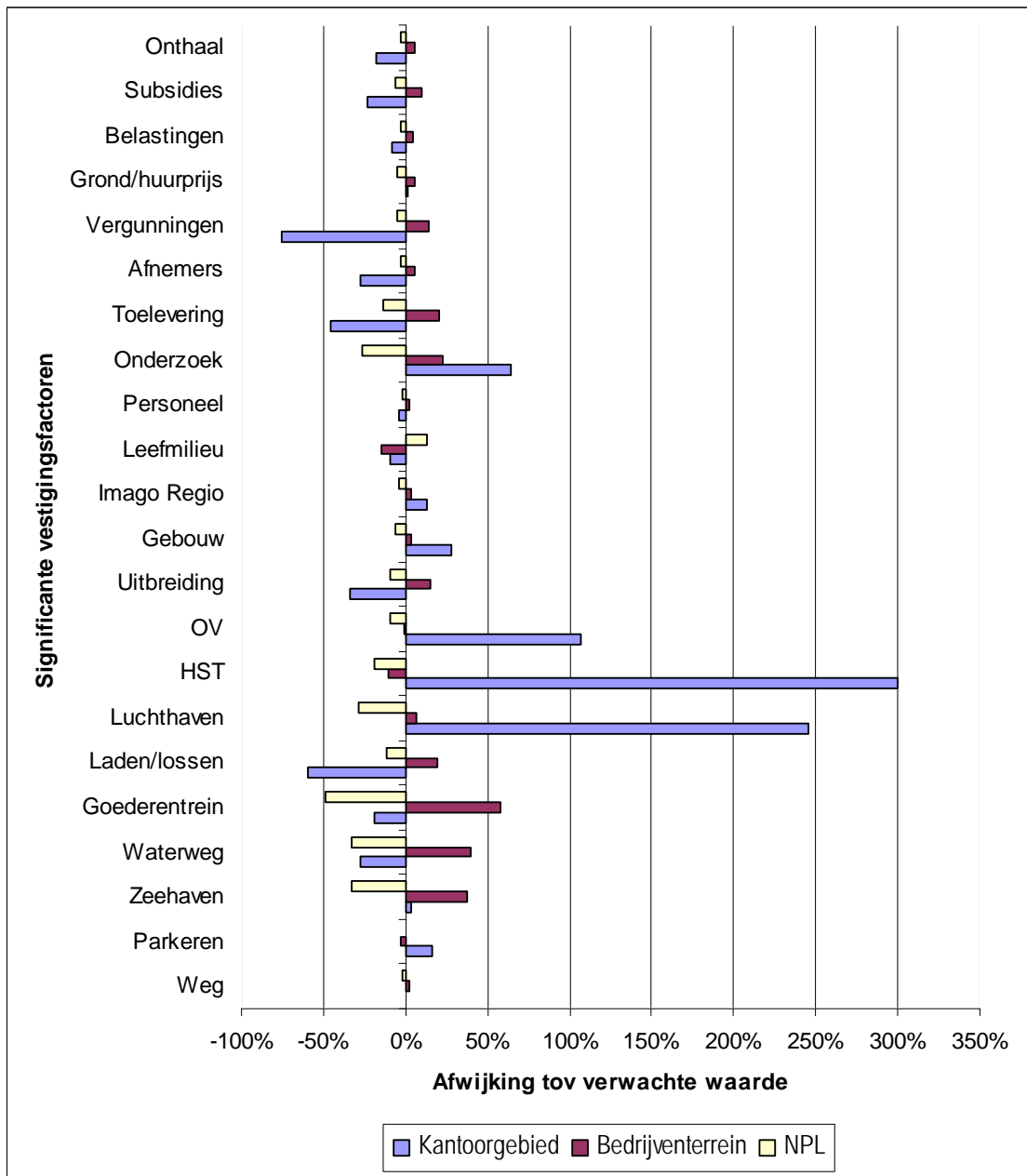
Aan de hand van de analyse van de vestigingsfactoren per type werklocatie kunnen we al enkele hoofdlijnen trekken. Toch moet er opgepast worden: de evolutie naar een grotere variëteit van soorten bedrijven op professionele locaties (vnl. bedrijventerreinen) (zie punt 3.5 en punt 3.8), maakt deze conclusie misschien te beperkt.

We merken een groter belang van het personenvervoer, de parkeermogelijkheden, de representativiteit van het gebouw, het imago van de regio en de nabijheid van onderzoeksinstellingen voor de kantoorgebieden. Dit sluit ongetwijfeld aan bij het type activiteiten op deze locaties.

De bedrijventerreinen scoren hoger dan de andere twee type locaties voor zeer veel factoren. Het meest uit het oog springend is het groter belang voor de factoren die te maken hebben met goederenvervoer (zeehaven, waterweg, goederenvervoer). Maar ook de laad- en losmogelijkheden, de mogelijkheid tot uitbreiding en de mogelijke vergunningen worden belangrijker gevonden op bedrijventerreinen. Het zijn immers de meer ruimtebehoevende bedrijven die zich op dergelijke locaties vestigen. De ondernemingen op bedrijventerreinen laten zich ook iets meer leiden door de financiële factoren (grondprijzen, subsidies, belastingen) en door de netwerkfactoren (klant- en toeleverancierrelaties). Tenslotte scoren bedrijven op bedrijventerreinen, net zoals nog meer uitgesproken voor bedrijven in kantoorgebieden, hoger dan verwacht op de nabijheid van onderzoeksinstellingen.

Op de niet-professionele locaties zitten bedrijven die op één factor na overal minder belang aan hechten dan statistisch verwacht. Alleen het leefmilieu moet voor hen meer in orde zijn dan voor bedrijven op een professionele locatie.

Het is duidelijk dat bedrijven op een professionele locatie actiever - zeg maar professioneler - bezig zijn met de kenmerken locatiemarken van hun vestiging. Met andere woorden een aanbodbeleid van professionele locaties kan zeker ook de professionalisering van het bedrijfsleven ten goede komen.



Figuur 53: Afwijking ten opzichte van de verwachte waarde voor de significant verschillende vestigingsfactoren voor kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties.

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

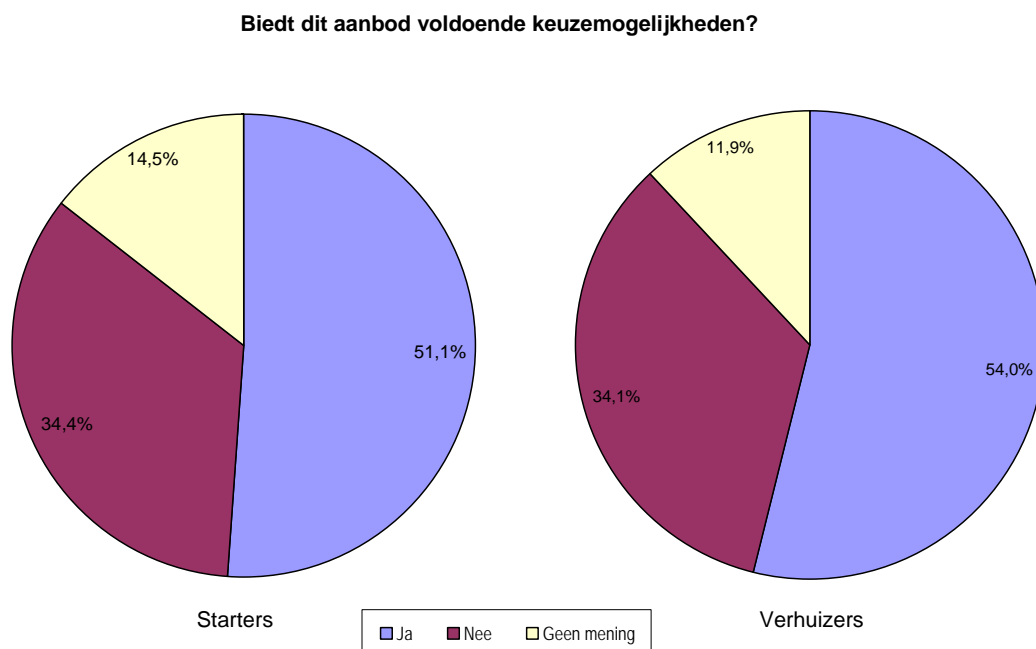
3.10 BEOORDELING VAN HET BESTAANDE AANBOD PROFESSIONELE LOCATIES

Naast de soorten vestigingen en de kwaliteit en de aard van de aangeboden infrastructuur voor bedrijven is het finaal ook de kwantiteit en de verscheidenheid aan vestigingsmilieus die bepaalt of een regio al dan niet aantrekkelijk is voor ondernemers. Immers alle zorgen inzake kwaliteit spelen maar een rol in zoverre er een aanbod is.

In de SPRE-enquête, werd de starters en de verhuizers gevraagd hun mening te geven over het aanbod aan professionele locaties in de regio waar ze gevestigd zijn.

Een eerste algemene vraag of het aanbod hen voldoende keuzemogelijkheden biedt werd in beide groepen door ongeveer 35% van de respondenten negatief beantwoord. Iets meer dan de helft van de bedrijfseigenaars vindt van wel en de rest heeft hier geen mening over (zie Figuur 54).

Als bemerking hierbij verwijzen we naar hoofdstuk 1 waar bleek dat 70% van de starters en 63% van de verhuizers geen alternatieve vestigingslocaties in overweging nam bij de locatiekeuze. Het is dus moeilijk de relevantie van dit antwoord te beoordelen. We kunnen wel stellen dat een aanzienlijk deel van zowel de starters als de verhuizers vindt dat de keuzemogelijkheden te beperkt zijn. Dit kan te wijten zijn aan een reëel beperkt aanbod of aan een gebrekkige informatiedoorstroming betreffende de vestigingsmogelijkheden.



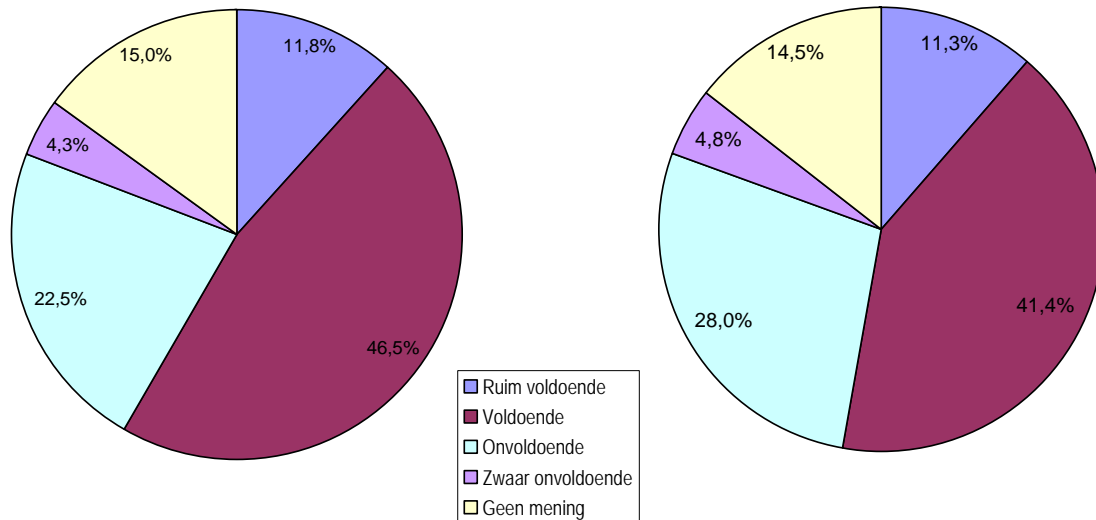
Figuur 54: Beoordeling van het aanbod professionele locaties voor starters (N=186) en voor verhuizers (N=352)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Het aanbod aan kantoorlocaties en bedrijventerreinen worden door beide groepen gelijkaardig beoordeeld (Figuur 55 en Figuur 56). Het aanbod kantoorlocaties wordt iets beter gevonden met 58,3% en 58,2% van de respondenten die tevreden zijn tegenover 52,7% en 54,8% voor de bedrijventerreinen. Voor beide soorten professionele locaties zijn er ongeveer 30% van de bedrijven niet tevreden over het aanbod.

Beoordeling aanbod kantoorlocaties

Beoordeling aanbod bedrijventerreinen

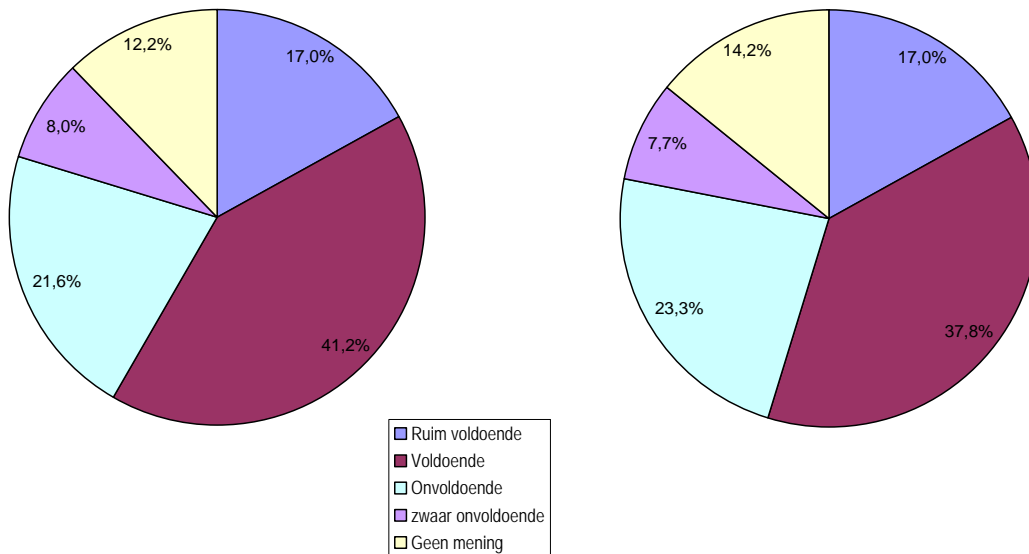


Figuur 55: Beoordeling door starters van het aanbod kantoorlocaties (N = 187) en bedrijventerreinen (N=186)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Beoordeling aanbod kantoorlocaties

Beoordeling aanbod bedrijventerreinen

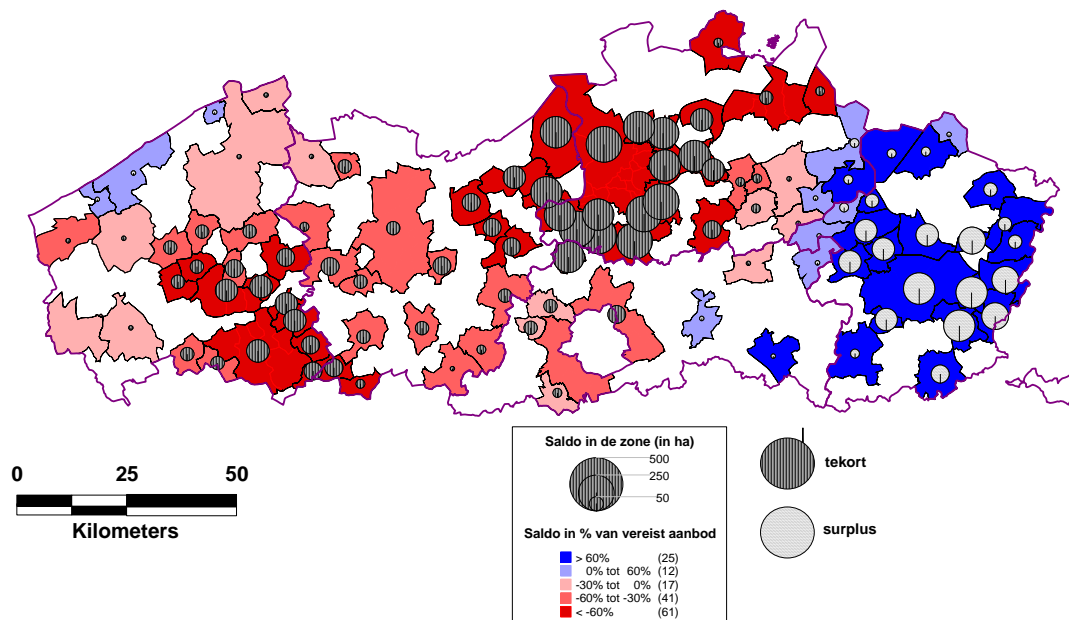


Figuur 56: Beoordeling door verhuizers van het aanbod kantoorlocaties (N=352) en bedrijventerreinen (N=352)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

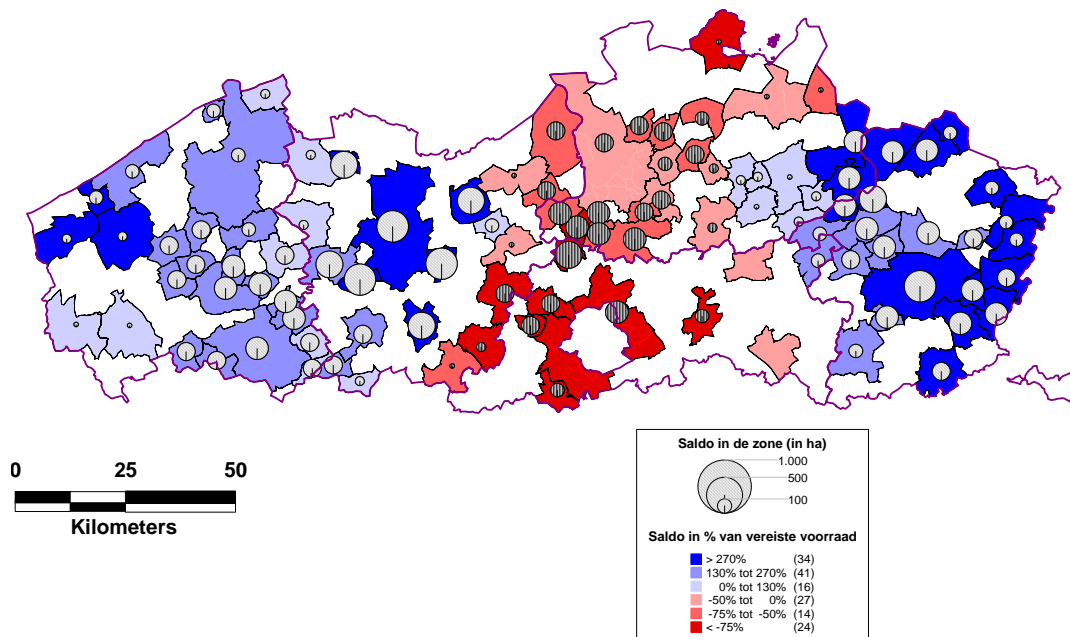
Een voldoende of een tekort aan professionele locaties is echter regionaal gedifferentieerd. Zoals we eerder al zagen zijn veel bedrijven in hun vestigingsplaatskeuze lokaal/regionaal gebonden, hun oordeel over het aanbod is dus ook gebaseerd op het aanbod in de regio waarin zij vestigingen hebben overwogen. Een goede spreiding van economische vestigingsmogelijkheden is dan ook zeer belangrijk omdat een overschot in het ene deel van de provincie geen substituuat is voor een tekort elders.

Om de antwoorden van de starters en verhuizers enigszins objectief te kunnen kaderen, vergelijken we deze antwoorden met een studie die in die periode over de bouwrijpe voorraad werd gemaakt (Vanhaverbeke et al., 2002). In die studie werd nagegaan of de voorraad aan bouwrijpe bedrijventerreinen in de verschillende Vlaamse subregio's "voldoende" is om aan de ruimtevraag van de bedrijven te voldoen en om dus een normale economische ontwikkeling te verzekeren. Ze evalueerden daarbij of de beschikbare voorraad op een bepaald tijdstip voldoende is om de vraag in de daarop volgende jaren op te vangen – dit is wat men in het vakjargon de strategische of ijzeren voorraad noemt.



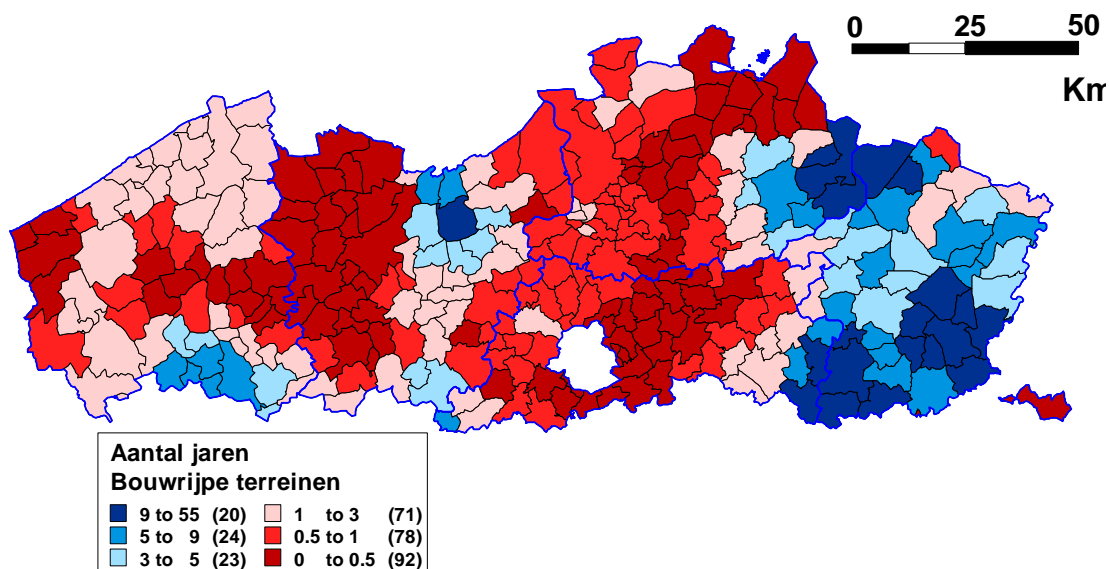
Figuur 57: Afwijking t.o.v. de ijzeren voorraad aan bouwrijpe terreinen – 1/1/2001

De resultaten tonen aan dat in 2000 zelfs onder strikte criteria een groot deel van Vlaanderen onvoldoende voorraad aan bouwrijpe bedrijventerreinen had. Het gaat om een langgerekte strook gaande van Zuid en Midden West- Vlaanderen, over Oost –Vlaanderen, Antwerpen-Mechelen tot de Antwerpse Kempen. In deze zone was er een structureel tekort aan bouwrijpe terreinen. Daarenboven is er een deficitzone voor de nog te realiseren terreinen gaande van de Antwerpse Kempen over Antwerpen en Mechelen tot Aalst, Ninove en de Vlaamse Rand rond Brussel. In deze zone dienden toen in jaren na 2000 extra bedrijventerreinen bestemd te worden. Door het tekort aan zowel bouwrijpe terreinen als te bestemmen terreinen vermoed men dat sommige streken al enige tijd te kampen hadden met een "gemiste vraag" en beleidsgeïnduceerde delocalisaties. Daarom werd in het rapport als structurele oplossing voorgesteld om een nieuw ruimtelijk-economisch beleidsinstrumentarium te ontwikkelen dat als doelstelling zou hebben te verzekeren dat er op tijd voldoende bouwrijpe gronden IJzeren Voorraad systeem.

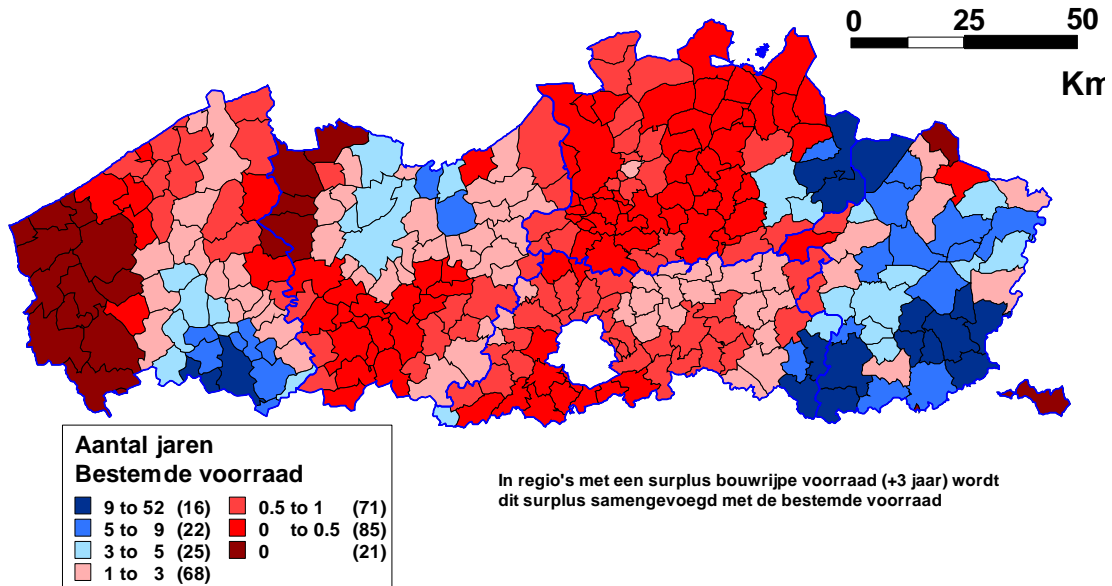


Figuur 58: Afwijking t.o.v. de ijzeren voorraad aan uit te rusten terreinen – 1/1/2001

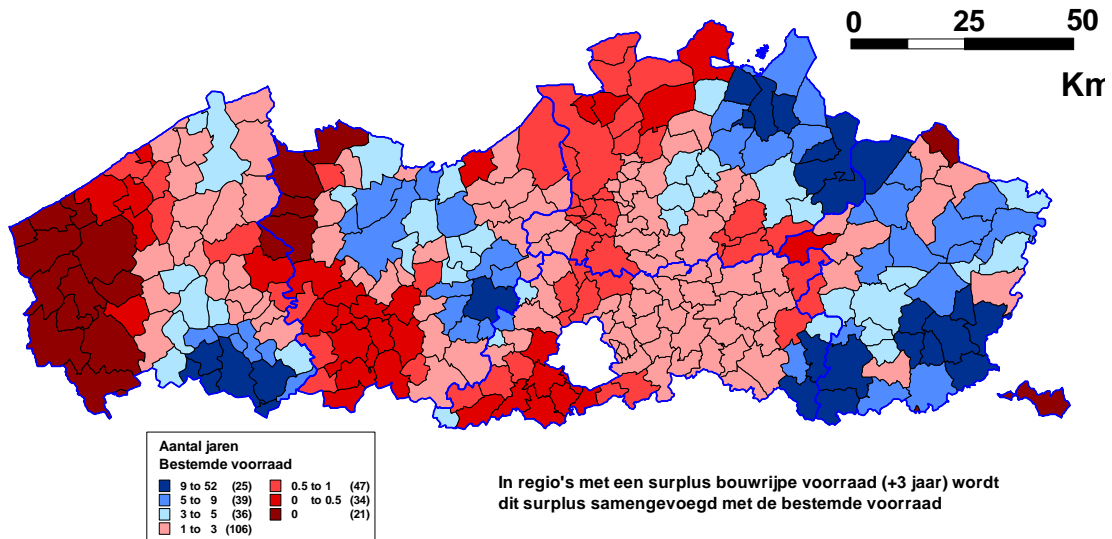
Men zou ook werk moeten maken van een versnelling van het bouwrijp maken van reeds bestemde locaties. Om kwistig gebruik van de ruimte te vermijden zou kunnen geopteerd worden voor progressieve belastingen in de tijd op onaangewende gronden in eigendom. Tenslotte kwam men ook terug op de herstructurering van oude bedrijventerreinen en de reffectatie van verlaten bedrijfsgebouwen wat het aanbod nog een beetje kan verbreden (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.343). In een recente studie voor VOKA (Cabus & Vanhaverbeke, 2006C) worden de grote lijnen van de vroegere situatie bevestigd. Wel worden de planinspanningen stilaan zichtbaar, vooral wat de voorraad bestemde terreinen betreft.



Figuur 59: Afwijking van de ijzeren voorraad voor de bouwrijpe terreinen 01/01/2005



Figuur 60: Afwijking van de ijzeren voorraad voor de bestemde terreinen 01/01/2005



Figuur 61: Afwijking van de ijzeren voorraad voor de bestemde terreinen 01/01/2005, inclusief goedgekeurde RUP's op Vlaams en provinciaal niveau.

Zoals in dit rapport al werd aangehaald moet "ruimte voor bedrijvigheid" niet alleen kwantitatief worden benaderd: ook de differentiatie en de ruimtelijke kwaliteit van deze terreinen is zowel vanuit ruimtelijke als economische hoek erg belangrijk. Het moet kaderen in een ruimer locatiebeleid waarin vestigingsfactoren en vestigingsstrategie van bedrijven aangeven hoe het Vlaams beleid inzake bedrijventerreinen gestructureerd moet worden.

3.11 EIGENDOMS- EN HUISVESTINGSVORM

In deze sectie worden voorkeuren inzake eigendomsvormen en huisvestingsvormen onderzocht. Dit laatste aspect is – omwille van de structuur van de SPRE-enquête - evenwel alleen te onderzoeken voor de starters

3.12 EIGENDOMSVORM

Ook de formule waaronder de infrastructuur wordt aangeboden speelt een belangrijke rol. We weten reeds dat de koop- en huurprijzen voor 76,3% (zie hoofdstuk 2, sectie 2.3.1) van de bedrijven een rol speelt bij de keuze van de vestiging. Maar wat is nu eigenlijk de eigendomsvorm die zij prefereren?

Net zoals op de woningmarkt het geval is, is ook de vastgoedmarkt voor economische activiteiten onderhevig aan veranderingen in de tijd. Afhankelijk van de interne structuur van bedrijven, die samenhangt met de economische organisatielogica van het moment, zullen bedrijven de voorkeur geven aan koop of huur. In de eerste paragraaf zoeken we naar de algemene trends binnen de vastgoedmarkt voor bedrijven.

De voorkeur voor koop of huur is daarbij natuurlijk afhankelijk van het soort bedrijf en van de persoonlijke preferentie van de ondernemer. Daarom maken we in de tweede paragraaf opdelingen naar verschillende kenmerken van bedrijven. Daarnaast bekijken we de vestigingsfactoren voor kopers en huurders afzonderlijk..

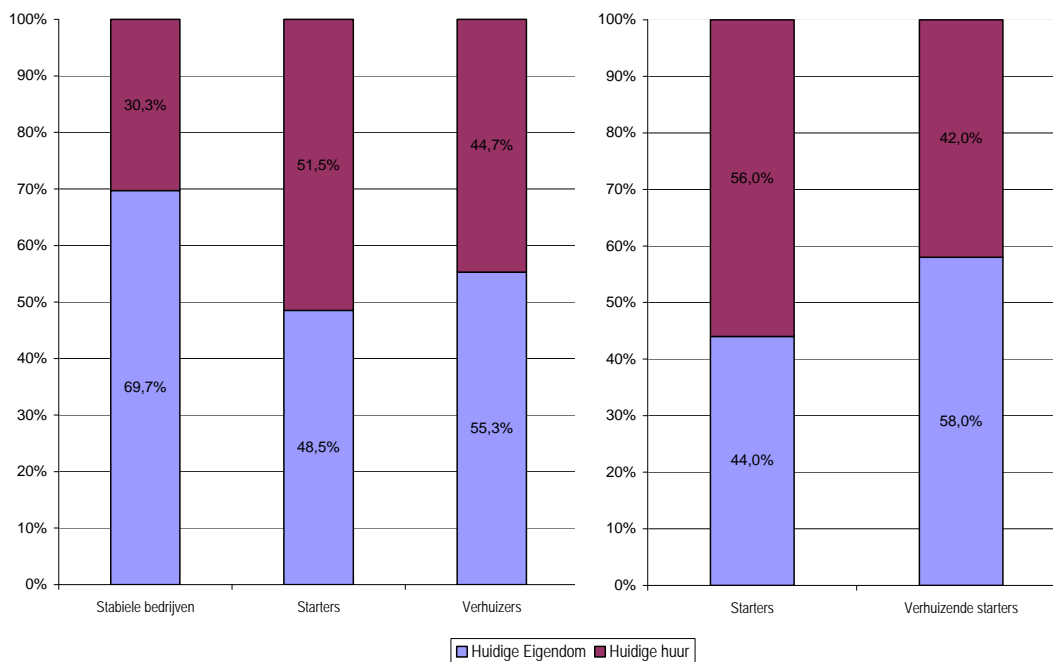
Variaties in de vastgoedmarkt zijn er bovendien niet alleen in de tijd. Ook in de ruimte kunnen verschillen bestaan die zeer belangrijk kunnen zijn voor het voeren van een geschikt ruimtelijk economisch beleid. De ruimtelijke situering van kopers en huurders wordt bekeken in hoofdstuk 4.

3.12.1 BELANGRIJKSTE TENDENSEN IN DE EIGENDOMSVORM VAN ONDERNEMINGEN

Voor de huidige eigendomsvorm stellen we in eerste instantie vast dat stabiele bedrijven vaker hun zaak in eigendom hebben (69,7%) dan starters (48,5%) en verhuizers (55,3%) (zie Figuur 62). Iets meer dan de helft van de starters huurt zijn vestiging. In rekening gebracht dat 10% in eigen huis werkt (zie punt 3.13), is de aankoop van panden door starters voor hun professionele activiteit dan ook relatief beperkt. De verklaring hiervoor kan te vinden zijn in het feit dat starters over het algemeen minder kapitaalkrachtig zijn en bijgevolg genoodzaakt zijn om te huren. Bovendien vermindert huren het aantal risico's; men kan namelijk sneller inspelen op veranderende omstandigheden. Dat verhuizers nog steeds meer huren dan stabiele bedrijven kan te maken hebben met de grotere mobiliteit van de bedrijven die kiezen voor huur. In de volgende paragraaf wordt ingegaan op de eigendomsvorm naar kenmerken van de bedrijven.

We zien voor alle groepen een gewenste overgang van huur naar koop (zie Tabel 33). 12,3% van de starters, 7% van de verhuizers en 6,8% van de stabiele bedrijven zouden van huur willen afstappen. Voor alle respondenten samen maakt dit dat bijna alle bedrijven die momenteel een pand in eigendom hebben bij eigendom zouden blijven maar dat 34,5% van de huurders zou overgaan naar eigendom (zie Tabel 34).

Het filteren van de verhuisde ondernemingen uit de groep starters bevestigt de tendens van startende bedrijven om over te gaan van huur naar eigendom. De verhuisde starters hebben al 14% meer eigendom dan de starters die nog niet verhuisd zijn. Bovendien zou dit percentage nog een 9,1% hoger liggen in een gewenste situatie en ligt de huidige eigendomsgraad nog 11,7% onder dat van de stabiele bedrijven. De gewenste eigendomsgraad van de verhuisde starters (67,1%) komt dicht in de buurt van de huidige situatie van de stabiele bedrijven (69,7%). Zoals we hierboven vaststelden wil echter ook nog 6,8% van de stabiele bedrijven in de toekomst een overgang naar eigendom.



Figuur 62: Huidige eigendomsvorm voor stabiele bedrijven (N=4048), starters (N=906) en verhuizers (N=783) en voor starters (N=618) en verhuizende starters (N=288)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Toekomstige verhuis van...	Overgang huur naar eigendom
Stabiele bedrijven	6,8%
Starters	12,3%
Verhuizers	7,0%
Starters	13,80%
Verhuizende starters	9,10%

Tabel 33: Overgang van huur naar eigendom voor de verschillende ontwikkelingsgroepen

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Alle bedrijven	Gewenste eigendomsvorm	
Huidige eigendomsvorm	Eigendom	Huur
Eigendom	95,1%	4,9%
Huur	34,5%	65,5%

Tabel 34: Huidige eigendomsvorm versus gewenste eigendom (N=4778)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Voor de verhuizers kunnen we naast de gewenste ook de werkelijke eigendomsveranderingen nagaan (zie Tabel 35). De gegevens over hun voormalige en huidige eigendomstatus leveren een verdeling op die enigszins afwijkt van de verdeling in Tabel 34 waar alle bedrijven samen werden genomen met hun huidige en gewenste eigendomsvorm. We zien bij de werkelijke verhuizingen nog een versterkte overgang (40,2% ipv 34,5%) van huur naar eigendom. Dit wordt echter overgecompenseerd door het feit dat toch 28,2% van de verhuisde bedrijven een overgang van eigendom naar huur heeft gemaakt in plaats van 4,9% bij de gewenste situatie. In realiteit zijn er onder de verhuizers dus 17,8% meer bedrijven naar huur overgegaan dan werd geschat aan de hand van de verdeling met gewenste eigendomsvorm bij verhuis. Men kan hieruit concluderen dat een overgang naar

eigendom misschien wel dominant gewenst wordt, maar waarschijnlijk niet altijd mogelijk is (bv omwille van het financiële plaatje of mogelijk ook door de beperkte keuzemogelijkheden).

VERHUIZERS	Huidige eigendomsvorm	
Vorige eigendomsvorm	Eigendom	Huur
Eigendom	71,8*% (95,1%)	28,2% (4,9%)
Huur	40,2% (34,5%)	58,7*% (65,5%)

Tabel 35: Voormalige versus huidige eigendomsvorm van verhuizers (N=318)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

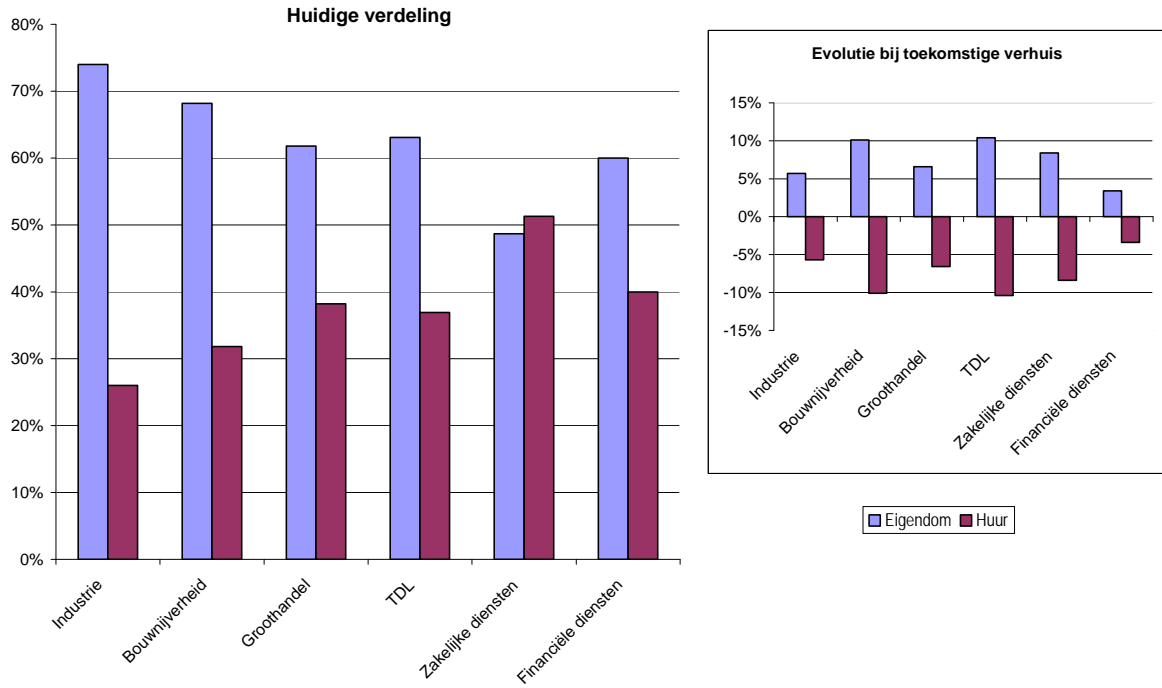
3.12.2 EIGENDOMSVORM VOOR VERSCHILLENDE SOORTEN BEDRIJVEN

Het kiezen van een geschikte formule door bedrijven is uiteraard ook afhankelijk van het soort bedrijf. Net zoals we hebben gedaan voor de professionele locaties maken we ook voor de eigendomsvorm de onderverdeling naar de kenmerken sector, activiteit, dimensie, zelfstandigheid en internationaliteit. Hieraan voegen we ook de opdeling naar type locatie toe.

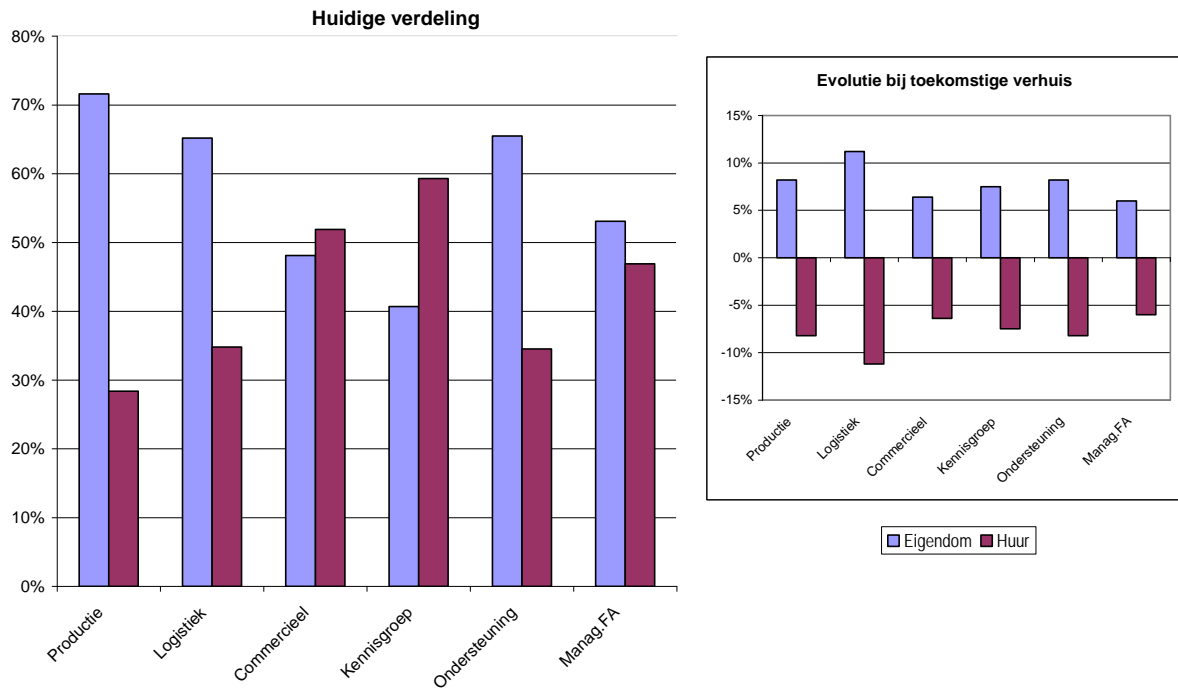
De zakelijke dienstverlening is de enige sector die in de huidige situatie ongeveer evenveel huurt als koopt. Onder de andere sectoren zijn er meer kopers dan huurders. Vooral in de industrie zien we een zeer laag huurpercentage (26%) (zie Figuur 63, links). De evolutie bij toekomstige verhuis toont voor alle sectoren een gewenste overgang naar eigendom. Het percentage dat wil veranderen van huur naar koop ligt tussen de 3,4% en de 10,4% (Figuur 63, rechts).

De verdeling naar activiteiten (Figuur 64) toont dat het vooral de kennisgroep is die voor een relatief hoog percentage uit huurders bestaat (59,3%). Maar ook onder de commerciële activiteiten en de management/FA-groep zijn ongeveer de helft van de ondernemingen huurders. Voor de andere drie activiteiten – productie, logistiek en ondersteuning – is de verhouding kopers/huurders duidelijk groter met 60% tot 70% gekochte vestigingen. Opnieuw zien we voor alle groepen 6% tot 12% huurders die in de toekomst nog zou willen overstappen op koop.

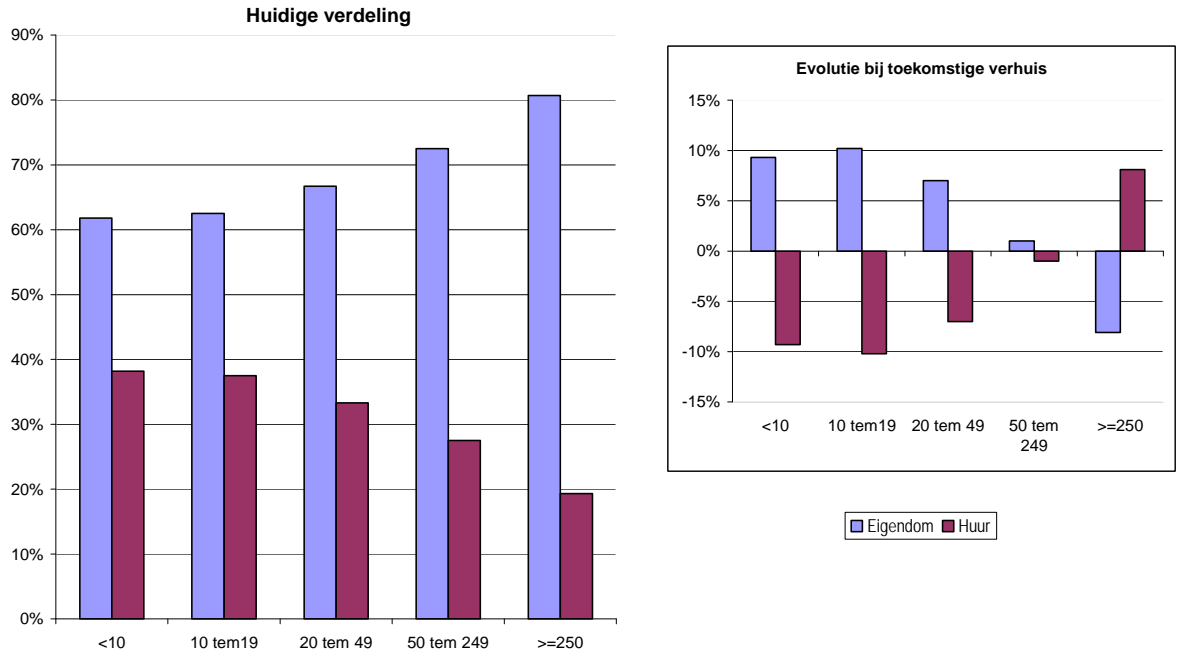
Figuur 65 links toont de huidige koop/huur verhoudingen voor de verschillende dimensieklassen. Zeer opvallend is het groter wordende percentage kopers met de dimensie van het bedrijf. De bedrijven met minder dan 10 werknemers hebben gemiddeld ongeveer 60% kopers, voor de grootste bedrijven (>250WN) is dat 80%. Wat de gewenste evolutie betreft (Figuur 65, rechts) merken we op dat van de bedrijven met minder dan 50 werknemers opnieuw een bepaald percentage naar koop wil gaan in plaats van te blijven huren, maar dat er daarna een kanteling komt. Dimensieklasse 4 (50-249WN) is ongeveer tevreden met de huidige situatie, maar de allergrootste bedrijven wensen meer te kunnen huren, zij het dat het koopaandeel groot blijft. De reden van de wens van een deel van de grotere bedrijven om te huren, is niet bekend. Het kan ondermeer te maken hebben met het bestaan van logistieke tussenpartijen die grotere productieruimtes ter beschikking stellen.



Figuur 63: Huidige verdeling huur/koop (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) per sector.
Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking



Figuur 64: Huidige verdeling huur/koop (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) per activiteit.
Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking



Figuur 65: Huidige verdeling huur/koop (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) per dimensieklasse

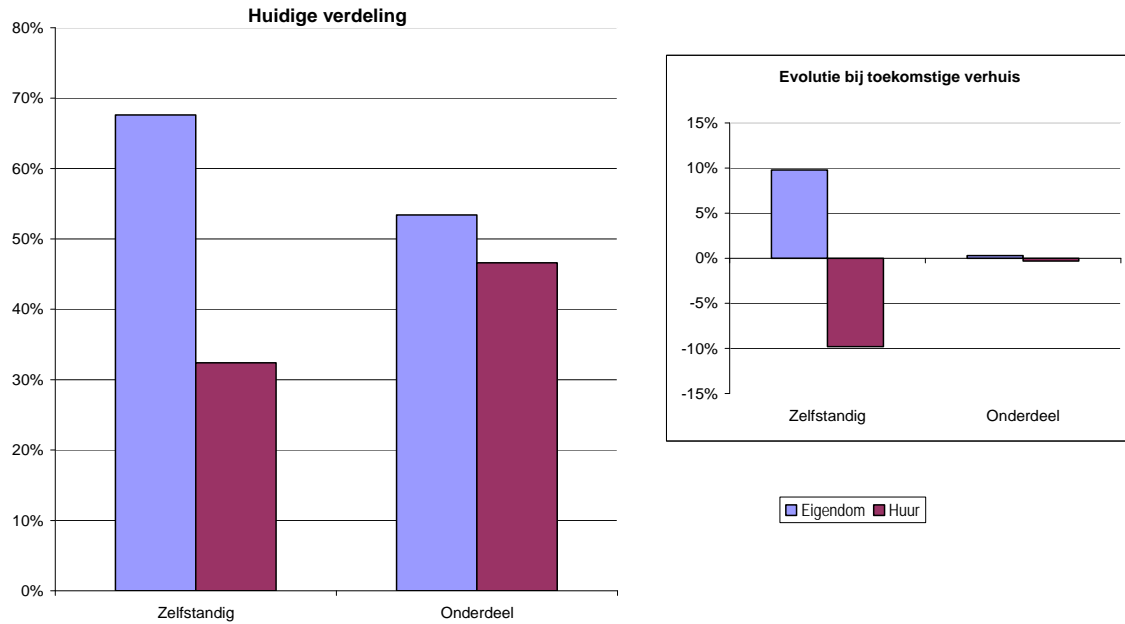
Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Een opdeling naar zelfstandige bedrijven en bedrijven die onderdeel zijn van een grotere onderneming doet ons constateren dat er onder de zelfstandigen een groter percentage kopers is en dat het ook deze groep is waar nog eens 10% van huur naar koop zou willen veranderen. In de toekomst zou dus meer dan 3/4^{de} van de zelfstandige bedrijven zijn vestiging in eigendom willen hebben. De filialen zijn kennelijk tevreden over de huidige verdeling (ongeveer 50/50-verdeling) (zie Figuur 66).

Ook het al dan niet opgenomen zijn in een internationale structuur blijkt invloed te hebben op de wens om te kopen of te huren. Uit Figuur 67 blijkt immers dat internationale bedrijven 10% meer kopen dan niet-internationale bedrijven en dat er nog eens 10% extra zou willen overstappen naar koop. Van de niet-internationale bedrijven is iets meer dan 50% eigenaar van zijn pand, deze verhouding is vrij stabiel daar er slechts 1,3% van de bedrijven zou willen veranderen.

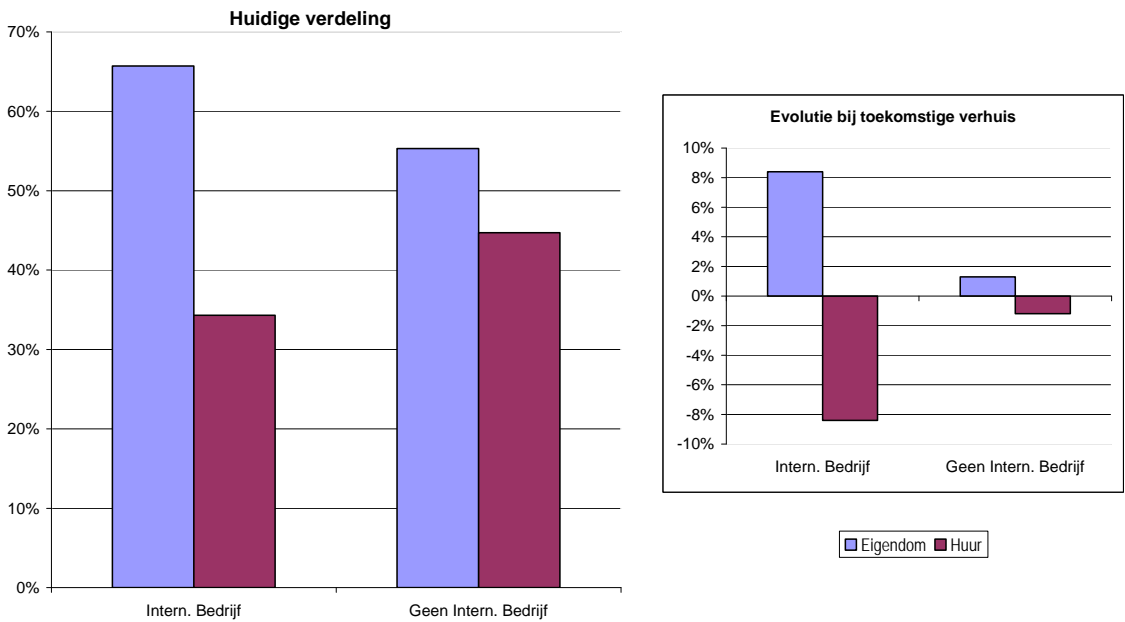
Tenslotte bekijken we de combinatie met het type locatie, namelijk de koop/huurverhoudingen op kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties (Figuur 68). Opmerkelijk hierbij is het hoog percentage huurders op kantoorgebieden. Deze vaststelling heeft te maken met de samenstelling van de bedrijventypes. Op professionele locaties zijn er namelijk meer ondernemingen uit de dienstensectoren, meer commerciële activiteiten, meer kennisondersteuning en management en meer filialen dan op de andere type locaties. Dit zijn de groepen van bedrijven waarvan een beduidend hoger percentage huurt. Op de drie types locaties zien we dat nog 5% to 10% van de bedrijven naar koop zou willen overgaan in de toekomst.

