

Ruimte en economie in Vlaanderen

Analyse en Beleidsuggesties



Wim Vanhaverbeke

Limburgs Universitair Centrum
Technische Universiteit Eindhoven

Peter Cabus

Katholieke Universiteit Leuven

Opdrachthouders van het SPRE

ONDERZOEK GEFINANCIERD DOOR EN UITGEVOERD IN OPDRACHT VAN DE VICE-MINISTER-PRESIDENT VAN DE VLAAMSE REGERING EN VLAAMS MINISTER VAN ECONOMIE, ONDERNEMEN, WETENSCHAP, INNOVATIE EN BUITENLANDSE HANDEL

INHOUD

VOORWOORD	1
EXECUTIVE SUMMARY, BENADERING EN INDELING	5
EXECUTIVE SUMMARY	7
BENADERING EN INDELING VAN HET RAPPORT	15
NAAR EEN WETENSCHAPPELIJK ONDERBOUWD RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID	17
HOOFDSTUK 1 DE EIGEN INSTEEL VAN DE RUIMTELIJKE ECONOMIE	19
1.1 WETENSCHAPPELIJKE POSITIONERING VAN DE RUIMTELIJKE ECONOMIE	19
1.2 HET BELEIDSVELD RUIMTELIJKE ECONOMIE	20
1.2.1 BELEIDSVELD MET EIGEN MERITES EN MET ASPECTEN OP MACRO-, MESO- EN MICROSCHAALNIVEAU	20
1.2.2 IN VLAANDEREN IS EEN KRACHTIG RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID NODIG	22
HOOFDSTUK 2 DOELSTELLING EN UITGANGSCONCEPTEN	23
2.1 NETWERKONDERNEMING ALS LEIDEND PARADIGMA	23
2.2 OMGEVINGSFACTOREN CREËREN IN EEN GENETWERKT TERRITORIUM	25
2.3 DE RASTERSTAD ALS RUGGENGRAAT VOOR HET GENETWERKT TERRITORIUM	26
HOOFDSTUK 3 POSITIONERING VAN HET EINDRAPPORT	29
3.1 WETENSCHAPPELIJK RAPPORT	29
3.2 BELEIDSVERTALING EN DOORWERKING	29
DEEL 1. CONTEXT EN VERANDERENDE OMGEVINGSFACTOREN	33
INLEIDING	35
HOOFDSTUK 1 ENKELE BELANGRIJKE KENMERKEN VAN DE VLAAMSE ECONOMIE	36
1.1 GLOBALE KENMERKEN IN 2002 EN EVOLUTIE IN DE PERIODE 1981-2002: DE MOTOR SPUTTERT	36
1.1.1 LOONTREKKENDE EN ZELFSTANDIGE WERKGELEGENHEID	36
1.1.2 GROTE SECTOREN	37
1.1.3 EVOLUTIE 1981-2002	39
1.1.4 GESLACHT	40
1.1.5 VERHOUDING PRIVÉ/PUBLIEK	40
1.1.6 DIMENSIE	41
1.2 HET VERSCHIL TUSSEN SECTOR EN ACTIVITEIT	42
1.3 SECTORALE KENMERKEN IN 2002 EN EVOLUTIE 1993-2002	43
1.4 GEPRODUCEERDE TOEGEVOEGDE WAARDE	46
1.5 EEN OPEN ECONOMIE	48
HOOFDSTUK 2 ECONOMIE IN DE VLAAMSE RUIMTE	52
2.1 GEKADASTREERD RUIMTEGEBRUIK	52
2.2 DE ECONOMIE EN DE GEPLANEDE RUIMTE	54
2.2.1 DE RUIMTEBOEKHOUDING	54

2.2.2	HET GEWESTPLAN EN DE ECONOMIE	55
2.3	BEDRIJVENTERREINEN	56
2.3.1	BESCHIKBAARHEID VAN BEDRIJVENTERREINEN	56
2.3.2	ECONOMISCHE ACTIVITEITEN OP BEDRIJVENTERREINEN	61
HOOFDSTUK 3	OMGEVINGSFACTOREN EN DE INTERNATIONALE CONTEXT	64
3.1	ALGEMENE TENDENSEN IN DE ECONOMIE, DE MAATSCHAPPIJ EN DE BELEIDSCONTEXT	64
3.2	DE GLOBAL/LOCAL PARADOX	66
3.3	HET BELANG VAN BUITENLANDSE ONDERNEMINGEN VOOR VLAANDEREN	69
3.4	HOE 'HEET' IS VLAANDEREN IN EEN NOORDWEST-EUROPESE CONTEXT	73
3.4.1	WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN 2001	73
3.4.2	WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN DE PERIODE 1993-2001	75
3.4.3	ECONOMISCHE PRESTATIES OP REGIONAAL NIVEAU	77
3.5	GRENDOVERSCHRIJDENDE GEO-ECONOMISCHE STRUCTUREN	78
3.5.1	VLAANDEREN IN HET CENTRUM VAN HET NOORDWEST-EUROPEES KERNGBIED	78
3.5.2	GRENDOVERSCHRIJDENDE VERDICHTTE GEBIEDEN	79
BESLUITEN		82
DEEL 2. DE 'VLAAMSE' NETWERKONDERNEMING		87
INLEIDING		89
HOOFDSTUK 1 TYPERING VAN DE VLAAMSE NETWERKONDERNEMING		90
1.1	CONTEXT	90
1.1.1	DEFINITIES, BEPERKINGEN EN MOGELIJKHEDEN	90
1.1.2	SITUERING VAN HET ONDERZOEK TEN OPZICHTE VAN DE VLAAMSE ECONOMIE	91
1.2	UITBESTEDING VAN DIENSTEN	92
1.2.1	HOEVEEL WORDT ER UITBESTEED	92
1.2.2	TYPERING VAN HET NIVEAU VAN UITBESTEDING	94
1.3	INDUSTRIËLE TOELEVERING	95
1.4	NETWERKEN INZAKE GEZAMENLIJKE PRODUCTONTWIKKELING	96
1.5	REDENEN VAN DE UITBESTEDING	97
1.5.1	MOTIEVEN VAN UITBESTEDING	97
1.5.2	MOTIEVEN BIJ DE KEUZE VAN DE NETWERKPARTNERS	98
1.6	EIGENSCHAPPEN VAN NETWERKING	100
1.6.1	UITBESTEDING BINNEN EN BUITEN DE GROEP	101
1.6.2	IMPACT VAN DE LOCATIE VAN DE 1 ^{STE} RINGPARTNERS EN HET KERNBEDRIJF	102
1.6.3	SCHAAL VAN DE 1 ^{STE} RINGSPELERS	105
1.6.4	TOELEVERINGSFREQUENTIE	107
1.6.5	OUTSOURCING VS. UITBESTEDING	108
1.7	CONCLUSIE	110
HOOFDSTUK 2 DE GENETWERKTE TERRITORIA		113
2.1	DE GEOGRAFISCHE KENMERKEN VAN DE VLAAMSE NETWERKONDERNEMING: BELANGRIJKE LOKALE, MAAR EVENZEER BOVENLOKALE EN INTERNATIONALE NETWERKING	113
2.1.1	INLEIDING	113
2.1.2	DATA	113
2.1.3	GEOGRAFISCHE ORIËNTATIE VAN DE AFZET VAN DE VLAAMSE ONDERNEMING	116
2.1.4	GEOGRAFISCHE STRUCTUUR VAN DE RELATIES OP NIVEAU VAN TOELEVERANCIERS EN KLANTEN	118
2.2	GEOGRAFISCHE ANALYSE VAN ENKELE SPECIFIEKE NETWERKEN	128
2.2.1	INLEIDING	128
2.2.2	GEOGRAFISCH BEELD VAN DE GENETWERKTE TERRITORIA	129



