

P.H. Pellenbarg

## **ONDERNEMEN IN DE REGIONALE ONTWIKKELING**

*Inleiding voor Lighthouse Congres, Arnhem/Papendal, 30-5-2002*

Wat is de bijdrage van de wetenschap aan het congressthema: regionaal economische ontwikkeling? We spreken dan over de wetenschap die zich op het snijvlak van economie en ruimte beweegt. Vanuit de ruimtelijke wetenschappen is dat de economische geografie, en binnen de economische wetenschap de regionale of ruimtelijke economie. Eigenlijk hoort ook de ontwikkelings-economie er nog bij maar die laat ik hier buiten beschouwing.

Met elkaar hebben de wetenschappen van economie en ruimte in de loop van ruim honderd jaar een waterval van theorieën geproduceerd. De theorieën zijn zo talrijk dat er geen beginnen aan is om ze allemaal afzonderlijk te noemen laat staan toelichten. Ik probeer het wat voor u samen te vatten. Hier ziet u een overzicht van de uiteenlopende gedachten over de ruimtelijk-economische orde die in de loop van de afgelopen eeuw zijn ontwikkeld binnen de economische geografie.

SHEET, kort commentaar:

*Commercial*: eind 19e eeuw, gestoeld op belangstelling voor wat in andere, verre landen wordt geproduceerd - encyclopedische kennis.

*Determinism*: het idee dat de economie van een land helemaal te verklaren is uit fysische omstandigheden: klimaat, relief, bodemvruchtbaarheid, bodemschatten, ligging enzovoorts.

In de modernere benaderingen, na WO II wordt de aanpak analytischer, meer echt wetenschappelijk. In de jaren 60 komt er een macro-georiënteerde *systembenadering*, maar ook een micro-gerichte *gedragsbenadering*. In de jaren 70 en 80 komt de belangstelling voor het ruimtelijk gedrag van het grootbedrijf sterk op.

SHEET. In de laatste twee decennia zijn er nog weer een aantal nieuwe benaderingen uitgedacht (institutioneel, ecologisch, evolutionair, welfare) en de situatie is nu eigenlijk behoorlijk onoverzichtelijk, vooral omdat tegenwoordig de nieuwe inzichten de oude niet meer verdringen maar naast elkaar blijven bestaan. In Utrecht is de economische geografie bijvoorbeeld evolutionair, in Groningen behaviouraal. Sommigen zeggen dat juist het naast elkaar bestaan van verschillende inzichten modern is, of eigenlijk post-modern (zie citaat Martin op de sheet). De benadering wordt eclectisch, om niet te zeggen opportunistisch. Er zijn eigenlijk geen universele inzichten meer, afhankelijk van de situatie wordt dan de

ene en dan de andere theorie gebruikt. Of dat eigenlijk wel zo goed is, is zeer de vraag.....

Laten we proberen het wat overzichtelijker te houden. De laatste jaren groeit het inzicht dat alle verschillende stromingen uiteindelijk samenkomen in niet meer dan een viertal hoofdgroepen van theorievorming, dat zijn (SHEET)

- de neoklassieke benadering
- de behaviourale benadering
- de institutionele benadering, en
- de evolutionaire benadering

De neoklassieke benadering is de basis voor de grand old theories over bedrijfsvestiging en regio-ontwikkeling (bijv. Christaller, Losch, Von Thuenen, Weber; later ook de export base theory, de cumulatieve causatietheorie, de groeipooltheorie). Van de neoklassieke benadering hebben we eigenlijk wel afscheid genomen. Dat is vnl vanwege haar onrealistische aannames over ondernemersgedrag (de theorie veronderstelt een homo economicus met perfecte kennis en volmaakt rationeel gedrag) waardoor ze ook minder geschikt is voor het verklaren van de werkelijkheid, en als grondslag voor beleidsontwikkeling.

De behaviourale benadering begon in de jaren 60. Ze biedt een reeler uitgangspunt, omdat ze accepteert dat de mens, en dus ook de ondernemer, geen homo economicus is maar een homo psychologicus, die bij zijn beslissingen als producent (en trouwens ook als consument) wordt ingeperkt door tekorten aan kennis en bekwaamheid. Dit geldt dus ook voor ruimtelijk relevante keuzes zoals vestigingsplaatskeuzes. Simon voerde hiervoor het begrip bounded rationality (beperkte rationaliteit) in. Helaas is vanuit de behaviourale uitgangspunten nog te weinig algemene kennis ontwikkeld, er is geen echte theorie gevormd. We blijven nog teveel steken in case studies.