Het is ook voor dit marktsegment dat vastgoedbedrijven actief zijn die kant-en-klare en flexibele gebouwen aanbieden.



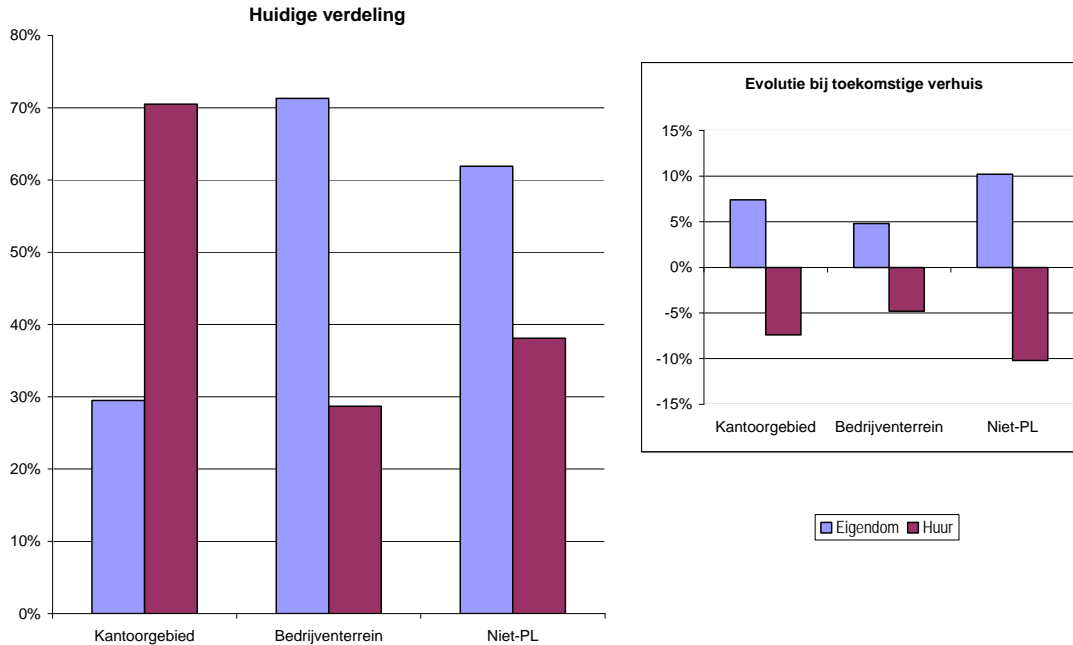
Figuur 66: Huidige verdeling koop/huur (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) voor zelfstandige bedrijven en onderdelen van grotere ondernemingen.

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking



Figuur 67: Huidige verdeling koop/huur (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) voor internationale en niet-internationale bedrijven.

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking



Figuur 68: Huidige verdeling koop/huur (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) de verschillende types vestigingen: kantoorgebieden, bedrijventerreinen en Niet-professionele locaties.

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

We besluiten dat er - met uitzondering van de allergrootste dimensieklasse - voor alle groepen een extra vraag naar koopvestigingen bestaat. Dit kan evenzeer te maken hebben met de bewuste keuze van de ondernemer om eerst te huren en later te kopen dan met een tekort aan betaalbare en/of kwaliteitsvolle koop panden met name voor de startfase van de betrokken ondernemingen.

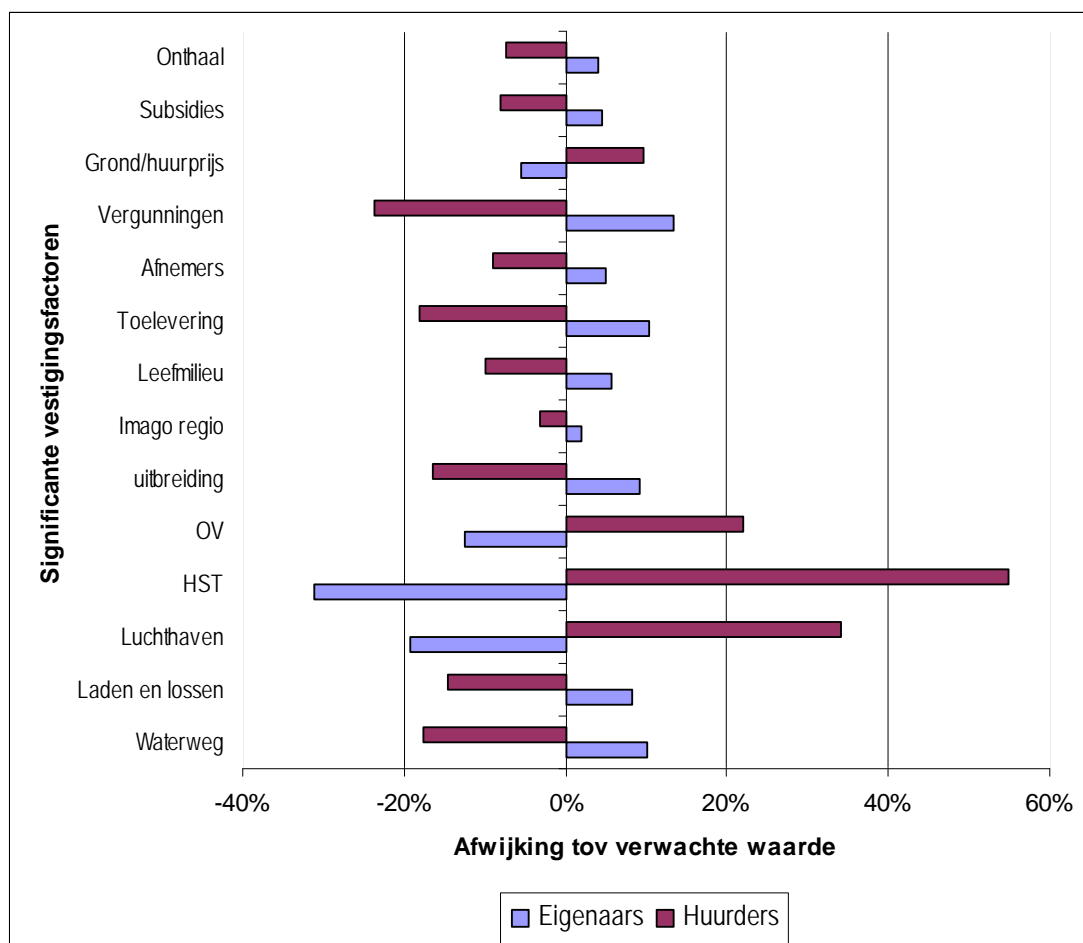
3.12.3 SIGNIFICANTE VESTIGINGSFACTOREN VOOR HUURDERS EN KOPERS

De vestigingskeuze van een bedrijf wordt steeds bepaald door een combinatie van factoren. Hierbij is de combinatie van een geschikt aanbod met de locationele voor- of nadelen van een plaats, belangrijk om de bedrijven te overtuigen zich op een bepaalde plek te vestigen. Daarom is het interessant te weten welke vestigingsfactoren belangrijk zijn voor huurders dan wel eigenaars. Wat de vestigingsfactoren betreft grijpen we terug naar deze die al voor een aantal belangrijke bedrijfskenmerken werden onderzocht in het vorige hoofdstuk.

In Figuur 69 wordt de afwijking van de statistisch verwachte waarde voor alle vestigingsfactoren waarvoor huurders en eigenaars significant verschillen weergegeven.

We merken in eerste instantie op dat huurders meer belang hechten aan de huurprijzen dan dat de kopers belang hechten aan de vastgoedprijzen. De huurders zullen de prijzen dus meer in rekening brengen bij de keuze van hun vestiging. Dit heeft vermoedelijk te maken met het gegeven dat huurders dikwijls dienstenactiviteiten in kantoorgebieden of stedelijke kernen zijn (zie hoofdstuk 4 sectie 3.12.2 en 4.3.5A), waar de huurprijs van kantoorgebouwen of delen daarvan zeker doorwegen in de kosten. Daarnaast, gerelateerd aan de activiteitsamenstelling, worden ook de mogelijkheden voor personenvervoer (Openbaar Vervoer, HST, Luchthaven) belangrijker gevonden door huurders.

De eigenaars hechten belang aan factoren die samengaan met de fase van de aankoop (vergunningen en mogelijke subsidies), de werking van het bedrijf (laad- en losmogelijkheden, netwerkfactoren en nabijheid waterweg en met de toekomst (mogelijkheid tot uitbreiden). Dit geeft ook de logica weer van de bedrijfsleider, vooral voor de minder mobiele en ruimtebehoevende bedrijven (industrie, bouwnijverheid, groothandel, transport). Daarnaast zijn deze bedrijfsleiders meer bezig met het imago van de regio waar zij zich voor een lange tijd zullen situeren, het leefmilieu en het onthaal door de lokale overheid.



Figuur 69: Afwijking t.o.v. de statistisch verwachte waarde voor de sign. verschillende vestigingsfactoren voor eigenaars en huurders.

3.13 HUISVESTINGSVORM VAN STARTERS

In de telefonische enquêtes voor starters en verhuizers (SPRE) werd gevraagd tot welke type pand hun huidige en voor de verhuizers ook hun voormalige pand behoort. Er werden zeven types panden opgegeven in de enquête. Wanneer geen van de zeven types van toepassing was op het bedrijf, werd 'andere huisvestingsvorm' aangeduid. Omdat het niet om zo veel bedrijven gaat en er dus niet voor elk type pand voldoende waarnemingen zijn, hebben we het aantal soorten huisvestingen gereduceerd tot vier (zie Tabel 36).

In Tabel 37 worden voor de drie groepen waarvoor er informatie beschikbaar is de huisvestingsvormen weergegeven. We merken op dat de starters die nog in hun eerste pand gevestigd zijn, afwijken van de starters die al eens verhuisd zijn en de verhuizers. Het verschil bestaat erin dat 10% van de starters zijn bedrijf of kantoor

aan huis heeft. Dit percentage daalt tot rond de 3% voor de andere twee groepen. Deze daling wijst erop dat het uitvoeren van bedrijfsactiviteiten in eigen huis slechts beperkt kan doorgezet worden en dat na enige (dikwijls korte) tijd de noodzaak bestaat een andere huisvestingsvorm te zoeken.

Enquête	Vereenvoudigde klassering
Bedrijf aan huis Kantoor aan huis	Huisvesting aan huis
Gezamenlijk bedrijfspand Gezamenlijk kantoorpand	Gezamenlijke huisvesting
Zelfstandig bedrijfspand Zelfstandig kantoorpand Zelfstandig bedrijfspand met kantoor	Zelfstandige huisvesting
Andere huisvestingsvorm	Andere

Tabel 36: Vereenvoudiging van de pandindeling

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Eveneens in Tabel 37 maar ook in Tabel 38 waarin de verandering in huisvestingsvorm voor de verhuizers is weergegeven zien we dat de overgang voornamelijk gericht is op een zelfstandige huisvesting. De starters zijn hier dan ook ondervertegenwoordigd ten opzichte van de verhuizers en de verhuizende starters maar een deel van hen zal in de toekomst waarschijnlijk nog de overgang maken.

Om en bij de 30% van de startende en verhuizende bedrijven zit gehuisvest in een gezamenlijk bedrijfspand. Bij verhuis is ongeveer de helft hiervan opnieuw naar een gezamenlijke huisvestingsvorm gegaan en de andere helft naar een zelfstandig bedrijfspand. Slechts iets meer dan 20% van de bedrijven die zelfstandig gehuisvest zijn, verhuizen naar een ander type pand. De groep die wel verandert, gaat naar een gezamenlijk pand. De starters geven meer dan de andere groepen aan in een ander soort huisvestingsvorm onderdak te vinden voor hun verblijf, maar dat blijft ook beperkt (7.5%).

Huisvestingsvorm	Starters	Verhuizende starters	Verhuizers
Huisvesting aan huis	10,21%	3,30%	2,84%
Gezamenlijke huisvesting	30,11%	27,90%	28,41%
Zelfstandige huisvesting	52,15%	67,90%	67,33%
Andere	7,53%	0,90%	1,42%

Tabel 37: Huisvestingsvorm voor starters (N=186), verhuizende starters (N=118) en verhuizers (N=352)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Huisvestingsvorm	Naar				
	Aan huis	Gezamenlijke	Zelfstandig	Andere	Tot. voor verhuizing
Huisvesting aan huis	20,00%	22,50%	57,50%	0,00%	100,00%
Gezamenlijke huisvesting	0,00%	48,94%	50,00%	1,06%	100,00%
Zelfstandige huisvesting	0,96%	20,10%	78,47%	0,48%	100,00%
Andere huisvestingsvorm	0,00%	16,67%	33,33%	50,00%	100,00%
Tot. na verhuizing	20,96%	108,20%	219,30%	51,54%	

Tabel 38: Verandering van huisvestingsvorm voor verhuizers (N=349)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Om een gepast aanbodbeleid te voorzien vanaf de startfase van de ondernemingen is het van belang te weten te komen welk type bedrijf thuis van start gaat. In Tabel 39 zien we dat het voornamelijk bedrijven in de bouwnijverheid (35%) zijn die hun onderneming thuis starten en in mindere mate bedrijven uit de TDL-sector (11%) en de zakelijke dienstverlening (11%). Industriële bedrijven en groothandelszaken starten meteen buitenshuis met dat verschil dat groothandel zich nog in gezamenlijke panden (35%) gaat vestigen terwijl een groter aandeel van de industrie meteen naar een zelfstandige huisvesting gaat (81%). Dit zien we ook bij de bouwnijverheid waar slechts 4,35% in een gezamenlijk pand gevestigd is. De dienstverlenende bedrijven zitten het meest in gezamenlijke huisvestingen met 46% van de zakelijke diensten en 50% van de financiële diensten.

Starters (N= 186)	Aan huis	Gezamenlijk	Zelfstandig
Industrie	2,08%	16,67%	81,25%
Bouwnijverheid	34,78%	4,35%	60,87%
Groothandel	0,00%	35,00%	65,00%
TDL	11,54%	30,77%	57,69%
Zakelijke diensten	11,11%	46,03%	42,86%
Financiële diensten	0,00%	50,00%	50,00%

Tabel 39: Relatie tussen bedrijfsactiviteit van de startende onderneming en het type bedrijfspand voor starters (N=186)

Bron: SPRE-enquête en eigen bewerking

Uiteraard moet enige voorzichtigheid aan de dag gelegd worden bij een te absolute interpretatie van deze gegevens, gelet op het kleine aantal bedrijven waarop deze analyse betrekking heeft. Toch zit er zeker een logica in. Dat bouwbedrijven zo frequent thuis opstarten heeft ondermeer te maken met het feit dat de werven de echte werkplek zijn en dat thuis oprit en garage en stallingen worden gebruikt voor opslag en parkeren van voertuigen. Het hoeft geen verwondering dat hiermee ook raakvlakken worden aangetoond met onderzoeken over zonevreemde bedrijven, waar blijkt dat de bouwnijverheid een belangrijke speler is (Cabus & Vanhaverbeke, 2002, WVI, 2008). Wat TDL betreft gaat het vermoedelijk vooral over kleinere koerierbedrijven. Betreffende zakelijke diensten is er zolang de dimensie klein blijft geen ruimtelijke problematiek.

Zeker om toekomstige zonevreemde situaties te vermijden maar nog meer om de lokale startersdynamiek te ondersteunen blijkt hieruit toch het belang van het aanbieden van goedkopere gezamenlijke panden op geografisch verspreide plaatsen om door de eerste risicoperiode te geraken, waarna men kan overgaan tot zelfstandige huisvesting wat nog steeds het meest populair blijkt te zijn.

3.14 BESLUIT

Het aantrekken en behouden van bedrijven is in sterke mate afhankelijk van de huisvesting en werkomgeving die kan aangeboden worden. In dit hoofdstuk werd onderzocht welke werkomgeving vandaag het meeste aansluit bij de wensen van de ondernemingen, hoe dit varieert voor verschillende soorten bedrijven en of het huidige aanbod voldoet aan de eisen die bedrijven stellen met betrekking tot hun vestiging en de directe omgeving. Daar waar in het vorige hoofdstuk vestigingsmilieus centraal stonden met in hoofdzaak conclusies op een mesoschaalniveau, wordt hier de nadruk gelegd op de kenmerken van de plek waar het bedrijf is gevestigd of gevestigd wil zijn. Het betreft dus voornamelijk het microgeografisch schaalniveau.

De belangrijkste conclusies die we kunnen trekken uit de analyses in dit hoofdstuk hebben te maken met verschillende tendensen in de vraagzijde van bedrijfsvestigingen. Enerzijds bestaat er de wens van vele bedrijven om vanuit een situatie waarin ze zijn verweven met andere maatschappelijke functies te verhuizen naar een professionele locatie (10%-30%) zonder dat deze nieuwe werklocatie een monofunctioneel milieu is. Anderzijds werd duidelijk dat een groot aantal bedrijven zou willen afstappen van een huursituatie en dus de overgang zou willen maken naar een vestiging in eigen bezit.

3.14.1 EEN AANBODBELEID VAN PROFESSIONELE LOCATIES KOMT DE PROFESSIONALISERING VAN HET BEDRIJFSLEVEN TEN GOEDE

De voorkeur van bedrijven voor een vestiging op een professionele locatie vinden we terug voor alle ontwikkelingsstadia en voor alle soorten bedrijven. Afhankelijk van het soort bedrijf zijn er uiteraard wel verschillen in het percentage bedrijven dat wenst op een bedrijventerrein of een kantoorgebied gelokaliseerd te zijn. Ook het initieel percentage op de twee soorten professionele locaties varieert al beduidend voor de verschillende bedrijven. We moeten er hier op wijzen dat het ruimtelijk ordenings- en milieubeleid de verdeling van de bedrijven kan beïnvloeden omdat niet alle bedrijven op elke locatie terecht kunnen.

Uit de analyse naar ontwikkelingsfase blijkt dat de starters en de verhuizers meer op professionele locaties gelegen zijn dan de stabiele bedrijven. Dit heeft waarschijnlijk te maken met het historisch gegeven dat professionele locaties pas sinds de jaren 50 en 60 bestaan. Bij de verdere opdeling van de starters zien we dat starters die nog nooit verhuisd zijn beduidend minder op een professionele locatie gevestigd zijn dan starters die al een verhuis achter de rug hebben. Redenen hiervoor kunnen gezocht worden in het reduceren van de risico's bij de opstart van de onderneming en bij een gebrekkige informatieverlening aan beginnende ondernemers zodat zij mogelijk op een minder optimale plek terecht komen. Belangrijk hierbij ook is dat 10% van de starters aan huis begint met de onderneming. Dit percentage daalt tot 3% voor de al verhuisde starters. Een opstart aan huis kan dus maar beperkt doorgezet worden en is ook niet voor alle activiteiten even courant. Het zijn voornamelijk bedrijven uit de bouwsector en in mindere mate uit de TDL-sector die beginnen in eigen huis.

Afhankelijk van de activiteit en hiermee dus ook van de sector van een bedrijf zijn er eveneens verschillen in de verdeling inzake locatie op een professionele of een niet-professionele locatie. Het zijn voornamelijk de productie, de onderhoudsactiviteiten en de logistieke activiteiten die op de bedrijventerreinen gevestigd zijn. In de opdeling naar sectoren zijn dit de industrie, de groothandel, de TDL-sector en de bouwnijverheid. De andere activiteiten (kennisondersteuning, Management/FA, commerciële activiteiten) en de zakelijke- en de financiële dienstverlening worden meer terug gevonden op kantoorlocaties en op niet-professionele locaties. Voor de meeste activiteiten krijgen de bedrijventerreinen de grootste voorkeur voor de toekomstige locatie, maar de kennisondersteunende activiteiten en de dienstensectoren verkiezen voornamelijk de kantoorlocatie.

De structuur van een onderneming heeft eveneens invloed op de professionaliteit van de werkomgeving. Zo vergroot het percentage bedrijven op een bedrijventerrein met de dimensie van het bedrijf. Dit is ook logisch omdat verweving makkelijker is voor kleinere dan voor grotere bedrijven. Dit is niet zo in kantoorgebieden waar alle dimensieklassen ongeveer gelijk voorkomen. Verder zijn het de onderdelen van grote bedrijven en de internationale bedrijven waarvan een groter percentage op een professionele locatie gevestigd zijn dan zelfstandige bedrijven en niet-internationale bedrijven.

De wens om een overgang te maken naar een meer professionele werklocatie is dus weinig afhankelijk van het type bedrijf maar uiteraard zijn er verschillen in intensiteit in functie van dimensie, type activiteit en organisatiestructuur.

De verdeling van de verschillende types ondernemingen op bedrijventerreinen en kantoorgebieden beïnvloedt sterk het vestigingspatroon dat we terugvinden voor de bedrijven op beide soorten locaties. De bedrijven op bedrijventerreinen hechten meer belang aan laad- en losmogelijkheden, de mogelijkheid tot uitbreiding en de mogelijke vergunningen. De bedrijven op kantoorgebieden zijn gevoeliger voor de mogelijkheden voor personenvervoer en parkeermogelijkheden, maar ook voor de nabijheid van onderzoeksinstellingen en de zachte factoren 'representativiteit van gebouw en locatie' en het imago van de regio.

Het is duidelijk dat bedrijven op een professionele locatie actiever – zeg maar professioneler – bezig zijn met de locatiemarkten van hun vestiging dan bedrijven op een niet-professionele locaties. M.a.w. een aanbodbeleid van professionele locaties kan zeker ook de professionalisering van het bedrijfsleven ten goede komen.

3.14.2 VAN MONO- NAAR MULTIFUNCTIONELE OP BASIS VAN KWALITEITSEISEN ONTWIKKELDE PROFESSIONELE LOCATIES

Bijna de helft van de ondervraagde bedrijven geeft aan dat zij op professionele locaties bureaus willen hebben die gelijksoortige eisen stellen met betrekking tot de kwaliteit en de uitstraling van de vestigingsomgeving eerder dan met bedrijven waarmee relaties te onderhouden zijn of bedrijven die soortgelijke activiteiten uitvoeren.

Uitzonderingen zijn de logistieke activiteiten, de managementfunctie en de schoonmaakbedrijven waarvoor relaties even belangrijk zijn dan gelijksoortige eisen en de bedrijven die zich bezighouden met Onderzoek en Ontwikkeling waarvoor bijna de helft met gelijksoortige activiteiten wenst samen te zitten. De vraag kan gesteld worden of de wens om met hetzelfde soort bedrijven samen te zitten ook niet kan te maken hebben met de uitstraling die men wil verwerven.

Een streng selectief beleid bij de invulling van een concreet bedrijventerrein op basis van de activiteit of sector kan dus slechts ongeveer 20% van de bedrijven.

De wens van verschillende soorten bedrijven om zich op een bedrijventerrein te vestigen en het vager worden van de grens tussen industrie en diensten zorgt ervoor dat er zich op bedrijventerreinen een toenemende variëteit van bedrijfsactiviteiten voordoet (BLM). Opvallend is de zogenaamde kantorisering van bedrijventerreinen en het bijkomende aantal winkels en publieke sectoren op professionele locaties. Van Butsele & Van Eetvelde stellen dat in het licht van de veranderende eisen van ondernemingen in de netwerksamenleving en binnen de creatieve sectoren het ontwikkelingsscenario voor bedrijventerreinen moet gebaseerd zijn op het verweven van functies. Een bedrijventerrein zou dus moeten evolueren van een monofunctioneel kwaliteitsarm gebied naar een multifunctionele kwaliteitsvolle omgeving, waarbij ondermeer vanuit milieu- of mobiliteitsmotieven bijkomend prioriteiten kunnen gelegd worden.

Gebaseerd op de gedetecteerde vestigingsmilieus in vorig hoofdstuk ondersteunen we de visie van Van Butsele & Van Eetvelde (2006) die stellen dat project per project duidelijke doeleinden dienen te worden opgesteld als leidraad voor de functiesamenstelling waarbij men kan opteren voor endogene verweving met enkel economische functies of exogene verweving waar verschillende maatschappelijke functies naast elkaar voorkomen. Verwevenheid kan meer potenties bieden naar interactie en intensivering, met een potentiële meerwaarde voor zowel de ruimte, de economie, het milieu, de mobiliteit en de maatschappij. Het Decreet op de Ruimtelijke Ordening met in het bijzonder de invoering van de zonevremde functiewijzigingen en de RUP's zijn flexibel genoeg om deze evolutie mogelijk te maken en de inrichtings- uitgifte- en beheersplannen zijn evenzo waardevolle documenten in deze context. Zeker voor wat de hoofdmoot van de economie betreft die zich veelal in een gemengde situatie bevindt, lijkt het ook voor Van Butsele & Van Eetvelde eerder aangewezen zo algemeen mogelijk te bestemmen. De differentiatie lokaal/regionaal zou enkel mogen verwijzen naar de betrokken overheid, niet naar het soort activiteiten op een bedrijventerrein omdat dit onderscheid onder invloed van de mondialisering niet beantwoordt aan de economische realiteit. Dit werd overigens ook al door Cabus & Vanhaverbeke betoogd (2004)

Eveneens ter bevestiging van de resultaten in vorig hoofdstuk, met de definiëring van een beperkt aantal zeer specifieke vestigingsmilieus, stellen Van Butsele & Van Eetvelde dat enkel uitzonderlijke infrastructuurvoorzieningen en strikte milieuvorwaarden het enig motief tot differentiatie mogen vormen. Uit de analyse in vorig hoofdstuk blijkt dat de 3 tot 5 dominante vestigingsmilieus als richtinggevend kader kunnen aangewend worden.

Het moderne bedrijventerrein staat ook voor een duurzame economische locatie. De mondiale focus op ecologische en sociale aspecten en hierdoor op duurzaam ondernemen samen met de ondervonden problemen bij de herontwikkeling van verlaten economische gebieden hebben gezorgd voor verandering bij de planning, de ontwikkeling en het beheer van bedrijventerreinen. Steeds meer worden proactieve initiatieven genomen om enerzijds terreinen meer kwalitatief te ontwikkelen en beter uit te geven en anderzijds een degradatie van economische infrastructuur tegen te gaan. De focus wordt gelegd op de mogelijkheid tot het samenwerken tussen bedrijven op een locatie om bedrijfsprocessen, terreininrichting en beheer duurzaam te realiseren. Een dergelijke samenwerking wordt ook wel 'parkmanagement' genoemd en krijgt een reële kans wanneer bedrijven met dezelfde eisen met betrekking tot de omgeving of met onderlinge relaties zich samen op een terrein kunnen vestigen. De realisatie ervan moet steunen op een combinatie van publieke en private financiële middelen. Het beleid ondernam al verschillende initiatieven – onder andere met de invoering van het subsidiebesluit voor bedrijventerreinen – ter ondersteuning van dit concept. Volgens Van Eetvelde et al. (2008) is er beleidsmatig wel een duidelijke behoefte aan een toetsingskader dat verder reikt dan de grenzen van het bedrijfsterrein.

3.14.3 IJZEREN VOORRAAD EN DUURZAAM BEHEER VAN RUIMTE VOOR BEDRIJVIGHEID

Uit de vraag aan de starters en de verhuizers of ze tevreden zijn over het aanbod aan professionele locaties blijkt dat niet het geval te zijn voor ongeveer 30% van deze bedrijven. We kunnen ons hier in eerste instantie afvragen of dit antwoord duidt op een reëel tekort of aan een gebrekkige informatiedoorstroming betreffende de mogelijke vestigingsplaatsen. Wel blijkt dat het tekort aan professionele locaties regionaal gedifferentieerd is. Uit de analyse van Vanhaverbeke et al. (2002) blijkt een groot deel van Vlaanderen een onvoldoende voorraad aan bouwrijpe en te bestemmen bedrijventerreinen te hebben waardoor ze waarschijnlijk al enige tijd te kampen hebben met een gemiste vraag en beleidsgeïnduceerde delokalisaties (Vanhaverbeke et al., 2002, Cabus & Vanhaverbeke, 2006c). Het is daarom zeer belangrijk om een goede spreiding van de economische vestigingsmogelijkheden te realiseren omdat een overschot in het ene deel van Vlaanderen geen compensatie vormt voor een tekort in een andere subregio.

Het probleem van te weinig ruimte voor economische activiteiten in verschillende deelregio's werd versterkt door een bedrijventerreinbeleid dat te weinig rekening houdt met schokken aan de vraagzijde. Zo werd bijvoorbeeld het principe van de ijzeren voorraad niet op de juiste wijze opgenomen te zijn in het RSV door deze gelijk te stellen aan de tijdelijk niet-realiseerbare bedrijventerreinen en het beginaanbod helemaal te verrekenen in de ruimtebalans. Volgens Cabus & Vanhaverbeke (2004) is de structuurplanning in Vlaanderen nog niet in staat geweest de vereiste continuïteit te verzekeren om steeds een voldoende reserve aan bestemde en bouwrijpe terreinen voor handen te hebben. De huidige nota's voor economie en Ruimtelijke Ordening nemen respectievelijk de opzet van een monitormodel op basis van de ijzeren voorraad en bouwrijpe en uit te rusten bedrijventerreinen en een continue voorraad gebaseerd op een subregionale confrontatie van vraag en aanbod eerder dan de provinciale benadering die vandaag gehanteerd wordt op in de beleidstekst. Ook de oprichting van de beleidsafdeling Ruimtelijke Economie die rechtstreeks verantwoordelijk is voor de realisatie van ruimte voor economie kan zorgen voor positieve evoluties naar de toekomst toe. In 2006 besloot men in een rapport van VOKA al dat de planningsinspanningen stilaan zichtbaar worden vooral voor wat betreft de bestemde terreinen.

Echter, de benodigde kwantiteit hangt samen met de kwaliteit van de bestaande voorraad. Onze resultaten tonen immers aan dat de veroudering van de locatie een sterke invloed heeft op de verhuisdynamiek van bedrijven. Aangezien 30% van de stabiele bedrijven, 25% van de starters, 12,6% van de verhuizers en 8,7% van de verhuisde starters aangeeft op een verouderde locatie gevestigd te zijn, kan de vraag naar professionele locaties een uiting zijn van de wens naar een hogere kwaliteit en functionaliteit van de werkomgeving. De vaststelling is dat vandaag de starters de grootste verhuizers zijn. Dit geldt echter niet voor de minder mobiele sectoren. Het is voor deze laatste dan ook noodzakelijk om uitbreidingsmogelijkheden te voorzien en de terreinen zorgvuldig te plannen en te beheren.

De locaties die verlaten worden, kunnen ook niet altijd volledig in economisch hergebruik genomen worden. Uit de SPRE-enquête blijkt dat de voormalige locatie van 17,1% van de verhuizers leegstaat, 20,2% is door andere functies in gebruik genomen en 4,4% heeft er geen idee van. De herstructurerings- en vernieuwingskosten van dergelijke onderbenutte of verlaten sites kunnen hoog oplopen. Naast het aanbieden van nieuwe duurzame professionele locaties zou het onderhouden van al bestaande locaties een goed initiatief vormen om te voorkomen dat hierdoor een bijkomende vraag naar ruimte ontstaat.

3.14.4 HUREN OF KOPEN?

Ook de formule waaronder de economische infrastructuur wordt aangeboden speelt een belangrijke rol. In dit hoofdstuk werd nagegaan in welke verhouding er gekocht en gehuurd wordt voor verschillende soorten bedrijven en wat de voorkeur krijgt bij een eventuele verhuis.

In eerste instantie is de verhouding tussen huur- en koopvestigingen afhankelijk van de ontwikkelingsfase van het bedrijf. Starters en verhuizers huren namelijk meer dan stabiele bedrijven. Starters kopen minder om het risico te verkleinen en omdat ze over het algemeen minder kapitaalkrachtig zijn. Daarbij komt nog eens dat starters en verhuizers meer actief zijn in mobiele sectoren. Verder kan dit verschil ook gerelateerd zijn aan het gegeven dat vele bedrijven evolueren van een gezamenlijk (huur)pand naar een zelfstandige vestiging. Om de startersdynamiek te ondersteunen is het belangrijk om betaalbare (al dan niet gezamenlijke) huurpanden aan te bieden om door de eerste risicoperiode te geraken, waarna men kan overgaan tot zelfstandige huisvesting wat nog steeds het meest populair blijkt te zijn.

Ook de sector en/of activiteit van een bedrijf heeft invloed op het al dan niet kopen van de vestiging. De industriële, productieve en logistieke bedrijven kopen het meeste met percentages tussen de 60% en 70%.

Onder de commerciële activiteiten, de zakelijke dienstverlening en management en financiële administratie huurt ongeveer de helft van de bedrijven en de kennisgroep is de grootste huurder met 59% van de bedrijven.

Net zoals grotere bedrijven frequenter op professionele locaties gelokaliseerd zijn, stijgt het aantal kopers met de dimensie van het bedrijf. Opvallend in deze analyse was dat zelfstandige bedrijven meer kopen dan de onderdelen van de grote bedrijven, maar dat internationale bedrijven meer kopen dan niet-internationale ondernemingen.

Met uitzondering van de allergrootste dimensieklasse (>250 werknemers) uiten alle groepen een gewenste overgang van huur naar koop;

Bij de appreciatie van de 22 vestigingsfactoren uit het vorige hoofdstuk door eigenaars enerzijds en huurders anderzijds, zien we dat de eigenaars (door de aard van de bedrijven) meer belang hechten aan de factoren die door de minder mobiele en ruimtebehoevende bedrijven belangrijk worden gevonden (vergunningen, subsidies, laad- en losmogelijkheden, netwerkfactoren, nabijheid waterweg en mogelijkheden tot uitbreiden). Maar ook het imago van de regio en het leefmilieu zijn significant belangrijker voor eigenaars. Dit heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat kopen een beslissing is voor een langere termijn. Opvallend is tenslotte nog dat huurders meer belang hechten aan de huurprijzen dan kopers aan de koopprijzen. In hoofdstuk 4 gaan we na of dit kan te maken hebben met een verschillende spreiding ten opzichte van stedelijke kernen waar de druk op de grond normaal gezien hoger is.

Hoofdstuk 4. GEOGRAFISCHE ASPECTEN VAN HET VESTIGINGSGEDRAG

4.1 INLEIDING

In de vorige hoofdstukken werd enerzijds aandacht besteed aan de locatiekeuze van bedrijven (mesoschaalniveau, hoofdstuk 1 en hoofdstuk 2) en anderzijds aan de eisen die worden gesteld aan de vestigingsplaats zelf (microschaalniveau, hoofdstuk 3) binnen de context van de netwerk- en kenniseconomie. De combinatie van veranderende locatie-eisen van macro- tot microniveau zorgt er voor dat de geografische positionering van ondernemingen kan variëren in de tijd met mogelijke repercussies op verschillende schaalniveaus.

Dit laatste hoofdstuk gaat in op de geografische facetten en dynamiek die uit het (veranderend) vestigingsgedrag van de bedrijven in de enquête kunnen afgeleid worden. Dit wordt mee geïnterpreteerd vanuit de huidige ruimtelijk-economische structuur. Die is de resultante van een hele reeks van opeenvolgende locationele beslissingsprocessen door economische actoren die op hun beurt ingebed worden in de historische fysieke en maatschappelijke structuur. (Cabus & Vanhaverbeke, 2004). Achter deze locatiekeuzes steekt een economische logica, maar men mag niet uit het oog verliezen dat ze ook in belangrijke mate beïnvloed worden door sociale, culturele, politieke (bestuurlijke) en ruimtelijke omgevingsfactoren. Finaal zijn het de actoren binnen de onderneming zelf (bedrijfsleider, aandeelhouders, ondernemingsraad,...) die de ondernemingsstrategie uitstippelen, maar de gehele maatschappelijke context vormt hierbij een bepalend kader. Deze context is niet alleen van economische aard (bv. het bestaan van toeleveringsnetwerken), maar komt ook tot stand via bijvoorbeeld wetgeving, subsidies, sociale zekerheid, onderwijsniveau, enz... Ook de relatienetwerken tussen ondernemingen en andere maatschappelijke actoren (veelal overheden) zijn belangrijk. Deze kunnen bijvoorbeeld van doorslaggevend belang zijn wanneer via onderhandelingen beslist wordt over investeringen en de locatiekeuze (Austin, 1998, Cabus & Vanhaverbeke, 2004).

Niet alleen de maatschappelijke context waarbinnen de ondernemingsstrategieën tot stand komen is belangrijk. De locatiebeslissingen van een onderneming gebeuren niet in een 'lege ruimte'. Integendeel, deze ruimte is al gevormd door historische beslissingen. Kesteloot (1990) stelt hierover dat strategieën die de ondernemers hanteren om kapitaalaccumulatie te verzekeren, alsook de veranderingsprocessen die de economische groei met zich meebrengt, zorgen voor een verschuiving van de ruimtelijke organisatie van de economie. Zo heeft iedere groeiperiode haar eigen geografische organisatie en mondt iedere crisis uit in een geografische herstructurering waarbij vroegere groeigebieden verlaten worden en nieuwe gebieden ingericht worden met het oog op nieuwe groeikansen. De ruimtelijke organisatievormen van vroegere groeicycli laten dus hun sporen na in de ruimte en hebben een steeds complexere ruimtelijke differentiatie tot gevolg (Cabus & Vanhaverbeke, 2004).

Niet alleen de ruimtelijk-economische structuur maar ook de economische dynamiek ervan is dus een belangrijke basis voor een ruimtelijk economisch beleid. In essentie komt de analyse van de ruimtelijk-economische dynamiek erop neer dat de tijdsdimensie wordt toegevoegd. De ruimtelijke dynamiek van de economische ontwikkeling is de resultante van een besluitvormingsproces door duizenden (economische) actoren. Door de veranderende eisen die bedrijven stellen aan bereikbaarheid, mobiliteit, omgevingskwaliteit, inrichting van de productie- en logistieke processen enz... worden locaties, die eerder attractief waren, oninteressant en omgekeerd.

Slotom is dat het belangrijk is de ruimtelijk-economische dynamiek en de bedrijfseconomische trends te kennen om hieruit de nodige lessen te trekken voor een ruimtelijk-economisch beleid. De aanhoudende veranderingen in

de ruimtelijk-economische structuur van een regio zorgen voor een continue uitdaging voor beleidsmakers en het beleidsvoorbereidend werk (Cabus & Vanhaverbeke, 2004 p. 200-201).

4.2 CONTEXTUALISERING VAN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR EN DYNAMIEK

Op basis van de SPRE-enquête is het niet mogelijk om de ruimtelijk-economische structuur en dynamiek te schetsen. Dit was ook niet de bedoeling van de enquête, ze ging in eerste instantie in op het locatiegedrag van de ondernemingen. Toch kunnen hieruit ook een aantal geografische conclusies getrokken worden. Om deze te kaderen beschrijven we hieronder enkele ruimtelijk-economische contextfactoren alsook enkele relevante theoretische beschouwingen. Daarna volgen de resultaten van de enquête op dit vlak.

4.2.1 STERKE ECONOMISCHE CONCENTRATIE

Omwillen van de relevantie beschrijven we in deze sectie kort het economisch gewicht van verschillende ruimtelijk-economische zones in Vlaanderen. We gebruiken hiervoor drie relevante indelingen. Ten eerste wordt het belang van de respondenten gesitueerd ten opzichte van de stedelijke gebieden (Combinatie 2001)(zie Tabel 40). Hiervoor wordt gebruik gemaakt van een combinatie van de indeling in stadsgewesten (Van der Haegen, et al., 1996), van hiërarchie van kernen (Van Hecke, 2001) en van de indelingen in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 1997).

	Gegevens Vlaanderen			Enquête	
	RSZ 2003%	Opp.%	Bev.2006%	Respondenten	Werk
Combinatie 2001					
Agglomeratie Grote stad (G)	32%	9%	24%	23%	32%
Agglomeratie Region. Stad (R)	26%	13%	20%	23%	25%
Banlieue (G + R*)	5%	11%	9%	7%	4%
Kleine stad	19%	22%	19%	22%	17%
Geen stad	18%	45%	28%	25%	22%
	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 40: Indeling t.o.v. stedelijke gebieden: gegevens RSZ, oppervlakte en bevolking per zone voor Vlaanderen en de verdeling van respondenten (aantal en *werkgelegenheid*)

Bron: NIS, RSZ, Enquête SPRE en eigen verwerking

Bij de verdeling van de respondenten valt op dat de kleine steden en de niet-stedelijke gebieden net zoals de agglomeraties van grote en regionale steden elk ongeveer een kwart van de respondenten voor zijn rekening neemt (zie Tabel 40). Gewogen met de werkgelegenheid en vergeleken met de oppervlakten blijkt dat de agglomeraties vanuit economisch oogpunt de belangrijkste gebieden zijn. De agglomeraties van grote steden zijn dan goed voor een derde van de werkgelegenheid geconcentreerd op 9% van het oppervlak en die van regionale steden voor een vierde op 13% van het oppervlak. De banlieue, de kleine steden en de niet-stedelijke gebieden dalen met de werkgelegenheid in belang. Toch moet er op gewezen worden dat een vijfde van de werkgelegenheid in Vlaanderen volgens deze indeling in niet-stedelijke gebieden plaatsvindt. Ook de niet sterk verstedelijkte gebieden verdienen daarom aandacht in het ruimtelijk economisch beleid.

Bij de tweede indeling wordt het belang van de ondernemingen gepositioneerd ten opzichte van stedelijke en landelijke gebieden (Plattelandsindeling) (zie Tabel 41) (Cabus, 1999, Cabus & Vanhaverbeke 2003 en 2004).

Deze tweede indeling is minder gebaseerd op de stedelijke structuur maar onderscheid 'steden' wel als een aparte entiteit. 52% van onze respondenten is hierbij gelokaliseerd in een stad en dit is goed voor 61% van de werkgelegenheid op 23% van het oppervlak. Wanneer de amorfe en suburbane gebieden er worden bijgenomen wordt 83% van de werkgelegenheid omvat. De rurale overgangsgebieden en rurale gebieden staan dan nog in voor 17% van de werkgelegenheid, eveneens een niet te verwaarlozen percentage van de Vlaamse economie.

Plattelandsindeling	Gegevens Vlaanderen			Enquete	
	RSZ 2003%	Opp.%	Bev.2006%	Respondenten	Werk
Steden	63%	23%	48%	52%	61%
Amorf en suburbaan	23%	34%	30%	28%	22%
Ruraal Overgangsgebied	6%	17%	9%	10%	7%
Ruraal	9%	26%	12%	11%	10%
	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 41: Indeling t.o.v. stedelijke en landelijke gebieden: gegevens RSZ, oppervlakte en bevolking per zone en de verdeling van respondenten (aantal en werkgelegenheid)

Bron: NIS, RSZ, Enquête SPRE en eigen verwerking

Tenslotte wordt dezelfde oefening herhaald waarbij de ligging in de Ruimtelijk-Economische Hoofdstructuur wordt bestudeerd (Cabus et al., 2001). De verschillende zones die hierbij worden onderscheiden kunnen worden teruggevonden in Tabel 42. Kerngebied 1 staat voor zeer sterk verdichte economische zones met grootstedelijke agglomeraties en het kerngebied 2 voor sterk verdichte economische zones. Daarna komen de gebieden met een bovenlokale uitstraling. 'LED' is de afkorting voor gebieden met een Lagere Economische Densiteit. In overeenstemming met de Nederlandse definitie worden de kerngebieden samen met de gebieden met een bovenlokale economische betekenis omschreven als de Ruimtelijk-Economische Hoofdstructuur. Deze hoofdstructuur staat in voor 90% van de Vlaamse economie.

REH	Gegevens Vlaanderen			Enquête	
	RSZ 2003%	Opp.%	Bev.2006%	Respondenten	Werk
kerngebied 1	60%	21%	41%	49%	61%
Kerngebied 2	17%	19%	19%	21%	19%
Bovenlokaal	11%	20%	17%	14%	12%
Lage Economische Densiteit (LED)	11%	40%	23%	15%	8%
	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 42: Indeling volgens de Ruimtelijk Economische Hoofdstructuur: gegevens RSZ, oppervlakte en bevolking per zone en de verdeling van respondenten (aantal en werkgelegenheid)

Bron: NIS, RSZ, Enquête SPRE en eigen verwerking

Deze derde is gebaseerd op de economische densiteit en geeft een goed beeld over de mate van economische concentratie in Vlaanderen. De kerngebieden omvatten samen evenveel oppervlakte dan de gebieden met lagere economische densiteit maar staan wel in voor heel wat meer werkgelegenheid (namelijk +- 80% tegenover +-10 %). Binnen de kerngebieden wordt ook 86% (71% voor kerngebied 1 en 15% voor kerngebied 2) van de totale omzet in Vlaanderen gerealiseerd. Parallel hiermee is ook het economisch ruimtegebruik groter, 81% van de bedrijventerreinen in Vlaanderen is gelegen in de kerngebieden (Cabus et al., 2001).

Concluderend bij deze beperkte oefening, laten de verschillende indelingen zien dat steden en economisch verdichte gebieden een belangrijke rol spelen in de economie. De agglomeraties zoals gebruikt in de eerste

oefening herbergen 58% van de loontrekkende werkgelegenheid. De steden zoals gedefinieerd in de indeling stad-platteland halen 63% van de werkgelegenheid. De kerngebieden van de Ruimtelijk-Economische Hoofdstructuur halen 77% van de loontrekkende werkgelegenheid. Als men deze scores vergelijkt met de parameter bevolking en nog meer met oppervlakte ziet men de grote concentratie.

Een tweede vaststelling is dat de geografische verdeling van de werkgelegenheid van de respondenten van de enquête zeer dicht aansluit bij de genoemde cijfers. Dit leidt tot de conclusie dat de enquête ook voor dit onderzoeksdeel tot betrouwbare conclusies leidt.

Bovenstaande vaststelling inzake economische concentratie in Vlaanderen en België sluiten aan bij bevindingen van andere onderzoekers.

Decrop (2002) besluit aan de hand van cijfers van 2000 en met behulp van de Gini-coëfficiënt³⁷ dat de geografische concentratie van activiteiten (werkgelegenheid) groot en beduidend groter is dan de bevolkingsconcentratie.

Deze ruimtelijke concentratie van de activiteiten binnen België is opvallend in stedelijke gebieden zoals blijkt uit de volgende resultaten van Decrop (2002):

- Twee derde van de nationale werkgelegenheid en 56% van de bevolking zijn geconcentreerd op iets meer dan een vierde van het Belgische grondgebied (in de 17 stadsregio's van het land)
- De stadsregio Brussel beslaat 5% van het grondgebied en neemt 25% van de nationale werkgelegenheid en 17% van de bevolking voor zijn rekening.
- De kernsteden van de 5 grote stadsregio's (Brussel, Antwerpen, Luik, Gent en Charleroi) vertegenwoordigen ongeveer 33% van de nationale werkgelegenheid en 20% van de bevolking, geconcentreerd over iets meer dan 2% van het grondgebied.

Decrop wijst er op dat de concentratie van economische activiteiten zich niet voor alle soorten bedrijven voordoet (Decrop, 2002 in Bogaert, 2002). In sectie 4.3.4 gaan we in op de verschillende ruimtelijke spreidingsvormen afhankelijk van de kenmerken van de ondernemingen uit de SPRE-enquête.

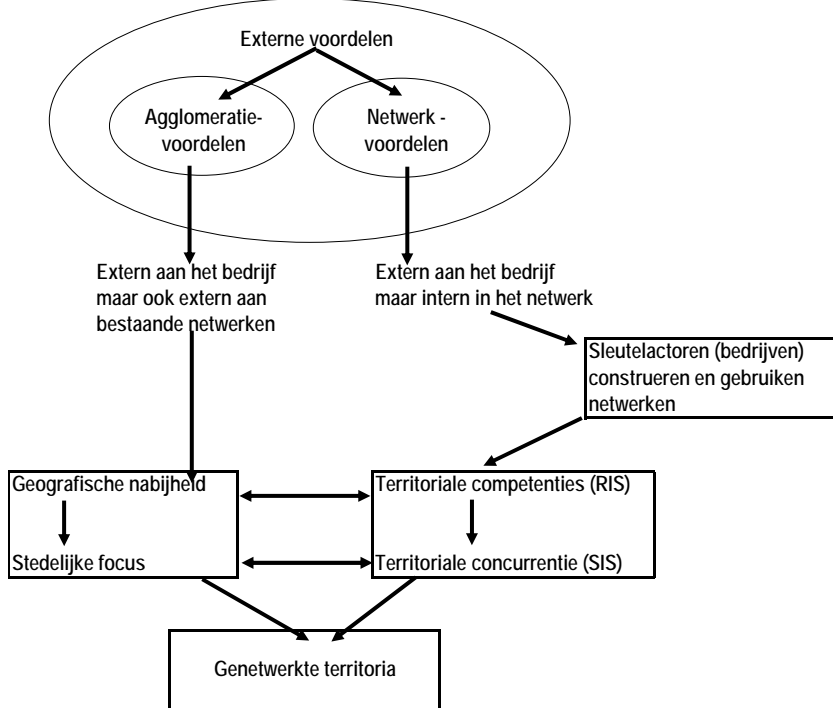
Cabus & Vanhaverbeke (2004, p.270) onderzochten eveneens het ruimtelijk patroon op nationaal en gewestelijk niveau. Op nationaal schaalniveau concluderen zij dat de grote consumentenmarkten in het centrum van het land een sterke centraliserende werking hebben. Ook de concentratie van grote (buitenlandse) bedrijven die een beter loon en attractieve jobs kunnen aanbieden, heeft een niet te onderschatten aantrekkingskracht op geschoolde arbeidskrachten in Vlaanderen. Binnen Vlaanderen vinden zij net zoals op nationaal niveau een vrij sterke concentratie terug van economische activiteiten in de stedelijke agglomeraties, (lucht)havens en andere concentratiezones. Samen met de onderlinge infrastructurele verbindingen vormen deze verdichtingknopen de kern van de ruimtelijk-economische structuur van Vlaanderen. Binnen de stedelijke gebieden met een verhoogde werkgelegenheid is de economische dichtheid nog vele malen groter in grootstedelijke gebieden dan in regionaal stedelijke en in kleinstedelijke gebieden (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.226). De meest verstedelijkte gebieden hebben relatief bekeken een beduidend groter economisch ruimtegebruik (Cabus, 2004) en een duidelijk hogere tewerkstellingsgraad.

³⁷ De Gini-coëfficiënt meet het geconcentreerde karakter van de distributie van een variabele. In dit geval wijst een coëfficiënt van Gini die bijna gelijk is aan 0 op een uniforme verspreiding van de variabele over het Belgisch grondgebied en een coëfficiënt die 1 benadert op een uitgesproken concentratie ervan.

4.2.2 ENKELE THEORETISCHE BESCHOUWINGEN BIJ DE VASTGESTELDE ECONOMISCHE CONCENTRATIE

De ruimtelijke concentratie van economische activiteiten is dus nog duidelijk aan de orde. Agglomeratievoordelen spelen dus nog steeds een duidelijke rol. Toch moeten we deze geografisch concentrerende krachten goed plaatsen om de territorialiteit van de huidige economie goed te kunnen verstaan.