2.3	CONCLUSIES	132
	BESLUITEN	133
DEEL 3.	DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR VAN VLAANDEREN	137
	INLEIDING	139
	HOOFDSTUK 1 RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR OP BASIS VAN DENSITEIT	141
1.1	BENADERING	141
1.2	HOGE EN LAGE ECONOMISCHE DENSITEIT	141
1.3	KERNGEBIEDEN	143
1.3.1	HET CENTRAAL ECONOMISCH KERNGEBIED	143
1.3.2	HET WESTELIJK ECONOMISCH KERNGEBIED	145
1.3.3	HET OOSTELIJK ECONOMISCH KERNGEBIED	145
1.4	DE VLAAMSE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR IN EEN RUIMERE GEOGRAFISCHE CONTEXT	145
1.4.1	NEDERLANDSE EN BELGISCHE CONTEXT	145
1.4.2	ECONOMISCHE ASSEN	147
1.5	ECONOMISCH RUIMTEGEBRUIK	149
1.6	CONCLUSIES: DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR ALS INSTRUMENT VOOR EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID?	151
1.6.1	ECONOMISCHE VERDICHTING ALS BASIS VOOR EEN AFBAKENING?	151
1.6.2	INSPELEN OP POTENTIES EN BEDREIGINGEN	155
1.6.3	ROL VAN INFRASTRUCTUREN	156
1.6.4	INSTEEL VOOR EEN SUBREGIONALE BENADERING VAN ONTWIKKELINGSPOTENTIES	158
	HOOFDSTUK 2 HET PLATTELAND EN ZIJN ECONOMIE	160
2.1	INLEIDING	160
2.2	PLATTELANDSVERNIEUWING STAAT OP DE BELEIDSAGENDA	161
2.2.1	VAN DUALITEIT STAD-PLATTELAND NAAR PARTNERSCHAP	161
2.2.2	PLATTELANDSGBIEDEN: PERI-URBAAN MET NOOD AAN SPECIFIEK RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID	162
2.3	RURALE ONTWIKKELING BINNEN DE GLOBAL-LOCAL PARADOX	163
2.3.1	NEO-ENDOGENE PLATTELANDSONTWIKKELING GEBASEERD OP LOKAAL SOCIAAL-CULTUREEL KAPITAAL	163
2.3.2	SPECIFIEKE LOCATIEFACTOREN OP HET PLATTELAND	165
2.4	BEPALING VAN DE PLATTELANDSGBIEDEN IN VLAANDEREN	166
2.4.1	BELANG VAN REFERENTIEKADER EN BELEIDSCONTEXT	166
2.4.2	PLATTELANDSGBIEDEN IN VLAANDEREN	168
2.4.3	KORTE BESCHRIJVING VAN VLAANDEREN VANUIT EEN PLATTELANDSINVALSHOEK	171
2.5	EEN ECONOMISCH BELANGRIJK VLAAMS PLATTELAND EN INTENSE RELATIES MET DE STAD	173
2.5.1	INLEIDING	173
2.5.2	GLOBALE ECONOMISCHE BETEKENIS	173
2.5.3	BETEKENIS VAN DE LANDBOUWGEBONDEN ECONOMIE OP HET PLATTELAND	174
2.5.4	ECONOMISCHE DYNAMIEK	176
2.5.5	ECONOMISCHE NICHES	177
2.5.6	ZONEVREEMDE ECONOMIE EN DE LEEGSTANDSPROBLEMATIEK	179
2.5.7	ECONOMISCHE INTERACTIES TUSSEN LANDELIJKE EN STEDELIJKE GEBIEDEN	181
2.6	ECONOMIE OP HET PLATTELAND IN DIVERSE BELEIDSKADERS	184
2.6.1	EUROPEES KADER	184
2.6.2	VLAAMS KADER	185
2.7	BOUWSTENEN VOOR EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH PERSPECTIEF VOOR HET PLATTELAND: NAAR EEN NEO-ENDOGENE RURAAL ONTWIKKELINGSMODEL?	186
2.7.1	RURAAL-URBAAN PARTNERSCHAP	187
2.7.2	RUIMTE VOOR EEN RURAAL ONDERNEMERSCHAP BINNEN EEN SELECTIEF MULTIFUNCTIONEEL MODEL	190
2.7.3	EEN RURAAL ONDERNEMERSCHAP IN EEN STRATEGIE VAN (RUIMTELIJKE) KWALITEIT	192