De institutionele benadering werd populair in de jaren 80 en 90, maar heeft haar wortels al in het systeemdenken van de econoom Schumpeter uit de jaren 40. Innovatie is hier het kernthema. Economische groei hangt af van innovatie, en innovatie berust op het creëren, verspreiden en toepassen van kennis. Een ander woord voor het creëren, verspreiden en toepassen van kennis is: *leren*, en dat wordt steeds meer een sleutelbegrip. In de bedrijfskunde wordt tegenwoordig gesproken van de lerende organisatie, en in de ruimtelijke wetenschappen van de lerende regio. Netwerkrelaties blijken essentieel voor deze leerprocessen, vormen a.h.w. het kweekbed waarin ze gedijen. Polanyi (1944) en Granovetter (1985)

voerden het woord *embeddedness* in om aan te duiden dat economische relaties inderdaad altijd zijn ingebed in sociale relaties. Loyaliteit en vertrouwen (trust) spelen een grote rol: Ze vormen de basis voor stabiele relaties tussen economische actoren, stimuleren informatie-uitwisseling, vergemakkelijken de totstandkoming van transacties, en dragen aldus de economische ontwikkeling. Deze nieuwe ideeën zijn inmiddels veel wijder verspreid dan onder alleen economen en geografen. De wereldberoemde filosoof Francis Fukuyama schrijft er ook al over, in zijn boek uit 1995 getiteld "*Trust: the social virtues and the creation of prosperity*"! De nieuwe theorie wordt "bewezen" met de succesverhalen van regio's zoals Silicon Valley in de VS, Emilia Romagna in Italië, Baden Württemberg in Duitsland.

De evolutionaire stroming, vierde op de sheet, hanteert weer een andere redeneerwijze. Eigenlijk gaat het hier om het toepassen van begrippen uit de Darwiniaanse biologie zoals variatie, selectie, en pad-afhankelijkheid, op ontwikkelingen in de economie. Vooral pad-afhankelijkheid (path dependency) is een modieus sleutelbegrip geworden. Het duidt erop dat bedrijven doorgaans niet geneigd zijn hun activiteiten uit te strekken naar nieuwe terreinen (nieuwe producten, nieuwe technieken, nieuwe markten) waarmee ze niet vertrouwd zijn, geen ervaring hebben opgedaan. Men volgt

het pad waarop men gaat, gebruikmakend van kennis en ervaring opgedaan in specifieke markten. Zulk gedrag is begrijpelijk, maar vaak sub-optimaal, omdat de eenmaal ingeslagen weg actoren blind maakt voor meer winstgevende alternatieven op nieuwe onbekende terreinen. Vergelijk het paard met de oogkleppen (Boschma, ESB 16-4-1997)

De institutionele benadering is misschien toch de meest belovende voor de toekomst, en laat zich ook goed combineren met de behaviourale (diss. Pen!).

( SHEET) Wat onder andere zo interessant is aan deze richting is dat ze afrekenet met het idee dat de nieuwe informatie en communicatie-technologie (ICT) zou leiden tot 'n soort "death of distance". Het gaat dan om het populaire idee dat door ICT toepassing afstanden wegvallen en dat - althans in principe - bedrijfsactiviteiten overal zouden kunnen plaatsvinden - mits er maar glasvezelkabels liggen. Dat is dus niet zo. Bepaalde soorten kennis en informatie - men noemt dit "codified knowledge" - zijn wel vatbaar voor telematische verspreiding, maar er is ook veel niet-routinematige kennis en grotendeels niet-bewuste kennis, de zogenaamde "tacit knowledge", waarvoor dit niet geldt. Tacit knowledge kan alleen worden doorgegeven in face-to-face contact door het aanschouwen en overnemen van handelwijzen en technieken. Het gaat om wat

we ook wel ervaringskennis noemen, en die wordt alleen doorgegeven in fysieke nabijheid, binnen de sociale verbanden, de netwerken, waarover ik het eerder had, waarbij vertrouwensrelaties zo belangrijk zijn, als basis voor leerprocessen maar ook voor economische transacties.

Nu van de theorie naar de praktijk. Wat kun je met die nieuwe inzichten over embeddedness, learning, en trust? Het klinkt allemaal wat soft. Is het bestaan van e.e.a. überhaupt aantoonbaar? Kun je iets ervan terugvinden in ruimtelijk ondernemersgedrag? Kun je het toepassen in beleid?

Er is wel degelijk onderzoek beschikbaar waaruit de relatie tussen sociale netwerken, vertrouwensrelaties en economische groei valt op te maken. Het gaat met name om onderzoek van economen die de social capital theory aanhangen (voor geïnteresseerden: zie artikel in Geografie april 2002), die duidelijk verwant is met de institutionele stroming in de economische geografie.

(SHEET). Hier zien we bijvoorbeeld een kaart van "vertrouwen", uit de zogenaamde EVS (European Values Survey) van de economen de Moor en Kerkhofs uit Tilburg en Leuven. Nederland scoort goed, vooral Oost-Nederland (65% van de respondenten heeft vertrouwen in elkaar). Het Europese dieptepunt is Sardinië (5%).