In de netwerkeconomie wordt de ondernemerslogica in grote mate bepaald door de vervanging van interne schaalvoordelen door externe economische voordelen. Om de territoriale impact van deze nieuwe logica goed te kunnen inschatten is het nodig om de externe economische voordelen op te delen in zijn twee belangrijke componenten: de agglomeratievoordelen en de netwerkvoordelen (Cabus, 2006, Cabus en Vanhaverbeke, 2006b). Figuur 70 illustreert de logica achter deze tweedeling.



Figuur 70: Conceptueel kader

Bron: Cabus, 2006

A Agglomeratievoordelen: Verruimtelijking van de externe voordelen

De ontwikkelende netwerkeconomie brengt een groeiend aantal relaties tussen bedrijven met zich mee. De meeste economische interacties - zowel de materiële relaties als de informatiestromen - worden beïnvloed door de nabijheid van de betrokken economische actoren. In de meeste filières³⁸ verkiest een deel van de betrokken bedrijven te werken met partners die in hun nabijheid gelokaliseerd zijn om zo op transactiekosten te kunnen besparen.

Er is al een grote hoeveelheid literatuur geproduceerd over agglomeratievoordelen. Dit is de laatste 25 jaar nog versterkt in de context van het global-local discours. In dit discours wordt sterk ingezet op het belang van het 'lokale' in de economische ontwikkeling (Cabus, 2001). De centrale positie van het 'lokale' in de economische ontwikkeling werd aangemoedigd door de discussie over de post-fordistische flexibele specialisatie (Piore en Sabel, 1984), de herontdekking van de „marshallian“ economische regiovoordelen (Becattini 1992), de verdere ontwikkeling van de mondialisering en zeer zeker ook de sterke focus op de regio (bv. Storper, 1999).

³⁸ Een filière is het geheel van de wederzijds afhankelijke activiteiten die ieder op zich verantwoordelijk zijn voor een bepaalde fase van het productieproces.

Marshall (1900) was de eerste die territoriaal gebonden externe economische voordelen opmerkte met zijn concept van 'industriële districten'. Hij onderscheidde drie krachten in het lokalisatieproces. Ten eerste ondersteunt een geografisch geconcentreerde economie gespecialiseerde lokale toeleveranciers. Voorts biedt de concentratie van bedrijven, met eenzelfde type van werknemers, voordelen op de arbeidsmarkt. Ten derde bevordert de geografische nabijheid de verspreiding van informatie, wat resulteert in kennis spill-over effecten. Omdat agglomeraties de transactiekosten reduceren zijn zij het geografisch middel waarmee bedrijven externe economische voordelen bereiken.

Territoriale clustering wordt niet alleen in gang gezet door een reductie van transactiekosten. Ook de noodzaak om de onzekerheid te minimaliseren speelt een rol (Scott, 1990). Immers door fragmentatie komt de continuïteit van het productieproces onder druk te staan. Daarom kan fragmentatie geografische nabijheid noodzakelijk maken om deze onzekerheden te minimaliseren en het verlies van de interne schaalvoordelen te kunnen compenseren (bv. just-in-time en just-in-sequence productiesystemen).

Onderzoek toont aan dat agglomeratievoordelen zeker spelen voor de zakelijke diensten. Deze diensten kiezen strategische locaties in de nabijheid van stedelijke centra of van industriële concentraties (Martinelli en Schoenberger, 1991, Van Dinteren e.a., 1994). Geografische nabijheid en de economische voordelen die hieraan verbonden zijn, zijn zelfs een noodzakelijke voorwaarde om een groot aanbod van hoog gespecialiseerde diensten te kunnen aanbieden. Toch moeten er (ten opzichte van de Marshalliaanse verklaring), ook andere elementen mee in beschouwing genomen worden.

Ten eerste is het steeds een combinatie van nationale (zelfs in federale landen als Duitsland en België) en specifieke lokale elementen die de competitieve positie van een geografisch gebied zullen bepalen. Porter (1990) stelt dat door een betere communicatie, lagere handelsbarrières en verminderde transportkosten de particuliere locatievoordelen belangrijker zullen worden voor industriële innovatie. De positie van een regio en het innovatieritme zal dus in de eerste plaats bepaald worden door de lokale verschillen in kennis en vaardigheden.

Ten tweede blijven face-to-face contacten belangrijk vooral aan de inputzijde (bv. Sassen, 1991, Illeris, 1994). Het is inderdaad mogelijk om als bedrijf klanten van op afstand te bedienen. Echter nabijheid ten opzichte van (technische) assistentie (zoals advocaten, softwarebedrijven, boekhouder, enz.) is cruciaal omdat de simultane aanwezigheid van al deze expertise noodzakelijk is. Omdat al deze activiteiten niche-activiteiten zijn vormt ook het belang van voldoende marktpotentieel een blijvende reden van concentratie.

Ten derde kan de aanwezigheid van telecommunicatiefaciliteiten ook een proces van toenemende concentratie in gang zetten. Het laat toe dat (mondiale) bedrijven vanuit de (mondiale) stad kunnen communiceren met hun filialen elders. Daarom zullen sommige steden zich ontwikkelen als specifieke centrale plaatsen voor mondiale klanten. Hierdoor ontstaan een nieuwe transnationale geografie van steden wat resulteert in een stedelijk systeem op wereldniveau. In dit wereldsysteem zijn de steden de organisatorische hubs van de mondialisering (Taylor, 2004).

Vervolgens kunnen blijvende agglomeratievoordelen alleen in stand gehouden worden door een dynamische industriële gemeenschap gebaseerd op kenniscreatie (Malmberg, Sölvell en Zander, 1996). Intensieve uitwisseling van zakelijke informatie, kennis en technologische expertise - verhandelbare zowel als niet-verhandelbare - zijn van het grootste belang in de verklaring van industriële agglomeraties. Deze interacties tussen verschillende actoren (bedrijven en individuen) genereren nieuwe ideeën en synergieën.

Agglomeratievoordelen hebben ook een sociale dimensie: het is een collectief proces. Sociale relaties komen meer recent zelfs centraal te staan (Gordon en Murray, 1998), met het accent op kennisrelaties en vertrouwen tussen de gevestigde zakelijke gemeenschap met het oog op het bereiken van wederzijdse belangen.

Als men al deze elementen ter verklaring en ondersteuning van agglomeratievoordelen in ogenschouw neemt dan ziet men door de tijd een duidelijke verschuiving van reductie van transactiekosten naar kennisaccumulatie in specifieke socio-culturele omstandigheden (bv. Porter, 1990, Asheim, 1996, Malmberg en Maskell, 1997, Storper, 1999). Men beschouwt verkregen kennis, vaardigheden en attitudes als een integraal onderdeel van het sociaal

kapitaal van een specifieke plek. Concluderend kan gesteld worden dat het voordeel van nabijheid zich in deze visie vertaalt in een ruimtelijke clustering van in een leerproces verbonden bedrijven en instituties. Dit dynamisch proces trekt op zijn beurt nieuwe economische activiteiten aan. Zoals dat het geval is voor de traditionele agglomeratievoordelen zijn deze voordelen intern aan de agglomeratie, maar extern aan het individueel bedrijf (Malmberg en Maskell, 1997).

A Kritiek

Volgens Gordon en McCann (2000) is de accentwijziging in de agglomeratietheorie van reductie van transactiekosten bij input-output relaties naar in sociaal kapitaal ingebedde netwerken, gebaseerd op een door elkaar halen van in hun ogen drie verschillende basisvormen van ruimtelijk clustering. Twee ervan zijn ontwikkeld vanuit de (neo-)klassieke traditie in de economische theorie: het model van de zuivere agglomeratie en het industrieel complex model. Het derde model werd initieel buiten de economische theorie ontwikkeld en kadert zich eerder binnen een sociologische benadering: het sociaal netwerk model.

In hun studie van relatiepatronen en specialisatie in de Londense regio evalueren zij het eerste en het laatste model. In de beoordeling van het zuivere agglomeratiemodel is een van hun bevindingen dat bedrijven (in tegenstelling tot de neoklassieke assumpties) zich wel eens onbewust zouden kunnen zijn van de sleutelvoordelen die door hun plek worden geboden in vergelijking met andere locaties. Zij leiden uit hun Londens onderzoek af dat de stedelijke bedrijven de bedrijfsspecifieke locatievoordelen gebruiken eerder dan de voordelen verbonden aan de (groot)stedelijke omgeving. Het sociaal netwerk model is volgens deze auteurs in belangrijke mate een veralgemening van zeer specifieke voorbeelden van ruimtelijk industriële clustering (zoals de Emilio Romagna regio en het Californische Silicon Valley). Ze besluiten echter dat de Londense case mogelijk wel een extreme maar zeker wel een belangrijke case is, waaruit kan besloten worden dat het sociaal netwerk model in geen enkel geval een preconditione is voor het bereiken van flexibiliteit (MKB-flexibiliteit was specifiek voor het 'Derde Italië' bv Scott 1990), noch van innovatiecapaciteit.

Ook Appold (1995) betwist het vanzelfsprekende karakter van de agglomeratietheorie. Hij argumenteert dat de bewijsvoering over de effecten van geografische nabijheid niet op harde feiten gebaseerd is. Als agglomeratievoordelen een rol spelen, dan zouden de bedrijven in agglomeraties betere financiële prestaties moeten optekenen dan bedrijven erbuiten. Hij betwist deze aanname omdat niet-stedelijke bedrijven met dezelfde interne structuur en organisatorische bindingen met toeleveranciers en andere producenten even innovatief zijn en even goed in staat zijn om gepast te reageren op veranderende marktcondities. Het is wel juist dat niet alle (plattelands-)bedrijven op dezelfde wijze omgaan met externe informatie, waar er zowel extravert als introvert gedrag bestaat (Malecki en Poehling, 1999). Met zijn model van dynamisch onevenwicht stelt Vaessen (1993) dat managers van plattelandsbedrijven eerder een extravert gedrag vertonen. Dank zij die open attitude kunnen de initieel comparatieve nadelen van een landelijke omgeving gecompenseerd worden en zelfs na een zeker tijd overgecompenseerd worden waardoor deze bedrijven op de duur betere prestaties neerzetten dan hun stedelijke collega's.

Het is duidelijk dat de argumentaties in de agglomeratietheorie om het doorslaggevend belang aan te tonen van specifiek lokale territoriale condities op de prestaties van bedrijven (wat zich dan vertaalt in winstmaximalisatie en kostenminimalisatie) tot dusver niet waterdicht zijn.

B Netwerkvoordelen: Externe voordelen verbonden met het netwerk

Vertrekkende van de kritieken die hierboven zijn genoemd kan men met zekerheid besluiten dat de agglomeratietheorie slechts een deel kan verklaren van het territoriaal gedrag van de netwerkonderneming. Natuurlijk spelen agglomeraties en steden een belangrijk rol, maar het was Holland (1976) die al argumenteerde dat processen die zich in de economische ruimte afspelen met voorzichtigheid moeten benaderd worden als het gaat om hun effecten op of hun invloed vanuit de geografische ruimte. Dit is niet alleen het geval voor het nieuwe

concept van de netwerkonderneming, maar dit was ook al het geval voor de meer gevestigde theorieën zoals de groeipooltheorie van Perroux (1955). Uitgaande van de processen in de economische ruimte is het daarom niet voldoende om een onderscheid te maken tussen drie basisvormen van ruimtelijke clustering zoals Gordon en McCann (2000) doen. Het is ook cruciaal om externe economische netwerkvoordelen die verbonden zijn met het netwerk zelf te introduceren, naast de agglomeratievoordelen. Het is belangrijk om beide vormen van externe voordelen duidelijk te onderscheiden (Suarez-Villa en Rama, 1996). Beide zijn ze een uitdrukking van externe voordelen, maar terwijl de agglomeratievoordelen aan de basis liggen van ruimtelijke clustering zijn netwerkvoordelen het resultaat van het netwerk zelf en is ruimtelijke nabijheid niet noodzakelijk.

Gelijkaardig met de vanuit verschillende invalshoeken bestudeerde agglomeratievoordelen, moeten ook de netwerkvoordelen vanuit diverse gezichtspunten bekeken worden. Er zijn de rechttoe rechtaan voordelen die bedrijven dwingen zich op hun kerntaken te focussen. In deze traditionele focus zijn de netwerkvoordelen het resultaat van concurrentie op prijs en kwaliteit. Ook een hoge graad van complexiteit (en de kosten die hieraan verbonden zijn) van producten, diensten of processen leiden naar externalisering. Het gaat echter niet alleen om een kostgedreven proces. Beyers en Lindahl (1996) stellen dat er altijd een combinatie speelt van kostgebonden, quasi- en niet-kostgebonden factoren. Quasi-kostgebonden factoren hebben te maken met strategische overwegingen die indirect verbonden zijn met kostenreductie. Het betreft bijvoorbeeld de installatie van flexibele productiesystemen. Niet-kostgebonden overwegingen gaan over het gebrek aan eigen technische expertise en de snelle technologische veranderingen, de behoefte aan niet in het bedrijf aanwezige informatie, de toenemende complexiteit inzake management en de toenemende overheidsregulering.

Zoals dat het geval is in de agglomeratietheorie is innovatie ook de drijvende kracht achter het ontstaan van netwerkvoordelen. In de agglomeratietheorie correleert de capaciteit van kenniscreatie en innovatie met innovatieve lokale milieus. Bunnell en Coe (2001) stellen hiertegenover echter dat innovatie niet correleert met plaatsen maar wel met sleutelactoren - bedrijven of individuen - die netwerken construeren en gebruiken die innovatie dragen en transfereren. Eerder dan één dominant schaalniveau - wat het geval is in de meeste literatuur over agglomeratietheorie (wat dan zowel de mondiale, de nationale, de regionale/lokale schaal kan zijn) - zien zij schaaldoorsnijdende innovatienetwerken, die resulteren in een combinatie van lokale en cruciale bovenlokale uitwisselingen, waarbij de schaal van territorialisering activiteitgebonden is. Zij tonen aan dat individueel opgedane impliciete kennis (*tacit knowledge*) en socio-cultureel kapitaal de basis vormt voor relaties tussen lokaliteiten wat mogelijk is door de individuele mobiliteit. Deze auteurs stellen dat deze interlokale mobiliteit van expertise cruciaal is in de mondiale informatie-economie en veel dichter bij reële processen van innovatie komt dan het '*autoritaire discours*' van innovatie die specifieke plekken zou construeren.

In de evaluatie van Porters' cluster concept (1990), komt Simmie (2004) tot dezelfde conclusie op bedrijfsniveau. Hij concludeert dat de meest innovatieve bedrijven een onderdeel zijn van een internationaal verspreid innovatiesysteem. Deze bedrijven gebruiken plaatsen in de eerste plaats om van daaruit eerder dan van erin te opereren. Simmie besluit dat het grootste deel van de kennis, die leidt tot marktleidende innovaties, in het bedrijf zelf is geconcentreerd. Net als Cabus (2001) stelt hij dat het onwaarschijnlijk is dat betrokken bedrijven hun kennis willen delen met de lokale gemeenschap omdat strategische kennis nu net het fundament is van hun competitieve voorsprong. Hij stelt dat externe bronnen van hooggekwalificeerde kennis niet aan ruimte gebonden zijn. Deze bevindingen zijn in overeenstemming met recente publicaties rond het succes van multinationale bedrijven in kennisintensieve sectoren: high tech bedrijven moeten verschillende geografisch verspreide bronnen aanspreken over heel de wereld (Doz e.a., 2001).

C Genetwerkt territorium

In het functioneren van de netwerkonderneming kan men de werking van agglomeratie- en de netwerkvoordelen synthetiseren in vier verschillende componenten: (1) statische agglomeratievoordelen/-nadelen gebaseerd op input/outputrelaties, (2) nieuwe agglomeratievoordelen in termen van vertrouwen en sociaal kapitaal, (3)

traditionele netwerkvoordelen tussen de leden van het netwerk met focus op kernactiviteiten en kostgedreven uitbesteding en (4) de meer subtiele quasi- en niet-kostgebonden netwerkvoordelen. Het zijn deze krachten die samen de geografie van de netwerkonderneming bepalen.

Als gevolg van hun simpele omvang hebben stedelijke agglomeraties in ieder land het grootste aandeel in de economie. In Vlaanderen en België (Cabus, Allaert en Vanhaverbeke, 2001, en in Nederland (MINEZ, 1999) zijn de verstedelijkte gebieden verantwoordelijk voor 80 à 90% van de economie. Vanuit een puur statistische benadering zullen de meeste leden van de netwerkonderneming in een stedelijk gebied gelokaliseerd zijn³⁹. Uiteraard zal een deel van het netwerk lokaal zijn, maar zeker in een mondialiserende economie kunnen bedrijven vrij gemakkelijk van het ene (bv. het lokale) naar het andere schaalniveau (regionaal, nationaal en internationaal) springen om de meest geschikte netwerkpartner te vinden (Swyngedouw, 1997). Om de netwerkvoordelen te maximaliseren wordt het springen van de ene naar de andere geografische schaal een belangrijk onderdeel van de bedrijfsstrategie. Deze strategie wordt gestuurd door zowel kostgebonden als quasi- en niet-kostgebonden overwegingen.

Figuur 70 geeft goed aan dat in het geografisch resultaat van de externe economische voordelen, de integratie van netwerkvoordelen in de ondernemerslogica een tegengewicht vormt voor de agglomeratievoordelen. In de laatste is geografische nabijheid en in de eerste territoriale concurrentie van cruciaal belang. In de geografie van plaatsen (steden) worden afstand en tijd (Euclidische ruimte) relatief en krijgen ze een nieuwe identiteit vanuit sociale, economische en culturele netwerken waarin individuen en bedrijven betrokken zijn (relationele ruimte) (Albrechts e.a., 2003). Veltz (1992) stelt in dit verband dat de '*territoire-zone*', die staat voor de traditionele socio-politieke entiteit verlaten wordt voor een '*territoire-réseaux*', een netwerk van territoria in hoofdzaak bepaald door economische actoren en waar steden een centrale rol vervullen. Het is een combinatie van lokale factoren en competenties en mogelijkheden in andere plaatsen die de competitieve positie van bedrijven bepalen.

De resulterende geografie, de genetwerkte territoria (Cabus, 2000), is verschillend van een industrieel district, innovatief milieu of een technologiedistrict (Maillat et. al., 1995). Deze laatste vormen van territorialiteit beklemtonen de wederzijdse afhankelijkheid tussen de industriële en innovatieve dynamiek en geografische nabijheid. Het genetwerkte territorium, waarin schaalprongen essentieel zijn, snijdt door de verschillende socio-politieke entiteiten.

Deze redenering is volledig in lijn met de Ruimtelijk Innovatie Systeem benadering (*Spatial Innovation System – SIS*) van Oinas en Malecki (2002). Centraal in de SIS-benadering zijn de externe relaties van actoren en het wisselend relatieve gewicht van verschillende plaatsen of regio's. Er is geen enkel innovatiesysteem dat slechts op één locatie is gevestigd. Het kan zowel een lokale, regionale of multinationale reikwijdte hebben, afhankelijk van de aard en de omvang van de netwerken. Het is daarom onvoldoende om slechts op particuliere Regionale Innovatie Systemen (RIS) te focussen als men de technologische evolutie wil vatten. Als een product bijvoorbeeld doorstoot van R&D naar productie, zal het betrokken bedrijf de activiteiten doorspelen naar partners (en plaatsen) die schaalvoordelen kunnen generen door massaproductie. De SIS-benadering – en in de woorden van dit onderzoek de genetwerkte territoria benadering – maakt duidelijk dat de voor innovatie noodzakelijk kennis en specialisatie niet altijd lokaal voorhanden is en dus via netwerking moet aangevuld worden met expertise van verderaf gelegen actoren. Dit is trouwens ook noodzakelijk vanuit concurrentieoverwegingen.

4.2.3 DECONCENTRATIE OP VERSCHILLENDE SCHAALNIVEAUS MAAR STEDELIJKE CONCENTRATIE BLIJFT OOK IN DE NETWERKECONOMIE BELANGRIJK

De ruimtelijk economische dynamiek geeft aan welke (veranderende) ruimtelijke patronen kunnen waargenomen worden voor de verschillende economische activiteiten. Zoals al aangehaald in de inleiding verandert het

³⁹ Vanuit de door Vaessen (1993) ontwikkelde logica betekent dit echter niet dan niet-stedelijke bedrijven niet aanwezig zouden zijn in dit beeld. Hierop wordt echter niet verder ingegaan.

ruimtelijk gedrag van economische actoren afhankelijk van de organisatielogica van de economie. De verschillende economische tendensen die momenteel aan de gang zijn (globalisering en regionalisering, netwerkeconomie, ruimtelijke en functionele specialisatie, kenniseconomie) veroorzaken verschillende effecten naar ruimte en economie (Allaert 2005). Het gepast ingrijpen op de ruimtelijk-economische dynamiek kan de economische ontwikkeling stimuleren, een verkeerde aanpak remt deze ontwikkeling af. Het is dus belangrijk om vanuit de bestaande dynamiek een aantal lessen te distilleren voor het beleid (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.269).

De policentrische ontwikkeling (Richardson & Jensen, 2000, Kloosterman & Musterd, 2001) rond de grote en minder grote steden die relatief dicht bij elkaar liggen is één van de meest markante eigenschappen van de Vlaamse economie. Deze structuur bepaalt in grote mate hoe de ruimtelijk-economische dynamiek zich profileert. Vooral de dynamiek in de stedelijke gebieden, de impact op en de evolutie van de economische verdichte gebieden tussen de steden en de relatie tussen de economische concentratiegebieden en het ommeland vormen punten van aandacht (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.269). Binnen een ééngemaakt Europa dient men ook de invloed van aangrenzende conurbaties in het buitenland op de economische ontwikkeling van grensgebieden in rekening te brengen: typische voorbeelden zijn het MHAL (Maastricht/Heerlen-Hasselt/Genk-Aken-Luik) gebied dat een impact heeft op een groot stuk van Limburg en de ontwikkelingen in Lille die de evoluties in Zuid-West-Vlaanderen en de streek rond Doornik mee bepalen.

Hoewel de ruimtelijke polarisatie momenteel sterk is en zich vooral concentreert in en rondom de steden, moet er worden vastgesteld dat de recente evolutie (1994-2000) die polarisatie tempert. Decrop (2002 in Bogaert 2002) beschrijft dit proces voor België op twee geografische schalen:

- Op nationale/gewestelijke schaal stelt men vast dat de stadsconcentratie van de activiteiten daalt, wat tot uiting komt in een kleinere groei van de werkgelegenheid in de stadsregio's ten opzichte van niet-stedelijke gebieden.
- Op stadsgewestelijke schaal - binnen de structuur van de grote stadsregio's - stellen we een deconcentratie van de werkgelegenheid vast ten nadele van de stadscentra en ten voordele van de agglomeratie (vooral in Brussel) en de banlieue van alle grote stadsregio's.

De afname van de stadsconcentratie wordt ook door Cabus & Vanhaverbeke teruggevonden. Zij wijzen er op dat deze recente geografische spreiding niet betekent dat de grotere steden een terugval kennen in de economie. Er is inderdaad aangetoond dat er voor de twee bestudeerde periodes (1981-2002 en 1993-2002) zowel op Belgische als op Vlaams niveau een ruimtelijke uitdijning bestaat van de economische activiteiten. Vandaag wordt een groter deel van de Vlaamse ruimte ingezet dan tien of twintig jaar geleden voor hetzelfde aandeel van de werkgelegenheid. Decrop (2002, in Bogaert, 2002) stelt hiervoor als mogelijke hypothese dat het congestieprobleem of meer in het algemeen de verzadiging zich uitbreidt naar het volledig stedelijk grondgebied. Het spreidingseffect vanuit de grote concentratiegebieden (vb. Brussel-Antwerpen) naar de meer perifere gebieden is wel sterk afhankelijk van het type activiteit. Maar de gebieden met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid kennen echter nog steeds de sterkste absolute groei van de werkgelegenheidsdichtheid. Deze dichtheid en groei kunnen alleen bestendig worden wanneer het beleid daar systematisch op inspeelt. Ruimtelijke keuzes en beheersing van mobiliteit lijken daarin twee belangrijke pijlers te zijn (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.-226)

Op stadsgewestelijk niveau stellen Cabus & Vanhaverbeke (2004) wel vast dat de kernsteden van grote stadsgewesten tegen de 'bovengrens' van de economische groei aanzitten. Zij hebben te kampen met de zogenaamde 'push- en pull'-factoren waar grootstedelijke kernen doorgaans – ook in het buitenland – mee

moeten afrekenen. Op stadsgewestelijk niveau overheersen stilaan de centrifugale krachten op de centripetale krachten met suburbanisatie tot gevolg.

Van een uitholling van de kernen van de (groot)steden is er echter geen sprake. Deze groeien verder zij het dat dit een selectieve groei is waarbij bepaalde types van bedrijven de grotere steden ontvluchten terwijl andere de stad juist opzoeken (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.269). De selectiviteit zit in de vaststelling dat voor de ruimtebehoevende industrie en diensten de stad aan de bovengrens van de economische groei zit waardoor dit type van activiteiten de stad ontvlucht. De ruimtebehoevende diensten en industrie verhuizen naar de stedelijke rand en verder op zoek naar goed bereikbare en betaalbare locaties. Omdat afstand belangrijk blijft gaan de meeste van deze bedrijven zich vestigen in de onmiddellijke omgeving van een stedelijk gebied. Voor deze ruimtebehoevende sectoren is het belangrijk het verschil in rekening te brengen tussen de ruimtelijke dynamiek van de ruimtebehoevende dienstverlening en die van de industrie. Ruimtebehoevende dienstverlening is veel meer gerelateerd aan grootstedelijke ontwikkelingen. Deze sector heeft andere locatievoorkeuren en stelt andere vereisten aan zijn onmiddellijke locatieomgeving dan industriële bedrijven. In die zin dient men ook het aanbod van terreinen te differentiëren naar de noden van deze dienstverlenende bedrijven (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.228). Specifiek inzake de TDL-sector stellen Cabus & Vanhaverbeke dat deze traditioneel gericht is op stedelijke gebieden. Mainports vormen uiteraard belangrijke centra: dit is onder andere te zien aan de sterke ontwikkelingen ter hoogte van Zaventem, Bierset en in minder mate Charleroi. De sector oriënteert zich tegenwoordig op de hoofdvervoersassen tussen de belangrijkste economische centra en vertoont in die zin een radiale spreiding.

Door het veranderd vestigingsgedrag van de ruimtebehoevende sectoren krijgt men een patroon waarbij de sterkste groei zich situeert in de rand of brede omgeving van de steden. Dit is niet het geval voor de ruimte-intensieve sectoren, waar de groei in de steden nog steeds belangrijk is. In het licht van de verdienstelijking van de economie en de opkomst van de creatieve sectoren vormt de stadskern dus nog steeds een zeer attractief vestigingsmilieu.

De gebieden die het best presteren, zijn deze met een gemiddelde werkgelegenheidsdichtheid. Het zijn de agglomeratiegemeenten of de banlieue (stadsgewestelijke benadering) of de middelgrote regionaalstedelijke of kleinstedelijke gebieden (RSV-indeling). Gebieden met een lage werkgelegenheidsdruk (vb. plattelandsgebieden en meer afgelegen gebieden) zijn sterk aan het groeien in relatieve termen. In vergelijking met gebieden aan de rand van steden is er echter zeker nog geen sprake van een massale overflow van deze gebieden, zodat de absolute werkgelegenheidsgroei ver achter die van de stedelijke regio's blijft (Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p.227).

Steden zijn en blijven de belangrijkste economische polen maar hun onderlinge samenhang en die met de omliggende gebieden moet steeds meer in rekening worden gebracht. De traditionele dichotomie tussen stad en ommeland en tussen centrum en periferie zijn snel aan het verdwijnen. De stad en regio vormen steeds meer een Siamese tweeling die elkaar nodig hebben (Decrop 2002, in Bogaert, 2002).

Decrop (2002, in Bogaert 2002) duidt in de context van stedelijke relaties op het bestaan van interstedelijke polarisatie. Binnen de vijf grote stadsgewesten van België stelt hij een polarisatieproces vast ten voordele van Brussel. Concentratie bestaat dus niet enkel binnen de structuur van een stadsgewest maar ook op mesoschaalniveau (interstedelijk). Bovendien dient men te onderkennen dat de uitdeining geografisch gezien niet homogeen verloopt omdat wegen, autosnelwegen en andere assen (vb. waterlopen) verantwoordelijk zijn voor radiale ontwikkelingen vanuit de stedelijke gebieden (Louter, 1996 in Cabus & Vanhaverbeke, 2004, p. 229).

In Nederland worden in grote lijnen dezelfde tendensen teruggevonden. Zo stellen Kemper en Pellenburg (diverse jaren) dat ook voor Nederland dat de interstedelijke bedrijfsmigraties belangrijk zijn. In de jaren negentig van de 20^{ste} eeuw stelden zij immers vast dat de grote steden in de Randstad bedrijven en banen aan het verliezen waren ten gunste van de steden in Centraal- en Oost-Nederland. Op lager schaalniveau wordt verondersteld dat deze bedrijven in sterke mate vanuit steden naar het ommeland trekken, ofwel suburbaniseren (Pen 2004). Men vindt echter wel terug dat de interprovinciale bedrijfsmigratiebewegingen (saldi) van de Randstad naar de nationale periferie geleidelijk aan ophouden. De studies suggereren dat zich een deconcentratie op een lager schaalniveau aftekent. Een deconcentratie die kan worden geïnterpreteerd als economische suburbanisatie op Randstedelijk niveau. Kemper en Pellenburg verdedigen in dit verband de hypothese dat bedrijven niet alleen naar de randen van de stad verhuizen, maar dat ze in toenemende mate ook de randen van de Randstad als geheel opzoeken. Dit omdat bereikbare en betaalbare plaatsen voor uitbreiding van de bedrijfsactiviteiten binnen de Randstad zelf steeds minder te vinden zouden zijn. Op langere termijn zouden deze naar ruimte en bereikbaarheid snakkende bedrijven naar steeds verder van de Randstad liggende regio's verhuizen. Atzema en Lambooy bediscussieën deze visie en komen op basis van andere en deels recentere dat tot de conclusie dat niet steeds meer, maar juist steeds minder bedrijven uit de Randstad verhuizen. (Van Oort et al., 2007).

De uitrollende stad heeft immers een lange traditie van diverse suburbanisatiegolven. De laatste golf bestond uit een verplaatsing van kantoren van het centrum naar de rand van de stad in de jaren tachtig en negentig. Het huidige stedelijke landschap bestaat uit uitgedijde steden met, in lage dichtheden gebouwde, monofunctionele ontwikkelingen over grote oppervlaktes (Kloostermans, 2002). Er bestaat geen duidelijke hiërarchie meer tussen het centrum en perifere locaties. Binnen deze diversiteit van gelijkwaardige plekken, gaan locaties zich specialiseren. Zowel bij kantoren als bij winkels en leisure zien we het proces van 'ontbundelen en herbundelen' (Van der Knaap). (Kloostermans, 2002).

4.2.4 BELANG VAN INFRASTRUCTUREN EN MOBILITEIT

Mobiliteit is een zeer belangrijke factor in de moderne samenleving en in de vorming en het laten functioneren van de stedelijke en economische structuren.

De mobiliteitsgroei – met voornamelijk het verhoogde autogebruik en het vrachtvervoer over de weg - heeft grote gevolgen gehad voor de ruimtelijke inrichting van (groot)stedelijke gebieden. Ze heeft namelijk geleid tot een sterkere ruimtelijke spreiding van functies op verschillende schaalniveaus (zie sectie 4.2.1). Behalve het bereikbaar maken van nieuwe markten over grote afstanden, zorgde de auto in de eerste plaats voor een enorme groei van nieuwe woongebieden en later ook van werkgebieden aan de randen van de steden. Ook grootschalige detailhandel kwam in belangrijke mate aan uitvalswegen terecht. De ruimtelijke evoluties van uitdeining van de stad naar een grotere stedelijke regio en van suburbanisatie van wonen en werken uit de stadskernen zijn daar het gevolg van en oefenen op hun beurt een grote invloed uit op de mobiliteit van personen en goederen. Vandaag tracht men ondermeer via het ruimtelijk beleid de nieuwe ontwikkelingen te bundelen rond openbaarvervoersknooppunten.

Door de groeiende culturele waardering van beweeglijkheid binnen het kader van de netwerksamenleving wordt op mobiliteit gerichte leefstijlen steeds dominant. Er ontstaat inmiddels een nieuwe vorm van stedelijkheid die zich niet langer beperkt tot de fysieke grenzen van de stad. Sterker nog, deze is niet langer gebonden aan welke plek dan ook. Stedelijkheid is eerder de resultante van leefstijlen- en mobiliteitspatronen in economische en sociale netwerken (Allaert, 2005, p.24). Er wordt dus vastgesteld dat onze samenleving steeds meer op mobiliteit en transport is gebaseerd, een trend die er toe leidt dat stad en regio opgenomen worden in een netwerk van

fysieke vervlechtingen, soms daarin ondersteund door telecommunicatienetwerken en waarbij locatie- en agglomeratievoordelen belangrijker worden. Niet de onderlinge nabijheid in ruimte, maar bereikbaarheid in tijd is doorslaggevend in onze gedrag- en activiteitenpatronen. Met de groeiende dynamiek en schaalvergroting en het ontstaan van 'stedelijkheid' op afstand is het faciliteren van bereikbaarheid dominant in de ruimtelijke ordening. Er ontstaat een situatie waarin alles in principe overal kan plaatsvinden afhankelijk van de bereikbaarheidspotenties van een plek (Allaert, 2005). Dit impliceert ook dat de regionale concurrentie groter wordt en andere omgevingsfactoren actief moeten ingezet worden om bewoners en bedrijven aan te trekken.

Infrastructuur wordt als drager van de bereikbaarheid een belangrijke conditie voor het sturen van de ruimtelijke reorganisatie van stedelijke activiteiten. Cabus & Vanhaverbeke stellen dat naast de stedelijke regio's ook de poorten en de bestaande ruimtelijke netwerkinfrastructuur zoals belangrijke wegen en spoorweglijnen, de ruimtelijk-economische structuur en de evolutie daarvan bepalen. Binnen de context van het structurerend vermogen van infrastructuur en de werking van de netwerkonderneming, leidt dit tot de optie om de (hoofd)infrastructuren actief in te zetten in een ruimtelijk-economisch beleid. Dit impliceert dat naast een positionering van economische ontwikkelingen ten opzichte van stedelijke regio's eveneens een afweging wordt gemaakt ten opzichte van de potenties van de (hoofd)infrastructuren. Dat betekent ook dat het mogelijk moet zijn om goed bereikbare plekken langs hoofdinfrastructuren te vrijwaren voor mogelijke economische ontwikkelingen in de toekomst.

Om de transportinfrastructuur op een gepaste manier te kunnen inzetten als ruimtelijk structurerend kader van de economie is het belangrijk om kennis te hebben van de ligging van economische activiteiten ten opzichte van deze infrastructuur en van de evoluties die aan de gang zijn met betrekking tot de situering van ondernemingen ten opzichte van verschillende soorten knooppunten en lijninfrastructuren.

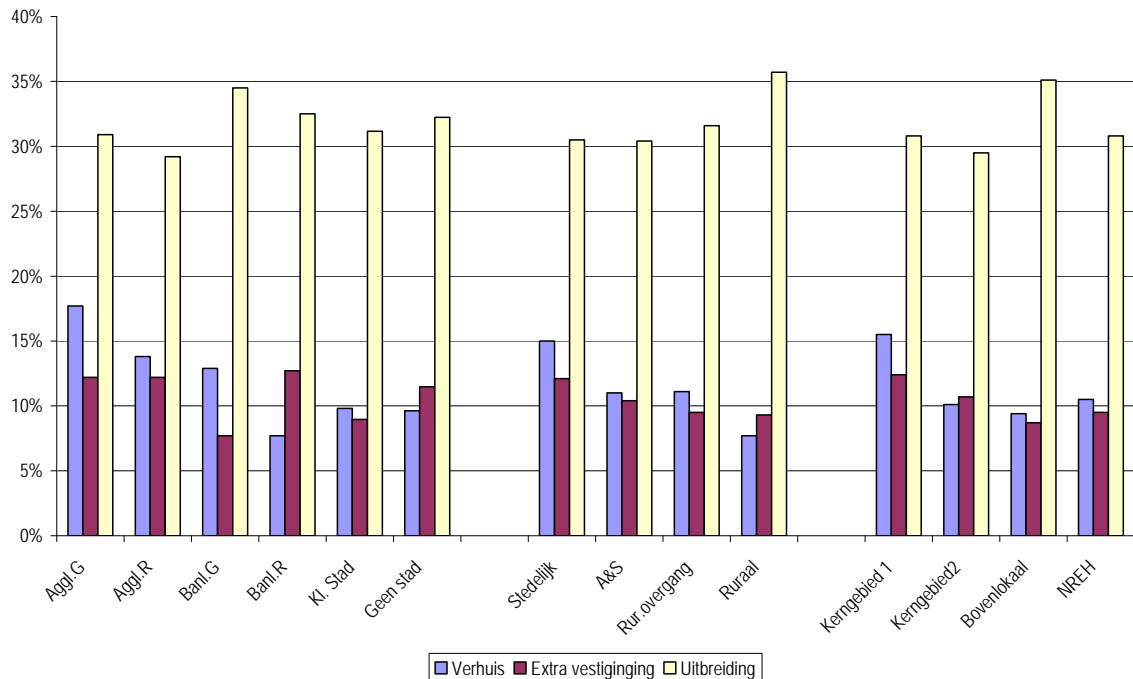
4.3 RESULTATEN VAN DE BEVRAGING

Aan de hand van enkele vragen uit de SPRE-enquête over de dynamiek van de ondernemingen, de gemeente waarin de bedrijven gelegen zijn en de ruimtelijke indelingen die we in dit hoofdstuk gebruiken kunnen we verschillende dynamische gegevens onderzoeken

4.3.1 BEDRIJVEN IN VERSTEDELIJKT GEBIED ZOEKEN RUIMTE ERBUITEN

Voor alle respondenten kon nagegaan worden in welke ruimtelijk-economische zones de bedrijven het meeste plannen hebben tot verhuis of tot uitbreiding ter plekke of met extra vestigingen. In totaal was, op het moment dat de SPRE-enquête werd afgenomen, 12,5% van de respondenten van plan (zeker of waarschijnlijk) om binnen de volgende drie jaar te verhuizen, 31,14% van de bedrijven dacht binnen deze periode aan uitbreidingen ter plekke en 11,08% voorzag één of meerdere extra vestigingen op te nemen in de bedrijfsstructuur.

Uit de resultaten blijkt dat er binnen de verstedelijkte zones (agglomeraties, stedelijk gebied en kerngebied 1) significant meer bedrijven denken aan een verhuis. In de stedelijke gebieden heeft men bovendien meer plannen tot een uitbreiding van het bedrijf door het inplanten van extra vestigingen op andere locaties (zie Figuur 71). De eerste indeling (combinatie 2001) toont echter dat toch ook relatief veel bedrijven uit de banlieue van regionale steden en in niet-stedelijke gebieden een uitbreiding door extra vestigingen verwachten. Uitbreidingen ter plekke worden wel significant meer gepland buiten de meest verstedelijkte gebieden (Banlieue en geen stad, ruraal gebied en bovenlokaal gebied). Deze ruimtelijke spreiding van de bedrijfsinterne dynamieken zijn zeer logisch wanneer men bovenstaande literatuur met betrekking tot de stedelijke saturatie in het achterhoofd houdt.



Figuur 71: Verhuis, extra vestigingen en uitbreiding in de verschillende ruimtelijke zones van de indeling volgens Combinatie2001, de plattelandsindeling en de REH-indeling.

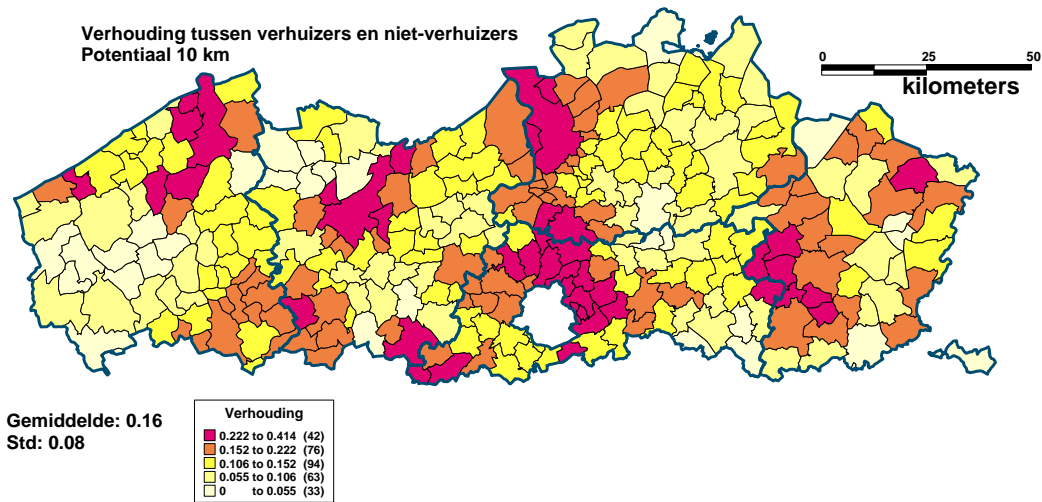
Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De grotere verhuisintenties in de stedelijke gebieden zijn ook op kaart⁴⁰ zeer opvallend. Figuur 72 toont de ruimtelijke spreiding van geplande verhuisbewegingen in Vlaanderen op gemeentelijk niveau. Bijna alle stedelijke regio's van de grootsteden en de regionale steden (Antwerpen, Mechelen, Leuven, Gent, Brugge, Hasselt en Kortrijk) hebben een beduidend hoger percentage geplande verhuisbewegingen. De belangrijke economische as tussen Antwerpen en Brussel is in zijn geheel een hoogdynamisch gebied. Deze verhuisbewegingen zorgen niet noodzakelijk tot een uitholling van de steden, maar gebeuren vaak intern de stedelijke gebieden (zie sectie 4.3.2). Buiten de grotere verhuisbewegingen in de steden merken we door het in kaart brengen van de gegevens op dat ongeveer de hele provincie Limburg -ook buiten de steden - een hogere verhuisdynamiek kent.

Geplande uitbreidingen van bedrijven door extra vestigingen is in de regel ook intensiever in gebieden met een hogere economische dichtheid (zie Figuur 73). We zien zoals bij de verhuisbewegingen een sterkere dynamiek op de as Antwerpen-Brussel en richting Leuven en Aarschot. Ook in de stedelijke regio's Brugge, Roeselare, Hasselt en Genk en in mindere mate Gent, Antwerpen en Kortrijk zijn er meer bedrijven die uitbreiden door extra vestigingen. Het valt echter ook op dat een deel van de kust en gebieden in de provincies Antwerpen (ruime Antwerpse rand en regio Herentals-Geel) en Limburg (vooral het noordwestelijk gedeelte) beduidend hoge waarden laten optekenen.

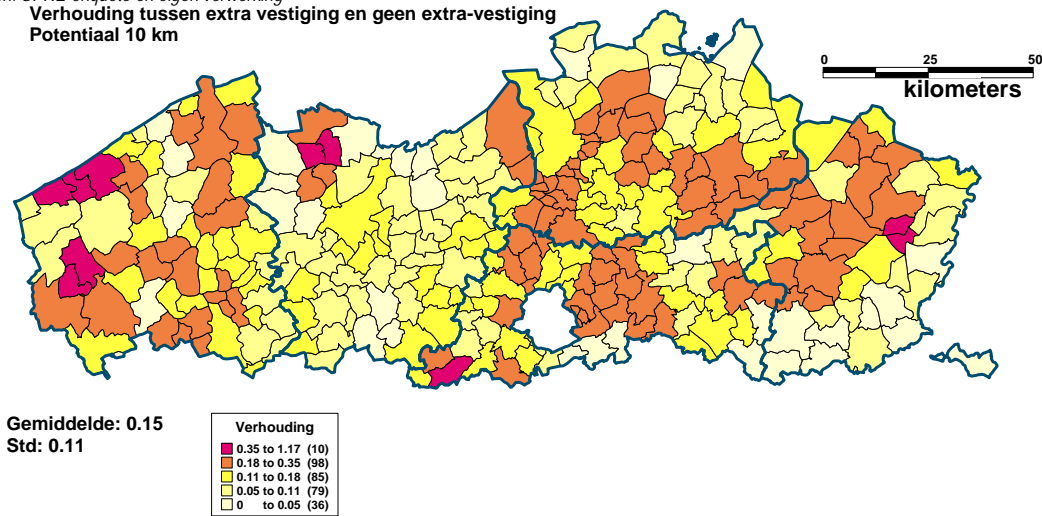
De spreiding van geplande uitbreidingen ter plekke is zoals op Figuur 74 te zien is niet stedelijk gebonden. De meeste uitbreidingen werden verwacht bij bedrijven in het zuidwesten van West-Vlaanderen, een streek waar overigens ook relatief veel plannen voor extra vestigingen werden opgetekend en waar zeer weinig verhuis gepland werd op het moment van de SPRE-enquête. De andere uitschieters wat betreft uitbreidingen ter plekke zijn eveneens niet-stedelijke regio's.

⁴⁰ De klasse-indeling van de kaarten die in dit hoofdstuk worden gebruikt is gebaseerd op natural breaks



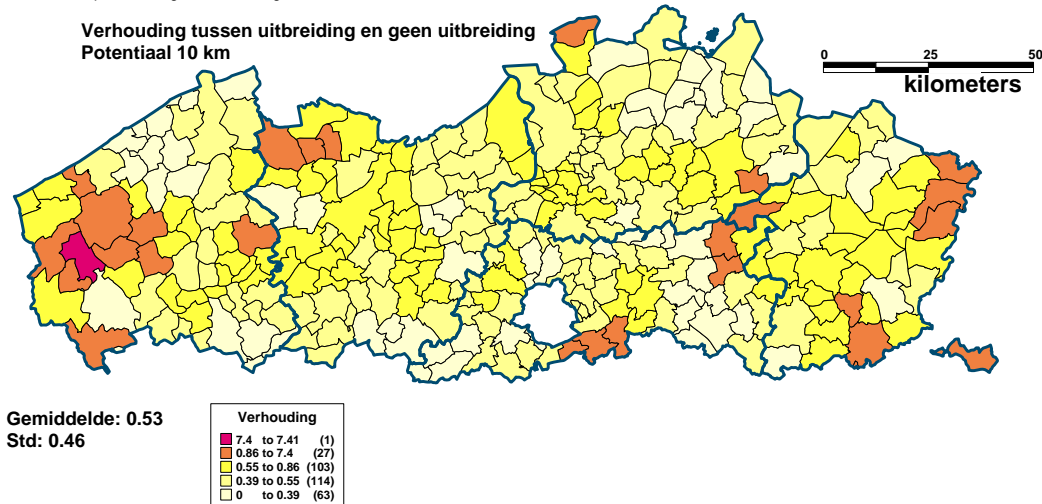
Figuur 72: Spreiding over Vlaanderen van de geplande verhuisbewegingen op gemeentelijk niveau

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 73: Spreiding over Vlaanderen van de geplande uitbreiding van bedrijven door extra vestigingen op gemeentelijk niveau

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

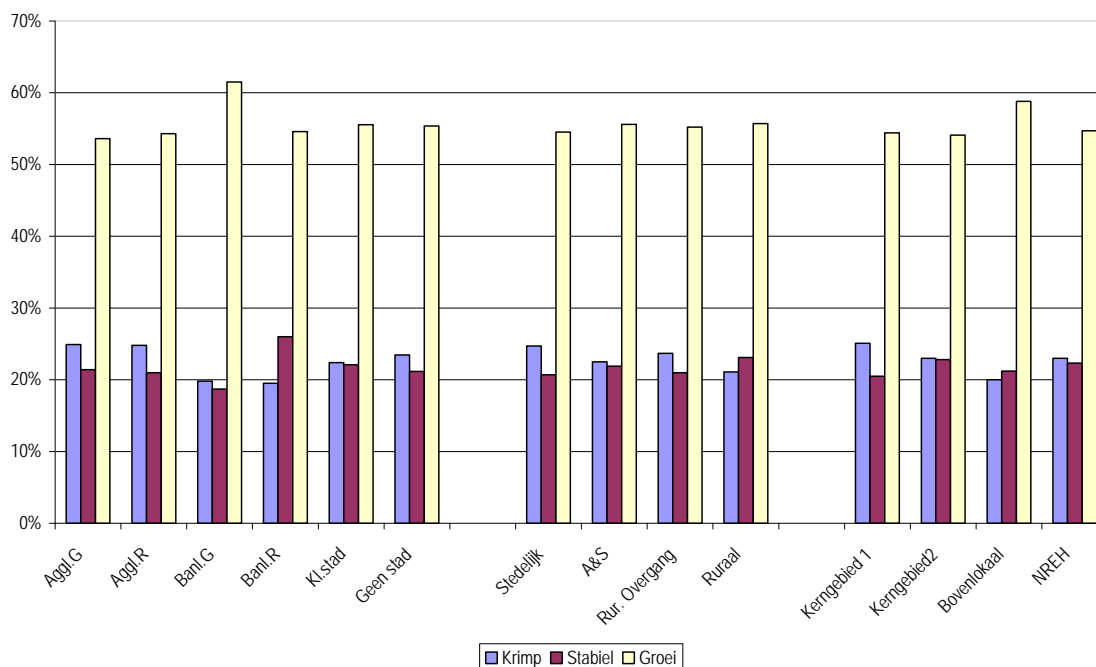


Figuur 74: Spreiding over Vlaanderen van de geplande uitbreiding ter plekke van bedrijven op gemeentelijk niveau

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Tevens kon aan de hand van de tewerkstellingscijfers voor het jaar 2000 en het jaar 2003 nagegaan worden binnen welke ruimtelijk-economische zones de bedrijven het snelste groeien. Hiervoor werd de verhouding genomen tussen de tewerkstelling van het jaar 2003 en deze van het jaar 2000. Wanneer deze breuk gelijk was aan één waren er evenveel werknemers in beide jaren. Een verhouding groter dan één betekent een groei tijdens deze periode en als deze kleiner is dan één is het bedrijf gekrompen.

De statistische analyse gaf echter geen significante verschillen tussen de ruimtelijke zones van de verschillende indelingen. De cijfers geven wel een iets hoger percentage krimpende bedrijven in de stedelijke gebieden (agglomeraties van grote en regionale steden, stedelijk gebied en kerngebied 1) (zie Figuur 75). In de eerste indeling (combinatie2001) zien we wel ongeveer evenveel krimp in de kleine steden en de gebieden die niet stedelijk zijn. De sterkste groei vinden we terug in de banlieue van de grote steden en het gebied met bovenlokaal economisch belang. Dit kan een indicatie zijn van de bevorderende omstandigheden voor het ontwikkelen van economische activiteiten wanneer bedrijven voldoende mogelijkheden hebben om uit te breiden. De sterke groei in de banlieue kan er op wijzen dat toch ook de nabijheid van de stedelijke voorzieningen een ondersteunende factor is.



Figuur 75: Groeidynamiek in de verschillende ruimtelijke zones van de indeling volgens Combinatie2001, de plattelandsindeling en de REH-indeling

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

4.3.2 GROOTSTE BEDRIJFSMOBILITEIT IN DE KERNGEBIEDEN

Voor de groep van de verhuizers is geweten tussen welke ruimtelijke zones de werkelijke verhuisbewegingen hebben plaatsgevonden tussen 1998 en 2003.

Het is duidelijk dat bedrijven in de kerngebieden in de eerste plaats willen herlokalisieren binnen dit kerngebied. In de stedelijke gebieden (agglomeraties van grote en regionale steden, stedelijk gebied en kerngebied 1) verhuizen minder bedrijven naar andere ruimtelijke zones. Omgekeerd zien we dat het voornamelijk de semi-verstedelijkte gebieden zijn (banlieue, amorf en suburbaan gebied en gebieden met een bovenlokale uitstraling maar ook in minder mate het kerngebied 2 en het LED) waaruit bedrijven vertrekken. Deze verhuisbewegingen vonden

voornamelijk plaats naar de sterk verstedelijkte gebieden (zie Tabel 43 t.e.m. Tabel 45). Deze bevindingen duiden er op dat de stedelijke gebieden zeker geen leegloop kennen en dat de concentratie van economische activiteiten op een bepaalde plek een belangrijke vestigingsfactor blijft. De grotere verhuisintenties binnen de gebieden met een hogere densiteit zijn dan ook nog geen teken van een vlucht uit de steden, maar hebben zeer waarschijnlijk te maken met de aanwezigheid van mobiele sectoren in verstedelijkte gebieden en immobielere (kapitaalomvangrijke) bedrijven daarbuiten.