2.7.4	DE ONTWIKKELING VAN EEN INTERACTIEF FACILITEREND BELEIDSKADER	193
2.8	CONCLUSIES	194
DEEL 4. DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE DYNAMIEK IN VLAANDEREN		198
INLEIDING		200
HOOFDSTUK 1 KERNVASTSTELLINGEN IN DE VLAAMSE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE DYNAMIEK		203
1.1	GROEIVERSCHILLEN IN VERSCHILLENDE GEBIEDSTYPES	203
1.1.1	INLEIDING EN METHODIEK	203
1.1.2	WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID EN -DYNAMIEK IN VERSCHILLENDE GEBIEDSTYPES	204
1.2	REGIONALE GROEIVERSCHILLEN	212
1.2.1	INLEIDING	212
1.2.2	TOTALE WERKGELEGENHEID	213
1.2.3	INDUSTRIE	216
1.2.4	DIENSTEN	220
1.2.5	RUIMTEBEHOEVENDE DIENSTVERLENING	222
1.2.6	ZAKELIJKE DIENSTVERLENING	224
1.2.7	TDL-SECTOR	226
1.3	CONCLUSIES	227
1.3.1	STERKE CONCENTRATIE EN VERDICHTING MAAR OOK UITDEINING EN VERSCHUIVING	227
1.3.2	GEEN UITHOLLING MAAR WEL GRENZEN AAN DE GROEI VAN DE (GROOT)STAD	228
1.3.3	RUIMTEBEHOEVENDE INDUSTRIËLE SECTOREN ÉN DIENSTEN ZOEKEN BEREIKBARE LOCATIES BUITEN DE STAD	229
1.3.4	AANDACHT VOOR SUBREGIONALE EN SAMENHANGENDE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE DYNAMIEK	229
HOOFDSTUK 2 DEMOGRAFIE VAN BEDRIJVEN		231
2.1	EEN BEDRIJFSDEMOGRAFISCHE BENADERING	231
2.1.1	SITUERING	231
2.1.2	GEGEVENS	232
2.2	KENMERKEN VAN DE BELGISCHE REGIO'S	233
2.3	ANALYSE VAN DE VLAAMSE SITUATIE	235
2.3.1	GLAUBAAL	235
2.3.2	RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR	236
2.3.3	PLATTELAND VERSUS STAD	239
2.4	GEOGRAFISCHE ANALYSE	242
2.4.1	REGIONALE VERSCHILLEN IN BEDRIJVDYNAMIEK	242
2.4.2	REGIONALE VITALITEIT VAN DE INDUSTRIE EN DE DIENSTEN	247
2.5	CONCLUSIES	254
2.5.1	STERKE VERJONGINGSDYNAMIEK MAAR OOK BELANGRIJKE 'BLIJVERS'	254
2.5.2	BELANGRIJKE GEOGRAFISCHE VERSCHILLEN	255
HOOFDSTUK 3 DE VERHUIS VAN BEDRIJVEN		256
3.1	DOEL	256
3.2	METHODOLOGIE	256
3.3	KENMERKEN	257
3.3.1	SECTORALE KENMERKEN	257
3.3.2	DIMENSIE	257
3.3.3	OUDERDOM VAN DE VERHUISDE BEDRIJVEN	258
3.4	VERHUISGEDRAG	259
3.4.1	VERHUISAFSTAND	259
3.4.2	VERHUISGEDRAG BINNEN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR	261
3.4.3	VERHUISGEDRAG IN EEN STADSGEWESTELIJKE CONTEXT	261
3.5	GEOGRAFISCHE ANALYSE	262



3.5.1	BEDRIJFSMOBILITEIT	262
3.5.2	MIGRATIESALDO	264
3.5.3	STROMEN	265
3.6	CONCLUSIES	268
3.6.1	VERHUIZENDE BEDRIJVEN ZIJN DYNAMISCHE BEDRIJVEN	268
3.6.2	VERHUISANALYSE ALS BASIS VOOR DE HUISVESTINGSTHEORIE	269
3.6.3	VERHUISDYNAMIEK ALS EXPONENT VAN STEDELIJKE DYNAMIEK	269
3.6.4	VERHUISDYNAMIEK ALS EXPONENT VAN SUBREGIONALE CONTEXT	270
BESLUITEN		271
DEEL 5. HET VOORZIEN EN INRICHTEN VAN RUIMTE VOOR BEDRIJFVIGHEID		277
INLEIDING		279
HOOFDSTUK 1 DE RELEVANTIE VAN GEOGRAFISCHE ZONES		280
1.1	DE OMVANG VAN GEOGRAFISCHE ZONES?	280
1.2	OPERATIONALISERING VAN DE GEOGRAFISCHE ZONES	283
HOOFDSTUK 2 DE RUIMTEVRAAG		285
2.1	INLEIDING	285
2.2	INSCHATTING VAN DE RUIMTEVRAAG	286
2.2.1	DE GEHANTEERDE BEREKENINGSMETHODE	287
2.2.2	ENKELE RESULTATEN PER PROVINCIE	290
2.2.3	EEN ANALYSE VAN DE RUIMTEVRAAG OP SUBREGIONAAL VLAK	293
2.2.4	EEN SUBREGIONALE ANALYSE VAN DE RUIMTEVRAAG PER SECTOR	295
2.3	CONCLUSIE	299
HOOFDSTUK 3 HET CREËREN VAN 'RUIMTE VOOR ECONOMIE'		301
3.1	INLEIDING	301
3.2	HET PRINCIPE VAN DE IJZEREN VOORRAAD	301
3.3	AFWIJKINGEN TEN OPZICHTE VAN DE 'IJZEREN VOORRAAD'	302
3.4	EEN ONAANGEPAST BELEID KOST JOBS	304
3.5	GEWENSTE RUIMTEBALANS IN DE PERIODES 2002-2007 EN 2002-2017	305
3.5.1	PROVINCIALE RUIMTEBALANSEN	305
3.5.2	EEN SUBREGIONALE BENADERING	311
HOOFDSTUK 4 LOCATIEKEUZE EN -INRICHTING		315
4.1	BELANG EN BEOORDELING VAN DE VESTIGINGSPLAATSVORWAARDEN	315
4.2	GROEPEN VAN BEDRIJVEN MET VERSCHILLENDE VEREISTEN VOOR HUN BEDRIJFSVESTIGING	317
4.3	HET GROEPEREN VAN BEDRIJVEN OP BASIS VAN HET BELANG VAN VESTIGINGSPLAATSVORWAARDEN	318
4.4	WIE ZIJN DE BEDRIJVEN IN DE 5 GROEPEN?	322
4.5	ANDERE VESTIGINGSPLAATSEISEN VAN DE VIJF GROEPEN	325
4.6	DE LOCATIE VAN TERREINEN	328
4.7	DE VESTIGINGSMILIEUS IN STEDELIJKE GEBIEDEN EN VERDICHTTE GEBIEDEN	330
4.7.1	ONTWIKKELINGEN VAN DE VESTIGINGSMILIEUS IN STEDELIJKE GEBIEDEN	330
4.7.2	ONTWIKKELINGEN VAN DE VESTIGINGSMILIEUS IN VERDICHTTE GEBIEDEN	333
4.8	SPECIFIEKE, INFRASTRUCTUURGEBONDEN VESTIGINGSMILIEUS	338
4.8.1	ZEEHAVENTERREINEN	338
4.8.2	LUCHTHAVENOMGEVING	339
4.8.3	HST-STATIONSOMGEVINGEN	341
4.8.4	WETENSCHAPSPARKEN	342