(SHEET). Op de volgende dia zijn netwerkrelaties afgebeeld, geoperationaliseerd door de politicologen Knack en Keefer van de Wereldbank als lidmaatschap van verenigingen. Licht vergelijkbare patronen (hoge waarden in de lage landen, ZO Engeland, delen van Duitsland) maar wat meer is:

(SHEET) een herkenbare overeenkomst met de kaart van regio's met over een lange periode (2e helft 20e eeuw) hoge economische groei. De netwerkrelaties blijken in dit geval trouwens sterker gekoppeld aan groei dan de vertrouwensindicator, misschien is die ook niet helemaal goed gemeten. Dat is sowieso het probleem, hoe meet je vertrouwen, hoe meet je kwaliteit van sociale netwerken. Het is zoeken naar de goede indicatoren, zoeken ook naar wat beschikbaar is, je moet je fantasie ook durven laten werken, zoals in deze kaart:

SHEET met de ruimtelijke concentratie van koninklijke onderscheidingen. Waarin als je goed kijkt de kleine gemeenten het beter doen dan de grote, en op een wat hoger schaalniveau de overgangszone tussen Randstad en Periferie ook goed presteert, wat eigenlijk wel overeenkomt met het relatieve economische groeitempo!

Wat ik tot nu toe verteld heb, komt ongeveer samen in de constatering dat economen en geografen meer nadruk beginnen te leggen op het belang van zachte factoren bij de verklaring van het economisch succes van regio's. Dat is een breuk met het verleden, waarin meer gekeken werd naar harde factoren, die je in geld - en tijd - kunt uitdrukken, zoals grondstoffen, infrastructuur, het loonniveau, de kosten van grond enz. De nieuwe behaviourale, institutionele en evolutionaire inzichten hebben ons bewust gemaakt dat er ook zachte factoren spelen, die meer in de sociale en culturele sfeer liggen. Ik kan daar veel voorbeelden van geven uit de praktijk van het vestigingsplaatsonderzoek, maar daarvoor ontbreekt de tijd. Laat me één voorbeeld geven, uit het bij onze faculteit langlopende onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen. Wat u hier ziet, is een overzicht van de top-5 pushfactoren die we haalden uit identieke interviewprogramma's onder recent verhuisde bedrijven in 1977, 1988, en 1999.

(SHEET). Uitbreidingsruimte is het belangrijkste - een typisch harde factor - maar u ziet hoe in de loop van 20 jaar een typisch zachte factor als de representativiteit van het gebouw c.q. de omgeving sterk omhoog is gekomen.

(SHEET) Nog sterker zie je dat bij de pull-factoren. Uitbreidingsruimte en verkeersligging zijn belangrijk, nog steeds, maar de representativiteit van het gebouw staat nu wel helemaal bovenaan.

(SHEET) Het is een voorbeeld uit een mogelijk veel langere reeks. Een reeks die ik hier alleen maar kort kan samenvatten, met de volgende dia, die illustreert hoe over een periode van honderd jaar geleidelijk aan de lijst van cruciale locatiefactoren van kleur verschiet. Honderd jaar geleden draaide het bij de lokatiekeuze allemaal om de kosten van transport en arbeid. In de praktijk, maar ook in de theorie. De neoklassieke vestigingsplaatstheorie van Weber is gebaseerd op de ruimtelijke verschillen in transport- en arbeidskosten. Maar ik heb al gezegd, dat de oude theorieën allang geen opgeld meer doen. De werkelijkheid is tezeer veranderd. Tegenwoordig is het zo, dat binnen een speelveld als dat van West Europa of Noord Amerika de harde basisvoorwaarden v.w.b. beschikbaarheid en kosten van grondstoffen, transport, arbeid, en de beschikbaarheid van allerlei diensten en voorzieningen, op steeds meer plaatsen vervuld zijn. Er is a.h.w. een "level playing field" ontstaan, waarop de aandacht zich *kan* en voor een deel ook *moet* gaan richten op heel andere factoren, die meer in de sociaal-economisch dan in de technisch-economische sfeer liggen. Bijvoorbeeld de eisen die de overheid stelt op het gebied van milieuhinder behoren nadrukkelijk tot die sociaal-economische categorie, maar ook de toegenomen aandacht voor de kwaliteit van

het woonmilieu als vestigingsfactor, de kennisnetwerken, het image c.q. de representativiteit van de locatie, enzovoorts.

Er valt nog veel meer over te zeggen. De lijst van "tertiaire" locatiefactoren groeit, ondernemers worden steeds veeleisender, de eisen worden ook steeds specifiekere voor het type bedrijf waarom het gaat - er treedt een segmentering van de locatiemarkt op, waarop moet worden geantwoord met een differentiatie van het aanbod - maar dat alles voert ons nu te ver. Laat me nog één ding zeggen wat wel erg relevant is: de nieuwe factoren, de meest cruciale factoren, de factoren die het snelst aan invloed winnen, zijn voor een belangrijk deel factoren die hun invloed niet doen gelden op het nationale of lokale, maar juist op het regionale niveau. Een punt om te noteren op een congres als dit over ondernemen in de regionale ontwikkeling. Er kan gescoord worden op het regionale niveau, zowel door ondernemers als beleidsmakers!

Ik dank u voor uw aandacht.