Combinatie 2001	Huidige locatie verhuizers				
Vorige locatie verhuizers	Agglomeratie G	Agglomeratie R	Banlieue G+R	Kleine stad	Geen stad
Agglomeratie G	82,20%	4,70%	6,20%	3,10%	3,90%
Agglomeratie R	1,40%	88,40%	1,40%	2,80%	5,80%
Banlieue G + R	26,64%	20,02%	40,02%	13,30%	0,00%
Kleine stad	6,78%	8,47%	1,69%	74,58%	8,47%
Geen stad	5,00%	5,00%	3,33%	8,33%	78,33%
Aantal bedrijven vorige locatie	119	75	17	57	61

Tabel 43: Verhuisbewegingen tussen 1998 en 2003 tussen de ruimtelijke zones van de indeling 'combinatie2001'

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Plattelandsindeling	Huidige locatie verhuizers			
Vorige locatie verhuizers	Stedelijk	Amorf en Suburbaan	Ruraal overgangsgebied	Ruraal
Stedelijk	90,80%	5,30%	2,40%	1,40%
Amorf en Suburbaan	23,80%	72,60%	2,40%	1,20%
Ruraal overgangsgebied	10,00%	0,00%	85,00%	5,00%
Ruraal	10,70%	0,00%	10,70%	78,60%
Aantal bedrijven vorige locatie	207	84	20	28

Tabel 44: Verhuisbewegingen tussen 1998 en 2003 tussen de ruimtelijke zones van de indeling 'plattelandsindeling'

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

REH	Huidige locatie verhuizers			
Vorige locatie verhuizers	Kerngebied 1	Kerngebied 2	Bovenlokaal	NREH
Kerngebied 1	88,40%	5,50%	5,00%	1,00%
Kerngebied 2	23,90%	64,80%	5,60%	5,60%
Bovenlokaal	24,10%	6,90%	58,60%	10,30%
NREH	15,00%	12,50%	10,00%	62,50%
Aantal bedrijven vorige locatie	199	71	29	40

Tabel 45: Verhuisbewegingen tussen 1998 en 2003 tussen de ruimtelijke zones van de indeling 'REH'

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

4.3.3 MEER STARTERS IN DE KERNGEBIEDEN

De economische vitaliteit en de toekomstige ontwikkeling van een ruimtelijke zone worden in belangrijke mate mee bepaald door de gemiddelde leeftijd en de oprichtingsdynamiek van bedrijven.

In Cabus & Vanhaverbeke (2004, p. 271) ging men daar al op in. Er werd hierbij op basis van de oprichtingsdynamiek gebaseerd op de gegevens van de balanscentrale vastgesteld dat het belang van recent opgerichte bedrijven in economisch minder dense gebieden groter is en in de meest verdichte gebieden kleiner. Dit geldt zowel op niveau van het aantal bedrijven als nog meer hun economisch gewicht. Dit laatst is zeker wat de kerngebieden betreft ook logisch omdat het gewicht van een matuur bedrijf meestal heel wat groter is dan van een starter.

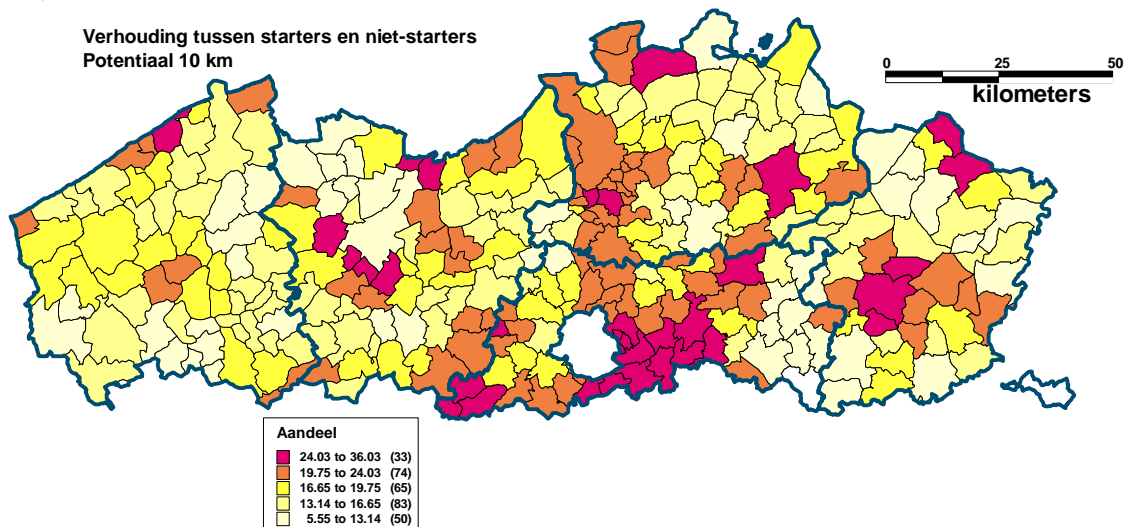
Op Figuur 76 en Figuur 77 worden voor de respondenten van de SPRE-enquête respectievelijk de verhouding tussen het aantal en de verhouding tussen de werkgelegenheid voor de starters en de niet-starters weergegeven op gemeentelijk niveau (potentiaalwaarde 10km).

Op provinciale schaal merken we voor beide verdelingen op dat op de randgemeenten van Gent na de provincies Oost- en West-Vlaanderen een minder sterke startersdynamiek vertonen dan de provincies Vlaams-Brabant, Antwerpen en Limburg. Andere uitzonderingen zijn hier ook de grensgemeenten tussen Oost-Vlaanderen en Vlaams-Brabant en de omgeving van Oostende met een eerder sterke starterdynamiek zowel naar aantal bedrijven als naar werkgelegenheid.

De verhouding van het aantal starters over het aantal niet-starters toont dat voornamelijk de gemeenten tussen Leuven en Brussel en Hasselt-Genk met randgemeenten sterke groeiers zijn. Ook de gemeente Aarschot met uitzwerpingen tot in Leuven en richting Geel valt op. Een zeer opvallende structuur die op de voorgrond komt is ook de as Antwerpen-Brussel. Antwerpen zelf doet het in tegenstelling tot Gent ook goed.

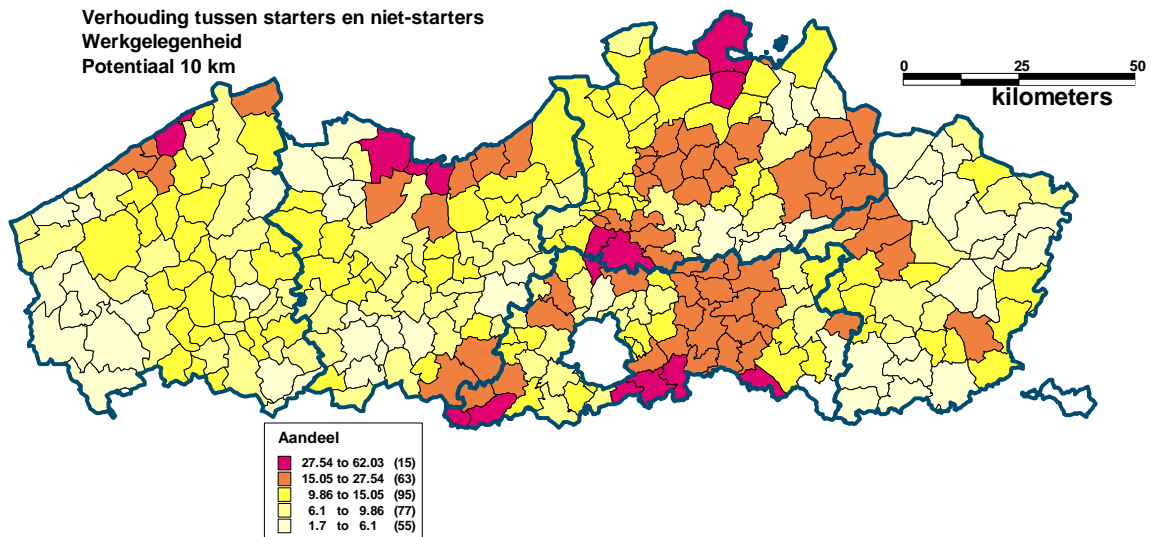
De ruimtelijke verdeling van de verhouding van de werkgelegenheid tussen starters en niet-starters geeft een andere verdeling. Op deze kaart valt voornamelijk op dat ongeveer de hele provincie Antwerpen het goed doet wat betreft nieuwe werkgelegenheid. Uitschieters zijn Mechelen en het uiterste Noorden van de provincie. Daarnaast kent ook Vlaams-Brabant een sterke startersdynamiek naar werkgelegenheid. De gemeenten ten zuidoosten van Brussel tot en met Leuven zijn hier de meest opvallende groeiers. Maar ook in Aarschot met randgemeenten wordt een groot aandeel van de werkgelegenheid ingenomen door jonge ondernemingen.

De verhoudingen van het aantal en de werkgelegenheid tussen starters en niet-starters tonen dus aan dat het - zoals ook uit de analyse van de balanscentrale blijkt - niet de grote steden zijn met de grootste starterdynamiek in verhouding met de mature bedrijvigheid maar voornamelijk de regionale steden met randgemeenten en de as Antwerpen-Brussel.



Figuur 76: De verhouding tussen het aantal starters en niet-starters per gemeente in Vlaanderen.

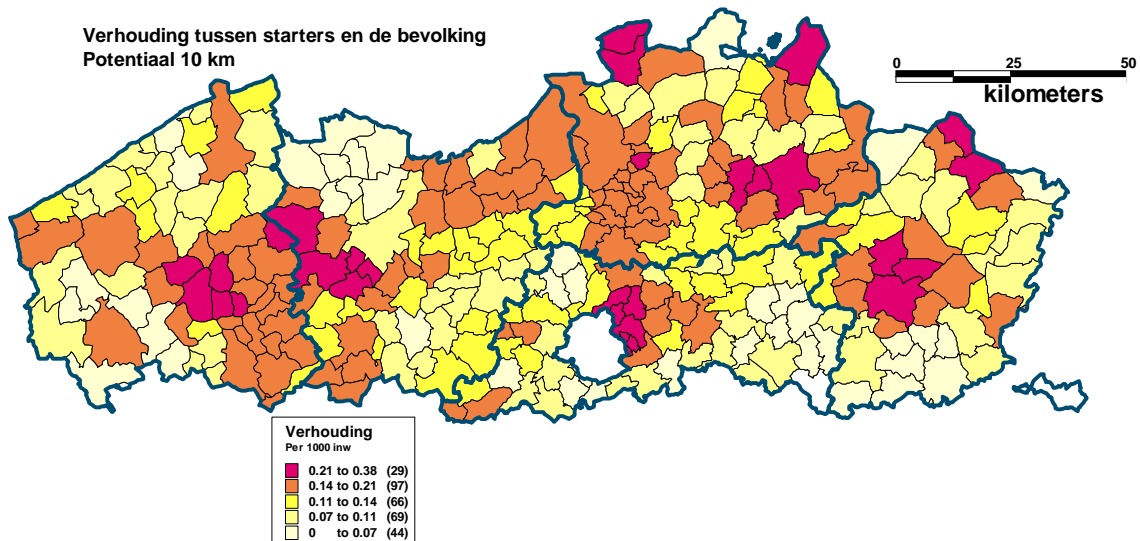
Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 77: De verhouding tussen de werkgelegenheid van de starters en de niet-starters per gemeente in Vlaanderen.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Wanneer we de verhouding starters ten opzichte van de bevolking bekijken (Figuur 78 en Figuur 79) is de ruimtelijke spreiding anders dan hierboven waar we de verhouding starters – niet-starters in kaart brachten.

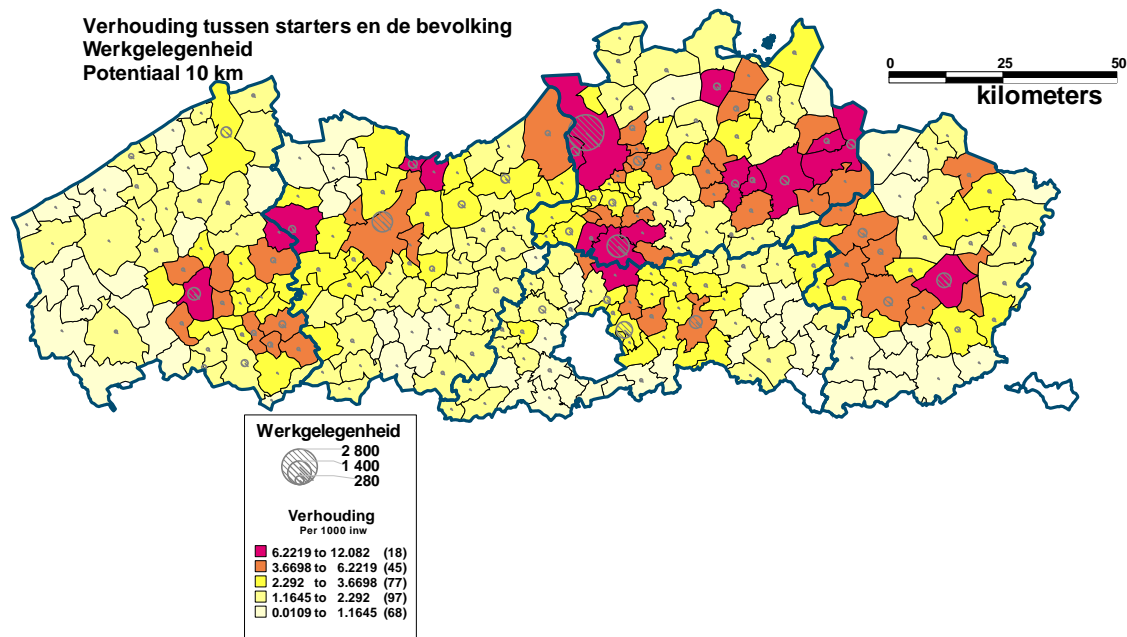


Figuur 78: De verhouding tussen het aantal starters en de bevolking per gemeenten in Vlaanderen.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Het meest opvallende in de ruimtelijke spreiding van de verhouding van het aantal starters over de bevolking (Figuur 78) is dat Oost- en vooral West-Vlaanderen wel een sterke startersdynamiek kennen. De as Antwerpen-Brussel is opnieuw een opvallende structuur samen met de gemeenten rond Leuven, Hasselt en Geel. Ook de noordelijke gemeenten van de provincies Limburg en Antwerpen hebben veel starters in vergelijking met de bevolking. Deze verhouding geeft aan dat er ook buiten de steden een belangrijke oprichtingsdynamiek bestaat. Op de tweede kaart (Figuur 79) waarop de bedrijven een weging krijgen naar werkgelegenheid zien we dat de steden (Antwerpen, Gent, Leuven, Hasselt en Roeselare) de grootste starters in huis halen. Maar ook de Kempen heeft een grote werkgelegenheids groei gekend ten opzichte van de bevolking. Door vergelijking van

beide kaarten zien we dat de groei van starters ten opzichte van de bevolking in West- en Oost-Vlaanderen vooral bestaat uit kleinere ondernemingen.



Figuur 79: De verhouding tussen de werkgelegenheid van de starters en de bevolking per gemeente in Vlaanderen
 Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Tabel 46 tot Tabel 48 geeft een synthese, met de verdeling van de verschillende ontwikkelingsgroepen over de ruimtelijke zones. We zien voor de drie gebruikte ruimtelijk-economische indelingen een overgewicht van starters en verhuizers in de meest verstedelijkte gebieden en van mature bedrijven in de semi-verstedelijkte zones.

In de eerste indeling (combinatie2001, zie Tabel 46) waar ook op stadsgewestelijk niveau een differentiatie wordt gemaakt, namelijk tussen de agglomeratie en de banlieue, zien we deze verdeling sterk op de voorgrond treden met een duidelijk overgewicht van stabiele bedrijven in de banlieue van regionale steden en in mindere mate in de kleine steden en de niet stedelijke gebieden en van starters in de agglomeratie van zowel grote als regionale steden en in de banlieue van grote steden. Voor de verhuizers zien we voornamelijk een hoger percentage in de agglomeraties van grote steden. De verhuizende starters steken er alleen iets bovenuit in de banlieue van grote steden.

Van Oort et al (2007, p.42) duiden er op dat de werkgelegenheidsgroei van starters en verhuizers ongeveer gelijk is maar dat zij op het stadsgewestelijk schaalniveau een ander ruimtelijk zwaartepunt kennen. De starters bevinden zich voor een groter aandeel in de steden zelf en de verhuizers zoeken eerder de suburbane gebieden op rond de grote steden. Deze verhuizingen zorgen voor een herverdeling van de werkgelegenheid binnen de stedelijke structuur doorheen de levensloop van een onderneming.

Voor de indeling in stedelijke en landelijke gebieden (plattelandsindeling, zie Tabel 47) zien we ook op mesoschaal voor de respondenten van de SPRE-enquête een verschillende ruimtelijke verdeling afhankelijk van de ontwikkelingsfase van het bedrijf. De stabiele bedrijven zijn sterk vertegenwoordigd in ruraal en ruraal overgangsgebied en de starters en de verhuizers in stedelijke zones.

In de context van de ruimtelijke economische structuur zien we tenslotte enkel een opvallend verschil voor het kerngebied 1 waar de stabiele bedrijven een lager percentage laten optekenen dan in de andere gebieden en de starters en de verhuizers een iets hoger (zie Tabel 48).

Combinatie 2001	Stabiele bedrijven	Starters	Verhuizende starters	Verhuizers	N
AgglomeratieG	68,20%	12,70%	6,20%	12,90%	1260
AgglomeratieR	73,20%	12,40%	5,60%	8,80%	1171
Banlieue G	71,90%	11,90%	9,50%	6,70%	285
Banlieue R	90,50%	4,80%	0,00%	4,80%	84
Kleine stad	76,30%	9,89%	4,89%	8,92%	1121
Geen stad	79,20%	9,80%	4,00%	7,10%	1260

Tabel 46: Verdeling van de verschillende ontwikkelingsgroepen over de ruimtelijke zones van 'combinatie2001'

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Plattelandsindeling	Stabiele bedrijven	Starters	Verhuizende starters	Verhuizers	N
Stedelijk	71,50%	12,10%	5,40%	10,90%	2711
Amorf en suburbaan	75,70%	11,40%	5,40%	7,50%	1448
Ruraal	80,50%	7,80%	4,60%	7,10%	549
Ruraal overgangsgebied	78,90%	8,50%	5,50%	7,20%	473

Tabel 47: Verdeling van de verschillende ontwikkelingsgroepen over de ruimtelijke zones van 'plattelandsindeling'

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Ruimtelijk-Economische Hoofdstructuur	Stabiele bedrijven	Starters	Verhuizende starters	Verhuizers	N
Kerngebied 1	70,20%	12,70%	5,70%	11,40%	2560
Kerngebied 2	78,70%	8,90%	4,70%	7,70%	1104
Bovenlokaal	78,70%	10,10%	5,50%	5,70%	724
LED	77,60%	10,20%	4,80%	7,40%	793

Tabel 48: Verdeling van de verschillende ontwikkelingsgroepen over de ruimtelijke zones van 'REH'

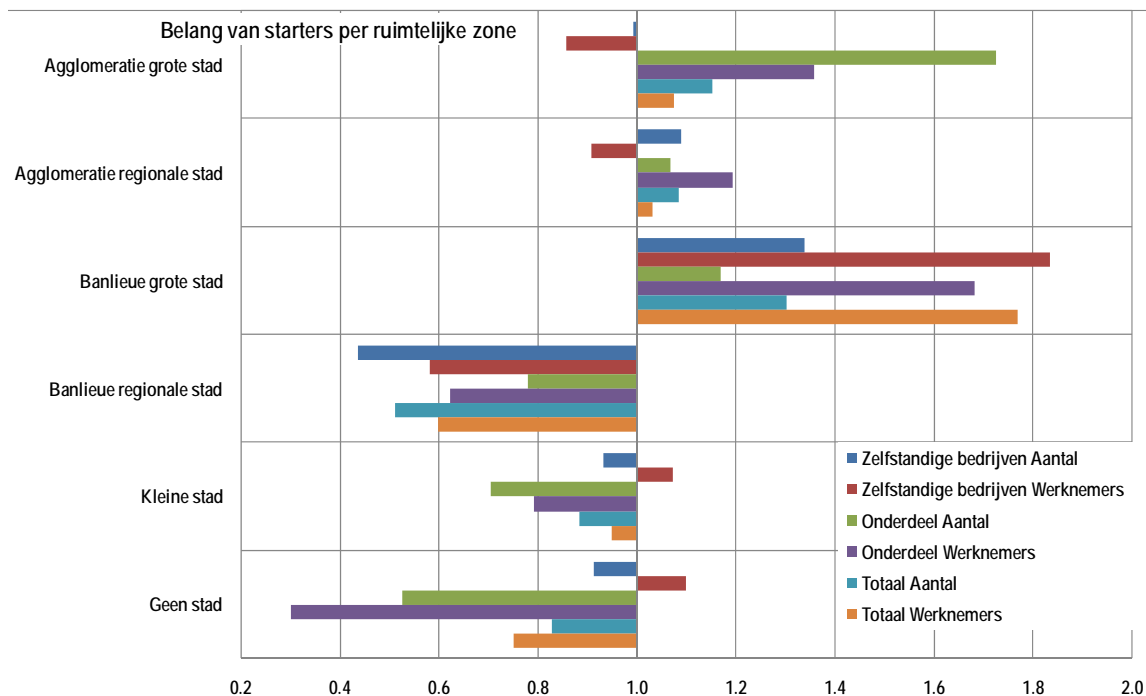
Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De opvallende (starters)dynamiek in verdichte gebieden is al lang gekend en wordt door Leone en Struijck (1976) en Boarnet (1994) toegeschreven aan de verhoogde kansen op het bestaan van marktniches en de grotere overlevingskansen die daar gevonden worden (precies omwille van de grotere marktpotentie). Deze hypothese zit vevat in de incubatietheorie die in de jaren 50 door Hoover en Vernon naar voor werd gebracht. Voor Nederland blijkt dat de meeste nieuwe bedrijven inderdaad ontstaan in de grote steden zowel in absolute termen als bezien per hoofd van de bevolking (Van Oort et al., 2007).

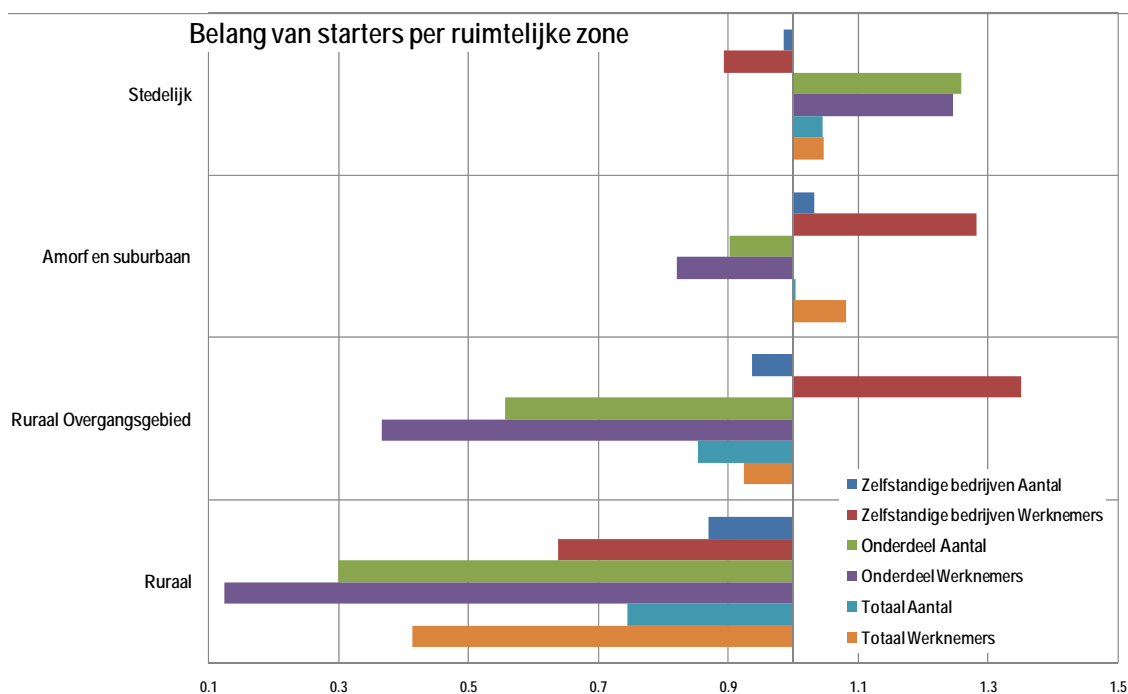
Ook hier moeten we er opnieuw op wijzen dat de ruimtelijke spreiding van bedrijven afhankelijk is van de kenmerken van iedere onderneming. We vinden namelijk duidelijke geografische verschillen binnen de groep van de starters uit de SPRE-enquête afhankelijk of zij onderdeel uitmaken van een grotere onderneming of niet (zie Figuur 80 t.e.m. Figuur 82). In deze oefeningen beschouwen we het aandeel van de startende ondernemingen (zowel het aantal als de werknemers) ten opzichte van alle ondernemingen in de enquête. Het Vlaamse gemiddelde wordt op 1 gezet. Zo kan bekeken worden in welke zones starters over- en ondervetegenwoordigd zijn.

Voor de analyse van de stedelijke gebieden werd duidelijk dat er wel een sterke oververtegenwoordiging is van startende filialen van grotere (internationale) ondernemingen maar dat de zelfstandige starters er eerder ondervetegenwoordigd zijn. De zelfstandige starters kennen een duidelijke startersdynamiek in de gebieden met

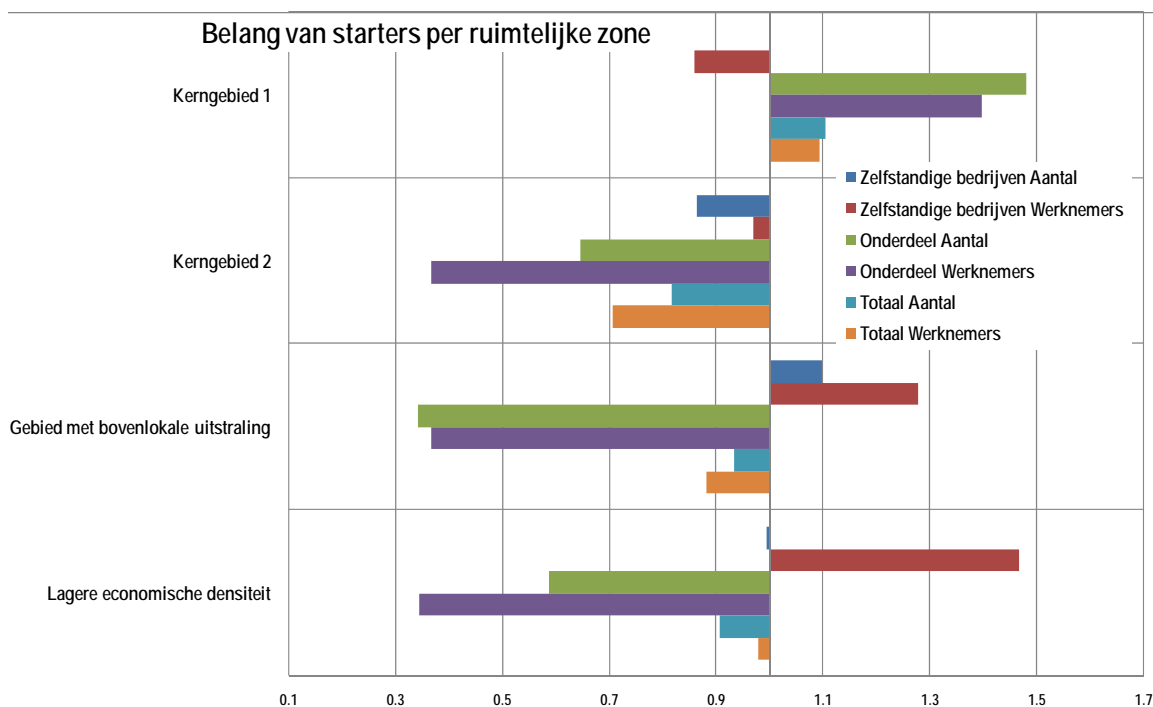
bovenlokale uitstraling en de gebieden met een lagere economische densiteit. Deze groep bleek in de kleine steden en de niet-stedelijke en rurale gebieden een goede omgeving aan te treffen waardoor de groeimogelijkheden er groter zijn en er meer grote zelfstandige bedrijven aanwezig zijn. De kenmerken van een bedrijf zijn dus vaak minstens even belangrijk voor de positionering binnen de ruimtelijke zones dan de ontwikkelingsfase. In sectie 4.3.4 bekijken we de ruimtelijke spreiding van verschillende soorten bedrijven voor alle respondenten.



Figuur 80: Belang van de starters in functie van ligging t.o.v. stedelijke gebieden



Figuur 81: Belang van de starters in functie van ligging t.o.v. stedelijke en landelijke gebieden



Figuur 82: Belang van de starters in functie van ligging in de Ruimtelijk-Economische Hoofdstructuur

Naar het beleid toe is het belangrijk dit onderscheid te kennen. Immers de oprichting van een filiaal van een buitenlands bedrijf volgt een andere logica dan dat van een zelfstandig bedrijf. Deze laatste ontstaan door een endogene dynamiek, wat aangepaste omgevingsfactoren vraagt. Voor de eerste is het belangrijk dat een attractief stedelijk milieu voor buitenlandse investeringen wordt aangeboden.

4.3.4 RELATIE TUSSEN BEDRIJFSKENMERKEN EN RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR

Zoals in dit rapport al meermaals beklemtoond zijn de kenmerken van de onderneming zeer bepalend voor het ruimtelijk gedrag. De stedelijke concentratie die vandaag aanwezig is en de tendensen van spreiding vanuit verdichte gebieden naar minder verdichte gebieden en van interstedelijke polarisatie gelden, zoals eerder in dit hoofdstuk aangehaald, niet voor alle bedrijven maar is afhankelijk van het soort bedrijf.

A Sector, activiteit en ruimtelijke verdeling

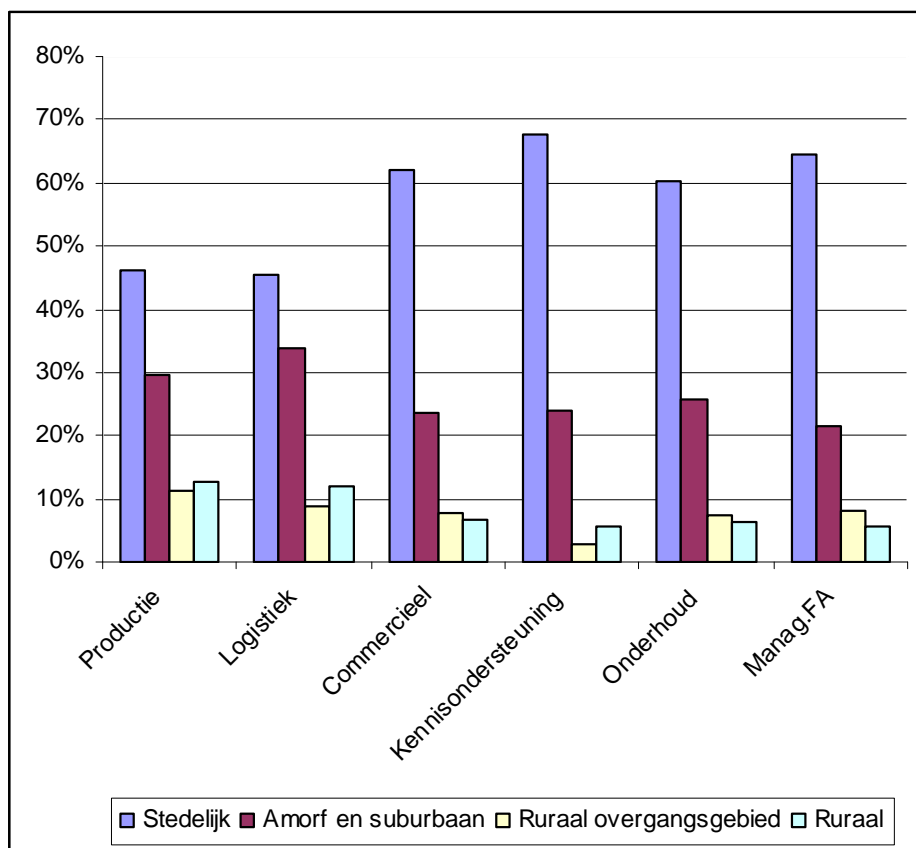
De resultaten van de enquête bevestigen de hiervoor besproken verschillende concentratiegebieden afhankelijk van de sector. De ruimtebehoevende sectoren (industrie, bouwnijverheid, TDL en gedeeltelijk ook de groothandel) bevinden zich eerder buiten de meest verstedelijkte gebieden bevinden en de zakelijke en financiële diensten en het ander deel van de groothandel binnen verdichte gebieden gelokaliseerd zijn.

De door ons onderscheiden activiteiten(groepen) (productie, logistiek, commerciële activiteiten, kennisondersteuning, onderhoud en management/financiële administratie) zijn eveneens over de ruimte verspreid in overeenstemming met de gegevens uit de literatuur over ruimtebehoevende en ruimte-intensieve sectoren. Figuur 83 tem Figuur 85 toont de verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van de door ons gebruikte indelingen.

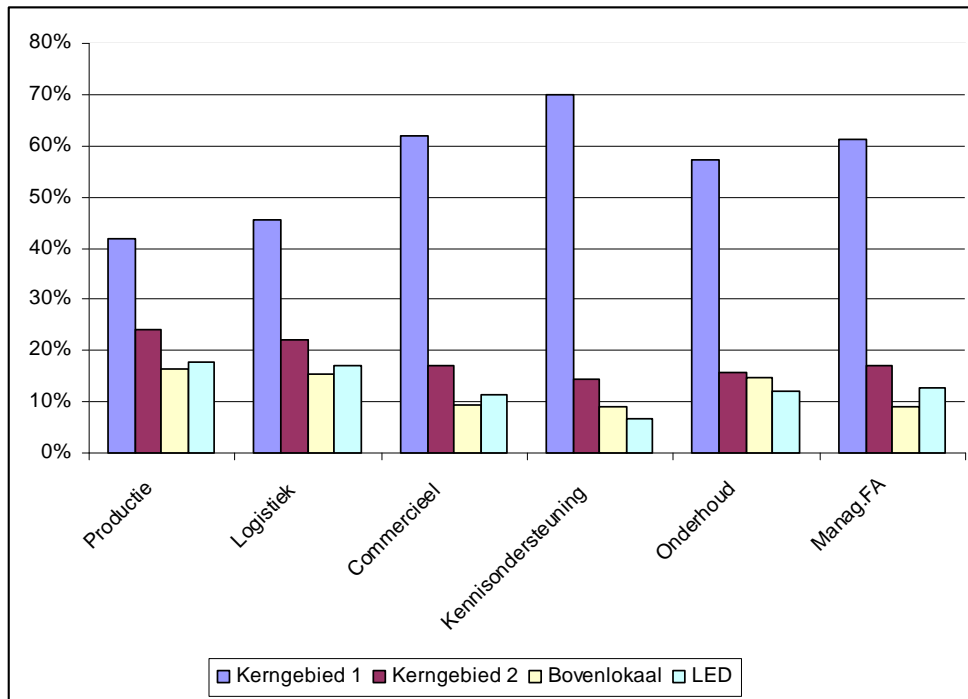
Productie en logistiek zijn op gewestelijk schaalniveau (zie Figuur 83 en Figuur 84) allebei sterker dan de andere activiteiten vertegenwoordigd in de minder stedelijke gebieden. Op stadgewestelijke schaal zien we wel een

verschil tussen beide activiteiten. Namelijk dat de logistieke bedrijven meer in de omgeving van de stad blijven en zich in verhouding nog meer in de agglomeraties van grote steden en ook in de banlieue van zowel de grote als de regionale steden vestigen terwijl de productie meer een locatie opzoekt in de agglomeraties van regionale steden, bij een kleinere stad of buiten de stad.

De commerciële en kennisondersteunende activiteiten zijn in verhouding de meest (groot)stedelijke activiteiten. De groepen management/financiële administratie en onderhoud zijn eveneens stedelijk georiënteerd, maar zij onderscheiden zich van de vorige twee groepen door een groter aandeel van hun bedrijven in de kleinere steden.

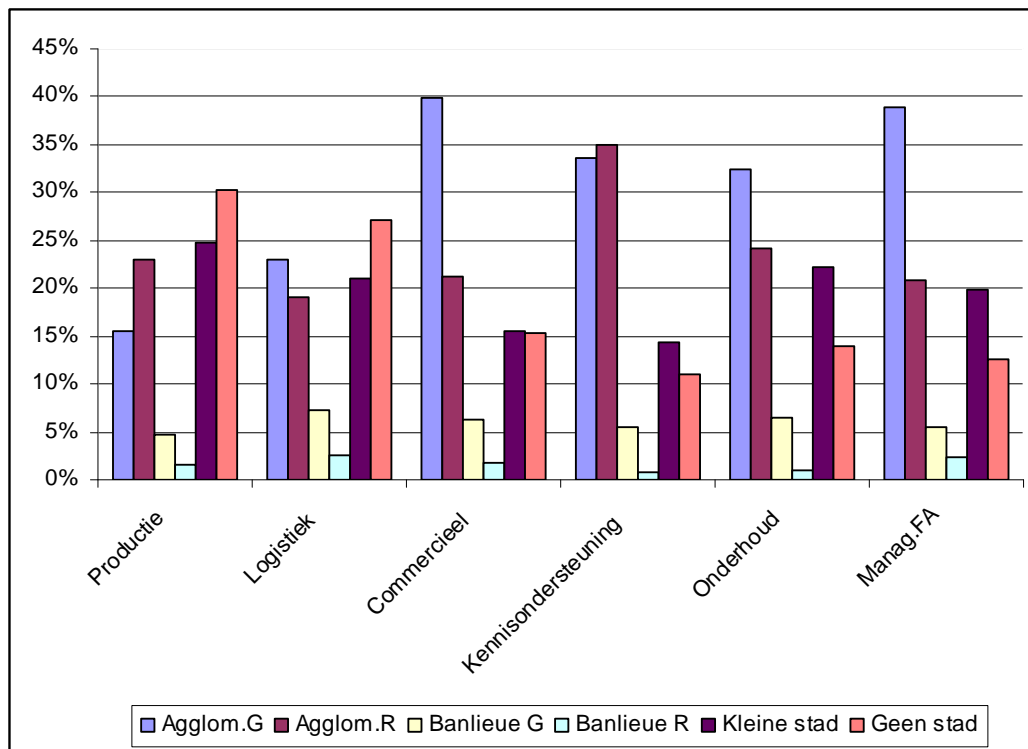


Figuur 83: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van de plattelandsindeling per activiteit
Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 84: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van REH per activiteit

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 85: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van combinatie2001 per activiteit

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

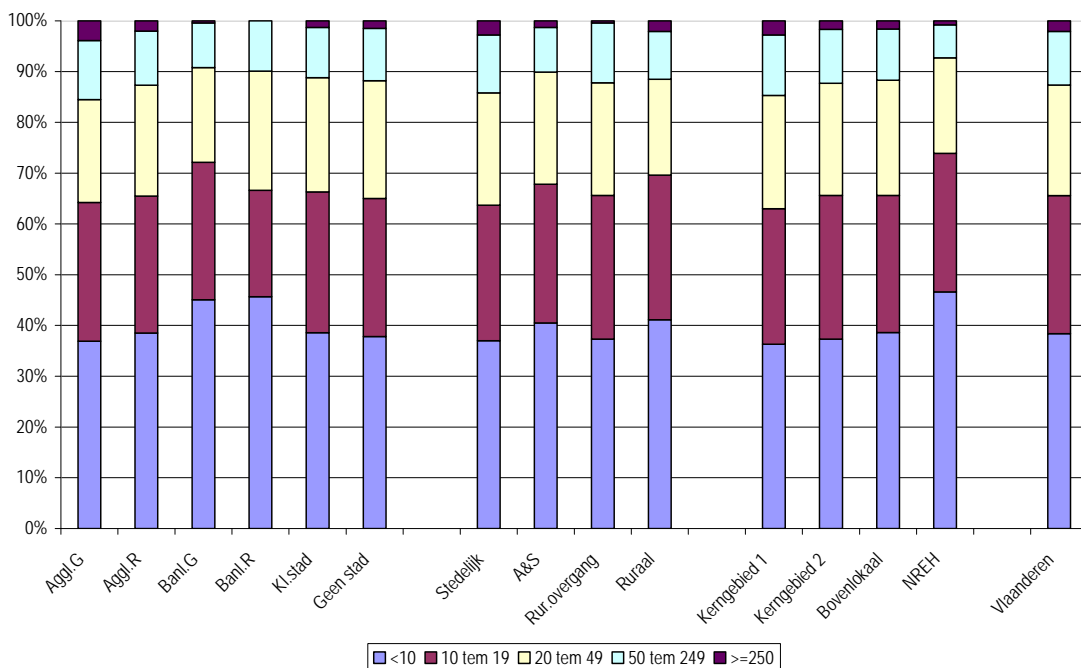
B Bedrijfsstructuur en ruimtelijke verdeling

De geografische locatiekeuze van een onderneming kan uiteindelijk ook afhankelijk zijn van de interne organisatie van een bedrijf. Hierbij denken we in eerste instantie aan de dimensie van het bedrijf, maar daarnaast ook aan de netwerkstructuur. Een onderneming die functioneert binnen het netwerk van een groot overkoepelend bedrijf zal ruimtelijk worden ingeplant op die wijze dat de relaties met de andere delen van het bedrijf zo vlot mogelijk kunnen verlopen⁴¹. Hierbij is ook de reikwijdte van de netwerkstructuur belangrijk. Een bedrijf met enkele filialen in eenzelfde regio zal zich waarschijnlijk ruimtelijk anders oriënteren dan een bedrijf dat op internationaal niveau functioneert.

In Tabel 40 tot Tabel 42 (zie sectie 4.2.1) zagen we dat het economische belang van stedelijke gebieden groot was en nog groter is wanneer een wegging naar werkgelegenheid werd uitgevoerd. Dit betekent dat er in deze ruimtelijk-economische zones gemiddeld grotere ondernemingen gevestigd zijn dan in de andere gebieden. Dit zien we terugkomen wanneer we voor de drie ruimtelijk-economische indelingen de verdeling van de dimensieklassen bekijken. De twee hoogste dimensieklasse zijn meer aanwezig in de stedelijke gebieden (zie Figuur 86). We merken echter op dat ook de kleine steden, de niet-stedelijke gebieden en de rurale zones opnieuw een hoger percentage grotere bedrijven bevatten.

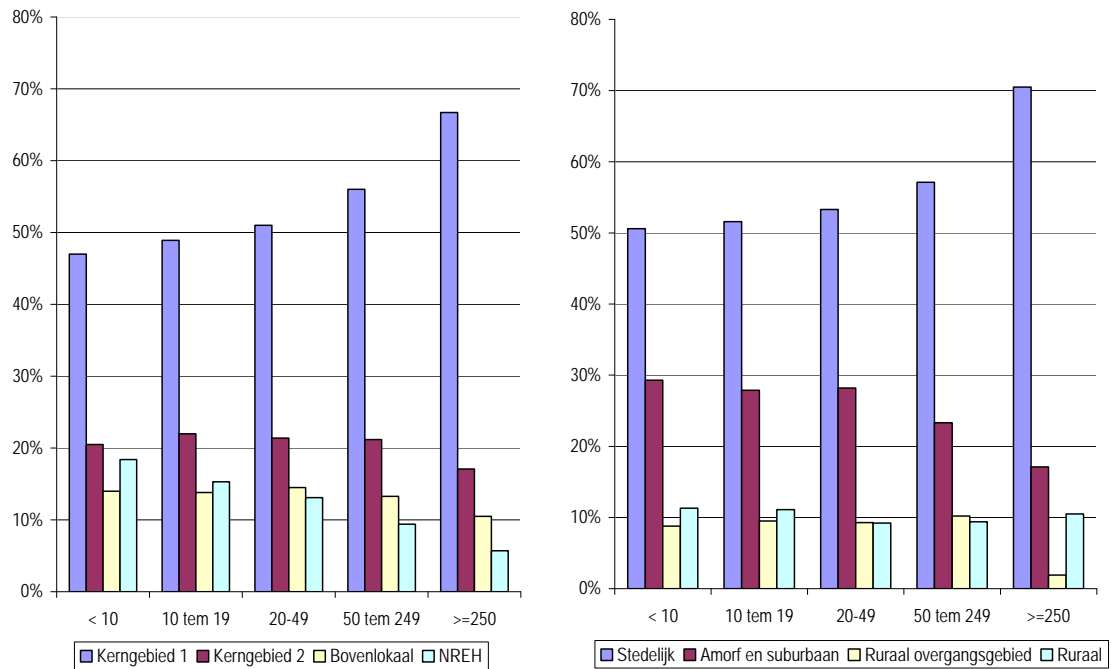
Omgekeerd zien we duidelijk dat een groter aandeel van de hoogste dimensieklassen in de stedelijke gebieden gevestigd is (Figuur 87 en Figuur 88).

De twee hoogste dimensieklassen zijn meer aanwezig in de stedelijke gebieden. Voor de bedrijven met 20 tot 49 werknemers zien we geen duidelijk ruimtelijk patroon en ook de kleinste bedrijven (<10 en 10 tot 19WN) zijn nergens uitgesproken meer vertegenwoordigd. Een uitzondering vormt het hoger percentage kleine bedrijven (<10WN) in de banlieue van zowel de grote als de regionale steden.

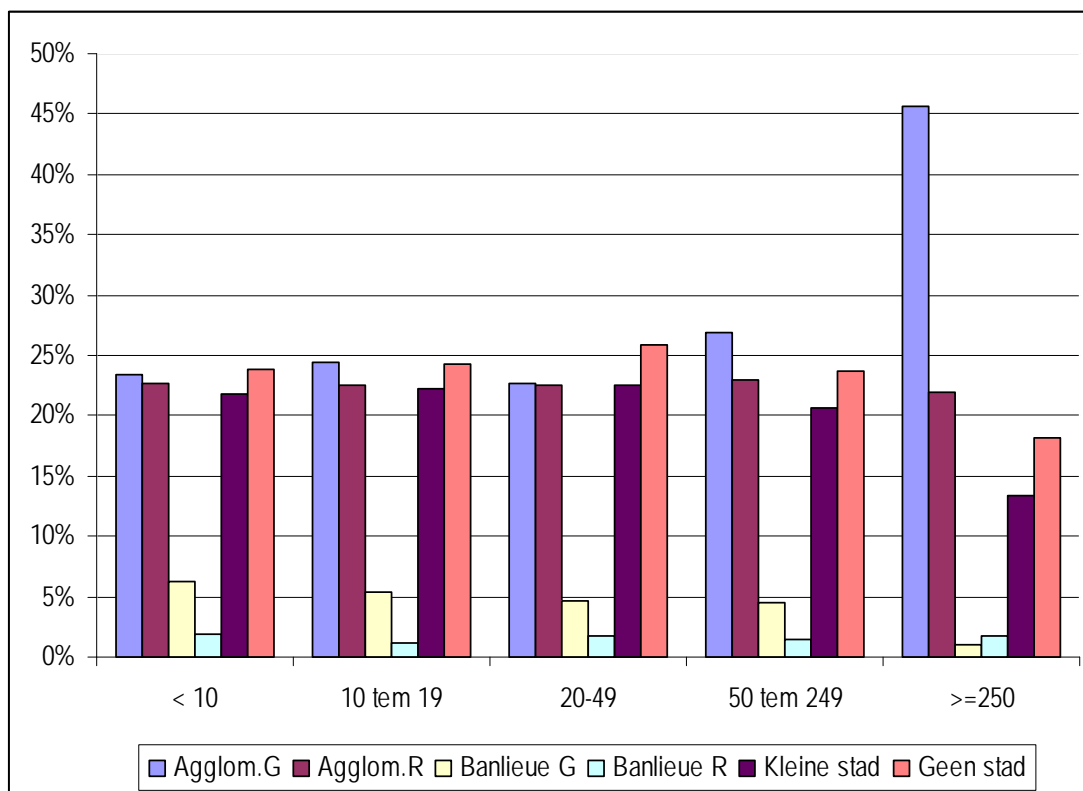


⁴¹ Tenminste indien er relaties zijn. Een multinational kan inderdaad ook een inplanting realiseren die gericht is op het voorzien van de lokale markt en die voor de rest weinig relaties onderhoudt met andere bedrijven van de groep.

Figuur 86: Verdeling van de dimensieclassen binnen de verschillende ruimtelijke zones van de indelingen 'combinatie2001', 'Platteland' en 'REH'



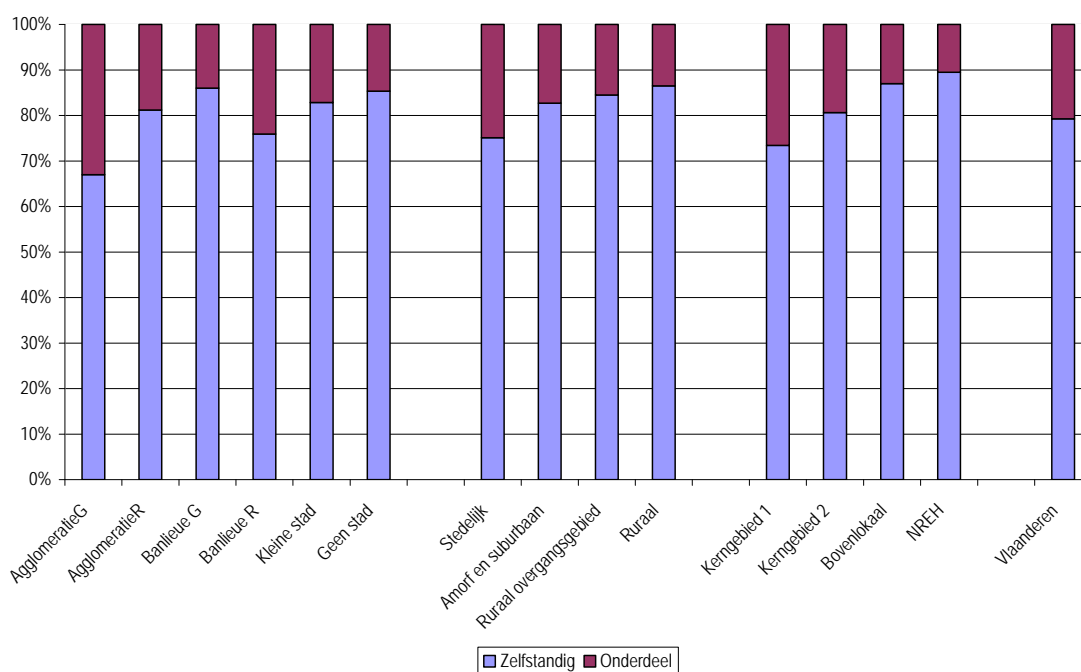
Figuur 87: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van REH en de plattelandsindeling per dimensieklasse



Figuur 88: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van combinatie2001 per dimensieklasse

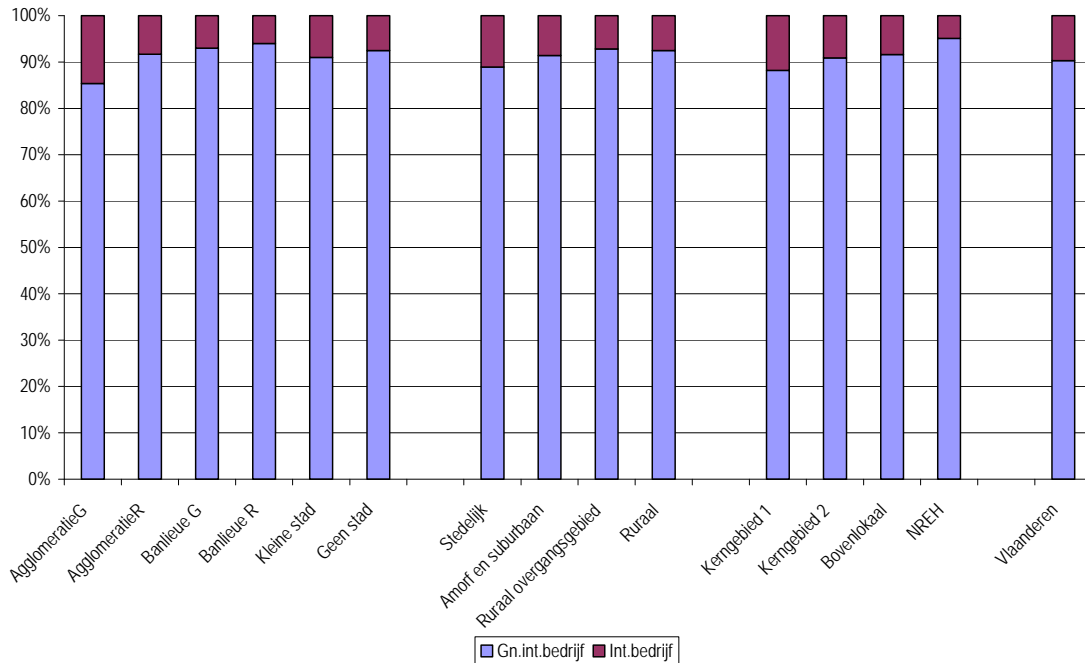
Wat betreft de structuur van de onderneming in relatie tot de geografische situering merken we op dat bedrijven die onderdeel zijn van een groter netwerk beduidend meer aanwezig zijn in de verstedelijkte gebieden dan in de andere ruimtelijke zones. In deze stedelijke gebieden - de grootstedelijke agglomeraties en de banlieue van regionale steden volgens combinatie 2001, het stedelijk gebied volgens de plattelandsindeling en het kerngebied 1 als we kijken naar de REH-indeling – vertegenwoordigen deze onderdelen van grotere bedrijven een kwart tot een derde van de bedrijvenpopulatie die onderzocht zijn. In de andere ruimtelijke zones is dat 10 tot 20% en zijn de zelfstandige bedrijven dus meer aanwezig dan in de stedelijke gebieden (zie Figuur 89).