4.9	CONCLUSIE	343
HOOFDSTUK 5 TERREINONTWIKKELING EN -BEHEER		345
5.1	TIMING EN CONTINUÏTEIT IN HET AANBOD VAN BESCHIKBARE TERREINEN	345
5.2	HERGEBRUIK VAN BESTAANDE TERREINEN	346
5.3	PARKMANAGEMENT	347
DEEL 6. KERNVRAAGSTUKKEN VOOR EEN RUIMTELIJK ECONOMISCH BELEID		349
INLEIDING		351
HOOFDSTUK 1 ALGEMENE PRINCIPES		353
1.1	VLAANDEREN MOET EN KAN BETER IN VERGELIJKING MET ANDERE EUROPESE REGIO'S	353
1.2	EEN BELANGRIJKE INDUSTRIËLE KERN	353
1.3	KMO'S EN GROTE BEDRIJVEN: EVEN BELANGRIJK	353
1.4	WAT TELT IS DE LOCATIEVOORKEUR EN DE WERKELIJKE ACTIVITEIT, NIET DE SECTOR WAARTOE EEN BEDRIJF BEHOORT	354
1.5	ECONOMIE HEEFT IN VLAANDEREN EEN BEPERKT RUIMTEBESLAG	354
1.6	ECONOMIE IS IN VLAANDEREN STERK VERWEVEN	354
1.7	DE GLOCAL/LOCAL PARADOX BIEDT VLAANDEREN INTERESSANTE PERSPECTEVEN	354
1.8	ENDOGENE EN EXOGENE STRATEGIEËN GAAN SAMEN	355
1.9	DE VLAAMSE ECONOMIE WERKT IN EEN GRENSOVERSCHRIJDENDE CONTEXT	355
1.10	KWALITEIT IS LEIDRAAD VOOR EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID	355
1.11	EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID SPEELT IN OP DE SCHARNIERMOMENTEN IN EEN LEVENSLANG ONDERNEMERSCHAP	356
HOOFDSTUK 2 DE NETWERKONDERNEMING VRAAGT EEN AANGEPAST RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID		358
2.1	VERSTERKEN VAN INTEGRATIE VAN VLAAMSE BEDRIJVEN IN DE NETWERKECONOMIE (<i>GLOBAL</i>)	358
2.2	AANDACHT VOOR HET LOKAAL VESTIGINGSMILIEU (<i>LOCAL</i>)	359
HOOFDSTUK 3 RUIMTELIJK ECONOMISCHE STRUCTUUR EN DYNAMIEK		360
3.1	RUIMTELIJK ECONOMISCHE STRUCTUUR ALS INSTRUMENT VOOR HET RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID	360
3.1.1	ECONOMISCHE KERNGEBIEDEN	360
3.1.2	ECONOMISCHE VERDICHTING ALS BASIS VOOR EEN AFBAKENING?	360
3.1.3	INSPLEN OP POTENTIES EN BEDREIGINGEN	362
3.1.4	ROL VAN INFRASTRUCTUREN	363
3.1.5	INSTEEL VOOR EEN SUBREGIONALE BENADERING VAN ONTWIKKELINGSMOGELIJKHEDEN	364
3.2	BOUWSTENEN VOOR EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH PERSPECTIEF VOOR HET PLATTELAND	365
3.2.1	RURAAAL-URBAAN PARTNERSCHAP	365
3.2.2	RUIMTE VOOR EEN RURAAAL ONDERNEMERSCHAP BINNEN EEN SELECTIEF MULTIFUNCTIONEEL MODEL	367
3.2.3	EEN RURAAAL ONDERNEMERSCHAP IN EEN STRATEGIE VAN (RUIMTELIJKE) KWALITEIT	369
3.2.4	DE ONTWIKKELING VAN EEN INTERACTIEF FACILITEREND BELEIDSKADER	370
3.3	DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE DYNAMIEK ALS UITGANGSPUNT VAN EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID	372
3.3.1	ER IS <i>GEEN</i> ECONOMISCHE UITHOLLING VAN DE (GROOT)STEDELIJKE KERNEN	372
3.3.2	VERHUISBEWEGINGEN GEBEUREN VAAK OP KORTE AFSTAND	372
3.3.3	SUBREGIONALE CONTEXT	372
3.3.4	OPRICHTINGSDYNAMIEK VAN BEDRIJVEN	373
3.3.5	RELATIE VERDICHTTE GEBIEDEN EN STEDELIJKE GEBIEDEN	373
HOOFDSTUK 4 RUIMTE VOOR CREATIEF ONDERNEMERSCHAP		374



4.1	CREATIVITEIT IN DE CONTEXT VAN AFNEMENDE BESCHIKBAARHEID VAN BEDRIJVENTERREINEN	374
4.2	PRINCIPES INZAKE BEHOEFTE AAN ECONOMISCHE RUIMTE	375
4.2.1	DE RUIMTEVRAAG IS EEN CONTINU GEGEVEN EN VRAAGT EEN CONTINU AANBOD	375
4.2.2	HET PRINCIPE VAN DE IJZEREN VOORRAAD	375
4.2.3	HET INSCHATTEN VAN DE RUIMTEBALANSEN	376
4.3	PRINCIPES INZAKE LOKALISATIE EN SEGMENTERING VAN BEDRIJVENTERREINEN	379
4.4	BEHEERSPRINCIPES BEDRIJVENTERREINEN	381
4.4.1	RUIMTELIJKE KWALITEIT EN ZORGVULDIG ECONOMISCH RUIMTEGEBRUIK	381
4.4.2	ONTWIKKELING, INRICHTING EN BEHEER	382
4.4.3	PRINCIPES INZAKE HERINTEGRATIE VAN GREEN-, GRAY- EN BROWNFIELDS	383
4.4.4	PRINCIPES VAN VERWEVING	384
BIBLIOGRAFIE		385
LIJST MET TABELLEN		393
LIJST MET FIGUREN		395
EINDNOTEN		399



VOORWOORD

Het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (SPRE) werd in november 2000 opgestart door mijn collega Dirk Van Mechelen – toen Vlaams Minister van Ruimtelijke Ordening en van Economie - en het is door mijn voorgangster op Economie, Patricia Ceysens, verder gezet. Samen met de auteurs van het eindrapport dat nu voorligt, dragen zij de wetenschappelijke verantwoordelijkheid van dit project.

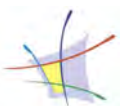
Het SPRE had als taak de niet altijd gemakkelijke relatie tussen economie en ruimtelijke ordening in beeld te brengen en een wetenschappelijk onderbouwde visie voor Vlaanderen uit te werken.

Een ruimtelijk-economisch beleid kan de aantrekkingskracht van Vlaanderen nog vergroten, zeker nu dat ruimtelijk-economisch aspect alsmear belangrijker wordt. En het is een beleidsterrein waarmee Vlaanderen zich kan differentiëren tegenover de andere regio's in Europa.

Het SPRE ontwikkelde een wetenschappelijk onderbouwde basisvisie om ruimtelijk-economische thema's op een coherente manier te benaderen: hoe kan de ruimtelijke economie bijvoorbeeld maximaal inspelen op de eisen die de economische actoren aan hun vestigingsplaats stellen, zeker nu de ruimte alsmear schaarser wordt? En hoe kan die ruimte het best ingericht worden zodat de Vlaamse economie welvaart kan blijven creëren in een wereld waar de concurrentiedruk steeds zwaarder wordt en de mondialisering toeneemt? Want een verstandig ruimtelijk-economisch beleid stimuleert de dynamiek van het bedrijfsleven en vergroot de welvaartscreatie, die daaruit voortvloeit.

Dit rapport biedt een wetenschappelijke kader aan voor de analyse van een aantal thema's waarmee ondernemers en beleidsmakers geregeld te maken hebben. De auteurs van dit rapport zullen U als lezer meenemen in een verhaal dat vrij nieuw is voor Vlaanderen. Op basis van een heleboel statistisch materiaal en een uitgebreide bevraging bij de Vlaamse bedrijven maken zij een verregaande analyse van deze vragen:

- Wat zijn de gevolgen van de regionale concurrentie voor Vlaanderen?
- Biedt Vlaanderen de juiste omgevingsfactoren aan?
- Waar situeert zich de economische dynamiek en hoe presteren de steden?
- Bestaan er concentraties van economische bedrijvigheid op belangrijke assen en hoe moeten we daarmee omgaan vanuit ruimtelijk-economisch perspectief?
- Wat is de betekenis en de rol van de economie op het platteland?
- Is het aanbod aan bouwrijpe bedrijventerreinen en kantoorlocaties groot en gedifferentieerd



genoeg?

- Welke eisen stelt een Vlaamse netwerkonderneming aan zijn omgevingsfactoren?
- Kan Vlaanderen flexibel genoeg inspelen op de locatievereisten van grote internationale bedrijven?
- Hoe functioneert een haven in relatie tot het hinterland?

Dit zijn maar enkele elementen die in dit rapport uitgebreid worden geanalyseerd.

Belangrijk voor mij als minister is dat dit eindrapport niet alleen een wetenschappelijke analyse bevat, maar dat het ook wetenschappelijk onderbouwde beleidssuggesties formuleert. De auteurs sommen meer dan 90 kernvraagstukken op voor een ruimtelijk-economisch beleid.

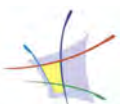
Omdat, zoals gezegd, een ruimtelijk-economisch beleid voor Vlaanderen steeds belangrijker wordt, neem ik mij voor de visie van de auteurs mee te nemen in het beleid en ik wil er ook het noodzakelijke kader voor scheppen. Deze inzichten kunnen doorwerken in het nieuwe Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, dat tegen 2007 moet worden opgemaakt.

Wie het rapport leest, zal het met mij eens zijn dat het SPRE de afgelopen vier jaar baanbrekend werk heeft verricht. Ik wil de respectieve kabinetten, de leden van de stuur- en werkgroepen, de mensen uit het veld en uit de studie bureaus oprecht bedanken. Zij hebben een belangrijke stap gezet in de opbouw van een ruimtelijk economisch beleid in Vlaanderen.

Fientje Moerman

Vice-minister-president van de Vlaamse regering
en Vlaams minister van Economie,
Ondernemen, Wetenschap, Innovatie en
Buitenlandse Handel

Brussel, augustus 2004.







EXECUTIVE SUMMARY, BENADERING EN INDELING





EXECUTIVE SUMMARY

In een **deel vooraf** positioneren we de ruimtelijke economie zowel vanuit wetenschappelijk als beleidsmatig oogpunt. We formuleren tevens de doelstelling en de uitgangskoncepten van dit rapport. Heel simpel uitgedrukt kan men de doelstelling van de ruimtelijke economie beschrijven als het maximaal inspelen op de vestigingsplaatseisen van economische actoren, rekening houdende met het gegeven dat de ruimte een schaars goed is. We gaan hierbij uit van het bestaan van de netwerkinderneming, die de geografische ruimte integreert als een genetwerkt territorium. Het is binnen die context dat het beleid omgevingsfactoren zal moeten creëren. We menen dat het rasterstadconcept hiervoor de ruggengraat kan vormen.

Bij ruimtelijke economie staan de economische actoren (in hoofdzaak de bedrijven) en hun interactie met de omgeving centraal. Deze omgeving kan men zowel op macro-, meso- als op microschaal analyseren. Op macroschaal gaat het vooral om strategische keuzen, met hun ruimtelijke en economische impact op dat schaalniveau. Het gaat dan bijvoorbeeld over lokalisatiestrategieën, de ruimtelijke organisatie van bedrijven en de geo-economische structuren. Op mesoschaal gaat het vooral over de gevolgen van bedrijfsbeslissingen op regionaal of interregionaal schaalniveau, alsook over regionaal-economische kenmerken en verschillen. Ten slotte staat op microschaal de concrete impact van de economische activiteit centraal, met bijvoorbeeld de inname en de inrichting van de ruimte voor bedrijven.

Het is vooral op het meso- en het microniveau dat het ruimtelijk-economisch beleid zijn onmiddellijke impact kan hebben. Toch mag men de invloed van het beleid op macroschaal niet onderschatten, zij het dat die vooral onrechtstreeks speelt. Het is immers een belangrijke beleidsopdracht om de omgevingsfactoren van een land of regio op peil te houden. Het is onder meer op basis van de afweging van die omgevingsfactoren dat bedrijven investeringskeuzen tussen landen en regio's maken.

Een ruimtelijk-economisch beleid biedt de mogelijkheid om de economische attractiviteit van een regio te versterken of te behouden. Bovendien wordt het ruimtelijk-economisch beleid alsmaar belangrijker. Als gevolg van de internationalisering van de economie en de Europese integratie is een ruimtelijk economisch beleid, naast een beleid gericht op het ontwikkelen van human capital en ondernemerschap overigens zowat het enige beleidsterrein waarmee de Vlaamse overheid zich nog kan differentiëren van andere regio's in Europa.

We leggen in eerste instantie een basis voor beleidsacties op mesoniveau (Vlaanderen en deelgebieden binnen Vlaanderen). De belangrijkste opgave van een ruimtelijk-economisch beleid op dit niveau is om de economische ontwikkelingsmogelijkheden van ieder gebied in Vlaanderen te inventariseren en te valoriseren. Daarnaast moeten de economische potenties ingebracht worden in dialoog met andere sectoren vanuit een bredere (ruimtelijk-) economische visie. Tevens moeten de economische ontwikkelingsmogelijkheden als toetskader gebruikt worden voor de eigen ruimtelijk-economische keuzes en voor opties van andere sectoren. Uiteraard dienen ook instrumenten te worden ontwikkeld om de ruimtelijk-economische structuur te optimaliseren, te stimuleren en waar nodig de



economische dynamiek bij te sturen.

Dit proces kan voor ieder gebiedstype en subregio resulteren in andere opties en hangt zeker ook samen met het lokaal sociaal-cultureel kapitaal dat heel wat subregionale verschillen kan vertonen.