We stellen hetzelfde patroon vast voor internationale en niet-internationale bedrijven. De bedrijven die functioneren in een internationale netwerkstructuur bevinden zich in verhouding meer in de stedelijke gebieden en de niet-internationale bedrijven daarbuiten (zie Figuur 90). Vanneste et al. (2003, p.206) concluderen hierbij aansluitend dat voor buitenlandse bedrijven die zich in België zijn komen vestigen de voorkeur geven aan het stedelijk gebied.



Figuur 89: Aandeel zelfstandige en onderdelen van grotere ondernemingen per ruimtelijke zone uit de drie gebruikte indelingen 'combinatie2001', 'plattelandsindeling', en 'REH'.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 90: Aandeel niet-internationale en internationale bedrijven per ruimtelijke zone uit de drie gebruikte indelingen 'combinatie2001', 'plattelandsindeling', en 'REH'.

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

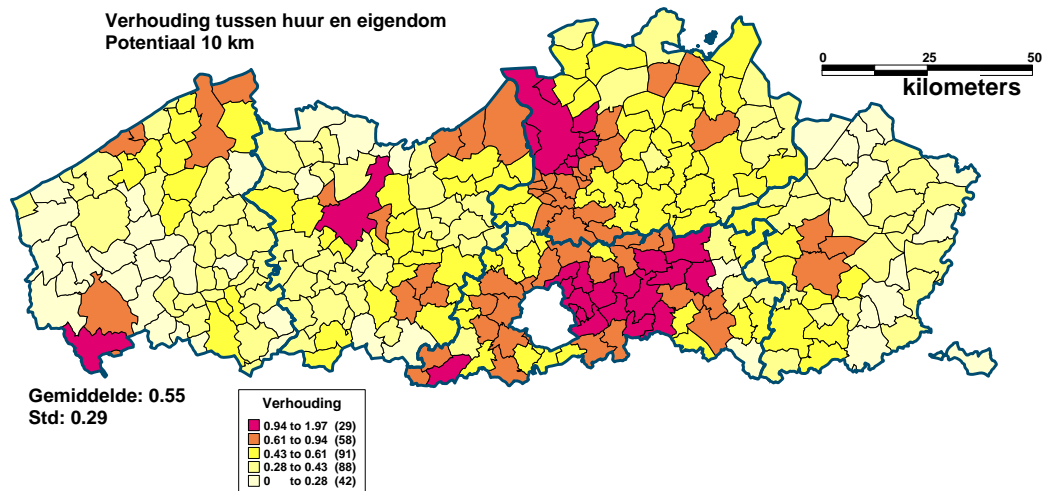
De resultaten die we net hebben besproken wijzen er op dat stedelijke concentratiegebieden belangrijke aantrekkingsknopen zijn voor bedrijven met een - al dan niet internationale - netwerkstructuur. De economische ontwikkeling van de niet-stedelijke gebieden is dus meer afhankelijk van de endogene ontwikkeling, namelijk de oprichting en het succes van zelfstandige bedrijven.

Deze vaststellingen zijn niet eenvoudig om te zetten in beleidsaanbevelingen. Het ligt voor de hand om in te zetten op de sterke punten waarbij zowel het stimuleren van buitenlandse investeringen als de creatie van omgevingsfactoren die endogene ondernemerschap stimuleren, centraal staan. Het is duidelijk dat een goed omkaderingsbeleid voor startende ondernemingen hun overlevingskansen doet toenemen in de context van een sterke internationale concurrentie (Vanneste et al., 2003, p 206). Tegelijkertijd dient zeker in een stedelijke context - gezien de affiniteit van buitenlandse investeringen met vooral stedelijke regio's - ingezet te worden op een omgevingsbeleid dat die investering daar kan bevorderen.

4.3.5 BELANG VAN HUREN EN KOPEN EN DE KWALITEIT VAN HET TERREIN

A Meer huur in verstedelijkte gebieden

De spreiding van de verhouding huur-eigendom (zie Figuur 91) geeft aan dat de stedelijke gebieden worden gekenmerkt door een hoger percentage huurpanden dan de gebieden buiten de steden. Dit geldt zowel voor de grootstedelijke regio's van Antwerpen en Gent als voor de regionaal stedelijke gebieden Oostende, Brugge, Leuven en Hasselt. We merken op dat de as Antwerpen-Brussel in zijn geheel gekenmerkt is door een hoger percentage huur. Ook de randgemeenten van Brussel en alle gemeenten rondom Leuven worden gekenmerkt door een hoger percentage huur. Dit maakt dat Vlaams-Brabant een beduidend hoger aandeel huurpanden heeft ten opzichte van de andere provincies.



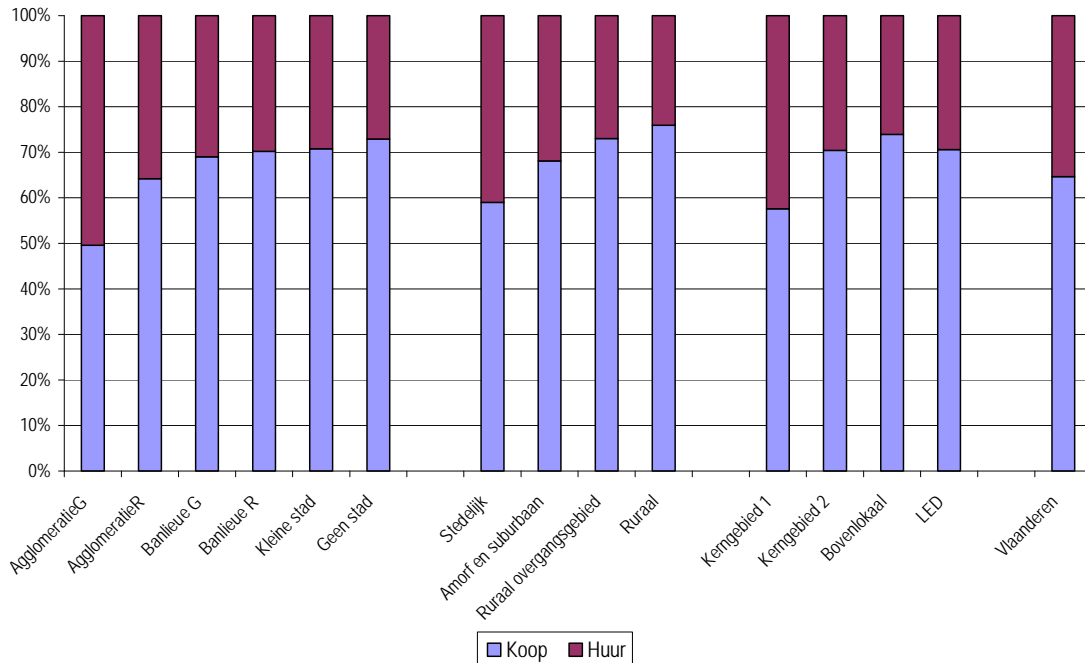
Figuur 91: Spreiding van de verhouding huur en eigendom voor Vlaanderen op gemeentelijk niveau

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

In Vlaanderen huren gemiddeld 35% van de bedrijven en 65% heeft zijn bedrijfspand in eigendom. De verdeling van de huurders en kopers over de verschillende ruimtelijk-economische zonerings toont eveneens het overgewicht van huurders in de stedelijke gebieden.

In (Figuur 92, uiterst links) zien we voor de indeling 'combinatie2001' dat in de agglomeraties van grote steden ongeveer de helft van de bedrijven huurt. Dit percentage zakt tot 35% voor de agglomeratie van regionale steden. In de banlieue van zowel de grote als de regionale gebieden en in de kleine steden huurt nog om en bij de 30% van de bedrijven. Dit percentage zakt tot 27% voor de niet-stedelijke gebieden. Binnen de ruimtelijk-economische structuur (zie Figuur 92, uiterst rechts) wordt in het kerngebied 1 opvallend meer gehuurd dan in de andere ruimtelijke zones met een minder hoge economische densiteit. De middelste grafiek in Figuur 92 toont een stijgende lijn in het aandeel gekochte bedrijfspanden vanuit de steden naar het ruraal gebied.

Omdat de grondprijzen in de steden gemiddeld beduidend hoger liggen dan buiten de steden is het dan ook niet verwonderlijk dat we in hoofdstuk 3 tot de conclusie kwamen dat huurders meer belang hechten aan de huurprijzen dan kopers belang hechten aan de kooprijzen.



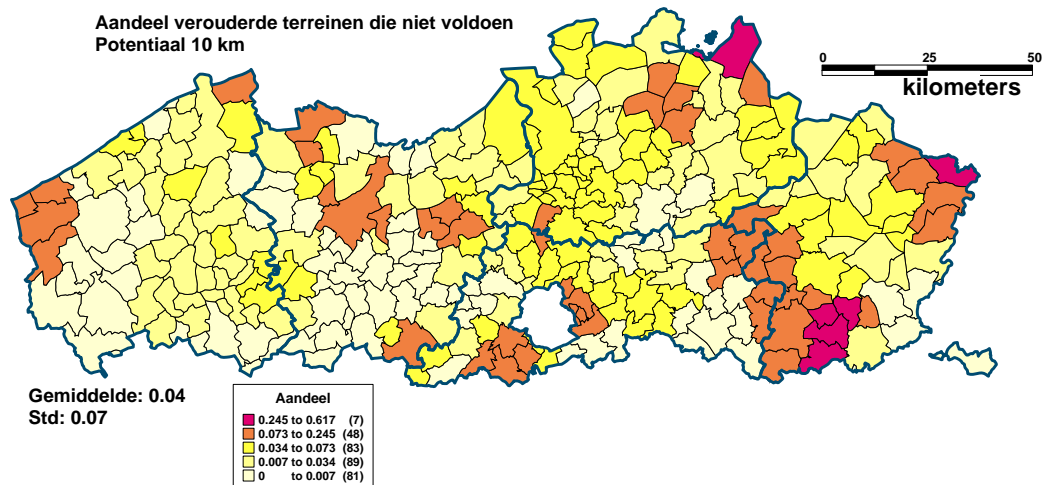
Figuur 92: Percentages huur en koop in de verschillende ruimtelijke zones voor alle respondenten
 Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

B De veroudering van professionele locaties is voornamelijk, maar niet alleen, een stedelijk probleem

In het ruimtelijk patroon van de veroudering van professionele locaties in zien we een aantal regio's op de voorgrond komen met een hogere verouderingsgraad van de bedrijventerreinen (zie Figuur 93). Het gaat hier wat stedelijke regio's betreft voornamelijk om Gent, de noordoostelijke (Zaventem-Machelen) en zuidwestelijke randgemeenten van Brussel (de Zennevallei).

Daarnaast zijn er echter ook minder dense gebieden die te maken hebben met een beduidend hoger aandeel bedrijventerreinen dat niet meer voldoet. Dit is het geval voor de regio Veurne in West-Vlaanderen. In Oost-Vlaanderen betreft het de regio's Geraardsbergen, Eeklo en Dendermonde. In Antwerpen komen de regio's Malle-Beerse en Willebroek (met aansluitende Kappelle-op-den-Bos) op de voorgrond. In Limburg tenslotte scoort zowel de noordoosthoek (regio Maaseik) als zuidwesthoek (Sint-Truiden-Tessenderlo) minder gunstig. In al de genoemde regio's kan een verband met een industriële historiek vermoed worden.

Het is interessant deze spreiding van de veroudering te vergelijken met de economische dynamiek in deze regio's (zie Figuur 72 tem Figuur 74 en Figuur 76 tem Figuur 79). We zien daarbij dat de regio op de grens van Vlaams-Brabant en Limburg tot aan Tongeren naast veroudering ook te kampen heeft met veel verhuis en - vooral in het Zuiden - weinig extra vestigingen van de ondernemingen erbij krijgt. In deze streek werd ook een lage startersdynamiek opgetekend, zowel ten opzichte van de niet-starters als ten opzichte van de bevolking. Dit gebied verdient dan ook extra aandacht van het (ruimtelijk)-economische beleid.

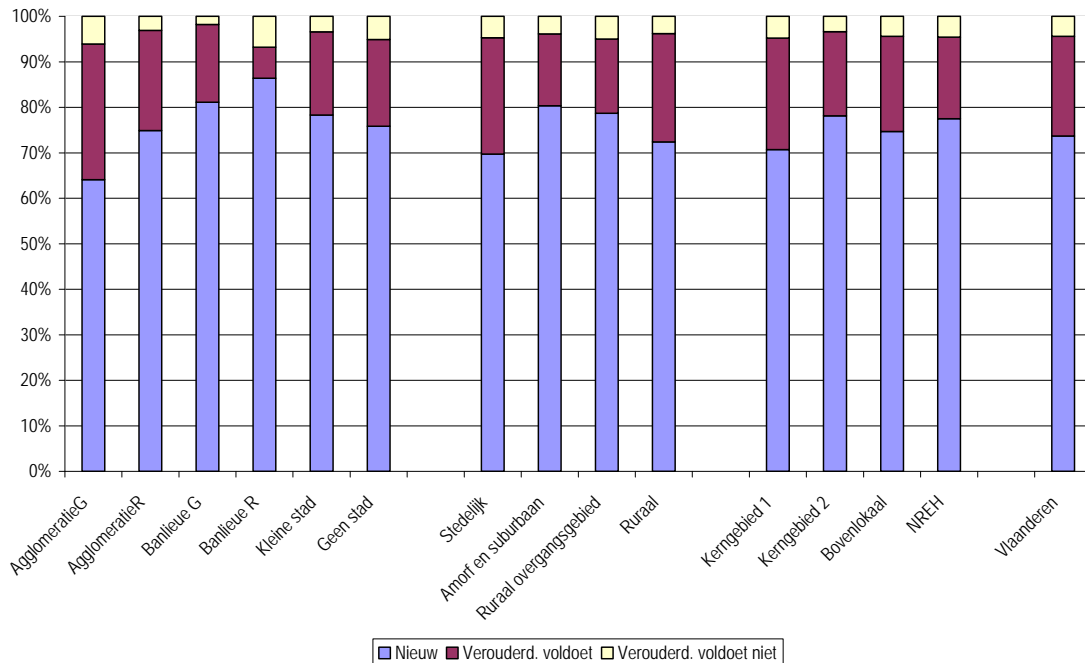


Figuur 93: Spreiding van het aandeel verouderde terreinen die niet meer voldoen aan de kwaliteitseisen van de ondernemers in Vlaanderen op gemeentelijk niveau

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Figuur 94 synthetiseert de verouderingsgraad. Zoals al bleek in Figuur 93 is dat tot op zekere hoogte een stedelijk probleem. De agglomeratie van grote steden, het kerngebied 1 en de stedelijke gebieden vertonen de grootste verouderingsgraad met achtereenvolgens 35,90%, 29,30% en 30,30% verouderde locaties. Het probleem van veroudering in de grootstedelijke gebieden impliceert dat men in een beleid gericht op het op peil houden van de bedrijventerreinen daar gerichte inspanningen kan doen. Toch moet de focus verruimd worden want ondanks een kleiner percentage verouderde terreinen in de minder verstedelijkte gebieden is er een opvallende breuk bij de kleine steden en geen steden en bij het rurale en de bovenlokale gebieden met opnieuw meer veroudering.

Deze verdeling is niet onlogisch. De stedelijke gebieden hebben vanuit hun industriële historiek heel wat verouderde, vervuilde en leegstaande bedrijventerreinen. Daarnaast zagen we ook op bovenstaande kaart dat ook gemeenten buiten het meest verdichte gebied te maken hebben met dit fenomeen, ook veelal verbonden met een historische industrialisatie.



Figuur 94: De veroudering van professionele locaties per ruimtelijke zone voor de drie gebruikte indelingen en gemiddeld voor Vlaanderen

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

4.3.6 SITUERING TEN OPZICHTE VAN VERVOERSINFRASTRUCTUUR

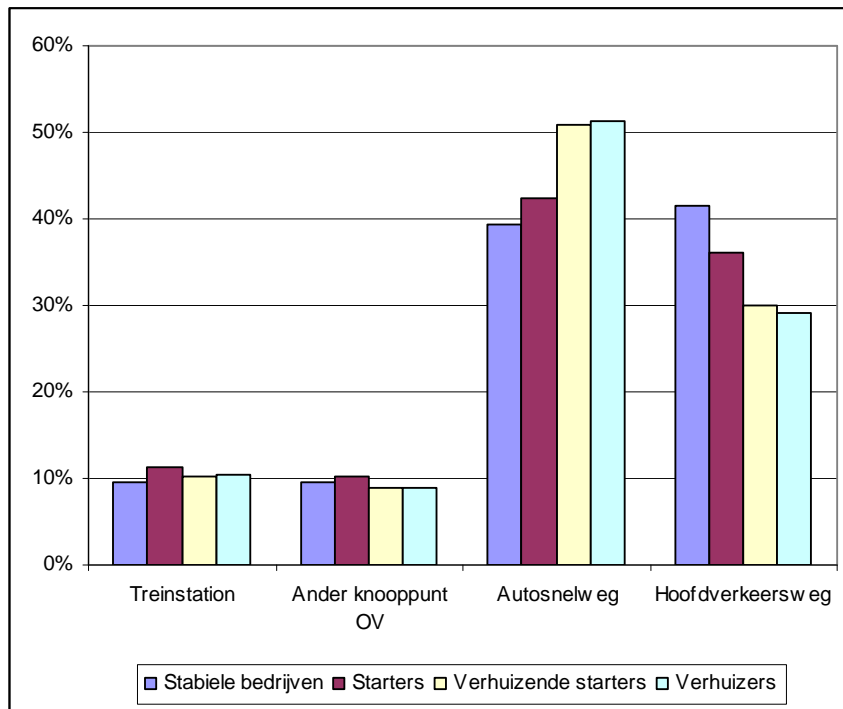
Aan de hand van de SPRE-enquête bekijken we de huidige en gewenste ligging van onze respondenten ten opzichte van de vervoersinfrastructuur in Vlaanderen. We baseren ons hiervoor op een vraag waarbij de bedrijven hun vroegere (enkel voor de verhuizers), huidige en gewenste positionering ten opzichte van verschillende infrastructures konden aangeven. De volgende mogelijkheden werden opgenomen:

- In de directe omgeving van een treinstation
- In de directe omgeving van een ander knooppunt van openbaar vervoer (geen treinstation)
- Nabij autosnelweg
- Aan een hoofdverkeersweg (geen autosnelweg)

Zoals we gedaan hebben bij de ruimtelijke situering gaan we eerst in op de situatie op het moment dat de SPRE-enquête werd afgenomen. Op die manier krijgen we een idee van de situering van verschillende soorten bedrijven ten opzichte van de infrastructures die werden opgenomen in de enquête. Nadien bekijken we aan de hand van de ‘huidige’ en de gewenste situering de evolutie van deze situering.

A Huidige locatie

In functie van de **ontwikkelingsfase** merken we dat vooral de verhuizers en de verhuizende starters meer gelokaliseerd zijn aan de autosnelwegen (bijna 10% meer dan overige categorieën). Bij de ligging nabij een hoofdverkeersweg zien we een oververtegenwoordiging van de stabiele bedrijven en in minder mate van de starters (zie Figuur 95). Deze resultaten geven duidelijk de trend aan waarbij bedrijven op goed met de auto en vrachtwagen ontsloten locaties willen gevestigd zijn.



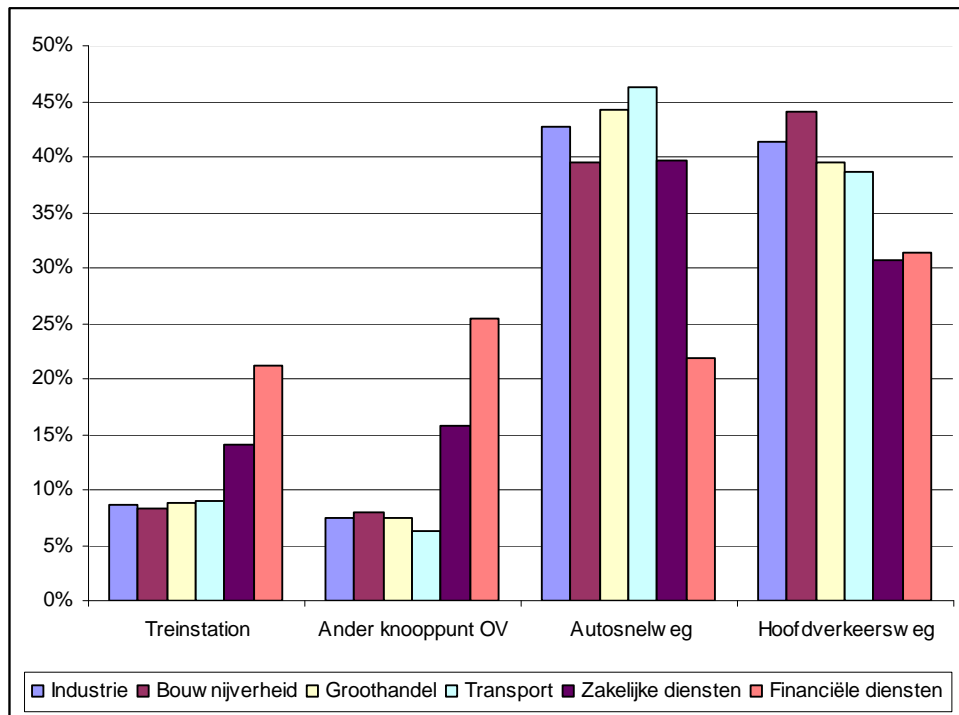
Figuur 95: Verdeling van de stabiele bedrijven, de starters, de verhuizende starters en de verhuizers ten opzichte van vervoersinfrastructuur

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Bekeken vanuit de **sector** waarin het bedrijf actief is (zie Figuur 96), wordt vastgesteld dat de financiële diensten (21,20%) en de zakelijke diensten (14%) duidelijk meer bij **treinstations** (de rest rond de 8%) en andere **knooppunten van het openbaar vervoer** gelokaliseerd zijn. Vandaag is er met andere woorden al een duidelijke concentratie van tertiaire activiteiten gekoppeld aan openbaarvoerslocaties.

Het **autosnelwegennet trekt niet onverwacht** voornamelijk de transportsector (46,20%), de groothandel (44,20%) en de industrie (42,70%) aan. Echter ook nog 39% van de bouwnijverheid en de zakelijke diensten heeft een autosnelweg lokalisatie, terwijl de financiële diensten slecht 21,9% haalt.

Aan de **hoofdverkeerswegen** ziet men vooral de bouwnijverheid en de industrie (44,10% en 41,30%), de groothandel en de TDL-sector voor ongeveer 39%. De dienstensectoren halen hier minder met ongeveer 30%.



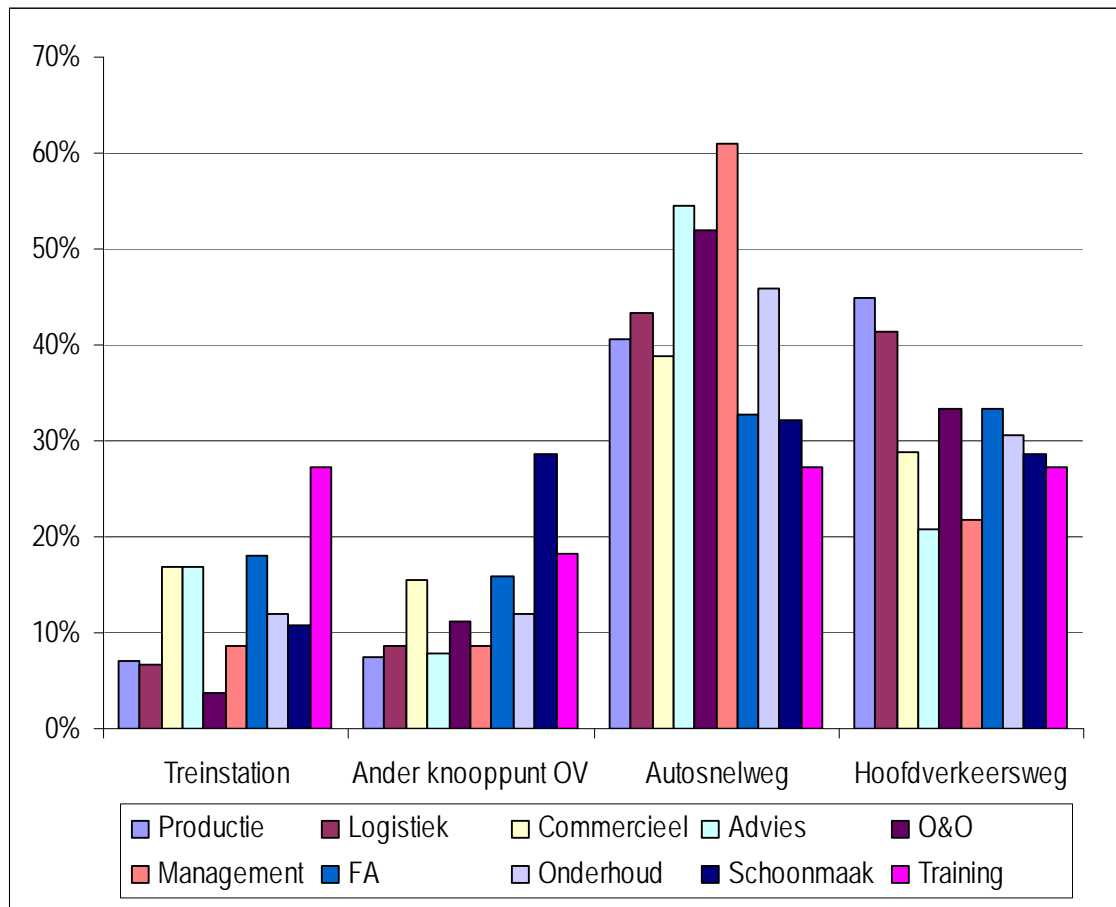
Figuur 96: Verdeling van de sectoren ten opzichte van vervoersinfrastructuur

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Bekeken in functie van de uitgevoerde **activiteit** (zie Figuur 97) zijn **treinstations** de locatie voor gemiddeld tussen de 3% en de 12% van de bedrijven. Hogere scores komen hier op de voorgrond voor commerciële activiteiten en adviesverlenende bedrijven (beide 16,9%), financiële administratie (18%) en training (27,3%).

De ander OV-knooppunten halen gemiddeld tussen de 7% en de 13% van de bedrijven. Hogere scores zijn er hier voor de commerciële activiteiten (15,4%), financiële administratie (15,9%), schoonmaak (28,6%) en training (18,2%).

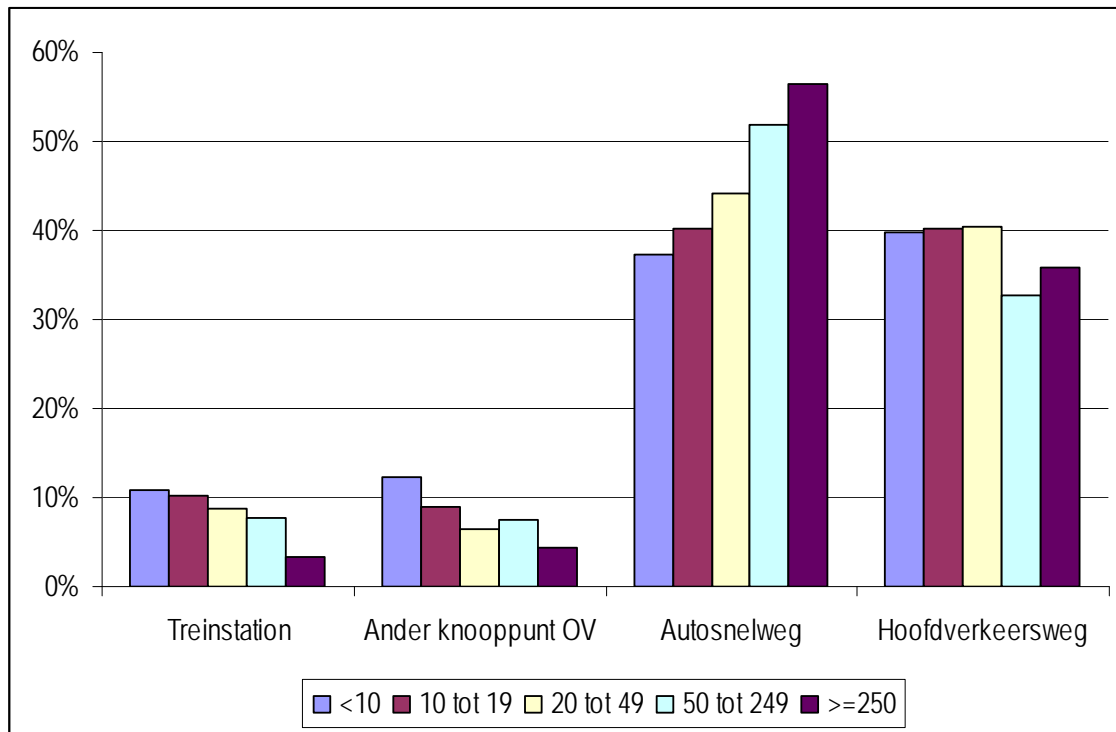
Voor een locatie aan een **autosnelweg** is het meest opvallend de scores voor management (60,9%), advies (54,50%), O&O (51,90%) en vervolgens onderhoud (45,80%), logistiek (43,30%) en productie (40,60%). Minder hoog scoren de commerciële activiteiten (38,80%), financiële administratie (32,80%), schoonmaak (32,10%) en training (27,30%). Een locatie aan **andere wegen** is vooral populair bij productie (44,90%) en logistiek (41,40%). De rest ligt tussen de 20,80% en de 33,50%.



Figuur 97: Verdeling van de activiteiten ten opzichte van vervoersinfrastructuur

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

De insteek waarbij de ligging ten opzichte van infrastructuur wordt onderzocht afhankelijk van de **dimensie** van het bedrijf geeft een duidelijk verschil weer (zie Figuur 98). Dit verschil bestaat erin dat de kleinere dimensieklassen zich vaker aan **treinstations** (ongeveer 10% t.o.v. 8,7, 7,7 en 3,3%) en **knooppunten van het openbaar vervoer** (12,3% en 9% t.o.v. 6,50%; 7,50% en 4,30%) bevinden en de grotere dimensieklassen aan de **autosnelwegen**. Van de vijfde en dus de grootste dimensieklasse ligt 56,5% nabij een autosnelweg en van de vierde 51%. Voor de andere klassen is dit van groot naar klein nog 44,20%, 40,30% en 37,2%. De **hoofdverkeerswegen** die geen autosnelweg zijn hebben dan weer een iets hoger aandeel van de bedrijven met minder dan 50 werknemers (ongeveer 40%) dan van de twee hoogste dimensieklassen (32,80% en 35,90%).



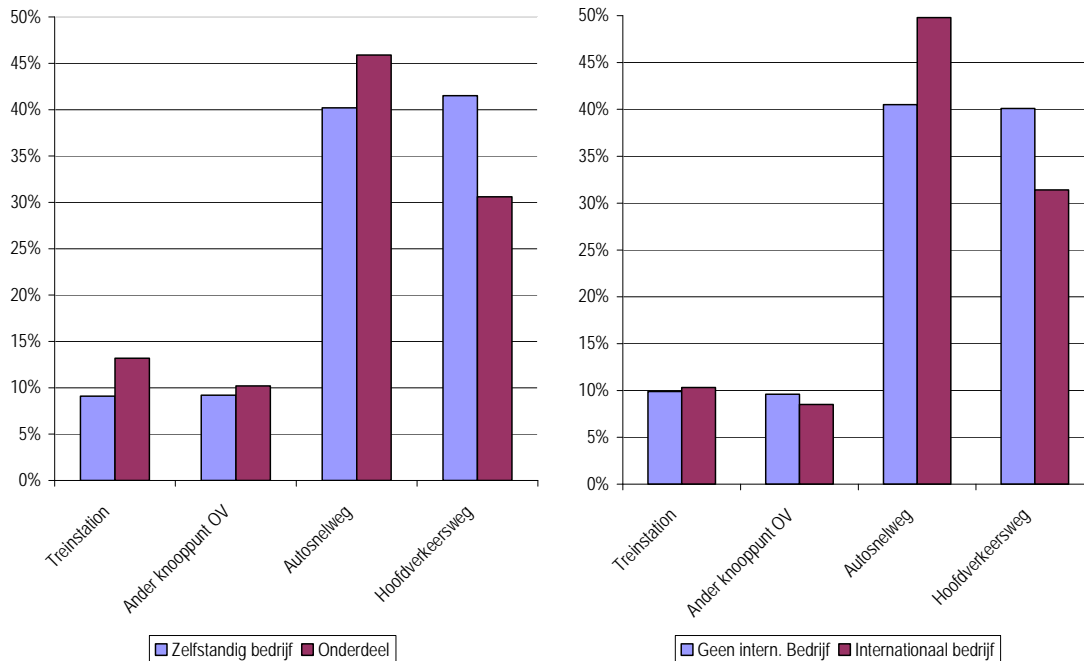
Figuur 98: Verdeling van de dimensieclassen ten opzichte van vervoersinfrastructuur

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Tenslotte bepaalt ook het al dan niet deel uitmaken van een **bedrijvensnetwerk** de locatiekeuze ten opzichte van transportinfrastructuur (Figuur 99).

Zo zien we dat onderdelen van grotere bedrijven meer aan autosnelwegen (45,90%) en treinstations (13,2%) gelegen zijn dan bedrijven die geen onderdeel uitmaken van een netwerk (resp. 40,20% en 9,10%). De netwerkondernemingen zijn dan weer minder aanwezig in de nabijheid van hoofdverkeerswegen (30,60% t.o.v. 41,50%). Aan de andere knooppunten van het openbaar vervoer hebben beide groepen een ongeveer een even groot aandeel (9,20% en 10,20%).

Wat betreft de locatie van **internationale bedrijven** zien we dat zij nog meer dan nationale netwerkbedrijven aan autosnelwegen gelegen zijn (49,80%). Wat de locatie nabij de treinstations betreft scoren ze ongeveer hetzelfde (10,30%) als bedrijven die geen deel uitmaken van een (internationaal) netwerk (9,90%). Dit is ook het geval voor de ligging aan andere knooppunten van het openbaar vervoer (8,50% t.o.v. 9,60%). 31,4% van de internationale bedrijven is gelegen aan een andere hoofdverkeersas ten opzichte van 40,10% van de niet-internationale bedrijven.

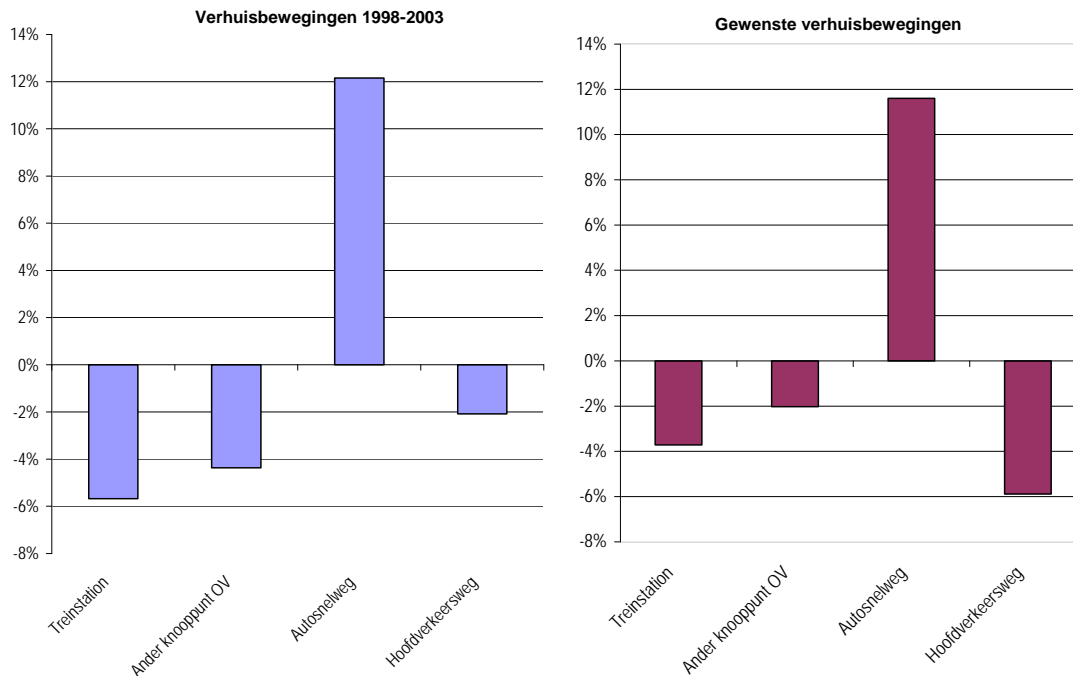


Figuur 99: Verdeling van zelfstandige en onderdelen van grotere bedrijven (links) en van niet-internationale en internationale bedrijven ten opzichte van vervoersinfrastructuur

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

B De evolutie: Sterke voorkeur voor locaties langs de autosnelwegen

Naast een relatie tussen de kenmerken van het bedrijf en de locatie ten opzichte van de infrastructurele voorzieningen, is er ook een verschuiving te merken doorheen de tijd. Door de veranderingen in het mobiliteitsprofiel van de ondernemingen in de netwerkeconomie is de traditionele verdeling rondom de infrastructurele voorzieningen in evolutie. Uit de resultaten van de SPRE-enquête blijkt dat het vooral de locaties nabij de autosnelwegen zijn die aan belang winnen ten nadele van openbaarvervoerslocaties en de andere wegen en dit voor alle soorten ondernemingen. Dit kunnen we zowel concluderen uit de reële verhuisbewegingen als uit de gewenste veranderingen wanneer de bedrijven zouden verhuizen (zie Figuur 100). In beide grafieken zien we dat de autosnelwegen ongeveer 12% van de bedrijven winnen ten koste van de andere locaties. Het enige verschil dat we opmerken is dat de linkse grafiek die gebaseerd op de reële verhuisbewegingen het sterkste verlies vertoont aan de treinstations terwijl dit voor de gewenste verhuisbewegingen aan de hoofdverkeerswegen is. Dit kan te maken hebben met de samenstelling van de verhuizergroep waar in vergelijking met alle respondenten meer dienstverlenende bedrijven bij zitten. Dit is natuurlijk geen goed nieuws voor het ruimtelijk beleid dat stationslocaties naar voor schuift als meest geschikt voor de groep van dienstverlenende bedrijven.



Figuur 100: Verhuisbewegingen tussen 1998 en 2003 (links; verhuizers: 609 respondenten) en gewenste verhuisbewegingen 2003 (rechts; 4272 respondenten) tussen de verschillende infrastructuren

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

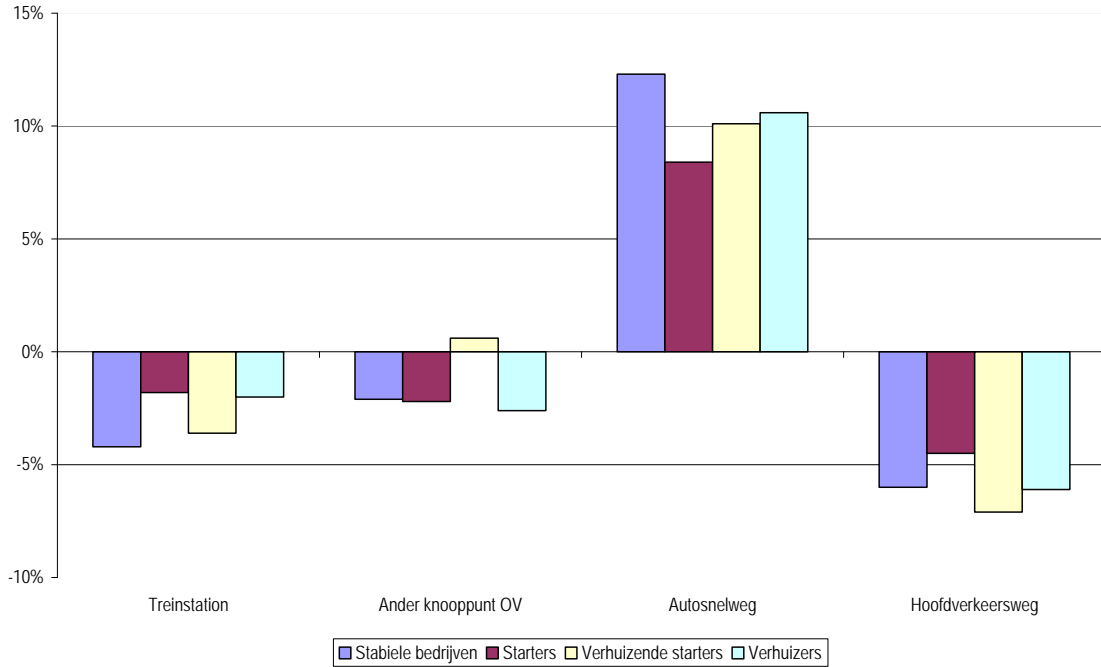
Onderstaande grafieken (Figuur 101 tot Figuur 105) tonen aan dat de gewenste overgang naar autosnelwegen geldt voor alle soorten bedrijven. Er zijn wel verschillen in intensiteit. Zo is de gewenste overgang naar autosnelwegen groter bij de stabiele bedrijven dan bij de andere ontwikkelingsgroepen (zie Figuur 101).

Bij de sectoren is de gewenste overgang beduidend kleiner voor de dienstverlenende bedrijven (<5% t.o.v. >10%) (zie Figuur 102) en voor de activiteiten zijn het voornamelijk de productie en de logistiek waar een groot aandeel van naar een autosnelweg wil verhuizen (resp. 14% en 16% t.o.v. 5% tot 10%) (zie Figuur 103).

Wat de dimensie betreft merken we op dat hoe groter het bedrijf is hoe groter de wens bestaat om naar een locatie te verhuizen nabij een autosnelweg (Figuur 104). Er is echter een kanteling voor de hoogste dimensieklasse omdat er onder deze bedrijven ook enkelen willen verhuizen naar een treinstation. Dit zou kunnen te maken hebben met het feit dat sommige personeelsintensieve bedrijven op zoek gaan naar locaties die goed bereikbaar zijn voor hun werknemers. Op de laatste grafieken (zie Figuur 105) zien we dat zowel bij de zelfstandige bedrijven als bij de onderdelen van grotere bedrijven 11,40% naar een autosnelweglocatie zou willen veranderen. De internationale bedrijven wensen dit nog iets sterker dan de niet internationale ondernemingen (13,30% t.o.v. 11,20%).

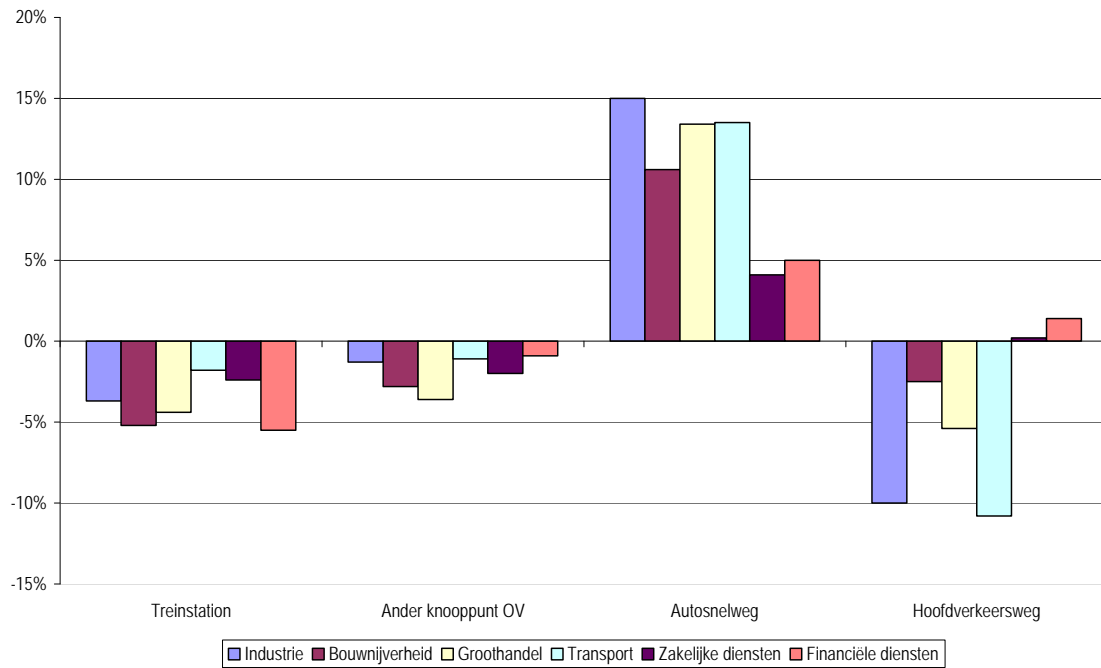
Zoals al in sectie 4.2.4 werd aangehaald zijn de vervoersinfrastructuren en dan voornamelijk de autosnelwegen zo'n belangrijke drager geworden van de ruimtelijk-economische dynamiek dat ze moeten opgenomen worden in het ruimtelijk-economisch beleid.

De reële en de gewenste herlokalisatie van openbaarvervoerslocaties naar autosnelwegen is zeker voor de diensverlenende activiteiten een belangrijk aandachtspunt. Immers, zeker de personeelsintensieve dienstverlenende bedrijven, zouden zich even goed kunnen ontwikkelen op een openbaarvervoerslocatie. Bovendien is de vastgestelde tendens in tegengesteld aan de opties van het ruimtelijk beleid hieromtrent.



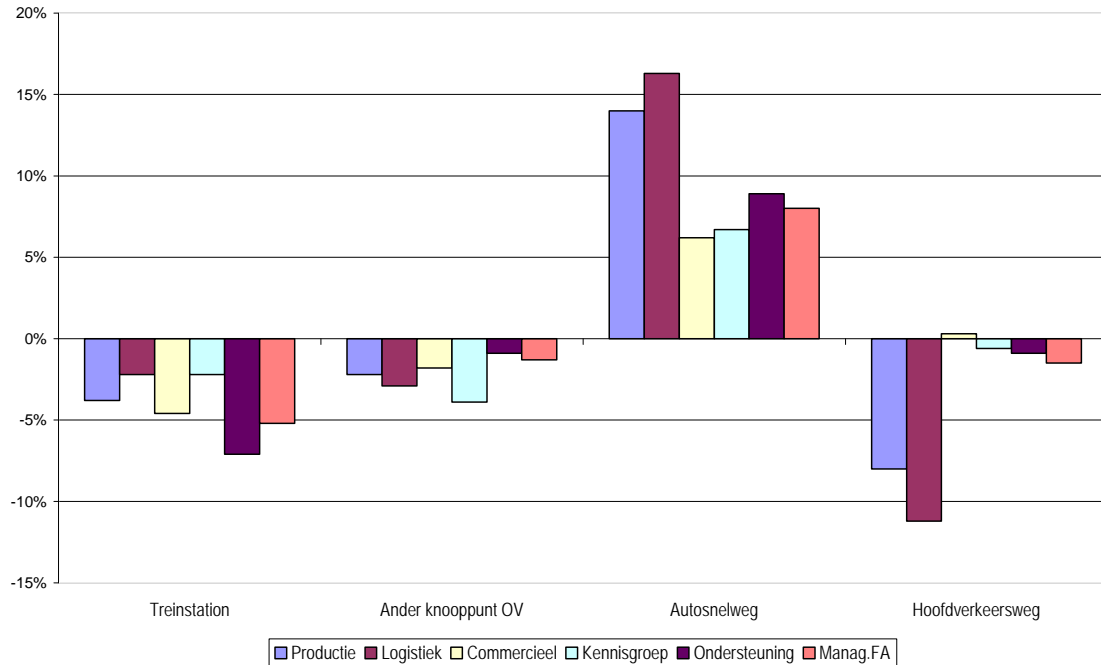
Figuur 101: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor de verschillende ontwikkelingsgroepen

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

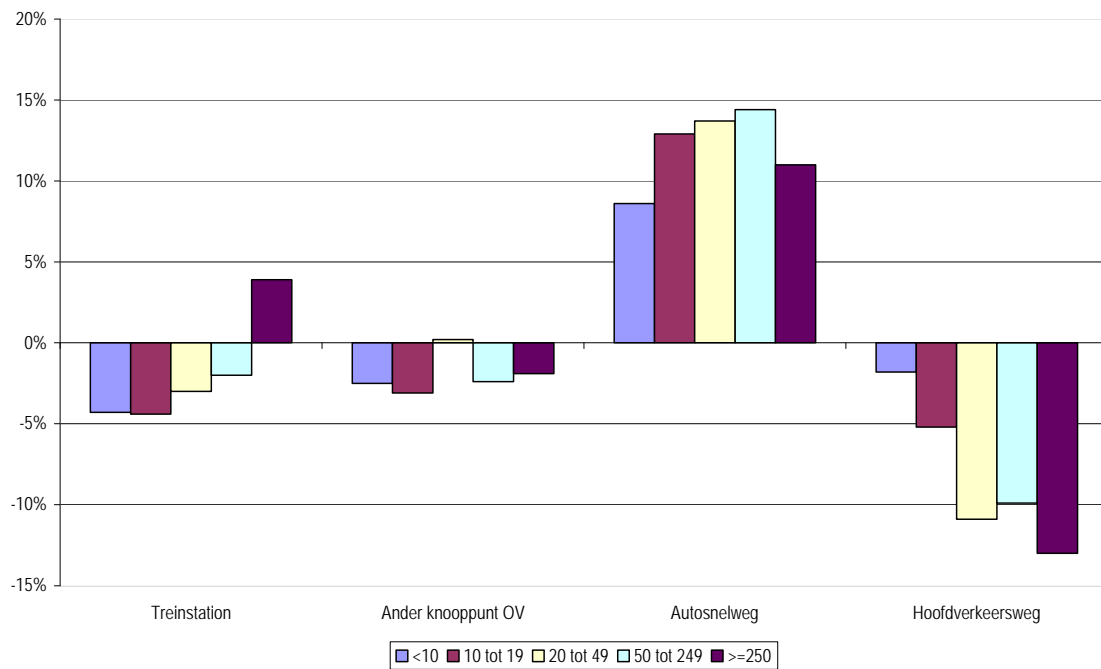


Figuur 102: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor de verschillende sectoren

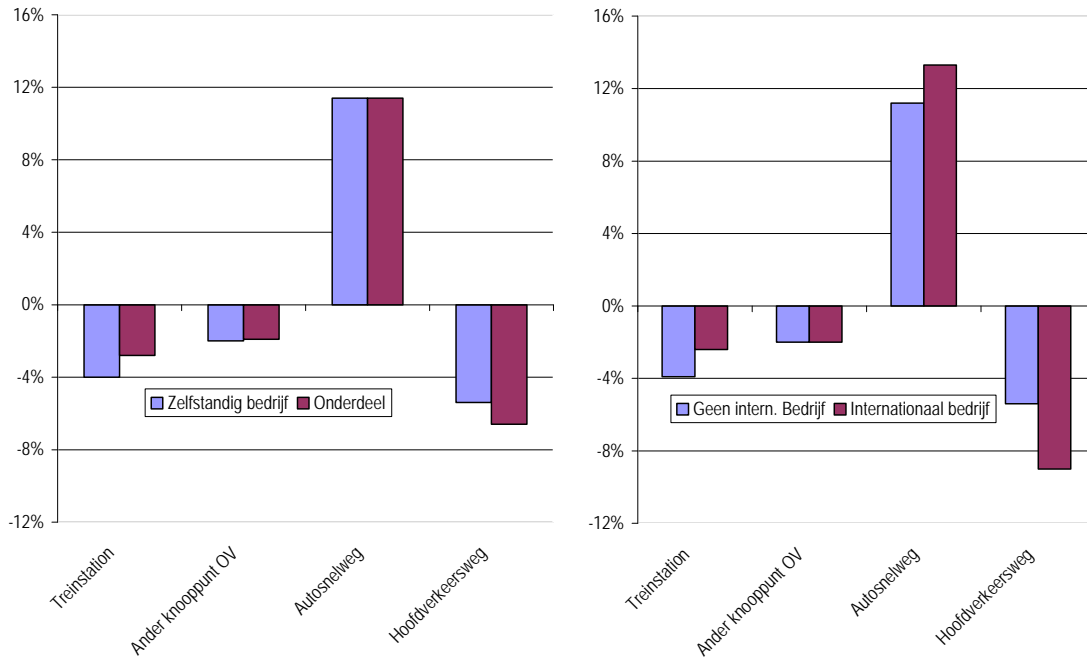
Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 103: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor de verschillende activiteiten
 Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 104: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor de verschillende dimensieklassen
 Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking



Figuur 105: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor zelfstandige bedrijven en de bedrijven die onderdeel uitmaken van een groter bedrijf (links) en voor de internationale en niet-internationale bedrijven (rechts).