Dit werkstuk is een rapport met wetenschappelijke bevindingen, maar ook met een doorkijk naar de kernvraagstukken voor een ruimtelijk-economisch beleid.

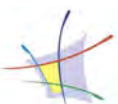
In **deel 1** (context en veranderende omgevingsfactoren) schetsen we eerst een aantal basiskennmerken van de Vlaamse economie: hoe steekt die economie in elkaar? Wat is de geproduceerde toegevoegde waarde en hoe verhoudt Vlaanderen zich met het buitenland? Wat is het belang van de export voor Vlaanderen? Etc..

Een belangrijke vaststelling is dat de economische crisis die zich na 2000 inzette, de Vlaamse economische motor laat sputteren met zelfs een afname van de werkgelegenheid in 2002. Verder is ook de tertiërisering een belangrijk fenomeen in Vlaanderen. Dit belet evenwel niet dat de industrie in Vlaanderen een belangrijk deel van de toegevoegde waarde blijft genereren. Probleem is wel dat Vlaanderen sterk gespecialiseerd in traditionele sectoren en een te klein aandeel toekomst gerichte sectoren heeft in vergelijking met de economisch sterke regio's in Europa,. Mondialisering is voor Vlaanderen geen nieuw gegeven gezien het van oudsher een open economie heeft. In het geheel van de Belgische economie zorgde Vlaanderen in 2003 voor 77.5% van de totale export.

We analyseren in dit deel ook het economisch ruimtegebruik. Uiteindelijk moeten we vaststellen dat het specifiek economisch ruimtegebruik echt beperkt is in Vlaanderen, met name iets meer dan 5% van de Vlaamse ruimte. Een essentiële vaststelling is dat een groot deel van de economie verweven is met andere functies. Niet minder dan 80% van de economische vestigingen is in het woongebied gelokaliseerd. Uiteraard is dit gedifferentieerd in functie van de activiteit. Wanneer we ons toespitsen op de bedrijventerreinen moeten we vaststellen dat in de periode 1994-2003 de beschikbare bedrijventerreinen zijn afgenomen met méér dan 1000 ha. Er is ook een duidelijke correlatie tussen het aanbod en de vraag naar bedrijventerreinen, waardoor men kan aannemen dat er een latente vraag is in regio's waar het aanbod te krap is.

Vervolgens gaan we in dit deel in op de omgevingsfactoren en de internationale context. Dit doen we door eerst een schets te geven van de algemene tendensen in de economie, waarna wordt stilgestaan bij de global/local paradox: hoe meer de economie mondialiseert hoe groter het belang van specifiek lokale factoren, wat impliceert dat de concurrentie steeds meer gevoerd wordt op regionale en stedelijke schaal.

Daarna wordt het belang geschetst van buitenlandse ondernemingen in Vlaanderen. Opmerkelijk is dat de Vlaamse industrie voor niet minder dan 52% afhankelijk is van buitenlands kapitaal. Dit geeft enerzijds aan dat Vlaanderen nog steeds competitief is met andere regio's. Aan de andere kant heeft deze afhankelijkheid ook tot gevolg dat uittreding, inkrimping of delokalisaties realistische scenario's zijn.



Vervolgens wordt Vlaanderen gepositioneerd in een ruimere West-Europese context en onderzoeken we hoe 'heet' Vlaanderen is in termen van de economische dynamiek. We scoren hier niet slecht, maar het is nog steeds de 'oude' ABC-as die het economisch zwaartepunt is in België, ook op het vlak van de kennisdiensten.

Ten slotte worden de belangrijkste grensoverschrijdende structuren in beeld gebracht. Dit leert dat de Vlaams economische structuren steeds in een ruimere grensoverschrijdende context moeten geplaatst worden.

In **deel 2** (de 'Vlaamse' netwerkonderneming) gaan we – gebaseerd op een kwalitatieve enquête - in op de netwerkonderneming zoals die in Vlaanderen functioneert. Vragen over het belang van industriële toelevering, het uitbesteden van diensten, en het belang van gezamenlijke productontwikkeling en O&O staan hier centraal. Tevens wordt stilgestaan bij de redenen van de uitbesteding, waarna de 'Vlaamse' netwerkonderneming verder wordt geanalyseerd vanuit een aantal invalshoeken: Uitbesteding binnen en buiten de groep, Impact van de locatie van de 1ste ringpartners, Schaal van de 1ste ringspelers, Toeleveringsfrequentie en ten slotte Outsourcing vs. uitbesteding.

Deze analyse leert dat de netwerkonderneming ook in Vlaanderen een realiteit is. Er zijn talrijke uitbestedingen door Vlaamse bedrijven en er zijn talrijke binnenlandse en buitenlandse industriële en dienstverlenende toeleveranciers:

- 89% van de bedrijven doet een beroep op routinediensten;
- 98% van de bedrijven doet een beroep op hoogwaardige diensten;
- 80% van de bedrijven doet een beroep op ondernemingen m.b.t. logistiek;
- 78% van de bedrijven doet een beroep op industriële toelevering;
- 32% van de bedrijven doet een beroep op gezamenlijke O&O;
- De netwerkpartners situeren zich voor 77% in België. Dit is:
 - bijna 100% voor de routinediensten;
 - 90% voor de hoogwaardige diensten;
 - 85% voor de logistiek;
 - 55% voor de industriële toelevering;
 - 54% voor O&O.
- Toespitsen op de core business, de kostprijs, de complexiteit en kwaliteit zijn de hoofdmotieven van uitbesteding.

Voor het onderzoek dat handelt over de genetwerkte territoria van de Vlaamse netwerkonderneming wordt gebruikgemaakt van de BCI-enquête die in opdracht van het SPRE naar 20 000 bedrijven in 2003 werd uitgestuurd. Er kon finaal een database worden samengesteld op basis van 5499 respondenten. In de enquête werden onder meer vragen gesteld naar klant- en toeleveranciersrelaties. We analyseren klant- en toeleveranciersrelaties voor de Vlaamse bedrijven. We spitsen dit dan verder toe op de Antwerpse stadsregio en ten slotte worden een aantal netwerken op bedrijfsniveau uitgewerkt.

De resultaten van het onderzoek geven aan dat de lokale economische milieus geïntegreerd zijn in de bovenlokale, Vlaamse, Belgische en internationale economie. Er is weliswaar sprake van een



belangrijke lokale netwerking – zeker op stadsregionaal niveau – maar de economische netwerken overstijgen in grote mate de eigen achtertuin, zelfs in de stadsregionale context van een grootstad zoals Antwerpen.

In **deel 3** wordt de ruimtelijk-economische structuur van Vlaanderen geanalyseerd die we benaderen vanuit de economische densiteit en infrastructurele dragers binnen Vlaanderen. We bekijken Vlaanderen eveneens vanuit een stad-plattelandsperspectief.