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

4.4 BESLUIT

De veranderende locatie-eisen van macro- tot microniveau zorgen ervoor dat de geografische positionering van ondernemingen varieert in de tijd met mogelijke repercussies op verschillende schaalniveaus. Als gevolg van het veranderend locatiegedrag kunnen er ruimtelijke verschuivingen optreden, en in sommige gevallen worden vroegere groeigebieden verlaten en worden nieuwe gebieden ingericht met het oog op nieuwe groeikansen (Kesteloot, 1990). Gezien de veranderingen in de geografische organisatieloga van de bedrijven is het belangrijk de ruimtelijk-economische dynamiek en de bedrijfseconomische trends continu op te volgen om hieruit de nodige lessen te trekken voor een ruimtelijk-economisch beleid.

In de huidige netwerkeconomie wordt de ondernemerslogica in grote mate bepaald door de vervanging van interne schaalvoordelen door externe economische voordelen. Om de territoriale impact van deze nieuwe logica goed te kunnen inschatten is het nodig om de externe economische voordelen op te delen in zijn twee belangrijke componenten: de agglomeratievoordelen en de netwerkvoordelen (Cabus, 2006; Cabus & Vanhaverbeke, 2006). In de interpretatie van agglomeratievoordelen merkt men een verschuiving door de tijd waarbij men vroeger vooral de reductie van transactiekosten en onzekerheden beklemtoonde, terwijl nu het accent komt te liggen op kennisaccumulatie in specifieke socio-culturele omstandigheden waarbij nabijheid een grote rol speelt. De externe economische netwerkvoordelen zijn verbonden met het netwerk zelf en gekoppeld aan de inbreng van de netwerkactoren (de bedrijven). Ruimtelijke nabijheid is hierbij niet noodzakelijk. Zoals ook het geval is in de agglomeratietheorie is innovatie ook de drijvende kracht achter het ontstaan van netwerkvoordelen. Innovatie correleert in dit opzicht dan wel niet met plaatsen maar wel met sleutelactoren – bedrijven of individuen – die netwerken construeren en gebruiken om innovatie te dragen en te transfereren. Deze innovatienetwerken zijn schaaldoorsnijdend, wat resulteert een in activiteitgebonden combinatie van lokale en cruciale bovenlokale uitwisselingen. In de resulterende geografie, de genetwerkte territoria, is het een combinatie van lokale factoren en competenties en mogelijkheden in andere plaatsen die de competitieve positie van bedrijven bepaalt.

4.4.1 DE ANALYSE VAN RUIMTELIJKE ASPECTEN AAN DE HAND VAN DE SPRE-ENQUÊTE

De SPRE-enquête werd in eerste instantie opgesteld om het locatiegedrag van ondernemingen te achterhalen maar we kunnen ook een aantal geografische conclusies trekken. Dit werd enerzijds gedaan aan de hand van kaarten maar daarnaast ook door het nagaan van de situering van bedrijven ten opzichte van ruimtelijke zones. Voor deze tweede methode werd gebruik gemaakt van drie relevante indelingen:

1. **Combinatie 2001:** combinatie van de indeling in stadsgewesten (Van der Haegen et al., 1996), van hiërarchie van kernen (Van Hecke, 2001) en van de indelingen van het RSV (Minister van de Vlaamse Gemeenschap, 1997). Deze indeling maakt ook een onderscheid op stadsgewestelijk niveau. Men onderscheidt de volgende ruimtelijke zones:
 - Agglomeratie Grote stad
 - Agglomeratie Regionale stad
 - Banlieue grote stad
 - Banlieue Regionale stad
 - Kleine stad
 - Geen stad.
2. **Plattelandsindeling:** positionering ten opzichte van stedelijke en landelijke gebieden (Cabus, 1999, Cabus & Vanhaverbeke, 2003 en 2004). Hierbij worden vier ruimtelijke zones gedifferentieerd, namelijk:
 - Steden

- Amorf en suburbaan gebied
 - Ruraal overgangsgebied
 - Rurale gebieden.
3. **REH:** ligging in de Ruimtelijk Economische Hoofdstructuur (Cabus et al., 2001). Deze indeling is gebaseerd op de economische densiteit van gebieden en onderscheidt vier gebieden:
- Kerngebied 1
 - Kerngebied 2
 - Gebied met bovenlokale uitstraling
 - Gebieden met een Lage Economische Densiteit (LED).

Zowel de kaarten als de verdeling in ruimtelijk zones werden gemaakt op gemeentelijk niveau.

4.4.2 RUIMTELIJKE CONCENTRATIE BLIJFT MAAR DE RELATIES MET MINDER DICHTTE GEBIEDEN EN TUSSEN VERSCHILLENDE VERDICHTTE GEBIEDEN WORDEN BELANGRIJKER

De verdeling van de loontrekkende werkgelegenheid over de drie indelingen in vergelijking met de bevolking en de oppervlakte laat zien dat steden en economische verdichte gebieden een zeer belangrijke rol spelen in de economie. De agglomeraties zoals gebruikt in 'combinatie2001' herbergen 58% van de loontrekkende werkgelegenheid. De steden zoals gedefinieerd in de indeling stad-platteland halen 63% van de werkgelegenheid. De kerngebieden van de Ruimtelijk-economische Hoofdstructuur halen 77% van de loontrekkende werkgelegenheid. Deze vaststelling inzake economische concentratie sluit aan bij bevindingen van andere onderzoekers (Decrop, 2002 in Bogaert, 2002 en Cabus & Vanhaverbeke, 2004). Een tweede vaststelling is dat de geografische verdeling van de werkgelegenheid van de respondenten zeer dicht aansluit bij de genoemde cijfers. Dit leidt tot de conclusie dat de enquête ook voor dit onderzoeksdeel tot betrouwbare resultaten leidt.

Hoewel de ruimtelijke concentratie momenteel sterk is en zich vooral polariseert in en rondom de steden, moet er worden vastgesteld dat de recente evolutie (1994-2000) die polarisatie tempert en wel op twee geografische schaalniveaus:

Op **nationaal/ gewestelijke schaal** stelt men vast dat de stadsconcentratie van de activiteiten daalt, wat tot uiting komt in een kleinere groei van de werkgelegenheid in de stadsregio's ten opzichte van niet-stedelijk gebieden. Decrop (2002, in Bogaert, 2002) stelt als hypothese dat de verzadiging of meer specifiek het congestieprobleem zich uitbreidt naar het volledig stedelijk grondgebied. De gebieden met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid kennen echter nog steeds de sterkste absolute groei de werkgelegenheid (Cabus & Vanhaverbeke, 2004)..

Op **stadsgewestelijke schaal** stellen we een deconcentratie van de werkgelegenheid vast ten nadele van de stadscentra en ten voordele van de agglomeratie (vooral in Brussel) en de banlieue van alle grote stadsregio's. De kernsteden zitten mogelijk aan de bovengrens van de groei waardoor de centrifugale krachten stilaan de centripetale krachten overheersen. Er is echter geen sprake van uitholling van de kernen van de grootsteden. Deze groeiën verder zij het dat dit een selectieve groei is waarbij bepaalde types van bedrijven de grotere steden ontvluchten terwijl andere de stad juist opzoeken (Cabus & Vanhaverbeke, 2004). Verder wordt ook een interstedelijke polarisatie teruggevonden en dit vooral ten voordele van Brussel (Decrop, 2002 in Bogaert, 2002).

Aan de hand van de SPRE-enquête konden we de geografische patronen van enkele bedrijfsinterne dynamieken achterhalen.

Ten eerste bekeken we waar de bedrijven het meeste plannen hadden om binnen de drie jaar te verhuizen, uit te breiden met extra vestigingen op andere plaatsen of ter plekke uit te breiden. Hieruit blijkt dat de stedelijke en economisch verdichte gebieden een grotere bedrijfsmobiliteit kennen en in mindere mate ook meer extra vestigingen oprichten op andere plaatsen. Uitbreiding ter plekke is daartegenover zeker niet stedelijk gebonden.

Daarnaast konden we aan de hand van de verhouding tussen de werkgelegenheidscijfers van de bedrijven voor het jaar 2000 en het jaar 2003 bekijken in welke ruimtelijke zones de bedrijven de sterkste groei hebben gekend. Hoewel de statistische analyse geen significante verschillen geeft, duiden de cijfers op een sterkere groei in de banlieue van de grote steden en het gebied met bovenlokaal economisch belang.

Deze resultaten kunnen een indicatie zijn van de saturatie van stedelijke gebieden en van de bevorderende omstandigheden voor het ontwikkelen van economische activiteiten wanneer bedrijven voldoende mogelijkheden hebben om uit te breiden.

Uit de verhuisbewegingen die gemaakt werden door de verhuizers tussen 1998 en 2003 blijkt echter dat de grotere verhuisintenties in de steden niet mogen geïnterpreteerd worden als een leegloop van deze gebieden. De verhuisbewegingen gebeuren immers voor een groot deel intern de kerngebieden en ook van de andere ruimtelijke zones trekt een zeker aandeel (10% tot 27%) richting de meest dense gebieden. De grotere verhuisintenties binnen de gebieden met een hogere densiteit hebben zeer waarschijnlijk te maken met de aanwezigheid van een groter aandeel van mobiele (diensten) sectoren in de verstedelijkte gebieden en van immobieler (kapitaalomvangrijke) bedrijven daarbuiten. Daarnaast speelt zeker ook het beschikbaar zijn van een breed spectrum van verschillende types bedrijfsruimtes.

De concentratie van economische activiteiten op een bepaalde plek blijft dus een belangrijke vestigingsfactor, maar hun onderlinge samenhang en die met de omliggende gebieden moet steeds meer in rekening worden gebracht.

4.4.3 STARTERDYNAMIEK IS ZOWEL BINNEN ALS BUITEN DE STEDEN BELANGRIJK

Uit de verhouding tussen starters en niet-starters (aantal en werkgelegenheid) blijkt dat het niet de grote steden zijn met de grootste starterdynamiek in verhouding met de mature bedrijvigheid, maar dat voornamelijk de regionale steden met randgemeenten en de as Antwerpen-Brussel een sterke startersdynamiek kennen. Opvallend is ook nog de zwakke situatie van Oost- en West-Vlaanderen ten opzichte van de andere provincies. De ruimtelijke spreiding van de starters ten opzichte van de bevolking per gemeente geeft een ander beeld. Deze spreiding geeft aan dat er buiten de steden een belangrijke oprichtingsdynamiek bestaat. Dezelfde verhouding starters/bevolking maar gewogen met de werkgelegenheid duidt er op dat de steden de grootste starters in huis halen.

De verdeling van de verschillende ontwikkelingsgroepen geeft een overgewicht van starters en verhuizers in de meest verstedelijkte gebieden en van mature bedrijven in de minder verdichte gebieden. Van Oort et al. (2007) stellen hierbij dat de werkgelegenheidsgroei van starters en verhuizers op stadsgewestelijk niveau een ander ruimtelijk zwaartepunt hebben. De starters bevinden zich voor een groter aandeel in de steden zelf en de verhuizers zoeken eerder de suburbane gebieden op rond de grote steden.

Er moet hier op gewezen worden dat de ruimtelijke spreiding van bedrijven afhankelijk is van de kenmerken van iedere onderneming. Cabus & Horemans (2008) vonden dat er wel een oververtegenwoordiging is van startende filialen van grotere (internationale) ondernemingen maar dat de zelfstandige starters er eerder ondervertegenwoordigd zijn. Naar het beleid toe is het belangrijk dit onderscheid te kennen daar de endogene

dynamiek aangepaste omgevingsfactoren vraagt en het voor de exogene ontwikkeling voornamelijk belangrijk is om een attractief stedelijke milieu voor buitenlandse investeringen aan te bieden.

4.4.4 STEDEN GROEIEN SELECTIEF EN DIENEN ALS AANTREKKINGSPOL VOOR (INTERNATIONALE) NETWERKONDERNEMINGEN

Zoals in dit rapport al meermaals beklemtoond zijn de kenmerken van de onderneming zeer bepalend voor het ruimtelijk gedrag. De stedelijke concentratie die vandaag aanwezig is en de tendensen van spreiding vanuit verdichte gebieden naar minder verdichte gebieden en van interstedelijke polarisatie gelden niet voor alle bedrijven maar is afhankelijk van het soort bedrijf.

De resultaten van de enquête ondersteunen eerdere bevindingen dat de ruimtebehoevende sectoren (industrie, bouwnijverheid, TDL en gedeeltelijk ook de groothandel) zich eerder buiten de meest verstedelijkte gebieden bevinden en dat de zakelijke en financiële diensten en het ander deel van de groothandel binnen verdichte gebieden gelokaliseerd zijn.

In relatie tot de werkelijk uitgevoerde activiteit wordt bevestigd dat productie en logistiek allebei sterker dan de andere activiteiten vertegenwoordigd zijn in de minder stedelijke gebieden. Wel situeren de logistieke bedrijven zich meer in de omgeving van de (grote) stad blijven, met name vooral in de agglomeraties van grote steden en ook in de banlieue. De productie zoekt meer een locatie op in de agglomeraties van regionale steden, bij een kleinere stad of buiten de stad. De commerciële en kennisondersteunende activiteiten zijn in verhouding de meest (groot)stedelijke activiteiten. De groepen management/financiële administratie en onderhoud zijn eveneens stedelijk georiënteerd, maar zij onderscheiden zich van de vorige twee groepen door een groter aandeel van hun bedrijven in de kleinere steden.

Voor bedrijven die onderdeel zijn van een groter (internationaal) netwerk, zijn de stedelijke concentratiegebieden belangrijke aantrekkingsknoten. Zij nemen er een vierde tot een vijfde van de totale bedrijvigheid voor hun rekening. Dit duidt er op dat internationale bedrijven die filialen oprichten in eerste instantie de stedelijke omgeving opzoeken.

De economische ontwikkeling van de niet stedelijke gebieden is daartegenover meer afhankelijk van de endogene ontwikkeling, namelijk de oprichting en het succes van zelfstandig opererende bedrijven (>90%).

Deze vaststellingen zijn niet eenvoudig om te zetten in beleidsaanbevelingen. Het ligt voor de hand om in te zetten op de sterke punten waarbij zowel het stimuleren van buitenlandse investeringen als de creatie van omgevingsfactoren die endogeen ondernemerschap stimuleren, centraal staan. Het is duidelijk dat een goed omkaderingsbeleid voor startende ondernemingen hun overlevingskansen doet toenemen in de context van een sterke internationale concurrentie. Tegelijkertijd dient zeker in een stedelijke context - gezien de affiniteit van buitenlandse investeringen met vooral stedelijke regio's - ingezet te worden op een omgevingsbeleid dat die investering daar kan bevorderen.

4.4.5 DE AUTOSNELWEGEN ALS BELANGRIJKE STRUCTURERENDE INFRASTRUCTUUR IN DE NETWERKECONOMIE

Er wordt vastgesteld dat onze samenleving steeds meer gebaseerd is op mobiliteit en transport, een trend die ertoe leidt dat stad en regio worden opgenomen in een netwerk van fysieke vervlechtingen. Niet de onderlinge nabijheid in ruimte, maar bereikbaarheid in tijd is doorslaggevend in onze gedrag- en activiteitenpatronen. Infrastructuur wordt als drager van de bereikbaarheid dus een belangrijke conditie voor het sturen van de ruimtelijke reorganisatie van stedelijke activiteiten. Er ontstaat een situatie waarin alles in principe overal kan plaatsvinden afhankelijk van de bereikbaarheidspotenties van een plek. Dit impliceert ook dat de regionale

concurrentie groter wordt en andere omgevingsfactoren actief moeten ingezet worden om bewoners en bedrijven aan te trekken.

Uit de resultaten van de SPRE-enquête blijkt dat het vooral de locaties nabij de autosnelwegen zijn die aan belang winnen ten nadele van de OV-locaties en de andere wegen en dit voor alle soorten ondernemingen. Dit blijkt zowel uit de reële verhuisbewegingen als uit de gewenste veranderingen wanneer de bedrijven zouden verhuizen. De overgang naar autosnelwegen is voornamelijk voor de dienstverlenende activiteiten een belangrijk aandachtspunt daar veel van deze activiteiten. Immers, zeker de personeelsintensieve dienstverlenende bedrijven, zouden zich even goed kunnen ontwikkelen op een openbaarvervoerslocatie. Bovendien is de vastgestelde tendens in tegengesteld aan de opties van het ruimtelijk beleid hieromtrent.

Het groot belang van een locatie aan de autosnelwegen zorgt er voor dat de uitdeining van de stad geografisch niet homogeen verloopt maar radiale ontwikkelingen kent vanuit de stedelijke gebieden (Louter, 1996, Cabus & Vanhaverbeke, 2004). Op lager schaalniveau zien we dit trouwens ook al lang gebeuren langs de (historische) hoofdverkeerswegen. Deze sterke evolutie in het vestigingsgedrag van bedrijven zou aanleiding kunnen geven tot het inzetten van de (hoofd)infrastructuren in het ruimtelijk-economisch beleid. Het moet mogelijk zijn om goed bereikbare plekken langs hoofdinfrastructuren te vrijwaren voor mogelijke economische ontwikkelingen (Cabus & Vanhaverbeke, 2004).

4.4.6 STEDEN: MEER HUUR

De stedelijke gebieden worden gekenmerkt door een hoger percentage huurpanden. Omdat de grondprijzen gemiddeld hoger liggen in de steden dan erbuiten is het dan ook niet verwonderlijk dat we in hoofdstuk 3 tot de vaststelling kwamen dat huurders meer belang hechten aan de huurprijzen dan kopers belang hechten aan de kooprijzen.

4.4.7 VEROUDERDE LOCATIES: EEN PROBLEEM GEKOPPELD AAN INDUSTRIËLE HISTORIEK

Voornamelijk de (grote) steden hebben te kampen met een verhoogde verouderingsgraad. Het probleem van veroudering in de grootstedelijke gebieden impliceert dat men in een beleid gericht op het op peil houden van de bedrijventerreinen daar gerichte inspanningen kan doen. Toch moet de focus verruimd worden want ondanks een kleiner percentage verouderde terreinen in de minder verstedelijkte gebieden is er een opvallende breuk bij de kleine steden en geen steden en bij het rurale en de bovenlokale gebieden met opnieuw meer veroudering.

Deze verdeling is niet onlogisch. De stedelijke gebieden hebben vanuit hun industriële historiek heel wat verouderde, vervuilde en leegstaande bedrijventerreinen.

Daarnaast blijkt uit de geografische analyse dat ook gemeenten buiten het meest verdichte gebied te maken hebben met dit fenomeen, ook veelal verbonden met een historische industrialisatie.

ALGEMEEN BESLUIT

I. HET BELANG VAN EEN GOED BEGRIP VAN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE ORGANISATIE

De laatste decennia zijn gekenmerkt door grote veranderingen in de maatschappij en de economie. De verdere mobiliteitsgroei, de globalisering en de opkomst van informatie- en communicatietechnologie hebben geleid tot de huidige netwerksamenleving waarin nieuwe vormen van bedrijven en nieuwe samenwerkingstrategieën tussen producenten, toeleveranciers en klanten de hiërarchische economische organisatie hebben vervangen. Nieuw is onder andere dat er flexibele netwerken zijn ontstaan tussen en binnen ondernemingen waarvan de verschillende onderdelen een grote bewegingsvrijheid hebben (Wigmans, 2008). In dit flexibel economisch systeem is de rol van de geografische ruimte wat ambigu geworden. De geografische afstand is in belang afgenomen (death of distance) maar is tegelijkertijd is tijdsafstand een cruciaal element geworden. Bovendien hebben nieuwe ICT-netwerken zowel concentrerende als deconcentrerende effecten. Het accent op kenniseconomie en innovatie geeft aanleiding tot een versterking van de agglomeratievoordelen. Tegelijkertijd wordt expertise gezocht op plaatsen waar die beschikbaar is, ongeacht de geografische locatie.

De postmoderne samenleving is ook gekend door een gewijzigde economische activiteitenstructuur waarbij de dienstensectoren een steeds hoger aandeel verwerven en ook nieuwe types van bedrijvigheid gevormd worden. Feit is dat al deze evoluties ook een ruimtelijke weerslag hebben en dat het aan de economische geografie is om de krachten die hierbij spelen goed in beeld te brengen zodanig dat men de ruimtelijk-economische organisatie kan verstaan waardoor ook het ruimtelijk-economisch beleid hierop kan gebaseerd worden.

Deze ontwikkelingen hebben ervoor gezorgd dat de interne en externe organisatie van ondernemingen en de relaties met andere bedrijven de laatste 25 jaar sterk gewijzigd is. De evoluerende economische logica doorheen de tijd zorgt ervoor dat er verschuivingen plaatsvinden in de geografische organisatie van de economie op verschillende schaalniveaus. Deze ruimtelijke dynamiek ontstaat door de veranderende vestigingsvoorwaarden van bedrijven. Door wijzigende eisen met betrekking tot de bereikbaarheid en de kenmerken van de vestigingsplaatsen kunnen locaties die voorheen attractief waren, oninteressant worden en omgekeerd.

We wijzen erop dat achter de locatiekeuze van bedrijven steeds een economische logica steekt, maar men mag niet uit het oog verliezen dat ze ook in belangrijke mate beïnvloed worden door sociale, culturele, bestuurlijke (politieke) en ruimtelijke omgevingsfactoren.

Binnen de hierboven kort beschreven context, onderzocht dit rapport, aan de hand van een enquête die werd uitgevoerd bij 20000 Vlaams bedrijven in het kader van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (SPRE, 2004) het (wijzigende) vestigingsgedrag van ondernemingen. Van deze bedrijven kwam er een respons van 5500 bedrijven. De achterliggende beleidsdoelstelling is om met deze kennis te komen tot een ruimtelijk-economisch onderbouwd locatiebeleid.

In de eerste twee hoofdstukken onderzochten we welke factoren de vestigingskeuze van de verschillende soorten bedrijven beïnvloeden op mesoschaalniveau, dit wil zeggen een schaalniveau op niveau Vlaanderen, zijn deelgebieden of plaatsen met specifieke locatiemarken. Hierbij stelt zich ondermeer de vraag wat de keuze bepaalt voor de ene of de andere regio/plaats of juist voor het verlaten ervan? Hiervoor gebruikten we naast de algemene enquête waarin alle bedrijven het belang en de kwaliteit van 22 verschillende vestigingsfactoren konden beoordelen ook specifieke informatie met betrekking de belangrijkste push- en pullfactoren bij een locatiebeslissing van starters en verhuizers. Voor beide doelgroepen van bedrijven werd ook gepeild naar

alternatieve locaties die zij hadden overwogen waardoor we een beeld verkregen van het schaalniveau waarop bedrijven de locatiebeslissingen maken.

Aan de hand van het vestigingsgedrag van de verschillende soorten bedrijven en van groeperingstechnieken zijn we nadien op zoek gegaan naar mogelijke insteken voor differentiëring van bedrijfslocaties. Een belangrijke vraag die zich hierbij overigens stelt is of een strikte differentiatie bijvoorbeeld gebaseerd op een sectorindeling wel nuttig is, rekening houdend met de enorme diversiteit aan bedrijven binnen die sectoren met elk hun eigen vestigingseisen?

Naast de afweging op een mesoschaalniveau zijn natuurlijk ook de huisvestingsmogelijkheden op microschaalniveau belangrijk, dit wil zeggen de plek waarop de concrete bedrijfslocatie gebeurt. Dit beïnvloedt trouwens niet alleen de locatiekeuze maar is ook een zeer belangrijk aspect wanneer het gaat om het behouden van bedrijven wanneer deze doorheen hun levensloop nieuwe eisen stellen aan hun locatie. Daarom wordt er in dit rapport ook aandacht besteed aan de eisen met betrekking tot het bedrijfsgebouw en de directe werkomgeving voor de verschillende soorten bedrijven en hun ontwikkelingsfasen. We gaan hier in op het belang van professionele en niet-professionele locaties en de voorwaarden die aan die locaties worden gesteld. Daarnaast werd er ingegaan op de eigendomsvorm die men preferereert. Voor de starters en de verhuizers kon ook gekeken worden naar het soort bedrijfspand.

Er werd ook bekeken welke geografische implicaties deze veranderende eisen hebben. Hoewel de essentie van het onderzoek erin bestond om het locatiedrag van ondernemingen te achterhalen, kunnen we toch ook een aantal geografische conclusies trekken. Deze worden in dit besluit besproken in samenhang met de bespreking van het vestigingsgedrag.

Tenslotte hebben we doorheen het rapport de nadruk gelegd op de verschuiving van vestigingseisen in functie van de levensloop van de onderneming. Voor een beleid dat zowel gericht is op het aantrekken als op het behouden van economische activiteiten, is het zeer belangrijk kennis te hebben van deze verschuivingen in de vestigingsplaatseisen om zo de nodige vestigingmogelijkheden af te stemmen op de levenscyclus van de ondernemingen.

II. FACTOREN DIE DE KEUZE VAN EEN VESTIGINGSPLAATS BEPALEN OP HET MESOSCHAALNIVEAU

Op mesoschaalniveau gaat het om vestigingsfactoren die de keuze beïnvloeden voor de ene of de andere plaats in Vlaanderen, al dan niet met specifieke kenmerken (bv. stedelijk versus landelijk). Hierbij staat dus de vestigingsproblematiek op niveau van de vestigingsmilieus centraal.

A. KENNIS VAN DE REGIO IS VAN BELANG VOOR STARTERS TERWIJL STEDEN IN TREK ZIJN VOOR INTERNATIONALE NETWERKONDERNEMINGEN

De rol van de regio binnen de economische logica van bedrijven wordt sterk bediscussieerd met de opkomst van de netwerkeconomie en in de context van de globalisering. Er wordt vanuit gegaan dat regio's en steden met elkaar in concurrentie zijn om activiteiten van buitenaf aan te trekken die in zeker mate 'footloose' zijn (Wigmans, 2008). De regio zou in deze situatie niet minder, maar juist meer waarde krijgen, omdat het aanbieden van specifieke factoren en de identiteit van het lokale vestigingsmilieu een belangrijke rol zouden gaan spelen. Dit is dan de zogenaamde global-local paradox.

In deze studie stellen we vast dat zeer veel locatiebeslissingen worden gemaakt in een lokaal of regionaal kader. Het aandeel bedrijven dat zich binnen de eigen regio vestigt, overstijgt ruimschoots het aandeel dat buiten de eigen regio een locatie gaat zoeken. Drie vierde van de starters blijft binnen een straal van 15km van de vorige activiteit. Potentiële ondernemers zien klaarblijkelijk in eerste instantie de economische kansen in de eigen regio en pikken hierop in.

Voor de verhuizers blijft zelfs 81% binnen hetzelfde arrondissement en 65% binnen dezelfde gemeente als de vorige vestiging. De verhuisbewegingen bedragen dan ook gemiddeld maar 9,43km. Uit Nederlands onderzoek blijkt dat deze kortereafstandsmigraties meestal worden gemaakt door bedrijven die uitbreidingsmogelijkheden zoeken. Dit sluit aan bij de huisvestingstheorie waarin bedrijven als dynamische eenheden worden beschouwd die groeien en daardoor op een bepaald moment behoefte hebben aan grotere gebouwen of terreinen. Ter verklaring moet hierbij zeker toegevoegd worden dat ze ook hun klanten, toeleveranciers en niet in het minst hun werknemers niet willen verliezen. Dat de kortereafstandsmigratie toeneemt, heeft ook te maken met de verdienstelijking van de economie omdat dit meer mobiele sectoren zijn.

Bedrijven die over langere afstanden verhuizen zijn vaker nevenvestigingen van grotere ondernemingen.

Deze vaststelling betekent dat een bedrijfshuisvestingsbeleid zeer zeker een subregionale component dient te bevatten.

De honkvastheid van starters en verhuizers blijkt wel gebaseerd op verschillende factoren die hen binden aan de regio. Starters houden expliciet vast aan de vertrouwdheid met de regio. Dit staat dan ook in voor 27,4% van de pullfactoren die door hen worden opgegeven. Een reden hiervoor kan zijn dat de bestaande informele relaties en de kennis die ze hebben over hun actieruimte het oprichtingsrisico verkleinen. De verhuizers geven de factor 'gekende regio' veel minder op als pullfactor (5,6%) maar worden aan de regio gebonden omdat zij relaties met toeleveranciers en klanten willen behouden (23,8%) en de pendelafstanden voor hun personeel beperkt willen houden (7,7%). Het arbeidsklimaat blijkt voor de starters een minder sterke pullfactor te zijn (5,6%) maar wordt wel opgegeven als de belangrijkste succesfactor bij de start van de ondernemingen (19%) en dan vooral voor de grotere starters (gewogen met werkgelegenheid: 39%).

De lokale oriëntatie vinden we ook terug bij de afweging tussen verschillende locaties. Voor de starters ligt de helft van de alternatieve locaties binnen hetzelfde arrondissement als de finaal gekozen locatie en bij de verhuizers is dit zelfs 76%. Het lage antwoordpercentage (slechts 1/3^{de} van de ondervraagden) doet vermoeden dat dit zelfs een onderschatting is omdat diegene die geen alternatieve locaties hebben overwogen waarschijnlijk nog minder over hun locatiebeslissing hebben nagedacht en dus nog meer een lokale oriëntatie hebben.

Deze lokale gebondenheid duidt er op dat, naast het aantrekken van exogene ondernemingen, de ondersteuning van de endogene ontwikkeling een zeer belangrijk aspect moet vormen van het economische beleid. Hiervoor is het noodzakelijk om op subregionaal niveau voldoende middelen opzij te houden om aangepaste huisvesting te kunnen voorzien doorheen de levensloop van de ondernemingen. Toch mag men ook niet vergeten dat een vierde van de starters en een vijfde van de verhuizers niet binnen dezelfde regio blijven.

Dit onderscheid tussen endogeen en exogeen ondernemerschap heeft ook een ruimtelijke component. Uit de geografische analyse blijkt dat voornamelijk de steden een sterke aantrekkingskracht hebben voor internationale (netwerk) ondernemingen. In tegenstelling tot de minder stedelijke gebieden waar minder dan 10% van de bedrijven uit andere landen afkomstig zijn, is dat voor de verdichte gebieden ongeveer een vierde. Dit hoger percentage in de stedelijk gebieden zien we trouwens ook terugkomen voor netwerkondernemingen die niet

internationaal functioneren. Het is dan ook voornamelijk in deze gebieden noodzakelijk om een specifiek beleid op te zetten met aandacht voor de locatie-eisen van de netwerkonderneming die functioneert op een internationaal niveau.

B. RUIMTE VOOR VERHUISDYNAMIEK EN UITBREIDING CREËERT WERKGELEGENHEID

De pushfactoren achter de verhuisbewegingen van verhuizers zijn veelal de interne bedrijfsontwikkelingen eerder dan het bestaan van externe factoren zoals specifieke locatiefactoren. Als we de factoren "ruimtegebrek", "ruimte voldeed niet meer aan de eisen" en "herstructurering" hiertoe rekenen is dit voor de startende verhuizers 53,8% van het aantal bedrijven en 62,4% gewogen met de werkgelegenheid. Voor de mature verhuizers is dit respectievelijk 63,8% en 68,3%. De belangrijkste reden tot verhuis is ruimtegebrek (47,3%). Deze vaststelling is in overeenstemming met Nederlands onderzoek (Van Dijk & Pellenbarg 2000b, Knobens, 2007 in Van Oort et al.)

Een groeiend bedrijf heeft op een bepaald moment plaatsgebrek en moet op zoek naar meer ruimte. Het is dan ook niet verassend vast te stellen dat, net zoals in Nederland (Van Oort et al., 2007) bedrijven sneller groeien rond de tijd dat zij verhuizen (net ervoor en vooral daarna). De gemiddelde groei (tussen 2000 en 2003) van de stabiele bedrijven, de verhuizers, de starters en de verhuizende starters geeft aan dat de startende ondernemingen de snelle groeiers zijn (+ 4,9 werknemers) en dat de verhuizers beduidend sneller groeien (+ 3,7 werknemers) dan de stabiele bedrijven (+ 1,6 werknemers). De verhuizende starters veroveren de eerste plaats (+ 5,8 werknemers). Omwille van de sterke impuls die verhuizende bedrijven geven voor de werkgelegenheidsgroei (Van Oort et al., 2007) kan men het belang van een voldoende subregionaal aanbod van bedrijfspanden en -panden gericht op het accommoderen van verhuizende bedrijven niet onderschatten.

Uitbreiding ter plekke is binnen de verdichte gebieden minder evident. Het onderzoek toont aan dat het uitbreiden van bedrijven ter plekke vooral mogelijk is in niet-stedelijke gebieden. Het gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden ter plekke wordt gecompenseerd door een hogere verhuisdynamiek in de stedelijke gebieden. Ook wordt er de activiteit meer uitgebreid door extra vestigingen. Belangrijk om vast te stellen is dat de hogere verhuisdynamiek in de economisch verdichte gebieden geen indicatie te zijn voor het wegtrekken uit de steden. Achterliggende redenen zijn ondermeer de aanwezigheid van meer mobiele sectoren in de stedelijke zones (vb. zakelijke dienstverlening) en een grotere keuzemogelijkheid van bedrijfspanden.

Wel was eerder al vastgesteld dat de nood aan ruimte ervoor zorgt dat ruimtebehoevende sectoren (industrie, productie, TDL maar ook sommige diensten) de kernsteden verlaten voor locaties daarbuiten. Deze ruimtelijke heroriëntatie zorgt ervoor dat op een stadgewestelijk schaalniveau de kernsteden bedrijven verliezen ten voordele van de randstedelijke en niet-stedelijke gebieden (Decrop, 2002; Cabus & Vanhaverbeke, 2004). Omgekeerd trekken de stedelijke kernen personeelsintensieve diensten activiteiten aan zodat er op niveau van de stedelijke regio's geen sprake van een uitholling maar wel van een veranderende economische structuur. De stedelijke regio's blijken zoals eerder aangehaald ook de belangrijkste vestigingsplaats voor (internationale) bedrijven die in een netwerk functioneren. Deze functionele relaties op niveau van stedelijke regio's en ook daarbuiten, geven aan dat het problematisch om de stad als een helder afgebakende fysiekruimtelijke eenheid te zien (Wigmans, 2008).

C. BEREIKBAARHEID IS DE DRAGER VAN DE NETWERKECONOMIE

Naast het gebrek aan ruimte zijn ook de bereikbaarheid en beperkte parkeermogelijkheden zeer belangrijke pushfactoren voor de verhuizers. Deze twee aspecten staan samen in voor 9,9% (aantal bedrijven) en 12,8%

(werkgelegenheid) van de redenen voor verhuis die werden opgegeven. Daartegenover is een goede bereikbaarheid voor 20% van de starters en voor 27,3% van de verhuizers een belangrijke pullfactor.

Het grote belang dat aan de bereikbaarheid wordt gehecht is niet zo verwonderlijk daar mobiliteit een zeer belangrijke factor is in het functioneren van de stedelijke en economische structuren. Niet de fysieke nabijheid in ruimte, maar bereikbaarheid in tijd wordt doorslaggevend in het gedrags- en activiteitenpatronen. De ontsluitingsinfrastructuur is als drager van de bereikbaarheid belangrijk voor de ruimtelijke (re)organisatie van de economische activiteiten.

Door veranderingen in het mobiliteitsprofiel van de ondernemingen is de huidige verdeling rondom de infrastructurale voorzieningen in evolutie. Traditioneel zijn het de meer stedelijke ruimte-intensieve activiteiten die voor een groter aandeel van de bedrijven op openbaar vervoer (OV)-locaties gevestigd zijn. De ruimte-extensieve productie en logistiek zijn (behalve specifieke water-, spoorweg- en havenlocaties) in grote mate op goed met de auto en vrachtwagen bereikbare plaatsen gelegen.

Uit onze resultaten blijkt dat de locaties aan autosnelwegen zeer sterk aan belang winnen ten nadele van de OV-locaties en de andere wegen en dit voor alle soorten ondernemingen. Dit konden we zowel concluderen uit de reële verhuisbewegingen als uit de gewenste veranderingen wanneer de bedrijven zouden verhuizen. De overgang naar autosnelwegen is voornamelijk voor de dienstverlenende activiteiten een belangrijk aandachtspunt. Immers, zeker de personeelsintensieve dienstverlenende bedrijven, zouden zich even goed kunnen ontwikkelen op een openbaarvervoerslocatie. Bovendien is de vastgestelde tendens in tegengesteld aan de opties van het ruimtelijk beleid hieromtrent.

Het groot belang van een locatie aan de autosnelwegen zorgt ervoor dat de uitdeining van de stad geografisch niet homogeen verloopt maar radiale ontwikkelingen kent vanuit de stedelijke gebieden (Louter, 1996, Cabus & Vanhaverbeke, 2004). Op lager schaalniveau zien we dit trouwens ook al lang gebeuren langs de (historische) hoofdverkeerswegen.

Deze sterke en eenduidige evolutie in het vestigingsgedrag van bedrijven zou aanleiding kunnen geven tot het inzetten van de (hoofd)infrastructuren in het ruimtelijk-economisch beleid. Het moet mogelijk zijn om goed bereikbare plekken langs hoofdinfrastructuren te vrijwaren voor mogelijke economische ontwikkelingen.

D. TRADITIONELE VESTIGINGSFACTOREN WEGEN NOG STEEDS HET MEEST DOOR

Het onderzoek ging naast de een analyse van de push- en pullfactoren ook in op het locatiegedrag van de Vlaamse bedrijven. Hierbij stond de vraag centraal welk de belangrijkste locatie-eisen zijn voor de onderneming en wat hun oordeel over de kwaliteit ervan is.

In totaal werden 22 vestigingsfactoren voorgelegd aan de bedrijven die zowel de traditionele (harde) vestigingsfactoren omvatten als de nieuwe (zachte) vestigingsfactoren en de netwerkfactoren (relaties). Ook de nabijheid van specifieke vestigingsmilieus (zeehaven, vaarwater, goederentransport, luchthaven, onderzoeksinstituten en openbaar vervoer) werden in deze lijst opgenomen. Het belang werd weergegeven in een belangindex (% bedrijven dat een bepaalde factor belangrijk vindt). Het oordeel werd omgezet in een ontevredenheidsindex (% ontevredenen van de bedrijven die belang hechten aan een bepaalde factor op de huidige locatie).

We hebben in eerste instantie geleerd dat de traditionele factoren nog steeds het meest doorwegen in de keuze van een vestigingsplaats. De vijf belangrijkste factoren zijn de bereikbaarheid over de weg, de parkeermogelijkheden, de aanwezigheid van geschikt personeel en de financiële factoren "belastingen" en "grond- en huurprijzen". Deze factoren wegen door ongeacht de aard van het bedrijf.

Voorname­lijk de bereikbaarheid over de weg is voor bijna alle bedrijven (95%) het belangrijkste aspect. Deze factor nog door het merendeel van de bedrijven (90%) als goed beoordeeld. Deze goede score heeft waarschijnlijk voornamelijk te maken met het kwaliteitsvolle en uitgebreide wegennetwerk in Vlaanderen. Men kan wel aannemen dat gezien de toenemende congestie de beoordeling van de kwaliteit ervan zal afnemen en dat daarom mobiliteitsmaatregelen zeker noodzakelijk zijn.

Ook laad- en losmogelijkheden (68,2%) zijn belangrijk, maar zijn eerder activiteits­specifiek. Daarnaast spelen ook nog de uitbreidingsmogelijkheden op de locatie een belangrijke rol (57%). Volgens Vanneste et al. (2003) zijn deze 'hardware' –factoren noodzakelijk voor het verwerven en behouden van economisch succes, maar daarom nog geen voldoende voorwaarde.

Aan een aantal zachte vestigingsfactoren wordt ook door meer dan 60% van de bedrijven veel belang gehecht. Hierbij behoort een financiële factor, namelijk de mogelijke subsidies, en vervolgens het onthaal door de overheid, het imago van de regio en de representativiteit van het gebouw en de directe omgeving.

E. BEDRIJVEN ZIJN ONTEVREDEN OVER 75% VAN DE VESTIGINGSFACTOREN

Wanneer we aannemen dat een vestigingsfactor waarvoor de OTI 20% of meer bedraagt een signaalfunctie heeft inzake de afstemming tussen kwaliteit van de factor en de eisen van de ondernemingen dan is er voor 15 op de 20 factoren een probleem inzake het aansluiten ervan bij de kwaliteitsverwachtingen.

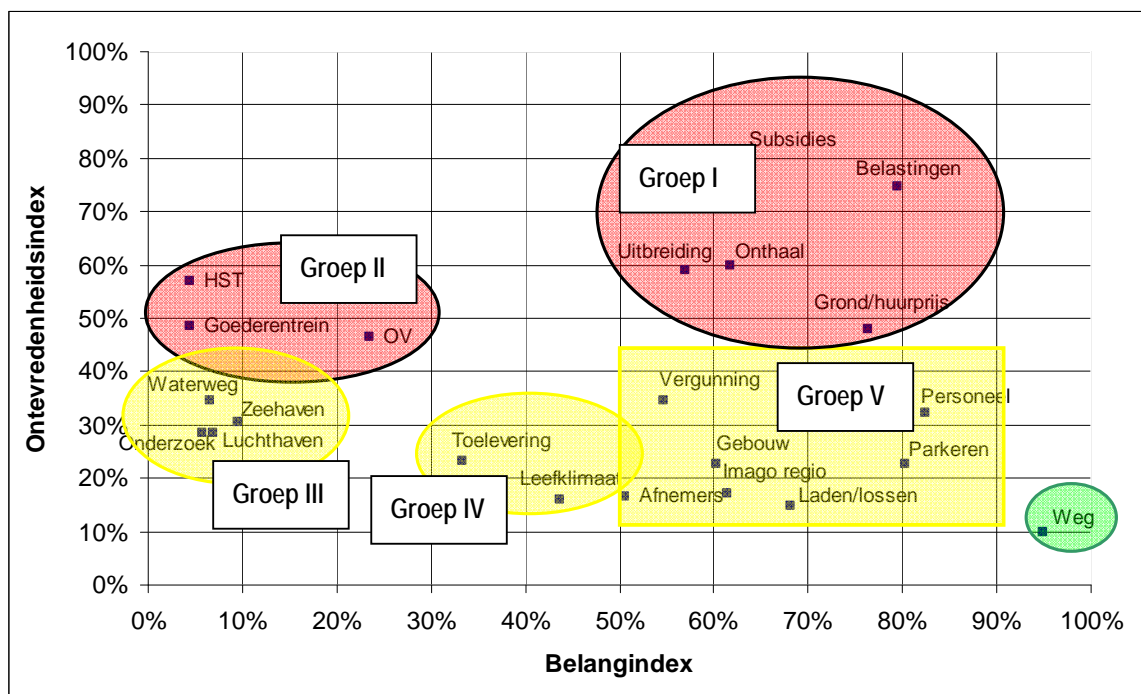
Van de factoren die het belangrijkste worden gevonden, is men het minst tevreden over de belastingen en de subsidies (75%). De grond- en huurprijzen krijgen eveneens door bijna de helft van de bedrijven een negatieve beoordeling (48%). Men kan aannemen dat de beoordeling ervan voornamelijk gemaakt wordt door ondernemers die ook vergelijken met de buitenlandse situatie. Het feit dat ook in dit onderzoek deze ontevredenheid ondubbelzinnig naar voren komt, geeft ook aan dat het onderzoek ook voor de andere vestigingsfactoren een getrouwe weergave geeft van de realiteit.

De belangrijkste aandachtspunten zijn niet alleen van financiële aard. Meer dan 50% van de bedrijven is ook ontevreden over de uitbreidingsmogelijkheden. Het voorzien van voldoende uitbreidingsruimte voor bedrijven kan een belangrijk aspect vormen bij duurzame economische ontwikkeling omdat de bedrijven geen gebruikte terreinen achterlaten en geen nieuwe terreinen (dikwijls meer perifeer gelegen) moeten innemen.

Het is daarnaast opvallend dat de zachte vestigingsfactor 'goed onthaal en informatieverstrekking', ondanks de talrijke initiatieven die het laatste decennium hieromtrent genomen worden eveneens een hoge ontevredenheidsindex (60%) heeft. De opeenvolgende hervormingen van de Vlaamse overheidsinstellingen in de eerste helft van de jaren 2000 zullen ongetwijfeld wel een impact hebben op de kwaliteitsbeoordeling van deze zachte factoren.

Relatief veel belang wordt er nog gehecht aan de netwerkfactoren (ligging t.o.v. afnemers en toeleveranciers) en het leefklimaat (30-50%). Daarna komt het openbaar vervoer waar nog 23% van de bedrijven belang aan hecht en tenslotte zijn er 6 specifieke vestigingsmilieus (zeehaven, luchthaven, waterweg, onderzoek, HST en goederentrein) waar minder dan 10% van de bedrijven rekening mee houdt bij de locatiekeuze. De factoren goederentrein, HST-station en openbaar vervoer worden negatief beoordeeld en dit mag, door het grote economische belang van deze bedrijven, niet uit het oog verloren worden. Door hun economisch gewicht is er

immers een veel groter deel van de werkgelegenheid hierdoor gevat. Bovendien zijn deze bedrijven zeer belangrijk voor de buitenlandse afzet van Vlaanderen.



Figuur 106: Belangindex versus Ontevredenheidsindex voor de 22 vestigingsfactoren

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Door het tegenover elkaar uit zetten van de belangindex en de ontevredenheidsindex (zie Figuur 106) wordt een goed te interpreteren beeld verkregen wat de beleidsconclusies zijn: de factoren die door een groot aantal van de respondenten belangrijk worden gevonden maar tegelijkertijd een hoge ontevredenheidsindex hebben, zijn de factoren waar de beleidsaandacht in eerste orde naar toe moet gaan.

Prioritaire beleidsaandacht dient dus in eerste instantie te gaan naar die factoren met de hoogste ontevredenheidsindex (groep I en groep II). Uit onze resultaten blijkt dat het hier niet alleen gaat om de financiële factoren 'mogelijke subsidies en belastingen'. Ook de mogelijkheden om uit te breiden samen met grond- en huurprijs zitten in deze groep. Het onthaal door de overheid behoort hier ook bij maar, gelet op de recente hervormingen van de betrokken overheidsinstellingen, is er een enige voorzichtigheid noodzakelijk bij de interpretatie van deze factor. Het is wel zo dat een vereenvoudiging van de administratieve rompslomp in ieder geval een positief effect zal hebben op de beoordeling van deze factor omdat het niet vertrouwd zijn met bepaalde procedures en de tijd die het inneemt uit te zoeken hoe alles in elkaar zit een negatieve instelling kan veroorzaken ten opzichte van de bevoegde overheid. Dit bleek bijvoorbeeld ook duidelijk bij de analyse van de succes- en probleemfactoren van starters waaruit bleek dat 60% van de starters met administratieve problemen te kampen heeft. Daarnaast moet er ook rekening gehouden worden met het aandeel bedrijven dat belang hecht aan zeer specifieke factoren (groep II en groep III), gelet op het strategisch belang van deze bedrijven voor de Vlaamse economie.

F. NAAR EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH EN AANBODBELEID OP BASIS VAN DOMINANTE VESTIGINGSMILIEUS

Op basis van het belang dat de bedrijven hechten aan vestigingsfactoren in combinatie met de kenmerken van de bedrijven, werd verder gezocht naar groepen van bedrijven die van elkaar te differentiëren zijn op basis van de verschillende vestigingsplaatsvoorwaarden.

Uit een factoranalyse blijkt dat de Vlaamse bedrijven belang hechten aan 6 basisdimensies in hun evaluatie van de vestigingsplaatsen:

- 1. Bereikbaarheid over de weg en parkeermogelijkheden**
- 2. Grootstedelijke locatiefactoren**
- 3. Multimodaal goederenvervoer en havenconnectie**
- 4. Uitstraling omgeving, aanbod opgeleid personeel, goede leefomgeving**
- 5. Lokale gebondenheid & mogelijkheden huidige locatie**
- 6. Kostenefficiëntie, lage prijzen**

De eerste factor wijst op autobereikbaarheid en de daaraan gekoppelde nood om de auto te kunnen parkeren. De tweede factor focust op bereikbaarheid van de luchthaven, de HST en het openbaar vervoer. Tevens is de nabijheid van kennisinstellingen en universiteiten belangrijk. We kunnen der factor als grootstedelijk beschrijven gelet op de aanwezigheid van deze kenmerken in (groot)stedelijke gebieden. De derde factor zal vooral belangrijk zijn voor de transport- en distributiesector.

De vierde factor wijst op de uitstraling van de locatie en directe omgeving, maar ook op het imago van de regio en de kwaliteit van de woon- en leefomstandigheden. Het aanbod van goed opgeleid personeel maakt integraal deel uit van deze factor omdat goed opgeleide werknemers tegenwoordig ook zoeken naar bedrijven die een aangenaam werkkader kunnen aanbieden in de regio waar het goed is om te wonen en te leven.

De vijfdefactor wijst op de mogelijkheden op de bestaande locatie en de gebondenheid aan het bestaand netwerk van toeleveranciers en klanten. De zesde factor richt zich op kostenefficiëntie en het drukken van de prijzen, o.a. door subsidies en lage belastingen of taksen.

Deze factorsamenstelling verklaart 58% van de variantie, wat zeker niet slecht is omdat een groot deel van de overige variantie toch wordt verklaard door factoren die voor quasi ieder bedrijf belangrijk zijn (zoals wegbereikbaarheid).

Op basis van de scores van de respondenten op deze factoren kwamen 5 vestigingsmilieus naar voren, waarbij de kleinste groep nog steeds 7,5% van Vlaamse bedrijven bevat met 21.5% van de werkgelegenheid.