In de benadering via de ruimtelijk-economische structuur onderscheiden we gebieden op basis van economische densiteit en infrastructurele dragers. Op deze basis zien we een ruimtelijk-economische structuur binnen Vlaanderen met economische kerngebieden, gebieden met een bovenlokale economische betekenis en gebieden met een lage economische densiteit. De economische kerngebieden samen met de gebieden met een bovenlokale economische betekenis vormen de ruimtelijk-economische hoofdstructuur van Vlaanderen. Dit gebied bevat nagenoeg 90% van de Vlaamse economie. De ruimtelijk-economische hoofdstructuur van Vlaanderen kan verder opgedeeld worden in een westelijk, een centraal en een oostelijk economisch kerngebied, die alle binnen een grensoverschrijdende context moeten bekeken worden.

Belangrijke vragen omtrent afbakening, potenties en bedreigingen, rol van infrastructuur en subregionale ontwikkelingspotenties, worden gesteld in de context van het gebruik van de ruimtelijk-economische structuur als instrument voor een ruimtelijk-economisch beleid. Een belangrijk element in een mogelijke afbakening is het toewijzen van (investerings) in ruimtelijk-economische infrastructuur aan gebieden. We stellen dat de versterking van economische kerngebieden, gecombineerd met de dynamisering van gebieden met een lagere economische densiteit twee te combineren pistes zijn. Hierbij spelen stedelijke regio's en de potentie van infrastructurele drager een hoofdrol. Dit betekent ook dat het mogelijk moet zijn om goed bereikbare plekken langs hoofdinfrastructuur te vrijwaren voor mogelijke economische ontwikkeling in de toekomst. Deze visie past binnen het rasterstadconcept waarbij de ruimte op basis van de eigen kenmerken en potenties wordt geëvalueerd en na de noodzakelijke afweging wordt ingezet.

Taakstellingen en een harde afbakening lijken niet aangewezen. De locatiekeuzes van bedrijven worden immers niet genomen op basis van strikte afbakening maar wel op basis van een in een ondernemingslogica passende ruimtelijke strategie.

Het stads-plattelandsperspectief vertrekt vanuit de vaststelling dat platteland vernieuwing op de beleidsagenda staat. Er wordt een wetenschappelijk kader ontwikkeld dat zich richt op een ruraal-urbaan partnerschap en de rurale ontwikkeling binnen een global-local paradox. We detecteren stedelijke en rurale overgangsgebieden in Vlaanderen met een belangrijke economische betekenis, een ruime economische portefeuille, een aanzienlijke economische dynamiek en intense relaties met de stedelijke gebieden.

We stellen vast dat het huidige Europese en Vlaamse beleidskader niet aangepast is aan het Vlaamse platteland. De huidige beleidscontext belemmert een selectieve multifunctionele economische ontwikkeling met het ruraal ondernemerschap als belangrijke invalshoek. Binnen die context wordt een



kader ontwikkeld voor een ruraal ontwikkelingsmodel in Vlaanderen. Dit kader vertrekt van de volgende uitgangspunten:

- De eigen identiteit van het platteland;
- De ruimte waaier van activiteiten op het platteland;
- Stad en platteland zijn flankerende gebieden. Ontwikkelingsperspectieven voor het éne moet in samenhang bekeken worden met die voor het andere;
- De rol van de stads- en dorpskernen op het platteland;
- De noodzaak van een kader voor bestaande en nieuwe economische dragers op het platteland, inclusief recreatie en ontginningen.

Op basis van deze uitgangspunten komen we tot 3 grote pijlers voor een ruimtelijk-economisch plattelandsbeleid:

- Ruraal-urbaan partnerschap;
- Ruimte voor ruraal ondernemerschap binnen een selectief multifunctioneel model;
- Ruraal ondernemerschap in een strategie van (ruimtelijke) kwaliteit..

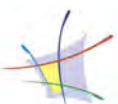
Vanzelfsprekend moeten deze pijlers gerealiseerd worden en zal er daarom ook werk moeten gemaakt worden van een interactief faciliterend beleidskader. We denken dat hierbij onder meer convenanten en beheersovereenkomsten een rol kunnen spelen.

In **deel 4** staat de ruimtelijk-economische dynamiek centraal. We bekijken eerst de belangrijkste groeiverschillen voor de economie in zijn geheel, de industrie en de diensten. Binnen de diensten gaan we dieper in op de ruimtebehoevende diensten, de zakelijke diensten en het transport, de distributie en de logistiek. We stellen vast dat er een sterke concentratie van de verdichting blijft, maar dat er tegelijkertijd sprake is van een zekere uitdeining en verschuiving van de economie. Deze dynamiek is sectorspecifiek. De aanhoudende sterke concentratie bewijst dat er van een economische uitholling van de steden geen sprake is, maar wel dat er grenzen zijn aan de groei van de (groot)stad. Dit uit zich in de stadsvlucht van de ruimtebehoevende industrie en diensten naar bereikbare en betaalbare locaties buiten de stad. Tegelijkertijd is er evenwel sprake van een versterkt stedelijk potentieel voor de zakelijke diensten.

De oprichtingsdynamiek en de verhuisbewegingen van bedrijven vormen twee mogelijke verklaringsgronden voor de geobserveerde ruimtelijk-economische dynamiek.

De grotere oprichtingsdynamiek van de laatste jaren heeft tot gevolg dat een gemiddeld bedrijf jong is. Toch blijkt dat bedrijven die een kritische overlevingsgrens overschrijden (zo'n 3 tot 5 jaar) een grote kans hebben om verder door te groeien. Immers 80% van de bedrijven die in 1990 bestonden, bestaan vandaag nog. Bedrijven zijn dan wel gemiddeld jong maar men mag niet uit het oog verliezen dat oudere bedrijven in termen van toegevoegde waarde veel belangrijker zijn dan de jongere.

Verder wordt vastgesteld dat er belangrijke geografische verschillen zijn binnen Vlaanderen en dat de vitaliteit van industrie en diensten streekgebonden is. Samengevat vinden we voor de industrie in het centrum en in het westen van Vlaanderen een oud en weinig dynamisch bedrijvenprofiel. Voor de diensten spelen de grootsteden de eerste viool.



De verhuisbewegingen van de bedrijven brengen aan het licht dat bedrijven in de regel op zeer korte afstand van de oorspronkelijke locatie verhuizen (10 km) en dat verhuizende bedrijven ook erg dynamische bedrijven zijn. Ze groeien immers meer dan gemiddeld na de verhuis. De korte afstand bewijst ook dat in Vlaanderen de huisvestingstheorie van kracht is. Deze stelt dat bedrijfsleiders risicomijdend tewerk gaan en daardoor liefst ter plekke uitbreiden. Bestaat deze mogelijkheid niet dan gaan bedrijven zich op zeer korte afstand herlokaliseren om klanten, leveranciers en werknemers niet te verliezen.