Vestigingsmilieus	Bedrijven (%)	Werk (%)
Lokale binding en uitstraling	15.6%	19.1%
Gemiddeld met belang van kostenefficiëntie	29.9%	14.8%
Gemiddeld met belang van weg en parkeren	37.4%	28.6%
Internationale bereikbaarheid	7.5%	21.5%
Grootstedelijke locatie	9.6%	16.0%
	100.0%	100.0%

Tabel 49: Aantal en belang van de respondenten per vestigingsmilieu

Bron: SPRE-enquête en eigen verwerking

Er wordt wel gewezen op het feit dat de bedrijven steeds op een combinatie van factoren mikken, waarbij het kan gebeuren dat verschillende groepen hetzelfde belang hechten aan bepaalde factoren maar verschillen in de

evaluatie van de andere factoren. Door het belang van de factoren op een andere manier te combineren kunnen er verschillende types van bedrijventerreinen onderscheiden worden. De differentiatie van bedrijfslocaties gebeurt dan ook niet op basis van één factor, maar op basis van een combinatie van meerdere factoren. Toch blijkt een belangrijke stroomlijning van de vestigingsplaatseisen die leidt tot de bepaling van vijf dominante vestigingsmilieus. Hierdoor is het in principe ook mogelijk om een ruimtelijk-economisch en aanbodbeleid te voeren in functie van deze vijf vestigingsmilieus.

1. Een eerste uitgesproken vestigingsmilieu (7.5% van de bedrijven met 21.5% van de werkgelegenheid), bevat de bedrijven die veel belang hechten aan **internationale bereikbaarheid** vooral gebaseerd op belangrijke infrastructuur voor (massa)transport, logistiek en distributiesector.

Dit eerste vestigingsmilieu is voornamelijk aantrekkelijk voor de sectoren TDL en industrie en voor de activiteiten logistiek, productie en onderhoud. Omdat het multimodale goederenvervoer hierbij centraal staat, zijn het de bedrijven die gelokaliseerd zijn nabij zeehavens, vaarwater en goederenvervoer per spoor die dit soort locatie nodig hebben. Naast de steden zijn dit belangrijke vestigingsmilieus voor internationale investeringen.

2. Een tweede vestigingsmilieu (9.6% van de bedrijven met 16% van de werkgelegenheid) hecht veel waarde aan wat "**grootstedelijke lokalisatiefactoren**" kan genoemd worden. Ze hechten veel belang aan de nabijheid van luchthavens en HST-stations, de bereikbaarheid met het openbaar vervoer en de nabijheid van onderzoeksinstituten en universiteiten. Dit zijn typisch factoren die een grootstedelijke context weerspiegelen.

Het zijn voornamelijk de hoogwaardige dienstverlenende bedrijven, de commerciële activiteiten, de financieel administratieve bedrijven en de kennisondersteunende ondernemingen die belang hechten aan deze factoren. Uiteraard zijn het dan ook de stedelijke regio's waarin deze vestigingsmilieus bestaan of moeten gecreëerd worden. Niet toevallig zijn dit ook de milieus voor (internationale) netwerkbedrijven waarvoor de grootstedelijke locatiefactoren belangrijker zijn dan voor de andere groepen. De ontwikkeling van dit soort locaties impliceert een beleid gericht op kwalitatieve plekken in en rond de steden.

3. Een derde vestigingsmilieu (15.6% van de bedrijven of 19% van de werkgelegenheid) heeft een iets minder uitgesproken maar toch een duidelijk profiel van **lokale gebondenheid en uitstraling van de locatie**. Doorwegende factoren zijn vooral een belang aan relaties met afnemers en toeleveranciers, lokale uitbreidingsmogelijkheden en laad- en losmogelijkheden.

Hoewel dit voor ongeveer alle sectoren en activiteiten geldt, zijn het voornamelijk de industrie en de productie waarvoor deze elementen centraal staan in hun vestigingskeuze. Ook de activiteiten voor Onderzoek en Ontwikkeling (R&D) zijn sterk gebonden aan de (externe) relaties die zij onderhouden. Deze bedrijven hechten dan ook zeer veel belang aan de kwaliteit en het imago van hun vestigingsmilieu.

Vervolgens zijn er twee vestigingsmilieus met een eerder gemiddeld profiel.

4. Een eerste vestigingsmilieu (37% van de bedrijven met 29% van de werkgelegenheid) hierbij is er een met een **gemiddeld profiel, maar met wel een bovengemiddelde aandacht voor wegbereikbaarheid en mogelijkheid tot parkeren.**

De wegbereikbaarheid is belangrijk voor alle sectoren en activiteiten. Uitschieters voor dit vestigingsmilieu zijn wel de bouwnijverheid, de groothandel en de industrie. Wat de activiteiten betreft zijn het de onderhoudsactiviteiten en de logistieke bedrijven die hier meer dan gemiddeld belang aan hechten.

5. Tenslotte is er een vestigingsmilieu (30% van de bedrijven met 15% van de werkgelegenheid) met een **gemiddeld profiel, maar een bovengemiddelde aandacht voor kostenefficiëntie.**

Dit gemengde milieu is vooral aantrekkelijk voor bedrijven uit de bouwsector, maar ook de dienstverlenende bedrijven zijn sterk geneigd de kostenfactoren mee hun vestigingskeuze te laten bepalen. Voor de verdeling in activiteiten zien we een oververtegenwoordiging voor deze combinatie van vestigingsfactoren bij de adviesverleners, financieel administratieve bedrijven en onderhoudsbedrijven. Hoewel de bouwsector en de schoonmaakactiviteiten eerder buiten de steden willen gelokaliseerd zijn, zijn de andere bedrijvigheden meer stedelijke functies.

De gemiddelde groepen (vestigingsmilieus 4 en 5) vertegenwoordigen ongeveer 2/3^e van de bedrijven, met ongeveer 2/5^e van de werkgelegenheid. Dit betekent dat het voor een groot deel van onze economie volstaat om gemengde bedrijventerreinen te voorzien op goed bereikbare plaatsen en tegen een betaalbare prijs.

De belangrijke groep van bedrijven waar de lokale binding domineert, samen met de uitstraling impliceert ook dat een aanbodsstrategie zeker subregionaal moet gevoerd worden en dat ook kwaliteit een belangrijk aandachtspunt is. Samen betekent dit dat voor gemengde vestigingsmilieus ongeveer 60% van het aanbod dient te worden voorzien.

Voorts kenmerken er zich twee sterk specifieke en belangrijke groepen van bedrijven. De kenmerken van de bedrijven in de ene groep die internationale bereikbaarheid centraal stelt via havens, waterwegen en goederenvervoer per spoor, impliceert een ruimtelijk-economisch en een aanbodbeleid op en in functie van die strategische locaties. Omdat de behoefte aan ruimte in eerste orde correleert met de omvang van de werkgelegenheid en de terreincoëfficiënt is het duidelijk dat minstens 20% van de ruimte moet voorzien worden op die strategische plekken van internationale bereikbaarheid.

Der andere groep, die de grootstedelijke vestigingsfactoren centraal stellen, impliceert een beleid gericht op kwalitatieve plekken in en rond de steden. Het aandeel hiervan zal ongeveer rond het werkgelegenheidsaandeel schommelen (t.t.z. 16%).

Vanzelfsprekend is er hierbij ook een differentiatie in type activiteit te bespeuren.

Wat productie betreft, zijn er 3 types vestigingsmilieus dominant: deze met lokale binding, de 'gemiddelde plekken' met wegbereikbaarheid en de plekken met internationale bereikbaarheid. De logistiek kent dezelfde vestigingsmilieus, zij het meer gefocuseerd op de twee laatste. Ook de onderhoudsdiensten hechten belang aan deze vestigingsmilieus. Het is duidelijk dat deze drie activiteiten een functionele relatie hebben.

De commerciële activiteiten hebben vooral oog voor de 'gemiddelde plekken' met goede bereikbaarheid en grootstedelijke vestigingsmilieus. Dit geldt ook voor de adviesactiviteiten, maar daar spelen vestigingsmilieus met aandacht voor kostenefficiëntie.

R&D is duidelijk gebonden aan grootstedelijke vestigingsmilieus, maar ook aan vestigingsmilieus waarin lokale binding en uitstraling spelen.

Management en administratieve activiteiten hebben geen echte voorkeurvstigingsmilieus en komen dus overal ongeveer in even grote mate voor, zij het dat vestigingsmilieus met goede wegbereikbaarheid iets belangrijker zijn.

De schoonmaakactiviteiten hechten duidelijk belang aan 'gemiddelde plekken' met een goede wegbereikbaarheid.

Men kan dus concluderen dat de groepering van de bedrijven op basis van vestigingsmilieus een goed aanknopingspunt kan vormen voor een ruimtelijk-economisch beleid en specifiek een aanbodbeleid gericht op deze vestigingsmilieus en op activiteiten in deze milieus.

Deze segmentatie kan daarom een leidraad zijn voor het ruimtelijk-economisch beleid. Uiteraard kan deze segmentatie niet absoluut worden toegepast omdat naast de duidelijk herkenbare specifieke vestigingsmilieus een (beperkt) deel van de activiteiten steeds ook in de andere types vestigingsmilieus is terug te vinden. Naast ondermeer het historisch gegroeide economische weefsel ligt de meer recente tendens naar kwalitatieve multifunctionele bedrijventerreinen aan de basis hiervan.

II. EISEN VAN DE ONDERNEMING OP HET MICROSCHAALNIVEAU

10,3% van de pullfactoren voor starters en 13,3% voor verhuizers hebben te maken met het aanbod of de kenmerken van vestigingsmogelijkheden. Gewogen naar werkgelegenheid is dat respectievelijk 6,5% en 10,6%. Het gaat hier voornamelijk over een voldoende groot aanbod van bedrijfslocaties en de prijs- kwaliteitverhouding, maar ook de beschikbaarheid van een locatie en de eigendomsvorm van de aangeboden huisvesting spelen in heel wat gevallen een rol. Uit de studie van Vanneste et al (2003) blijkt dat ook internationale bedrijven zich in hun vestigingskeuze laten leiden door het aanbod. Het aantrekken en vooral ook het behouden van bedrijven is dus sterk afhankelijk van de huisvestingsmogelijkheden en de werkomgeving die kunnen aangeboden worden. Dit onderzoek ging verder na wat de eisen van de onderneming in Vlaanderen zijn op het microschaalniveau: de concrete werkplek.

A. PROFESSIONELE LOCATIES IN TREK

Er is een ondubbelzinnige wens van alle soorten bedrijven om vanuit een situatie waarin ze zijn verweven met andere maatschappelijke functies te verhuizen naar een professionele locatie. Van alle soorten bedrijven wil 10% tot 30% van de bedrijven overgaan van een niet-professionele locatie naar een professionele locatie. Deze tendens werd ook duidelijk bij het vergelijken van de ontwikkelingsgroepen waaruit blijkt dat starters met voornamelijk de verhuisde starters en de verhuizers al meer op professionele locaties gelegen zijn dan de stabiele bedrijven (resp. 53,74%, 64,52% en 62,73% t.o.v. 45,77%). Het verschil tussen starters en verhuisde starters (10,77%) is gedeeltelijk te verklaren door het feit dat 10% van de starters aan huis begint met de onderneming.

De wens om de overgang te maken naar een professionele locatie is weinig afhankelijk van het type bedrijf, maar uiteraard zijn er verschillen in intensiteit in functie van activiteit, dimensie en organisatiestructuur. Uiteraard zijn er ook verschillen tussen de verschillende soorten. Zo zijn het voornamelijk de ruimtebehoevende functies die al op bedrijventerreinen gevestigd zijn terwijl de ruimte-intensieve bedrijven meer worden terug gevonden op kantoorlocaties en niet-professionele locaties. Voor de meeste activiteiten krijgen de bedrijventerreinen de grootste voorkeur voor de toekomstige locatie, maar de kennisondersteunende bedrijven en de dienstensectoren verkiezen voornamelijk de kantoorlocaties.

Er bestaat dus een belangrijke druk vanuit de verweven naar de professionele locaties, wat gezien de situatie op terrein vooral een problematiek is die speelt in stedelijke regio's.

B. MULTIFUNCTIONELE KWALITATIEVE SEGMENTATIE ALS LEIDRAAD

Uit het onderzoek blijkt dat ongeveer de helft van de ondervraagde bedrijven op de professionele locatie burens zouden willen hebben die gelijksoortige eisen stellen met betrekking tot de kwaliteit en de uitstraling van de vestigingsomgeving eerder dan met bedrijven waarmee relaties te onderhouden zijn of bedrijven die gelijksoortige activiteiten uitvoeren.

Uitzonderingen zijn de logistieke activiteiten, de managementfunctie en de schoonmaakbedrijven waarvoor relaties even belangrijk zijn dan gelijksoortige eisen en de bedrijven die zich bezighouden met Onderzoek en Ontwikkeling waarvoor bijna de helft met gelijksoortige activiteiten wenst samen te zitten. Overigens kan men in dit geval ook aannemen dat de wens om met hetzelfde soort bedrijven samen zeker ook te maken heeft met de uitstraling die men wil verwerven.

Ook in Nederland (Arts et al., 2005) is er momenteel al een toenemende variëteit van bedrijfsactiviteiten op formele locaties met als gevolg een toenemend belang van winkel- en kantoorruimte. Ons onderzoek geeft aan dat een streng selectief beleid bij de invulling van een concreet bedrijventerrein op basis van de activiteit of sector slechts kan voor ongeveer 20% van de bedrijven.

De huidige differentiatie van bedrijventerreinen is dus te verregaand. De vaststellingen in ons onderzoek geeft aan dat een bedrijventerrein zou moeten evolueren van een monofunctioneel kwaliteitsarm gebied naar een multifunctionele kwaliteitsvolle omgeving, waarbij ondermeer vanuit milieu- of mobiliteitsmotieven bijkomend prioriteiten kunnen gelegd worden. Milieubelastende werkmilieus worden vanzelfsprekend worden gelinkt met het milieubeleid (MER en VR) en infrastructuurgebonden werkmilieus met het mobiliteitsbeleid (Mober), zowel op plannings- als op ontwerpniveau. De in dit onderzoek gedetecteerde 3 tot 5 dominante vestigingsmilieus kan hierbij als richtinggevend kader kunnen aangewend worden.

C. IJZEREN VOORRAAD EN DUURZAAM BEHEER VAN RUIMTE VOOR BEDRIJVIGHEID ALS STREEFDOEL

Ongeveer 30% van de starters en de verhuizers zijn ontevreden over het aanbod aan professionele. We kunnen ons hier in eerste instantie afvragen of dit antwoord duidt op een reëel tekort of aan een gebrekkige informatiedoorstroming betreffende de mogelijke vestigingsplaatsen. Uit de analyse van Vanhaverbeke et al. (2002) blijkt echter duidelijk dat een groot deel van Vlaanderen een onvoldoende IJzeren Voorraad bestaat waardoor deze gebieden al enige tijd te kampen hebben met een gemiste vraag en beleidsgeïnduceerde delokalisaties (zie ook VOKA, 2006). In 2006 besloot men in het rapport van VOKA wel dat de planningsinspanningen stilaan zichtbaar worden, vooral wat betreft de bestemde terreinen.

Het is belangrijk aan te geven dat er een verband bestaat tussen de benodigde kwantiteit en de kwaliteit van de bestaande voorraad. Het onderzoek toont immers aan dat de veroudering van de locatie een sterke invloed heeft op de verhuisdynamiek van bedrijven. Aangezien 30% van de stabiele bedrijven, 25% van de starters, 12,6% van de verhuizers en 8,7% van de verhuisde starters aangeeft op een verouderde locatie gevestigd te zijn, is de vraag naar professionele locaties zeker ook een uiting van de wens naar een hogere kwaliteit en functionaliteit van de werkomgeving.

De veroudering van locaties induceert op deze manier een bijkomende vraag naar nieuwe locaties en zorgt voor leegstand op de achtergelaten terreinen. De locaties die verlaten worden, kunnen ook niet altijd volledig in economisch hergebruik genomen worden. Uit het onderzoek blijkt dat 58,3% van de terreinen (zowel professionele als niet-professionele) opnieuw een bedrijfsfunctie heeft gekregen. Dit is relatief veel, maar men moet in gedachte houden dat wel 100% van de verhuizers een nieuwe locatie nodig heeft, veelal met een grotere oppervlakte. Er zal dus meer ruimte moeten worden aangesneden dan dat er hergebruikt wordt voor andere bedrijven. Verder bleek dat 17,1% van de voormalige locaties leegstaat, 20,2% door andere functies in gebruik is genomen en 4,4% van de bedrijfseigenaars heeft geen idee wat er met de oude locatie gebeurd is. De herstructurerings- en vernieuwingskosten van dergelijke onderbenutte of verlaten sites kunnen hoog oplopen, zeker als er ook een vervuilingproblematiek aanwezig is.

Omwille van de historische industrialisering, hebben voornamelijk de (grote) steden te kampen met een verhoogde verouderingsgraad. Het probleem van veroudering in de grootstedelijke gebieden impliceert dat men in een beleid gericht op het op peil houden van de bedrijventerreinen daar gerichte inspanningen moet doen. Daarnaast blijkt uit de geografische analyse dat ook gemeenten buiten het meest verdichte gebied te maken hebben met dit fenomeen, ook veelal verbonden met een historische industrialisatie.

Het op peil houden van bedrijventerreinen moet ook bekeken worden vanuit de concurrentiepositie van Vlaanderen. Immers bedrijfsleiders gaan bewust om met hun omgeving. Bovendien zorgt de mondiale focus op ecologische en sociale aspecten en op duurzaam ondernemen voor een verscherpte aandacht voor deze aspecten.

Ook in Vlaanderen worden steeds meer proactieve initiatieven genomen om enerzijds terreinen meer kwalitatief te ontwikkelen en beter uit te geven en anderzijds een degradatie van economische infrastructuur tegen te gaan. De focus wordt gelegd op de mogelijkheid tot het samenwerken tussen bedrijven op een locatie om bedrijfsprocessen, terreininrichting en beheer duurzaam te realiseren. Een dergelijke samenwerking wordt ook wel 'parkmanagement' genoemd en krijgt een reële kans wanneer bedrijven met dezelfde eisen met betrekking tot de omgeving of met onderlinge relaties zich samen op een terrein kunnen vestigen.

Het beleid ondernam al verschillende initiatieven – onder andere met de invoering van het subsidiebeleid voor bedrijventerreinen – ter ondersteuning van dit concept. Volgens Van Eetvelde et al. (2008) is er beleidsmatig wel een duidelijke behoefte aan een toetsingskader dat verder reikt dan de grenzen van het bedrijfsterrein. Tenslotte is zorgvuldig omgaan met de ruimte een must.

D. HUREN OF KOPEN?

Ook de formules waaronder de infrastructuur wordt aangeboden speelt een belangrijke rol. Dit vinden we ook terug in het onderzoek. De wens om van eigendomsvorm te veranderen is namelijk een belangrijke pushfactor voor de mature verhuizers (9,2% en gewogen met werkgelegenheid 6,2%) maar vooral voor de verhuizende starters (15,8% voor beide weggingen). De koop- en de huurprijzen spelen ook voor drie vierde van de bedrijven een belangrijke rol in de vestigingskeuze.

Natuurlijk heeft de sector of de activiteit van een bedrijf invloed op het al dan niet kopen van de vestiging. De ruimtebehoevende bedrijven (industrie, productie, logistiek) kopen het meest met percentages tussen de 60% en de 70%. Onder ruimte-intensieve sectoren (commerciële activiteiten, zakelijke dienstverlening en financiële administratie) huurt ongeveer de helft van de bedrijven en de kennisgroep (O&O, training en Advies) is de grootste huurder met 59%. Opvallend in deze analyse is dat zelfstandige bedrijven meer kopen dan de onderdelen van de grote bedrijven, maar dat internationale bedrijven meer kopen dan niet-internationale ondernemingen. Dit is overigens het enige verschil in het locatiedrag tussen de binnenlandse en internationale netwerkondernemingen.

De keuze tussen kopen of huren hangt ook af van de interne structuur van de bedrijven. Uit ons onderzoek blijkt dat een groot aantal bedrijven zou willen afstappen van een huursituatie en dus de overgang zou willen maken naar een vestiging in eigen bezit (34,5%). Dit geldt voor alle soorten bedrijven die door ons werden onderzocht. De enige uitzondering hierop is de allergrootste dimensieklasse (>250 werknemers) waar ongeveer 8% een overgang van huur naar koop wenst in de toekomst.

Voor de verhuizers konden we naast de gewenste ook de werkelijke eigendomsverandering nagaan. Opmerkelijk is dat bij deze werkelijke verhuisbewegingen nog een sterkere overgang van huur naar eigendom wordt vastgesteld (40,2%). Nog meer opmerkelijk is dat 28,2% van de verhuisde bedrijven de omgekeerde overgang heeft gemaakt. Hier is dus nog duidelijk verder onderzoek nodig om dit te kunnen plaatsen.

De geografische analyse van de verdeling van de huurder en de eigenaars toont niet onverwacht aan dat stedelijke gebieden gekenmerkt worden door een hoger percentage huurpanden dan de gebieden buiten de stad. Omdat de grondprijzen binnen in de steden gemiddeld hoger liggen dan erbuiten is het dan ook niet verwonderlijk dat we tot de vaststelling kwamen dat huurder meer belang hechten aan de huurprijzen dan kopers aan de kooprijzen.

Voorts zien we dat de eigenaars (door de aard van de bedrijven) meer belang hechten aan de factoren die door de minder mobiele en ruimtebehoevende bedrijven belangrijk worden gevonden (vergunningen, subsidies, laden en lossen, netwerkfactoren, nabijheid waterweg en mogelijkheden tot uitbreiden). Maar ook het imago van de regio en het leefmilieu zijn significant belangrijker voor eigenaars. Dit heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat kopen een beslissing is voor een langere termijn. Het aanbieden van koopvestigingen moet dus samengaan met het waarborgen van een hoge kwaliteit.

III. VERANDERDE LOCATIE-EISEN VAN BEDRIJVEN DOORHEEN DE LEVENSCYCLUS

Het behouden van verhuizende bedrijven is even belangrijk voor de economische en de werkgelegenheidsgroei van een regio dan de komst van nieuwe bedrijven (Van Oort et al., 2007). Indien bedrijven doorheen hun gehele levenscyclus op een gepaste locatie in hun 'gewone omgeving' kunnen blijven opereren zal het succes van een regio op een bredere basis kunnen terugvallen. Om dit te bereiken is het cruciaal dat er een gepast aanbod bestaat doorheen de ontwikkelingsfasen van de ondernemingen. Een aanbodbeleid dient dus ook met de ontwikkelingsfasen van de ondernemingen rekening te houden. Dit is dan ook de reden waarom in dit rapport steeds het onderscheid werd gemaakt tussen stabiele bedrijven, verhuizers, starters en verhuizende starters.

A. DE START VAN EEN ONDERNEMING IN VLAANDEREN

Het slagen of falen van een startende onderneming is afhankelijk van veel verschillende factoren. Om enig zicht hierop te verkrijgen werd bij de bedrijven gevraagd naar de drie belangrijkste succesfactoren en problemen die zij ondervonden bij de start van hun bedrijf.

A.1. Personeel, goed management, productkennis en geschikte geografische locatie zijn belangrijke succesfactoren

Het succes van de ondernemingen hangt het meest af van de geschiktheid en de actieve medewerking van personeelsleden (19%). Op de tweede plaats komt het goed beheer van de onderneming en de goede kwaliteit van het product (14,7%).

Daarna blijkt ook de 'geschikte geografische situering' een bijkomend onderdeel te zijn van het potentieel van een regio als vestigingsplaats. Het feit dat de geografische situering wordt opgenomen in de locatiekeuze toont aan dat niet alleen de kwantiteit en de kwaliteit maar ook de ruimtelijke situering van vestigingslocaties onderdeel moet uitmaken van het beleid betreffende bedrijfshuisvesting. De geografische situering staat in voor 12,3% van de genoemde succesfactoren. Het betreft zowel de (markt)positionering en de bereikbaarheid op het macro- en op het microniveau.

Uit de geografische spreiding van de startersdynamiek valt de sterke dynamiek op in de as Antwerpen-Brussel, in Vlaams-Brabant in de randgemeenten van Brussel en de omgeving van Leuven tot Aarschot en in Limburg bij Hasselt en Genk.

Uit de verdeling van de verschillende ontwikkelingsgroepen blijkt globaal een sterkere dynamiek van starters en verhuizers in de meest verstedelijkte gebieden, terwijl minder verstedelijkte en eerder rurale gebieden hierop achterblijven waardoor er een groter aandeel is van mature bedrijven. Het begrijpen van deze dynamiek is zeer belangrijk omdat de economische vitaliteit en de toekomstige ontwikkeling van een ruimtelijke zone mee bepaald wordt door de gemiddelde leeftijd en de oprichtingsdynamiek van bedrijven.

Andere ongeveer even belangrijke succesfactoren zijn het feit dat de onderneming zich kan positioneren in een nichemarkt, de kennis en ervaring die men al had inzake het beheer of de productie, de klant- en netwerkrelaties en de steun die bepaalde bedrijven kregen van grotere ondernemingen. Tenslotte staat de naambekendheid in voor 4,4% van de genoemde succesfactoren.

A.2. Administratieve problemen treffen 60% van de startende bedrijven

Aansluitend bij andere onderzoeken (GEM, 2001, Flash Eurobarometer, 2000, Schamp & Denis, 1998 in Buyens et al., 2002) vonden we aan de hand van de meest voorkomende problemen dat de administratieve last zeer zwaar is bij de start van een onderneming in Vlaanderen. De problemen die hierop betrekking hebben staan in voor 60% van de bedrijven en ook ongeveer 60% van de werkgelegenheid wat duidelijk maakt dat er nog heel wat inspanningen moeten gebeuren om tot een laagdrempelige overheid te komen, specifiek met de starters als doelgroep voor ogen.

Waar geschikt personeel een belangrijke succesfactor is, is het niet vinden ervan omgekeerd een belangrijk probleem voor startende ondernemingen (7,5%). Als laatste problemen vonden we nog een gebrek aan efficiënte relaties, de mobiliteitsproblematiek, het tekort aan naambekendheid en ten slotte het niet vinden van een geschikte locatie.

We bekeken ook kort welke instanties en actoren de starters en de verhuizers hebben geholpen bij de locatiekeuze. Het zeer lage antwoordpercentage van de starters (7,4%, 14 bedrijven) kan men als een aanwijzing

interpreteren van de gebrekkige relatie tussen startende ondernemingen en verantwoordelijke instanties. De verhuizers (antwoordpercentage 17,14% - 60 bedrijven) werden bij het zoeken van een nieuwe vestigingslocatie het meest geholpen door makelaars (53%). De gemeente hielp in 21,7% van de gevallen en staat dus duidelijk op een tweede plaats vóór de provincie die in 10% van de gevallen hulp heeft geboden. De grote invloed die vastgoedmakelaars blijken te hebben op de (her)lokalisatie van bedrijven is een belangrijk gegeven als men het locatiedrag van ondernemingen wenst te sturen.

B. STABIELE BEDRIJVEN BEVINDEN ZICH OP DE MEEST VEROUDERDE LOCATIES EN ZIJN HET MINST TEVREDEN

Vanzelfsprekend hangt de wijze waarop een onderneming de ruimtelijke kenmerken integreert in zijn strategie ook af van de ontwikkelingsfase van de onderneming. Nieuwe ondernemingen kiezen een bepaalde locatie om hun activiteiten op te starten. Later breiden zij zich misschien ter plekke uit of verhuizen ze naar een meer aangepaste locatie. Op een gegeven moment sluit het bedrijf mogelijk de deur en komt de locatie vrij voor nieuwe activiteiten. De locatiekeuze is niet willekeurig maar staat, naast andere factoren, ook in functie van de gegeven ontwikkelingsfase van de onderneming.

De drie groepen verschillen significant voor vijf vestigingsfactoren. De afwijkingen van de statistisch verwachte waarden voor deze vijf factoren wijst er op dat de stabiele bedrijven verschillen van de starters en de verhuizers. De stabiele bedrijven hechten meer belang aan de factoren 'goederentrein', 'waterweg', 'laden en lossen', 'uitbreidingsmogelijkheden' en 'vergunningen' en de starters en de verhuizers aan de representativiteit van het gebouw en de grond- en huurprijzen.

De aard van de factoren waaraan de stabiele bedrijven meer belang hechten, bindt hen sterker aan een bepaalde plaats. Deze bedrijven zijn dus, juist omwille van de noodzakelijke omgevingsfactoren, minder mobiel. Het is dan ook belangrijk de locaties voor deze ondernemingen in orde te houden, te moderniseren en uitbreidingsmogelijkheden te voorzien, waardoor zij vanuit deze omgevingsfactoren een extra stimulans kunnen krijgen.

Aan de hand van de ontevredenheidsindex kunnen we concluderen dat hier vandaag nog niet voldoende rekening mee wordt gehouden. We zagen namelijk dat de stabiele duidelijk minder tevreden zijn over de huidige situatie dan de starters en dat de verhuizers het meest tevreden zijn. Dat de verhuizers nog een beter beoordeling geven dan de starters heeft ongetwijfeld te maken met het feit dat zij recenter een beter overwogen keuze gemaakt hebben vanuit de belemmeringen die zij op de vorige vestiging hebben gekend en/of omdat zij al meer financiële middelen hebben dan starters en zich dus een beter geschikte locatie kunnen veroorloven.

De stabiele bedrijven zijn ontevredener over de vestigingsfactoren waar zij meer belang aan hechten (nl. nabijheid zeehaven en waterwegen, de vergunningen en uitbreidingsmogelijkheden en HST), maar ook over de representativiteit van hun gebouw en omgeving. Dit laatste kan te maken hebben met het feit dat de professionele locatie waarop stabiele bedrijven gevestigd duidelijk meer verouderd zijn (30,2%) dan de locaties waarop startende (18,8%) en verhuisde (12,6%) bedrijven gevestigd zijn. Door de impact die veroudering heeft op de wens tot verhuizen zou naast het aanbieden van nieuwe professionele locaties het onderhouden en in orde brengen van oudere locaties een goed initiatief vormen om te voorkomen dat een bijkomende vraag naar ruimte ontstaat.

Het onderscheid tussen starters en verhuizende starters geeft aan dat de verhuizende starters zich op de meest nieuwe locaties gevestigd hebben. De verouderingsgraad is bij de verhuisde starters namelijk nog lager dan bij

de verhuizers, respectievelijk 8,7% en 12,6%. De verouderingsgraad bij de starters ligt dan beduidend hoger (24,6%). Minder kwaliteitsvolle bedrijventerreinen zijn vanwege de lagere prijs aantrekkelijker voor starters. Eenmaal het bedrijven uit de startblokken is geschoten durft men meer te investeren in nieuwe locaties.

C. EIGENDOM NOG STERK DOMINANTE HUISVESTINGSVORM

Starters zijn duidelijk mobieler dan stabiele bedrijven. Van de stabiele bedrijven heeft 12,47% van de ondernemingen binnen de volgende drie jaar een verhuis gepland, voor de groep van de starters is dat 19,77%. Na verloop van tijd is het inderdaad dikwijls noodzakelijk om te verhuizen omdat men te groot worden is en een andere locatie moeten zoeken. Belangrijk is ook dat men op dat moment hiervoor ook de noodzakelijk middelen kan inzetten.

In deze context stelt zich de vraag welke huisvestingsvorm men initieel heeft en welke vervolgens gewenst is als men zijn oorspronkelijke site verlaat. Daarom werd nagegaan wat de gewenste veranderingen zijn wat betreft de eigendomsvorm en wat betreft het pand waarin de bedrijven gevestigd zijn.

Wat de huidige bedrijfssite betreft stellen we vast dat de starters het meeste huren (51,5% t.o.v. 48,5% in eigendom). Van de verhuizers huurt nog 44,7% van de bedrijven en is 55,3% eigenaar van het bedrijfsgebouw. Binnen de groep van de stabiele bedrijven huren de ondernemingen al beduidend minder (30,3%) en heeft de meerderheid zijn pand in eigendom (69,7%). De verklaring hiervoor kan te vinden zijn in het feit dat starters over het algemeen minder kapitaalkrchtig zijn en bijgevolg in de beginfase genoodzaakt zijn om te huren. Bovendien vermindert huren het aantal risico's; men kan namelijk sneller inspelen op veranderende omstandigheden. Dat verhuizers nog steeds meer huren dan stabiele bedrijven kan te maken hebben met de grotere mobiliteit van de bedrijven die kiezen voor huur (wat ondermeer samenhangt met het gegeven dat het meer tertiaire activiteiten betreft).

Uit de analyse van de gewenste eigendomsvorm blijkt dat voor elk type bedrijf een hoger percentage de overgang wil maken van huur naar koop dan omgekeerd. 12,3% van de starters, 7% van de huurders en 6,8% van de stabiele bedrijven zouden van huur willen afstappen.

Voor alle respondenten samen maakt dit dat bijna alle bedrijven die momenteel een pand in eigendom hebben bij eigendom zouden blijven (95,1%) maar dat 34,5% van de huurders zou overgaan naar eigendom. De aanwezigheid van mix van huur- en koop panden kan er voor zorgen dat bedrijven niet ver hoeven te zoeken naar een geschikte nieuwe locatie.

Specifiek voor starters en verhuizers werd verder onderzocht tot welk type pand hun huidige en voor de verhuizers ook de voormalige pand behoort. Er werd onderscheid gemaakt tussen een huisvesting aan huis, een gezamenlijk huisvesting, zelfstandige huisvesting en een andere huisvestingsvorm. Hierbij werd vastgesteld dat 10% van de starters aan huis begint. Dit is natuurlijk niet voor alle activiteiten even courant. Het zijn voornamelijk bedrijven uit de bouwsector en in mindere mate uit de TDL-sector die beginnen in eigen huis. Dat bouwbedrijven zo frequent thuis opstarten heeft ondermeer te maken met het feit dat de werven de echte werkplek zijn en dat thuis oprit en garage en stallingen voor de opslag worden gebruikt. Het hoeft geen verwondering dat hiermee raakvlakken worden aangetoond met onderzoeken over zonevreemde bedrijven, waar blijkt dat de bouwnijverheid een belangrijke speler is (Cabus & Vanhaverbeke, 2002, WVI, 2008).

Het percentage bedrijven dat in eigen huis gevestigd is, daalt tot 3% voor de verhuisde starters. Dit verschil duidt erop dat een na de opstartfase een bedrijf aan huis slechts beperkt kan doorgezet worden. Om en bij de 30% van de startende en verhuizende bedrijven zit gehuisvest in een gezamenlijk bedrijfspand. De overgang naar een nieuwe huisvestingsvorm is voornamelijk gericht op een zelfstandige huisvesting.

Om de lokale dynamiek te ondersteunen en om toekomstige zonevreemde situaties te vermijden blijkt het belang van het aanbieden van een mix van huur- en koop panden op geografisch verspreide plaatsen om door de eerste risicoperiode te geraken, waarna men kan overgaan naar een zelfstandige huisvesting (in eigendom) wat nog steeds het meest populair blijkt te zijn.

De aanwezigheid van die mix van huur- en koop panden is overigens niet alleen belangrijk voor starters, maar meer algemeen voor een gezonde bedrijfstvastgoedmarkt. Zoals we hoger al zagen blijkt de grote invloed die vastgoedmakelaars hebben op het keuzeproces van bedrijven bij hun (her)lokalisatie. Het is daarom belangrijk een duidelijk zicht te hebben op de ontwikkelingen binnen de vastgoedmarkt voor bedrijven.

IV. BUNDELING VAN DE BELEIDSAANBEVELINGEN

In ieder onderdeel van de studie werd aandacht besteed aan de beleidsrepercussies van de onderzoeksresultaten.

Hieronder worden ze kort geresumeerd. Voor de onderbouwing ervan wordt verwezen naar de studie.

A. DE SUBREGIONALE DIMENSIE VAN EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID

- Een goed bereikbare plek waar ze relaties kunnen onderhouden met klanten en toeleveranciers in de eigen regio⁴² is het ideale plaatje van de vestigingsplek van een starter of verhuizer. Dit blijkt uit het geografisch gedrag van starters en verhuizers. Uit ander onderzoek bleek al dat lokale economische dynamiek en werkgelegenheids groei sterk bepaald wordt door de al aanwezige ondernemingen. Deze lokale gebondenheid duidt er op dat naast het aantrekken van exogene ondernemingen, de ondersteuning van de endogene ontwikkeling een zeer belangrijk aspect moet vormen van het economisch beleid. Het voorzien van geschikte locatiemogelijkheden is hierbij een belangrijk onderdeel.
- Om de lokale dynamiek te ondersteunen en om zonevreemde situaties te vermijden blijkt het belang van het aanbieden van een mix van koop- en huur panden op geografisch verspreide plaatsen zodat starters door de eerste risicoperiode geraken, waarna men kan overgaan naar een zelfstandige huisvesting (in eigendom) wat nog steeds het meest populair blijkt te zijn.
- Omwille van de sterke impuls die verhuizende bedrijven geven voor de werkgelegenheids groei kan men het belang van een voldoende subregionale markt van bedrijfspercelen en –panden gericht op het accommoderen van verhuizende bedrijven niet onderschatten.
- Lokale dynamiek wordt ook ondersteund door het bestaan van uitbreidingsruimte. Hierbij wordt vastgesteld dat 50% van de bedrijven ontevreden is over de uitbreidingsmogelijkheden. Het voorzien van uitbreidingsmogelijkheden is ook een belangrijk aspect van een duurzame economische ontwikkeling omdat de bedrijven geen gebruikte terreinen achterlaten en geen nieuwe terreinen (dikwijls perifeer gelegen) moeten innemen.

⁴² Dit betekent niet dat de Vlaamse bedrijven lokaal zouden opereren wat hun netwerkpartners betreft en hun afzet. Dit geldt in eerste instantie omwille van de kennis van de regio, het behoud van de werknemers en van de lokale klanten en toeleveranciers.

- Steden hebben een sterke aantrekkingskracht op (internationale) netwerkoncerningen. Het is dan ook voornamelijk in deze gebieden nodig om een specifiek beleid op te zetten met aandacht voor de locatie-eisen van de netwerkoncerning.

B. WEGBEREIKBAARHEID BLIJFT CRUCIAAL

- De bereikbaarheid over de weg is voor bijna alle bedrijven (95%) de belangrijkste vestigingsfactor. Deze factor wordt - waarschijnlijk vanwege het kwaliteitsvolle en uitgebreide wegennetwerk - ook nog steeds goed beoordeeld. Men kan wel aannemen dat gezien de toenemende congestie de beoordeling van de kwaliteit ervan zal afnemen. Daarom blijven een doordacht locatiebeleid en mobiliteitsmaatregelen een zeer belangrijk aandachtspunt.
- De voorkeur van locaties aan autosnelwegen is ondubbelzinnig en wordt bovendien nog meer uitgesproken. Deze tendens is vooral ten nadele van de OV-locaties en de andere wegen en geldt voor alle soorten ondernemingen. Deze sterke en eenduidige evolutie moet aanleiding geven tot het meer expliciet inzetten van de (hoofd)infrastructuren in het ruimtelijk economische beleid. Goed bereikbare plaatsen langs de hoofdinfrastructuren moeten kunnen gevrijwaard worden voor mogelijke economische ontwikkelingen.

C. EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH AANBOD BELEID OP BASIS VAN 3 TOT 5 DOMINANTE VESTIGINGSMILIEUS

- Het onderzoek van de vestigingsvoorkeuren toont aan dat bedrijven in Vlaanderen 5 dominante vestigingsmilieus verkiezen. Het betreft 3 specifieke en 2 gemengde vestigingsmilieus (Tabel 50). Hierdoor is het in principe ook mogelijk om een ruimtelijk-economisch en aanbodbeleid te voeren in functie van deze vijf vestigingsmilieus.

De gemiddelde groepen vertegenwoordigen ongeveer 2/3^e van de bedrijven, met ongeveer 2/5^e van de werkgelegenheid. Dit betekent dat het voor een groot deel van onze economie volstaat om gemengde bedrijventerreinen te voorzien op goed bereikbare plaatsen en tegen een betaalbare prijs.

De belangrijke groep van bedrijven waar de lokale binding domineert, samen met de uitstraling impliceert ook dat een aanbodsstrategie zeker subregionaal moet gevoerd worden en dat ook kwaliteit een belangrijk aandachtspunt is.

Samen betekent dit dat voor gemengde vestigingsmilieus ongeveer 60% van het aanbod dient te worden voorzien.

Voorts kenmerken er zich twee sterk specifieke en belangrijke groepen van bedrijven. De kenmerken van de bedrijven in de ene groep, die internationale bereikbaarheid centraal stelt via havens, waterwegen en goederenvervoer per spoor, impliceert een ruimtelijk-economisch en een aanbodbeleid op en in functie van die strategische locaties. Het betreft weliswaar maar 7.5% van de bedrijven. Ze vertegenwoordigen wel 21.5% van de werkgelegenheid en ze hebben een strategisch belang voor Vlaanderen. Omdat de behoefte aan ruimte in eerste orde correleert met de omvang van de werkgelegenheid en de terreincoëfficiënt is het duidelijk dat minstens 20% van de ruimte moet voorzien worden op die strategische plekken van internationale bereikbaarheid.

Der andere groep, die de grootstedelijke vestigingsfactoren centraal stellen, impliceert een beleid gericht op kwalitatieve plekken in en rond de steden. Het aandeel hiervan zal ongeveer rond het werkgelegenheidsaandeel schommelen (t.t.z. 16%).

Vestigingsmilieus	Bedrijven	werk
	%	%
Lokale binding en uitstraling	15.6%	19.1%
Gemiddeld met belang van kostenefficiëntie	29.9%	14.8%
Gemiddeld met belang van weg en parkeren	37.4%	28.6%
Internationale bereikbaarheid	7.5%	21.5%
Grootstedelijke locatie	9.6%	16.0%
	100.0%	100.0%

Tabel 50: Belang van de 5 dominante vestigingsmilieus

- Segmentatie kan niet absoluut worden toegepast omdat naast de duidelijk herkenbare specifieke vestigingsmilieus een (beperkt) deel van de activiteiten steeds ook in de andere types vestigingsmilieus terug te vinden is.

D. MULTIFUNCTIONELE BEDRIJVENTERREINEN ALS LEIDRAAD

- In overeenstemming met de conclusies inzake vestigingsmilieus, toont het onderzoek verder aan dat de helft van de bedrijven op de professionele locatie burens zouden willen hebben die gelijksoortige eisen stellen met betrekking tot de kwaliteit en de uitstraling van de vestigingsomgeving eerder dan met bedrijven die gelijksoortige activiteiten uitvoeren of waarmee ze relaties kunnen onderhouden. Dit betekent dat een locatiebeleid in belangrijke mate kan gebaseerd worden op de te bereiken kwaliteit van en op een bepaalde site.
- De proactieve initiatieven die worden genomen om enerzijds terreinen meer kwalitatief te ontwikkelen en optimaler uit te geven en anderzijds een degradatie van economische infrastructuur tegen te gaan waarbij de focus ligt op het samenwerken tussen bedrijven op een locatie (parkmanagement) krijgen een reële kans wanneer bedrijven met dezelfde eisen met betrekking tot de omgeving of met onderlinge relaties zich samen op een terrein kunnen vestigen.
- Het onderzoek toont aan dat een bedrijventerrein zou moeten evolueren van een monofunctioneel kwaliteitsarm gebied naar een multifunctionele kwaliteitsvolle omgeving, waarbij ondermeer vanuit milieu- of mobiliteitsmotieven bijkomende prioriteiten kunnen gesteld worden. De gedetecteerde 3 tot 5 dominante vestigingsmilieus kunnen hierbij als richtinggevend kader aangewend worden.

E. INZETTEN OP KWALITEIT, OOK VOOR BESTAANDE BEDRIJVENTERREINEN

- De veroudering van de locaties heeft een sterke invloed op de verhuisdynamiek van bedrijven. De vraag naar professionele locaties is ook een uiting van de wens naar een hogere kwaliteit en functionaliteit van de werkomgeving. Men moet er vanzelfsprekend voor zorgen dat de nieuwe locaties duurzaam, efficiënt en bedrijfsvriendelijk worden ingericht zodat men enkele jaren nadien niet opnieuw met verlaten terreinen overblijft.
- De inrichting en coördinatie van de nieuwe bedrijventerreinen vormt een uitdaging waar recent al veel aandacht aan besteed wordt door zowel het beleid als de private ontwikkelaars. Het zou echter een generieke toepassing moeten krijgen en zeker ook worden doorgetrokken naar de bestaande bedrijventerreinen. Vanzelfsprekend moet kwaliteit gedifferentieerd worden ingevuld.

F. EEN AANBODBELEID VAN PROFESSIONELE LOCATIES KOMT DE PROFESSIONALISERING VAN HET BEDRIJFSLEVEN TEN GOEDE

- Er bestaat een ondubbelzinnige tendens van bedrijven die in een verweven situatie functioneren naar professionele locaties.
- Het onderzoek bewijst dat bedrijven op een professionele locatie actiever – zeg maar professioneler – bezig zijn met de locatiemarkten van hun vestiging dan bedrijven op een niet-professionele locaties. M.a.w. een aanbodbeleid van professionele locaties kan zeker ook de professionalisering van het bedrijfsleven ten goede komen.
- De problematiek van te weinig kwalitatieve bedrijventerreinen is, gezien de situatie op het terrein, vooral een problematiek die speelt in stedelijke regio's. Het is daarom uiterst belangrijk om ook aandacht te schenken aan de kwaliteit van niet-professionele locaties en de bestaande reglementeringen (bv VLAREM) zodanig te schrijven dat verweving een optie met toekomst is vanuit bedrijfsperspectief. Verder impliceert het vastgestelde probleem van veroudering in de grootstedelijke gebieden dat men daar gerichte inspanningen moet doen om de bedrijven terreinen daar op peil te brengen en te houden.

G. AANBODBELEID TER ONDERSTEUNING DOORHEEN DE LEVENSLIJP VAN DE ONDERNEMINGEN

- De analyse van de succes- en probleemfactoren toont aan dat 60% van de starters met administratieve problemen te kampen heeft. Er moeten dus nog heel wat inspanningen geleverd worden om tot een laagdrempelige overheid te komen, specifiek met de starters als doelgroep voor ogen.
- Openbare instanties zijn in slechts beperkte mate een aanspreekpunt voor bedrijven met verhuisplannen met het oog op hulp voor een aangepaste locatie. Ze werden het meest geholpen door makelaars (53%). De grote invloed die vastgoedmakelaars hebben op de (her)lokalisatie van bedrijven is een belangrijk gegeven als men het locatiedrag van ondernemingen wenst te sturen.
- Ongeveer 30% van de starters en de verhuizers zijn ontevreden over het aanbod aan professionele locaties. Dit is gedeeltelijk te verklaren door een reëel tekort maar kan ook te maken hebben met een gebrekkige informatiedoorstroming betreffende de mogelijke vestigingsplaatsen.
- De starters zijn duidelijk meer mobiel dan de stabiele bedrijven. Van de stabiele bedrijven heeft 12,47% van de ondernemingen binnen de volgende drie jaar een verhuis gepland, voor de groep van de starters is dat 19,77%. Het is zeer belangrijk dat er op het moment dat de starter verhuist – dikwijls omdat ze aan het groeien zijn – de noodzakelijke middelen kunnen worden ingezet omdat anders de mogelijk dynamiek wordt afgetopt.
- De stabiele bedrijven hechten meer belang aan factoren die hen binden aan een bepaalde plaats (goederentrein, waterweg, laden en lossen, uitbreiding en vergunningen). Deze bedrijven zijn dus, juist omwille van de noodzakelijke omgevingsfactoren, minder mobiel. Het is dan ook belangrijk de locaties voor deze ondernemingen in orde te houden, te moderniseren en uitbreidingsmogelijkheden te voorzien, waardoor zij vanuit deze omgevingsfactoren een extra stimulans kunnen krijgen.

BIBLIOGRAFIE

- Albrechts, L, J. Van Den Broeck, K. Verachterd en T Coppens, 2003, Netwerken. Een theoretisch onderbouwd algemeen bruikbaar kader voor het verschijnsel netwerking in functie van de uitvoering van het ruimtelijk structuurplan Vlaanderen. Katholieke Universiteit Leuven, Niet gepubliceerd, Leuven.
- Allaert, G.R., Wegwijs in Ruimtelijke Economie, Doorkijk naar planning en management van ruimte, Academia Press, Gent, p. 273.
- Appold, J., 1995, Agglomeration, interorganizational networks, and competitive performance in the U.S. Metalworking sector. *Economic Geography*, 71, 27-54.
- Arts, P.H.A.M, Ebregt, J., Eijgenraam, C.J.J., Stoffers, M.J., 2005, De vraag naar ruimte voor economische activiteit tot 2040, *Bedrijfslocatiemonitor*, No 59 Centraal Planbureau, ISBN:90-5833-243-8, 'S Gravenhage, p. 202
- Asheim, B., 1996 Industrial districts as 'learning regions': a condition for prosperity, *European Planning Studies*, 4, 379-400.
- Becattini, G. 1992 Le district marshallien, in Benko, B. Lipietz, A. Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique. (Presses Universitaires de France, Paris), 35-55.
- Beyers, W en D. Lindahl, 1996, Explaining the demand for producer services: Is cost-driven externalization the major factor? *Papers in Regional Science: The journal of the RSAI*, 75, 331-374.
- Bogaert, H., 2002, Ruimtelijke economie van steden: analyse van economische activiteiten en gezinnen in een stedelijke regio in België. Studiedag Brussel, 16 december, 2002.
- Bruinsma, F.R., Florax R.J.C.M., Van Oort, F.C., Sorber, M., 2002, Wonen en werken binnen contouren?, Serie Research Memoranda 2002-15, Vrij Universiteit Amsterdam, Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde, Amsterdam.
- Buck Consultants International, 1998b, Locatievoorkeur en ruimtegebruik van verhuisde bedrijven, Centraal Planbureau: Den Haag, 75 p.
- Buck Consultants International (BCI), 2004, Bedrijven, hun vestigingsplaatskeuze en het relatieve belang van stedelijke regio's. Onuitgegeven eindrapport, studie in opdracht van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap administratie Economie.
- Bunnell, T en N. Coe, 2001, Spaces and scales of innovation., *Progress in Human Geography* 25, 569-589.
- BUYENS, D., CRIJNS, H., GUIOT, D., DE STOBBELEIR, K., 2002, Startende ondernemers in Vlaanderen: een verkennend onderzoek, onderzoek in opdracht van Vlaamse minister van Werkgelegenheid en toerisme in het kader van het VIONA-onderzoeksprogramma, Vlerick Leuven Gent management school, p.212.
- Cabus, 1999, Een regionaal economisch beleid voor landelijke gebieden. Zin of onzin van 'eigen kracht eerst'. N.De Roo, F.De Rynck, S.Vandelannoote (red), *De stille metamorfose van het Vlaamse platteland*. Brugge, Die Keure, pp.69-100.
- Cabus, P., 2000, Modelling spatial relationships between Belgian car manufacturers and their suppliers using choremes.

Tijdschrift voor Economische en sociale geografie, 91, 3-19.

- Cabus, P., 2001, The meaning of local in a global economy. *European Planning Studies*, 9, 1011-1038.
- Cabus, P., 2004, Ruimtelijke Ordening en Economie, hoofdstuk uit Hubeau B., Vandevyvere W, 2004, Ruimtelijke ordening en stedenbouw, Die keure, Brugge.
- Cabus, P., Allaert, G., Vanhaverbeke, W., 2001, De Ruimtelijk-Economische Hoofdstructuur van Vlaanderen. Concept in hoofdlijnen, Strategisch Plan Ruimtelijke Economie, Academie Press, Gent.
- Cabus P., 2006, De territorialiteit van netwerken van bedrijven in Vlaanderen, *Kwartaalschrift Economie*, Nummer.4. 335-354.
- Cabus, P., Louter, P., Vanhaverbeke, W., van Eikeren, M.m.v. P., 2007, Socio-economische impact van HST op de Kortrijkse regio, studie in opdracht van Intercommunale Leiedal, onuitgegeven eindrapport 28 mei 2007, p.306
- CABUS P., VANHAVERBEKE, W (2002), *ANALYSE EN KWANTIFICERING VAN DE ZONEVREEMDE ECONOMIE EN EEN INSTEEL VOOR OPLOSSINGEN*, STRATEGISCH PLAN RUIMTELIJKE ECONOMIE, ACADEMIA PRESS, GENT
- CABUS P., VANHAVERBEKE W. (2003), *The economics of rural areas in the proximity of urban networks: Evidence from Flanders. Tijdschrift voor Economische en Sociale geografie, Vol. 94, n° 2: pp. 230-245*
- Cabus, P. en Vanhaverbeke, W., 2004, , Eindrapport: Ruimte en Economie in Vlaanderen, Strategische Plan Ruimtelijke Economie, Academia Press, Gent, p.408.
- CABUS P., VANHAVERBEKE, W, 2006a, *Ruimtelijk-economisch onderbouwde behoefteeraming van economische ruimte in Midden-West-Vlaanderen tot 2020*. Resoc Midden-West-Vlaanderen. Januari 2006.
- Cabus P., Vanhaverbeke W, 2006b, The territoriality of the network economy. Evidence from Flanders, *Entrepreneurship & Regional Development*. Vol 18, n. 1, pp 25-53.
- Cabus P., Vanhaverbeke W.; 2006c, Ruimte om te ondernemen. Model voor implementatie van de IJzeren Voorraad. Voka, Antwerpen.
- Cabus, P. en Horemans. E., 2008, De interactie tussen het geografisch kapitaal en de locatie-eisen van startende ondernemingen, Hoofdstuk 9 in *Jaarboek starters*, 2008, STOIO
- COOKE PH. (1993), Interregional networks for regional innovation: methods, policies, practices, *Planologisch Nieuws*, Vol. 13, N°. 2, pp. 142-156.
- Doz, Y. L, J. Santos en P. Williamson, 2001, *From Global to Metanational; How Companies Win in the Knowledge Economy*, Harvard Business School Press, Boston.
- Gordijn, H., Renes, G., Traa, M., 2007, naar een optimaler ruimtegebruik door bedrijventerreinen. Een verkenning van enkele beleidsopties, Ruimtelijk Planbureau, Den Haag.
- Gordon, I.R en L. Murray, 1998, Community, locality and urban research, *European Planning Studies*, 6, 5-13.
- Gordon, I.R en P. McCann, 2000, Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?, *Urban Studies*, 37, 513-532.

- Harvey., 1982/84, *The limits to capital*. Blackwel, Oxford.
- HEIDENREICH M. 1996, Beyond flexible specialization: the rearrangement of regional production orders in Emilia-Romagna and Baden-Württemberg., *European Planning Studies*, Vol. 4, No. 4, pp. 401-419.
- Holland, S., 1976, *Capital versus the Regions*, Mac Millan, Londen.
- Horemans E., Vanneste D., 2008, ARTIKEL R&P!!
- Idea Consult, 2006, *Ontwikkelingsperspectief voor de luchthaven van Zaventem 2025 - Stragegische visie*, Brussel.
- Illeris, S., 1994, Proximity between service producers and service users, *Tijdschrift voor Economische en sociale geografie*, 85, 294-302.
- Kesteloot C., (1990), Intermezzo: de ruimtelijkheid van het kapitalisme. In : *MORT SUBITE, Barsten in België, een geografie van de Belgische maatschappij*. EPO, 1990: 67-74
- Kloostermans, H., De intelligente netwerkstad en het belang van de plek, *Urban Xchange* (artikel is ook verschenen in *Real Estate Magazine* nummer 25-2002).
- KRUGMAN P.,(1991), *Geography and trade.*, Leuven University Press, MIT Press.
- LAMBOOY, J. (1980), *Economie en Ruimte*, Van Gorcum, Assen / Amsterdam, 3^{de} herziene druk
- Malecki, E en R. Poehling, 1999, Extroverts and introverts: small manufacturers and their information sources. *Entrepreneurship and regional development*, 11, 247-268.
- Maillat, D, B. Lecoq, F. Nemeti en M. Phister, 1995, Technology district and innovation: The case of the Swiss Jura Arc., *Regional Studies*, 29, 251-263.
- Malmberg, A en P. Maskell, 1997, Towards an explanation of regional specialization and industry agglomeration, *European Planning Studies*, 5, 25-41.
- Malmberg, A. Solvell, Ö. Zander. I. 1996 Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness., *Geografiska Annaler* - 78B - 2: 85-97.
- Martinelli, F. Schoenberger, E. 1992 Les oligopoles se portent bien, merci! Éléments de réflexion sur l'accumulation flexible, in Benko, B. Lipietz, A. Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique. (Presses Universitaires de France, Paris): 164-188.
- Ministerie van Economische Zaken, (MINEZ), 1999, *Nota Ruimtelijk Economisch beleid. Dynamiek in netwerken*, MINEZ, Den Haag.
- Ministerie van de Vlaamse gemeenschap, 1997, *Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen*, Brussel, p.594.
- Moerman, F., 2004, *Beleidsnota economie 2004-2009*, Brussel.
- Oinas, P en E. Malecki, 2002, The evolution of technologies in time and space: From National and Regional to Spatial Innovation Systems., *International Regional Science Review*, 25, 102-131.

- Olden, H., Louw, E., 2005, Is er wel vraag naar nieuwe bedrijventerreinen? Een analyse van de ramingen van de vraag naar bedrijventerreinen in de Nota Ruimte, Utrecht/Delft, Technische Universiteit Delft en Stogo Onderzoeksadvies.
- Perroux, F., 1955, Note sur la notion de pôle de croissance, *Economie Appliquée*, ISMEA, Paris.
- Piore, M en C. Sabel, 1984, *The Second Industrial Divide*, Basis Books, New York.
- Porter, M., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press LTD, London, Basingstoke.
- Sassen, S., 1991, *The Global City*, New York, London, Tokyo, Princeton University Press, Princeton, New Jersey
- Scott, A., 1990, Flexible production systems and regional development: The rise of New industrial spaces in North America and Western Europe, in S. Jakobsen (red), *Networks and Regional Development*, NordREFO, 59-77.
- Simmie, J., 2004, Innovation and clustering in the globalised international economy, *Urban Studies*, 41, 1095-1112.
- Storper, M., 1999, The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies, in T. Barnes en M. Gertler (red), *The New Industrial Geography. Regions, Regulations and Institutions*, Routledge Studies in Modern World Economy, London and New York, 23-53.
- Suarez-Villa, L en R. Rama, 1996, Outsourcing, R&D and the pattern of intra-metropolitan location: The electronics Manufacturing industrys of Madrid., *Urban Studies*, 33, 1155-1197.
- Swyngedouw, E., 1997, Excluding the other: The production of scale and scaled politics, in: R. Lee en J. Wills, *Geographies of Economies*, ARNOLD, London. 167-176.
- Taylor, P.J., 2004, *World City Network. A Global Urban Analysis*, Routledge, London and New York.
- Vaessen, P., 1993, Small Business Growth in Contrasting Environments. *Netherlands Geographical Studies* 165, KNAG/faculteitbeleidswetenschappen, KU-Nijmegen, Utrecht/Nijmegen.
- Van Butsele, S., Van Eetvelde, G., 2006, Onderzoek naar het scheiden en verweven van functies op bedrijventerreinen, onuitgegeven scriptie ingediend tot het behalen van de academische graad van gediplomeerde in de aanvullende studies GAS Ruimtelijke Planning, Universiteit Gent, Faculteit ingenieurswetenschappen vakgroep Civiele Maatschappij, Gent, p.85.
- Vandenbroucke F., 2004, *Beleidsnota Werk 2004-2009*, Armand De Troyer, Brussel, 90 p.
- VAN DER HAEGEN, H., VAN HECKE, E., JUCHTMANS, G. (1996), De Belgische Stadsgewesten, *Statistische Studiën*, 104.
- Van Dinteren, J, J. Bonamy, C. Sauviat, en P. Wood. 1994, Business services and networks., *Tijdschrift voor Economische en sociale geografie*, 85, 291-293.
- Van Eetvelde, G., Vanassche, S., Proot, J., Tavernier, P., 2007, Economisch Forum 'Duurzame Bedrijventerreinen', 3 december 2007, Brugge, georganiseerd door de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij West-Vlaanderen.
- Van Eetvelde et al, 2008, *Praktijkboek Duurzaam Bedrijventerreinmanagement*, West-Vlaanderen, Philippe Tavernier, p.117.
- Vanhaverbeke, W., Cabus, P., Lammens, E., 2002, Ruimte voor werk: bouwrijpe bedrijventerreinen, economische ontwikkeling en ruimtelijke planning in Vlaanderen, *Tijdschrift voor Economie en Management* vol. XLVII, 2, 2002, p. 227-265.

- VAN HECKE, E., (1998), Actualisering van de stedelijke hiërarchie in België, *Tijdschrift van het Gemeentekrediet van België*, 205(3), p. 45-76.
- Van Mechelen D., 2004, Beleidsnota Ruimtelijke Ordening / Monumenten & Landschappen 2004-2009, Brussel.
- Vanneste, D, Abraham, F., Cabus, P. en Sleuwaegen, L., 2003, Belgische werkgelegenheid in een mondialiserende economie. Impact op de micro-economische en de geografisch-territoriale structuur, Reeks, Actuele problemen met betrekking tot de sociale economie, Academia Press, Gent, p.246.
- Van Oort, F., Ponds, R., van Vliet, J., van Amsterdam, H, Declerck, S., Knobens, J., Pellenbarg, P. en Weltevreden, J., 2007, Verhuizingen van bedrijven en werkgelegenheid, Ruimtelijke Planbureau achtergronden 04, Nai uitgevers, Den Haag, p.86.
- Van Riet, E., 2006, bedrijfsvriendelijkheid van de Vlaamse gemeenten: vestigingsfactoren, onuitgegeven verhandeling tot het behalen van de graad van handelsingenieur, Leuven, Faculteit economische en toegepaste wetenschappen, Katholieke Universiteit Leuven.
- Veltz, P., 1992, Hiërarchie et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire, in: G. Benko en A. Lipietz (red), Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique, Presses Universitaires de France, Paris, 293-313.
- WES onderzoek & Advies, Intercommunale Leiedal en wvi, 20 juli 2004, Handleiding bij de ontwikkeling en het beheer van bedrijventerreinen, studie in opdracht van het ministerie van de Vlaamse gemeenschap, administratie economie, afdeling economisch ondersteuningsbeleid, p.161.
- WEST-VLAAMSE INTERCOMMUNALE (WVI), 2008, *Project "Plattelandseconomie in de regio Roeselare-Tielt"*
- Wigmans, G., 2008, De verspilling van de netwerkstad, *Tijdschrift voor sociaal-ruimtelijke vraagstukken, Agora jaargang 24, n.3-2008*, p. 11-13

BIJLAGEN

LIJST MET FIGUREN

Figuur 1: Relatie tussen sector en activiteit.....	5
Figuur 2: Gemiddelde activiteitenverdeling in % per activiteitsgroep (verticale as).....	8
Figuur 3: Verdeling van de sectoren per ontwikkelingsgroep.....	10
Figuur 4: Verdeling van de activiteiten per ontwikkelingsgroep.....	10
Figuur 5: Aandeel zelfstandige bedrijven en onderdelen van grotere ondernemingen en niet-internationale en internationale bedrijven per ontwikkelingsgroep.....	11
Figuur 6: Pullfactoren voor startende bedrijven.....	15
Figuur 7: Vorige activiteit van de bedrijfseigenaar (N = 134).....	16
Figuur 8: Succesfactoren voor startende ondernemingen.....	18
Figuur 9: Meest voorkomende problemen bij de start van een onderneming.....	19
Figuur 10: Pullfactoren voor verhuisde bedrijven.....	22
Figuur 11: Belangrijkste instanties voor hulp bij de locatiekeuze (verhuizers N = 60).....	23
Figuur 12 Belangrijkste pushfactoren voor mature verhuizers.....	24
Figuur 13: Belangrijkste pushfactoren voor verhuizende starters.....	24
Figuur 14: Cumulatief percentage van de verhuizers naar verhuisafstand in km (N=320).....	29
Figuur 15: Belangindex versus Ontevredenheidsindex voor de 22 vestigingsfactoren.....	41
Figuur 16: Afwijking ten opzicht van de verwachte waarde voor de vestigingsfactoren waarvoor de stabiele bedrijven, de starters en de verhuizers significant verschillen.....	44
Figuur 17: Gewogen gemiddelde OTI (rechtse Y-as) en afwijking t.o.v. van dit gewogen gemiddelde voor de stabiele bedrijven, de starters en de verhuizers (linkse y-as).....	45
Figuur 18: procentuele afwijking t.o.v. de statistisch verwachte waarde (chi-kwadraat).....	48
Figuur 19: Vestigingspatroon per activiteit (verhouding BI activiteit/BI alle bedrijven).....	50
Figuur 20: Afwijking ten opzicht van de verwachte waarde voor de vestigingsfactoren waarvoor zelfstandige bedrijven en de onderdelen van grotere ondernemingen significant verschillen.....	55
Figuur 21: Afwijking van de belangindexen opzichte van de statistisch verwachte waarden voor de bedrijven in Vlaanderen met een buitenlandse hoofdvestiging (N max= 469) en bedrijven zonder buitenlandse hoofdvestiging (N max = 4986).....	57
Figuur 22: Afwijking van de belangindexen opzichte van de statistisch verwachte waarden voor de bedrijven in Vlaanderen met een buitenlandse nevenvestiging(en) (N max= 106) en bedrijven zonder buitenlandse nevenvestiging (N max = 5349).....	57
Figuur 23: Afwijking ten opzicht van de verwachte waarde voor de vestigingsfactoren waarvoor de verschillende dimensieklassen significant verschillen.....	62
Figuur 24: Weging van het belang van de specifieke vestigingsfactoren naar aantal bedrijven en naar aantal werknemers.....	63
Figuur 25: Afzetoriëntatie van bedrijven naar belang en per specifiek vestigingsmilieu.....	64
Figuur 26: Belang van vestigingsfactoren voor bedrijven die belang hechten aan de nabijheid van een zeehaven, een waterweg of de mogelijkheden voor goederenvervoer per trein.....	65
Figuur 27: Belang van vestigingsfactoren voor bedrijven die belang hechten aan de nabijheid van een luchthaven, een HST-station of OV-infrastructuur.....	66
Figuur 28: Belang van vestigingsfactoren voor bedrijven die belang hechten aan de nabijheid van onderzoeksinstituten.....	66
Figuur 29: Geografische spreiding van het belang van een zeehaven voor bedrijven in Vlaanderen.....	73
Figuur 30: Geografische spreiding van het belang van waterwegen voor bedrijven in Vlaanderen.....	73
Figuur 31: Geografische spreiding van het belang van een luchthaven voor bedrijven in Vlaanderen.....	74
Figuur 32: Geografische spreiding van het belang van een HST-station voor bedrijven in Vlaanderen.....	74

Figuur 33: Geografische spreiding van het belang van het openbaar vervoer voor bedrijven in Vlaanderen	75
Figuur 34: Vestigingsmilieu en type van bedrijf: sector	80
Figuur 35: Vestigingsmilieu en type van bedrijf: Activiteit	81
Figuur 36: Componentenladingen voor 6 componenten	83
Figuur 37: Belang van vestigingsvoorwaarden voor verschillende groepen van bedrijven	84
Figuur 38: Belang van vestigingsvoorwaarden (factoren) voor verschillende groepen van bedrijven	85
Figuur 39: Lokalisatie van de bedrijventerreinen op het gewestplan en infrastructuur met ruimtelijk-economisch belang	95
Figuur 40: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) over kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per ontwikkelingsgroep	98
Figuur 41: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) over kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per sector	100
Figuur 42: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) over kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per activiteit	100
Figuur 43: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per dimensieklasse	101
Figuur 44: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per dimensieklasse	102
Figuur 45: Huidige verdeling over (links) en evolutie naar (rechts) kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties per dimensieklasse	102
Figuur 46: Huidige staat van professionele locaties	109
Figuur 47: Kans op verhuis naar staat van de professionele locatie	110
Figuur 48: Nieuwe functies van verlaten locaties	112
Figuur 49: Voorkeurstype professionele locatie voor alle bedrijven samen	116
Figuur 50: Voorkeurstype professionele locatie naar sector van de bedrijven	117
Figuur 51: Voorkeurstype professionele locatie naar activiteit van de bedrijven	117
Figuur 52: Voorkeurstype locatie voor vijf dimensieklassen (N: 1059,907,801,402,80)	119
Figuur 53: Afwijking ten opzichte van de verwachte waarde voor de significant verschillende vestigingsfactoren voor kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locaties	123
Figuur 54: Beoordeling van het aanbod professionele locaties voor starters (N=186) en voor verhuizers (N=352)	124
Figuur 55: Beoordeling door starters van het aanbod kantoorlocaties (N = 187) en bedrijventerreinen (N=186)	125
Figuur 56: Beoordeling door verhuizers van het aanbod kantoorlocaties (N=352) en bedrijventerreinen (N=352)	125
Figuur 57: Afwijking t.o.v. de ijzeren voorraad aan bouwrijpe terreinen – 1/1/2001	126
Figuur 58: Afwijking t.o.v. de ijzeren voorraad aan uit te rusten terreinen – 1/1/2001	127
Figuur 59: Afwijking van de ijzeren voorraad voor de bouwrijpe terreinen 01/01/2005	127
Figuur 60: Afwijking van de ijzeren voorraad voor de bestemde terreinen 01/01/2005	128
Figuur 61: Afwijking van de ijzeren voorraad voor de bestemde terreinen 01/01/2005, inclusief goedgekeurde RUP's op Vlaams en provinciaal niveau	128
Figuur 62: Huidige eigendomsvorm voor stabiele bedrijven (N=4048), starters (N=906) en verhuizers (N=783) en voor starters (N=618) en verhuizende starters (N=288)	130
Figuur 63: Huidige verdeling huur/koop (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) per sector	132
Figuur 64: Huidige verdeling huur/koop (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) per activiteit	132
Figuur 65: Huidige verdeling huur/koop (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) per dimensieklasse	133
Figuur 66: Huidige verdeling koop/huur (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) voor zelfstandige bedrijven en onderdelen van grotere ondernemingen	134
Figuur 67: Huidige verdeling koop/huur (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) voor internationale en niet-internationale bedrijven	134

Figuur 68: Huidige verdeling koop/huur (links) en evolutie bij toekomstige verhuis (rechts) de verschillende types vestigingen: kantoorgebieden, bedrijventerreinen en Niet-professionele locaties.	135
Figuur 69: Afwijking t.o.v. de statistisch verwachte waarde voor de sign. verschillende vestigingsfactoren voor eigenaars en huurders... ..	136
Figuur 70: Conceptueel kader	149
Figuur 71: Verhuis, extra vestigingen en uitbreiding in de verschillende ruimtelijke zones van de indeling volgens Combinatie2001, de plattelandsindeling en de REH-indeling.	158
Figuur 72: Spreiding over Vlaanderen van de geplande verhuisbewegingen op gemeentelijk niveau.....	159
Figuur 73: Spreiding over Vlaanderen van de geplande uitbreiding van bedrijven door extra vestigingen op gemeentelijk niveau	159
Figuur 74: Spreiding over Vlaanderen van de geplande uitbreiding ter plekke van bedrijven op gemeentelijk niveau	159
Figuur 75: Groeidynamiek in de verschillende ruimtelijke zones van de indeling volgens Combinatie2001, de plattelandsindeling en de REH-indeling	160
Figuur 76: De verhouding tussen het aantal starters en niet-starters per gemeente in Vlaanderen.....	162
Figuur 77: De verhouding tussen de werkgelegenheid van de starters en de niet-starters per gemeente in Vlaanderen.	163
Figuur 78: De verhouding tussen het aantal starters en de bevolking per gemeenten in Vlaanderen.	163
Figuur 79: De verhouding tussen de werkgelegenheid van de starters en de bevolking per gemeente in Vlaanderen	164
Figuur 80: Belang van de starters in functie van ligging t.o.v. stedelijke gebieden.....	166
Figuur 81: Belang van de starters in functie van ligging t.o.v. stedelijke en landelijke gebieden.....	166
Figuur 82: Belang van de starters in functie van ligging in de Ruimtelijk-Economische Hoofdstructuur	167
Figuur 83: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van de plattelandsindeling per activiteit	168
<u> </u> Figuur 84: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van REH per activiteit	169
Figuur 85: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van combinatie2001 per activiteit	169
Figuur 86: Verdeling van de dimensieklassen binnen de verschillende ruimtelijke zones van de indelingen 'combinatie2001', 'Platteland' en 'REH'	171
Figuur 87: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van REH en de plattelandsindeling per dimensieklasse.....	171
Figuur 88: Verdeling over de verschillende ruimtelijke zones van combinatie2001 per dimensieklasse.....	171
Figuur 89: Aandeel zelfstandige en onderdelen van grotere ondernemingen per ruimtelijke zone uit de drie gebruikte indelingen 'combinatie2001', 'plattelandsindeling', en 'REH'.....	172
Figuur 90: Aandeel niet-internationale en internationale bedrijven per ruimtelijke zone uit de drie gebruikte indelingen 'combinatie2001', 'plattelandsindeling', en 'REH'.....	173
Figuur 91: Spreiding van de verhouding huur en eigendom voor Vlaanderen op gemeentelijk niveau.....	174
Figuur 92: Percentages huur en koop in de verschillende ruimtelijke zones voor alle respondenten	175
Figuur 93: Spreiding van het aandeel verouderde terreinen die niet meer voldoen aan de kwaliteitseisen van de ondernemers in Vlaanderen op gemeentelijk niveau	176
Figuur 94: De veroudering van professionele locaties per ruimtelijke zone voor de drie gebruikte indelingen en gemiddeld voor Vlaanderen	177
Figuur 95: Verdeling van de stabiele bedrijven, de starters, de verhuizende starters en de verhuizers ten opzichte van vervoersinfrastructuur.....	178
Figuur 96: Verdeling van de sectoren ten opzichte van vervoersinfrastructuur	179
Figuur 97: Verdeling van de activiteiten ten opzichte van vervoersinfrastructuur	180
Figuur 98: Verdeling van de dimensieklassen ten opzichte van vervoersinfrastructuur	181
Figuur 99: Verdeling van zelfstandige en onderdelen van grotere bedrijven (links) en van niet-internationale en internationale bedrijven ten opzichte van vervoersinfrastructuur	182
Figuur 100: Verhuisbewegingen tussen 1998 en 2003 (links; verhuizers: 609 respondenten) en gewenste verhuisbewegingen 2003 (rechts; 4272 respondenten) tussen de verschillende infrastructuren	183
Figuur 101: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor de verschillende ontwikkelingsgroepen.....	184
Figuur 102: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor de verschillende sectoren.....	184

Figuur 103: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor de verschillende activiteiten.....	185
Figuur 104: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor de verschillende dimensieklassen.....	185
Figuur 105: Gewenste verhuisbewegingen tussen infrastructurele voorzieningen voor zelfstandige bedrijven en de bedrijven die onderdeel uitmaken van een groter bedrijf (links) en voor de internationale en niet-internationale bedrijven (rechts).....	186
Figuur 106: Belangindex versus Ontevredenheidsindex voor de 22 vestigingsfactoren	199

LIJST MET TABELLEN

Tabel 1: Respons en non-respons: bedrijven en werkgelegenheid (%) per hoofdactiviteit	4
Tabel 2: Weging van de activiteiten naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid	6
Tabel 3: Weging van de activiteitsgroepen naar aantal en werkgelegenheid.....	6
Tabel 4: Weging van de dimensieklassen naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid	7
Tabel 5: Weging van de zelfstandige bedrijven en de onderdelen van grotere bedrijven naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid... 7	7
Tabel 6: Weging van de niet-internationale en internationale bedrijven naar aantal bedrijven en naar werkgelegenheid	7
Tabel 7: Weging van de ontwikkelingsgroepen naar aantal bedrijven en werkgelegenheid.....	9
Tabel 8: Geografische indeling van de alternatieve locaties voor startende ondernemingen.....	27
Tabel 9: Geografische indeling van de alternatieve locaties voor verhuizers (N=129)	27
Tabel 10: Geografische indelingen van de verhuisbewegingen.....	28
Tabel 11: Gemiddelde groei voor de verschillende ontwikkelingsgroepen in de periode 2000-2003	31
Tabel 12: Verhuisplannen voor de komende drie jaar per ontwikkelingsgroep.....	31
Tabel 13: De 22 vestigingsfactoren uit de SPRE-enquête	36
Tabel 14: Belangindexen van de 22 vestigingsfactoren.....	37
Tabel 15: Ontevredenheidsindex voor de 22 vestigingsfactoren	39
Tabel 16: Belangindex voor de 22 vestigingsfactoren voor stabiele bedrijven, starters en verhuizers.....	43
Tabel 17: Belangindexen voor de 22 vestigingsfactoren van de zes opgenomen sectoren	46
Tabel 18: Verdeling van de respondenten en de werkgelegenheid over de verschillende vestigingsmilieus ingedeeld op basis van de activiteit van de bedrijven	53
Tabel 19: Belangindex voor de 22 vestigingsfactoren voor zelfstandig opgerichte bedrijven (zelfstandig) en bedrijven die onderdeel zijn van een grotere onderneming (onderdeel).....	54
Tabel 20: Belangindexen voor de 22 vestigingsfactoren voor 4 dimensiegroepen.....	61
Tabel 21: Percentage onderdelen van grote bedrijven en zelfstandige bedrijven voor de groepen van bedrijven die belang hechten aan de specifieke vestigingsmilieus	63
Tabel 22: Percentage overlapping tussen de bedrijven die belang hechten aan de specifieke vestigingsmilieus	67
Tabel 23 : Basisfactoren bij de locatiekeuze	77
Tabel 24: Aantal en belang van de respondenten per vestigingsmilieu.....	79
Tabel 25: Huidige vestigingsmilieus met belang van de verschillende sectoren en activiteiten	86
Tabel 26: Ligging bedrijventerreinen ten opzichte van de belangrijke infrastructures	96
Tabel 27: Huidige locatie versus gewenste locatie bij verhuis	98
Tabel 28: Verhuisgedrag ten opzichte van de ligging op een kantoreengebied, bedrijventerrein of geen professionele locatie	98
Tabel 29: Verhuisbewegingen tussen kantoorgebieden, bedrijventerreinen en niet-professionele locatie voor de verhuizers.	98
Tabel 30: Verhuisplannen voor stabiele bedrijven (N=3529), starters (N=799) en verhuizers (N=712).....	110
Tabel 31: Voorkeurstype professionele locatie voor stabiele bedrijven(N=2391), starters (N=421), verhuizende starters (N=192)en verhuizers (N=309)	116
Tabel 32: Voorkeurstype locatie voor zelfstandige bedrijven (N=2559) en onderdelen van grotere bedrijven (N=750) en voor niet-internationale (N=2934) en nationale bedrijven (N=381)	118

Tabel 33: Overgang van huur naar eigendom voor de verschillende ontwikkelingsgroepen.....	130
Tabel 34: Huidige eigendomsvorm versus gewenste eigendom (N=4778)	130
Tabel 35: Voormalige versus huidige eigendomsvorm van verhuizers (N=318).....	131
Tabel 36: Vereenvoudiging van de pandindeling	137
Tabel 37: Huisvestingsvorm voor starters (N=186), verhuizende starters (N=118) en verhuizers (N=352)	137
Tabel 38: Verandering van huisvestingsvorm voor verhuizers (N=349)	137
Tabel 39: Relatie tussen bedrijfsactiviteit van de startende onderneming en het type bedrijfspand voor starters (N=186).....	138
Tabel 40: Indeling t.o.v. stedelijke gebieden: gegevens RSZ, oppervlakte en bevolking per zone voor Vlaanderen en de verdeling van respondenten (aantal en <i>werkgelegenheid</i>).....	146
Tabel 41: Indeling t.o.v. stedelijke en landelijke gebieden: gegevens RSZ, oppervlakte en bevolking per zone en de verdeling van respondenten (aantal en <i>werkgelegenheid</i>)	147
Tabel 42: Indeling volgens de Ruimtelijk Economische Hoofdstructuur: gegevens RSZ, oppervlakte en bevolking per zone en de verdeling van respondenten (aantal en <i>werkgelegenheid</i>)	147
Tabel 43: Verhuisbewegingen tussen 1998 en 2003 tussen de ruimtelijke zones van de indeling 'combinatie2001'	161
Tabel 44: Verhuisbewegingen tussen 1998 en 2003 tussen de ruimtelijke zones van de indeling 'plattelandsindeling'	161
Tabel 45: Verhuisbewegingen tussen 1998 en 2003 tussen de ruimtelijke zones van de indeling 'REH'	161
Tabel 46: Verdeling van de verschillende ontwikkelingsgroepen over de ruimtelijke zones van 'combinatie2001'	165
Tabel 47: Verdeling van de verschillende ontwikkelingsgroepen over de ruimtelijke zones van 'plattelandsindeling'	165
Tabel 48: Verdeling van de verschillende ontwikkelingsgroepen over de ruimtelijke zones van 'REH'	165
Tabel 49: Aantal en belang van de respondenten per vestigingsmilieu	200
Tabel 50: Belang van de 5 dominante vestigingsmilieus	212

SPRE-ENQUÊTE

Schriftelijke enquête



Gelieve de ingevulde vragenlijst uiterlijk
donderdag 12 juni 2003 terug te sturen in de bijgevoegde

VRAGENLIJST Strategisch Plan Ruimtelijke Economie

A Kenmerken van uw bedrijf

Naam bedrijf :
Naam contactpersoon :
Gemeente :
Telefoonnummer :

1. Is uw vestiging onderdeel van een grotere onderneming?

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

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

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

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

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

→ *Ga verder naar vraag 5*

4. In welke gemeente zetelt de hoofdvestiging?

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

Alle volgende vragen gaan over specifiek deze vestiging van het bedrijf (het adres waarop u de vragenlijst heeft ontvangen).

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

- Ja
 Nee

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

	Eigendom	Huur
Huidige situatie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Voorkeur op dit moment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

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

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

Op 1-1-2000 waren er personen werkzaam in deze vestiging

Op 1-1-2003 waren er personen werkzaam in deze vestiging

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

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

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

100 % van de werkzame personen

B Ligging van uw vestiging

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

- Ja
 Nee

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

	Deze vestiging verhuist de komende drie jaar	Deze vestiging breidt ter plekke uit in de komende drie jaar	De komende drie jaar komen er nieuwe vestigingen bij
• Zeker	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Waarschijnlijk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Waarschijnlijk niet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Zeker niet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Weet niet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

(Graag elk van de drie onderstaande kolommen invullen)

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

13. Wat is de ligging van uw vestiging ten opzichte van wegen, openbaar vervoer e.d.? Hoe was de ligging op 1-1-1998? Stel dat u nu zou willen verhuizen, voor welke ligging zou u dan kiezen? *(Graag in elk van de drie onderstaande kolommen één antwoord aankruisen)*

	Ligging op 1-1-1998	Huidige locatie	Voorkeur voor ligging bij eventuele verhuizing
• In de directe omgeving van een treinstation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• In de directe omgeving van een ander knooppunt van openbaar vervoer (geen treinstation)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Nabij een autosnelweg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Aan een hoofdverkeersweg (geen autosnelweg)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

(Graag in elk van de drie onderstaande kolommen één antwoord aankruisen)

	Locatie op 1-1-1998	Huidige locatie	Voorkeur bij eventuele verhuizing
• Kantorengedebied	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Bedrijventerrein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Geen kantorengedebied en geen bedrijventerrein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

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

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

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

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

Belang van de vestigingsplaatsvoorwaarden				Vestigingsplaatsvoorwaarden	Mate waarin uw huidige locatie voldoet aan de voorwaarden			
Cruciaal	Belangrijk	Enigszin			Voldoet prima	Voldoet enigszin		
		Belang	Niet van belang			Voldoet	Voldoet niet	Voldoet niet
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Bereikbaarheid over de weg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Voldoende parkeergelegenheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nabijheid zeehaven	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nabijheid vaarwater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mogelijkheden goederenvervoer per trein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Laad- en losmogelijkheden op het eigen terrein of in de directe omgeving	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Belang van de vestigingsplaatsvoorwaarden				Vestigingsplaatsvoorwaarden	Mate waarin uw huidige locatie voldoet aan de voorwaarden			
Cruciaal	Belangrijk	Enigszin			Voldoet prima	Voldoet enigszin		
		Belang	Niet van belang			Voldoet	Voldoet niet	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nabijheid luchthaven	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nabijheid station hogesnelheidstrein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Bereikbaarheid per openbaar vervoer (geen hogesnelheidstrein)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Uitbreidingsmogelijkheden (op de locatie)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Representatief gebouw, representatieve directe omgeving	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Goed imago van de regio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Aantrekkelijke woon- en leefomgeving	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Aanwezigheid van voldoende adequaat opgeleid personeel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nabijheid onderzoeksinstituten, universiteiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ligging t.o.v. toeleverende bedrijven	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ligging t.o.v. afnemers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mogelijkheden om vergunning te verkrijgen i.v.m. geluidsoverlast, geuroverlast, veiligheidszone rond de vestiging e.d. (bijvoorbeeld Veiligheidsreglementering, Vlarem)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Aantrekkelijke huur- of grondprijs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Lage lokale taksen en belastingen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mogelijkheid tot het verkrijgen van (lokale) subsidies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Goed onthaal / informatieverstrekking door de (lokale) overheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C	Relatiepatronen van uw vestiging
----------	---

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

- Het gebied met een straal van 15 km **rond uw vestiging**%
 - Overig Vlaanderen%
 - Gewest Wallonië%
 - Gewest Brussel%
 - Buitenland%
- +
100% van de omzet

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

Klant 1 in gemeente

Klant 2 in gemeente

Klant 3 in gemeente

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

Toeleverancier 1 in gemeente

Toeleverancier 2 in gemeente

Toeleverancier 3 in gemeente

Hartelijk dank voor uw medewerking.

Gelieve de ingevulde vragenlijst uiterlijk donderdag 12 juni 2003 terug te sturen in de bijgevoegde briefomslag (frankeren niet nodig).

Telefonische enquête starters

Geen interview omdat: *(dit item is niet genummerd, omdat het geen vraag is)*

1 = weigering medewerking

2 = opgericht vóór 1-1-98

De cel blijft blanco indien wel medewerking werd verleend aan het interview.

0) Bent u zelf de oprichter van deze vestiging?

0 = Nee

1 = Ja

A Achtergrond van de oprichter

Indien het geen zelfstandig bedrijf betreft, wordt bij vraag 1 en 2 code 8 ingevuld en start het interview bij vraag 3.

1) Wat was uw positie vóór de oprichting van dit bedrijf? Was u bijvoorbeeld werkzaam bij een ander bedrijf, of eigenaar van een ander bedrijf?

1 = Ik volgde een opleiding

2 = Ik was elders in loondienst

3 = Ik was eigenaar / oprichter van een ander bedrijf

4 = Ik was werkloos → *Ga door naar vraag 3*

7 = Weet niet

8 = Niet van toepassing

9 = Niet beantwoord

2) Was die baan (die opleiding, dat vorige bedrijf) in dezelfde regio als waar u deze vestiging bent gestart? (Als 'regio' beschouwen we het gebied met een straal van 15 kilometer rond uw huidige bedrijf)

0 = Nee

1 = Ja

7 = Weet niet

8 = Niet van toepassing

9 = Niet beantwoord

B Keuze voor vestiging in deze regio
--

3) Wat waren de 3 belangrijkste redenen om juist deze regio te kiezen als vestigingsplaats?

3A1) 1^o antwoord op vraag 3:

- 10= Oprichter woonde al in de regio
- 11= Oprichter werkte al in de regio
- 12= Aantrekkelijk woon- en leefklimaat
- 13= Positief imago van de regio (gemeente)
- 14= Voldoende aanbod van kavels / gebouwen in deze regio
- 15= Goede prijs van kavels / gebouwen in deze regio
- 16= Goede bereikbaarheid over de weg
- 17= Aanwezigheid zeehaven
- 18= Aanwezigheid luchthaven
- 19= Aanwezigheid station hogesnelheidstrein
- 20= Kwaliteit van de logistiek dienstverleners
- 21= Nabijheid van specifieke nutsvoorzieningen
- 22= Goede ICT-infrastructuur
- 23= Nabijheid van afnemers
- 24= Nabijheid van toeleveranciers
- 25= Nabijheid kennis bij andere bedrijven, kennisinstututen
- 26= Goed arbeidsklimaat / voldoende geschikte arbeidskrachten
- 27= Goed onthaal / informatieverstrekking door overheden
- 28= Stimuleringsmaatregelen voor deze regio (subsidies, regelingen)
- 77 = Weet niet
- 88 = Niet van toepassing
- 99 = Niet beantwoord

3A2) Anders, namelijk:

- 3B1) 2^o antwoord op vraag 3: zie 3A1
- 3B2) eventueel 2^o open antwoord zie: 3A2

- 3C1) 3^o antwoord op vraag 3: zie 3A1
- 3C2) eventueel 3^o open antwoord: zie 3A2

C Afweging tussen locaties

4A) Waar lag, bij het kiezen van een locatie voor dit bedrijf, de belangrijkste alternatieve locatie? Was er dus een andere locatie, waartegen u uw huidige locatie serieus heeft afgewogen?

4A1) Binnen België: Belgische gemeenten en NIS-codes

4A2) In het buitenland: 4A2-1) Land:

- 1 = Nederland
- 2 = Duitsland
- 3 = Frankrijk
- 4 = Luxemburg
- 5 = Verenigd Koninkrijk / Engeland
- 6 = Overig
- 8 = Niet van toepassing

4A2-2) Stad: (open ruimte om tekst in te vullen) en een optie 8
= Niet van toepassing

4A3) Weet niet / niet beantwoord:

- 6 = Geen alternatieve locatie
- 7 = Weet niet
- 8 = Niet van toepassing
- 9 = Niet beantwoord

4B) Was er een tweede alternatieve locatie?

4B1) Binnen België: Belgische gemeenten en NIS-codes

4B2) In het buitenland: 4B2-1) Land:

- 1 = Nederland
- 2 = Duitsland
- 3 = Frankrijk
- 4 = Luxemburg
- 5 = Verenigd Koninkrijk / Engeland
- 6 = Overig
- 8 = Niet van toepassing

4B2-2) Stad: (open ruimte om tekst in te vullen) en een optie 8
= Niet van toepassing

4B3) Weet niet / niet beantwoord:

- 6 = Geen alternatieve locatie
- 7 = Weet niet
- 8 = Niet van toepassing
- 9 = Niet beantwoord

D Rol van instanties

5) Wat waren voor u de drie belangrijkste instanties die u geholpen hebben bij het proces van locatiekeuze voor uw bedrijf?

5A1)

- 1 = Makelaar
- 2 = Projectontwikkelaar
- 3 = Kamer van Koophandel
- 4 = Gemeente
- 5 = Intercommunale
- 6 = Provincie / Gewestelijke Ontwikkelings Maatschappij
- 7 = Vlaams Gewest
- 77 = Weet niet
- 88 = Niet van toepassing / geen enkele instantie
- 99 = Niet beantwoord

5A2) Anders, namelijk:

5B1) Zie 5A1

5B2) Zie 5A2

5C1) Zie 5A1

5C2) Zie 5A2

6) Wat voor hulp boden deze instanties u bij het kiezen van een locatie?

6A1)

- 1 = Informatie over locatie, grondprijzen
- 2 = (Informatie over) subsidies
- 3 = Informatie over overheidsreglementering (RO, milieu, Vlarem)
- 7 = Weet niet
- 8 = Niet van toepassing
- 9 = Niet beantwoord

6A2) Anders, namelijk:

6B1) Zie 6A1

6B2) Zie 6A2

6C1) Zie 6A1

6C2) Zie 6A2

E Huisvesting

7) In wat voor pand is uw bedrijf gehuisvest?

- 1 Bedrijf aan huis
- 2 Kantoor aan huis
- 3 Gezamenlijk bedrijfspand (meerdere bedrijven in 1 gebouw)
- 4 Gezamenlijk kantoorpand (meerdere kantoren in 1 gebouw)
- 5 Zelfstandig bedrijfspand
- 6 Zelfstandig kantoorpand
- 7 Zelfstandig bedrijfspand met daarbinnen / daarnaast kantoor
- 8 Andere huisvestingsvorm
- 9 Niet beantwoord

F	Successen en problemen bij start bedrijf
----------	---

8) Wat zijn tot op heden de drie belangrijkste succesfactoren die hebben bijgedragen aan een goede start van uw bedrijf?

8A1)

- 1 = Nichemarkt / specifieke dienst, product
- 2 = Alliantie met kennisinstelling
- 3 = Steun, samenwerking grote / buitenlandse onderneming
- 4 = Onderdeel van grotere onderneming (geen zelfstandig bedrijf)
- 5 = Faillissement van concurrent
- 6 = Goedkoper dan concurrent(en)
- 7 = Actieve opstelling van medewerkers
- 8 = Locatie in stedelijke omgeving
- 9 = Locatie in niet-stedelijke omgeving
- 10 = Goedkope locatie
- 77 = Weet niet
- 88 = Niet van toepassing, bedrijf is geen succes
- 99 = Niet beantwoord

8A2) Anders, namelijk:

8B1) Zie 8A1

8B2) Zie 8A2

8C1) Zie 8A1

8C2) Zie 8A2

9) Kunt u aangeven wat voor u als startende ondernemer de drie belangrijkste problemen zijn waarmee u bent geconfronteerd?

9A1)

- 1 = Onduidelijkheid over regelingen en subsidies
- 2 = Bij gemeente eindeloos doorverwezen naar andere (overheids)instanties
- 3 = Weinig kredietfaciliteiten bij banken / andere financiële instellingen
- 4 = Geen geschikte bedrijfslocatie kunnen vinden / lang zoekproces
- 5 = Problemen in samenwerking met mede-oprichter(s) / werknemers
- 6 = De marktvraag naar mijn product / dienst is kleiner dan ik had verwacht
- 7 = Bedrijf is veel sneller gegroeid dan verwacht
- 77 = Weet niet
- 88 = Niet van toepassing, geen problemen
- 99 = Niet beantwoord

9A2) Anders, namelijk:

9B1) Zie 9A1

9B2) Zie 9A2

9C1) Zie 9A1

9C2) Zie 9A2

10) Hoe beoordeelt u het aanbod in uw regio van kantoorlocaties en bedrijventerreinen?

10A) Kantoorlocaties:

- 1 = ruim voldoende
- 2 = voldoende
- 3 = onvoldoende
- 4 = zwaar onvoldoende
- 7 = geen mening / weet niet
- 8 = niet van toepassing
- 9 = niet beantwoord

10A) Bedrijventerreinen:

- 1 = ruim voldoende
- 2 = voldoende
- 3 = onvoldoende
- 4 = zwaar onvoldoende
- 7 = geen mening / weet niet
- 8 = niet van toepassing
- 9 = niet beantwoord

11) Biedt dit aanbod u voldoende keuzemogelijkheden?

- 0 = nee
- 1 = ja
- 7 = weet niet
- 8 = niet van toepassing
- 9 = niet beantwoord

Telefonische enquête verhuizers

Geen interview omdat:

1 = weigering medewerking

2 = niet verhuisd sinds 1-1-1998

Cell blijft blanco indien wel medewerking werd verleend

1) In welk jaar bent u verhuisd naar de huidige locatie?

1 = 1998

2 = 1999

3 = 2000

4 = 2001

5 = 2002

6 = 2003

7 = Weet niet

9 = Niet beantwoord

A Situatie op de vorige locatie

2) In welke gemeente lag uw vorige vestiging ?

2A) Binnen België: NIS-code Belgische gemeenten

2B) Verhuisd vanuit buitenland: 2B1) Land:

1 = Nederland

2 = Duitsland

3 = Frankrijk

4 = Luxemburg

5 = Verenigd Koninkrijk / Engeland

6 = Overig

8 = Niet van toepassing

2B2) Stad: (open ruimte om tekst in te vullen) en een optie 8 = Niet van toepassing

2C) Weet niet / niet beantwoord:

7 = Weet niet

8 = Niet van toepassing

9 = Niet beantwoord

3) Wat waren de drie belangrijkste redenen om de vorige locatie te verlaten?

3A1)

- 1 = Ruimtegebrek
- 2 = Te ruim
- 3 = Ruimte voldeed niet meer aan huidige eisen (niet-functioneel)
- 4 = Fusie, overname
- 5 = Slechte bereikbaarheid
- 6 = Slechte parkeermogelijkheden
- 7 = Ongunstige ligging ten opzichte van de afzetmarkt
- 8 = Eigendomsvorm
- 9 = Hoge kosten van pand / locatie
- 10 = Niet-representatieve omgeving, gebouw
- 11 = Onveilige omgeving, criminaliteit, vandalisme
- 12 = Niet meer kunnen voldoen aan milieu-reglementering of aan andere regelgeving
- 77 = Weet niet
- 88 = Niet van toepassing
- 99 = Niet ingevuld

3A2)

Andere reden, namelijk: (vrije tekst)

3B1) 2^e antwoord op vraag 3: zie 3A1

3B2) eventueel 2^e open antwoord zie: 3A2

3C1) 3^e antwoord op vraag 3: zie 3A1

3C2) eventueel 3^e open antwoord: zie 3A2

4) Wat was de eigendomssituatie op de vorige vestiging: was het pand of terrein gehuurd, of eigendom?

- 1 = Huur
- 2 = Eigendom (ook: indien nevenvestiging eigendom van hoofdvestiging)
- 3 = Anders, bv lease / concessie
- 7 = Weet niet
- 9 = Niet beantwoord

5) Wat is er na de verhuizing gebeurd met de vorige locatie? Is het pand of terrein bijvoorbeeld opnieuw betrokken door een bedrijf?

- 1 = Volledig hergebruikt door 1 / meerdere bedrijven
- 2 = Deels hergebruikt door 1 / meerdere bedrijven
- 3 = Na verbouwing / revitalisering volledig hergebruikt door 1 / meerdere bedrijven
- 4 = Na verbouwing / revitalisering deels hergebruikt door 1 / meerdere bedrijven
- 5 = Staat leeg / terrein onbenut
- 6 = Andere bestemming: wonen, groengebied e.d.
- 7 = Anders dan bovengenoemd
- 77 = Weet niet
- 99 = Niet ingevuld

B Huidige locatie

6) **In welke gemeente bent u nu gevestigd?**

NIS-codes Vlaamse gemeenten

7) **Wat is ongeveer de afstand tussen de huidige en de vorige locatie?**

..... kilometer

8) **Welke 3 aspecten van de regio waarin u nu bent gevestigd, hebben ertoe geleid dat u voor juist deze regio heeft gekozen? Als 'regio' beschouwen we het gebied met een straal van 15 kilometer rond uw bedrijf.**

8A1)

- 12= Aantrekkelijk woon- en leefklimaat
- 13= Positief imago van de regio (gemeente)
- 14= Voldoende aanbod van kavels / gebouwen in deze regio
- 15= Goede prijs van kavels / gebouwen in deze regio
- 16= Goede bereikbaarheid over de weg
- 17= Aanwezigheid zeehaven
- 18= Aanwezigheid luchthaven
- 19= Aanwezigheid station hogesnelheidstrein
- 20= Kwaliteit van de logistiek dienstverleners
- 21= Nabijheid van specifieke nutsvoorzieningen
- 22= Goede ICT-infrastructuur
- 23= Nabijheid van afnemers
- 24= Nabijheid van toeleveranciers
- 25= Nabijheid kennis bij andere bedrijven, kennisinstututen
- 26= Goed arbeidsklimaat / voldoende geschikte arbeidskrachten

- 27= Goed onthaal / informatieverstrekking door overheden
- 28= Stimuleringsmaatregelen voor deze regio (subsidies, regelingen)
- 77 = Weet niet
- 88 = Niet van toepassing
- 99 = Niet beantwoord

8A2) Ander aspect, namelijk:

8B1) 2^o antwoord op vraag 8: zie 8A1

8B2) eventueel 2^o open antwoord zie: 8A2

8C1) 3^o antwoord op vraag 8: zie 8A1

8C2) eventueel 3^o open antwoord: zie 8A2

C Afweging tussen locaties

9) Waar lag, bij het kiezen van een locatie voor dit bedrijf, de belangrijkste alternatieve locatie? Was er dus een andere locatie, waartegen u uw huidige locatie serieus heeft afgewogen?

9A) Binnen België: Belgische gemeenten NIS-codes

9B) In het buitenland: 9B1) Land:

- 1 = Nederland
- 2 = Duitsland
- 3 = Frankrijk
- 4 = Luxemburg
- 5 = Verenigd Koninkrijk / Engeland
- 6 = Overig
- 8 = Niet van toepassing

9B2) Stad: (open ruimte om tekst in te vullen) en een optie 8
= Niet van toepassing

9C) Weet niet / niet beantwoord:

- 6 = Geen alternatieve locatie
- 7 = Weet niet
- 8 = Niet van toepassing
- 9 = Niet beantwoord

10) Was er een tweede alternatieve locatie?

10A) Binnen België: Belgische gemeenten en NIS-codes

10B) In het buitenland: 10B1) Land:

- 1 = Nederland
- 2 = Duitsland
- 3 = Frankrijk
- 4 = Luxemburg
- 5 = Verenigd Koninkrijk / Engeland
- 6 = Overig
- 8 = Niet van toepassing

10B2) Stad: (open ruimte om tekst in te vullen) en een optie 8
= Niet van toepassing

10C) Weet niet / niet beantwoord:

- 6 = Geen 2^e alternatieve locatie
- 7 = Weet niet
- 8 = Niet van toepassing
- 9 = Niet beantwoord

D Rol van instanties

Wat waren voor u de drie belangrijkste instanties die u geholpen hebben bij het proces van locatiekeuze voor uw bedrijf?

11A1)

- 1 = Makelaar
- 2 = Projectontwikkelaar
- 3 = Kamer van Koophandel
- 4 = Gemeente
- 5 = Intercommunale
- 6 = Provincie / Gewestelijke Ontwikkelings Maatschappij
- 7 = Vlaams Gewest
- 77 = Weet niet
- 88 = Niet van toepassing / geen enkele instantie
- 99 = Niet beantwoord

11A2) Anders, namelijk:

11B1) Zie 11A1

11B2) Zie 11A2

11C1) Zie 11A1

11C2) Zie 11A2

12) Wat voor hulp boden deze instanties u bij het kiezen van een locatie?

12A1)

- 1 = Informatie over locatie, grondprijzen
- 2 = (Informatie over) subsidies
- 3 = Informatie over overheidsreglementering (RO, milieu, Vlarem)
- 7 = Weet niet
- 8 = Niet van toepassing
- 9 = Niet beantwoord

12A2) Anders, namelijk:

12B1) Zie 12A1

12B2) Zie 12A2

12C1) Zie 12A1

12C2) Zie 12A2

13A) In wat voor pand is uw bedrijf gehuisvest?

- 1 Bedrijf aan huis
- 2 Kantoor aan huis
- 3 Gezamenlijk bedrijfspand (meerdere bedrijven in 1 gebouw)
- 4 Gezamenlijk kantoorpand (meerdere kantoren in 1 gebouw)
- 5 Zelfstandig bedrijfspand
- 6 Zelfstandig kantoorpand
- 7 Zelfstandig bedrijfspand met daarbinnen / daarnaast kantoor
- 8 Andere huisvestingsvorm
- 9 Niet beantwoord

13B) In wat voor pand was uw bedrijf gevestigd op de vorige locatie?

- 1 Bedrijf aan huis
- 2 Kantoor aan huis
- 3 Gezamenlijk bedrijfspand (meerdere bedrijven in 1 gebouw)
- 4 Gezamenlijk kantoorpand (meerdere kantoren in 1 gebouw)
- 5 Zelfstandig bedrijfspand
- 6 Zelfstandig kantoorpand
- 7 Zelfstandig bedrijfspand met daarbinnen / daarnaast kantoor
- 8 Andere huisvestingsvorm
- 9 Niet beantwoord
- 10 Weet niet

14) Hoe beoordeelt u het aanbod in uw regio van kantoorlocaties en bedrijventerreinen?

14A) Kantoorlocaties:

- 1 = ruim voldoende
- 2 = voldoende
- 3 = onvoldoende
- 4 = zwaar onvoldoende
- 7 = geen mening / weet niet
- 8 = niet van toepassing
- 9 = niet beantwoord

14A) Bedrijventerreinen:

- 1 = ruim voldoende
- 2 = voldoende
- 3 = onvoldoende
- 4 = zwaar onvoldoende
- 7 = geen mening / weet niet
- 8 = niet van toepassing
- 9 = niet beantwoord

15) Biedt dit aanbod u voldoende keuzemogelijkheden?

- 0 = nee
- 1 = ja
- 7 = weet niet
- 8 = niet van toepassing
- 9 = niet beantwoord