Een belangrijk aspect in de verhuisbewegingen is de stedelijke dynamiek die ze teweegbrengen. Er is een intense stad-rand relatie ten nadele van de kernstad en de agglomeratie. Dit is zeer manifest in het Antwerpse, Brusselse en Gentse stadsgewest.

Ten slotte is er ook een belangrijke subregionale context, waarbij subregio's afhankelijk van hun ligging ten opzichte van steden en infrastructuur en in functie van het specifiek bedrijfsklimaat (onder meer voldoende bedrijventerreinen) bedrijven verliezen (bv. Kortrijk) of winnen (bv. Mechelen).

In **deel 5** wordt ingegaan op het beleidsmatig voorzien van 'ruimte voor ondernemen' en op de kwalitatieve inrichting van deze ruimte.

Door vraag en aanbod te confronteren kan men het aantal te voorziene hectaren bepalen tijdens een bepaalde periode. De verwachte ruimtevraag berekenen we op basis van de terreinquotiëntenmethode. We gaan ook na hoe de vraag vanuit elk van de sectoren zich vertaalt in een specifiek ruimtelijk patroon. Het blijkt dat de samenstelling van de ruimtevraag sterk verschilt van provincie tot provincie. Dit heeft op zich weer gevolgen voor de segmentering van terreinen en hun ligging t.o.v. stedelijke gebieden en lijninfrastructuur. Finaal komen we tot een ruimtevraag voor heel Vlaanderen van 2.629 (netto) hectaren voor de periode 2002-2007. Voor de periode 2002-2017 is dat 8582 ha.

Bij de berekening van de ruimtebalans (confrontatie van vraag en aanbod) wordt uitgegaan van een strategische of ijzeren voorraad. Dit houdt in (volgens internationale standaarden) dat er op elk tijdstip een 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 continu 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 volledig ontbreekt in het huidig ruimtelijk orderingsbeleid. Ten tweede dient men een aanbod te voorzien dat tegemoetkomt aan verwachte vraag tijdens een planperiode.

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. Wij stellen 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). Bovendien leidt een provinciale



insteek vaak tot een onderschatting van de balans. Ten slotte, mag niet elk aanbod in de berekeningen opgenomen worden: grote voorraden op één enkele plaats (vb. Genk) zullen niet volledig ingenomen worden tegen 2017. Ze dienen dan ook overgeheveld te worden als een beginaanbod voor de periode er na i.p.v. opgenomen te worden in de ruimtebalans berekeningen.

We hebben berekend dat er op 1/1/2003 een tekort was van 965 (netto) ha bouwrijpe terreinen om te voldoen aan de 'ijzeren voorraad'-norm. Voor de nog uit te rusten terreinen is dat een tekort van 748 ha. Deze tekorten houden al een decennium aan waardoor we kunnen berekenen dat Vlaanderen hierdoor voor de periode 1994-2001 20.000 tot 25.000 potentiële jobs gemist heeft. Indien we ervan uitgaan dat deze voorraad er moet zijn tegen 2007 dan dient men in de periode 2002-2007 4.831 ha (bruto) te voorzien. Voor de periode 2002-2017 bedraagt dat zelfs 11.450 ha (bruto). Indien men volgens de RSV-methode zou werken komt men respectievelijk aan 869 ha en 7124 ha. De verschillen zijn enorm en wijzen op pijnlijke wijze op de noodzaak om het huidig beleid over 'ruimte voor bedrijvigheid' bij te sturen.

Daarnaast wordt ook – voor de eerste keer in Vlaanderen – aandacht besteed aan een mogelijke bedrijfseconomische insteek voor het segmenteren van bedrijventerreinen en kantoorlocaties en voor het bepalen van de optimale ligging van vestigingsmilieus t.o.v. stedelijke kernen en (lijn)infrastructuur. We komen tot de conclusie dat de vestigingseisen van bedrijven kunnen gebundeld worden in 6 pakketten:

1. De ligging ten opzichte van andere bedrijven (klanten, leveranciers);
2. Havenconnectie en mogelijkheid tot multimodaal vervoer;
3. Luchthaven- en kennisinfrastructuurconnectie en bereikbaarheid per trein en HST;
4. Kostenminimalisatie;
5. Uitstraling van het terrein en imago;
6. Bereikbaarheid over de weg.

Verschillende groepen van bedrijven hechten een verschillend belang aan elk van deze 6 dimensies. Vijf types van bedrijven kwamen aan de oppervlakte op basis van het belang dat ze hechten aan verschillende vestigingsplaatseisen. Bedrijven die dezelfde eisen stellen, zijn niet te vatten in één of twee sectoren. Een strikte segmentering op basis van bepaalde sectoren (vb. industriële bedrijven) is uit den boze. Het sluit op geen enkele wijze aan op de economische realiteit. Slechts 15% van de bedrijven wil gehuisvest zijn te midden van gelijkaardige bedrijven. Twee keer zoveel bedrijven willen een terrein waar bedrijven zijn die dezelfde eisen stellen aan de uitstraling en kwaliteit van het terrein of kantoorlocatie. Men dient dus niet te segmenteren op basis van bedrijfskenmerken maar eerder op basis van types van *huisvestingen* voor bedrijven.

Verder komt uit de bevraging van bedrijven naar voren dat de vraag naar professionele locaties sterk toeneemt. Veel bedrijven willen hun huidige locatie (vb. in een woonzone, of zonevreemd in een landbouwzone) verlaten ten voordele van een locatie op een bedrijventerrein of kantoorlocatie. Deze



verhuizingen hebben ook hun impact op de voorkeursligging van bedrijven: de grote groei van terreinen zal zich bevinden aan de rand van de stad en buiten het stedelijk gebied. Openbaar vervoer bereikbaarheid heeft geen bijval: bedrijven mikken resoluut op autobereikbaarheid wat in toenemende mate betekent dat men een ontsluiting via een autosnelweg wil.

In **deel 6** worden de kernvraagstukken voor een ruimtelijk-economisch beleid samengebracht. Het zijn de suggesties die de auteurs voor de beleidsmakers distilleren uit de verschillende SPRE-studies.

In totaal halen de auteurs meer dan 90 kernvraagstukken aan. Ze worden georganiseerd rond een aantal thema's. Eerst worden een aantal algemene principes geformuleerd. Daarna wordt gewezen op de gevolgen van de netwerkonterneming op het ruimtelijk-economisch beleid. Vervolgens worden de belangrijkste punten naar voren geschoven op basis van de analyse van de ruimtelijk-economische structuur en de ruimtelijk-economische dynamiek

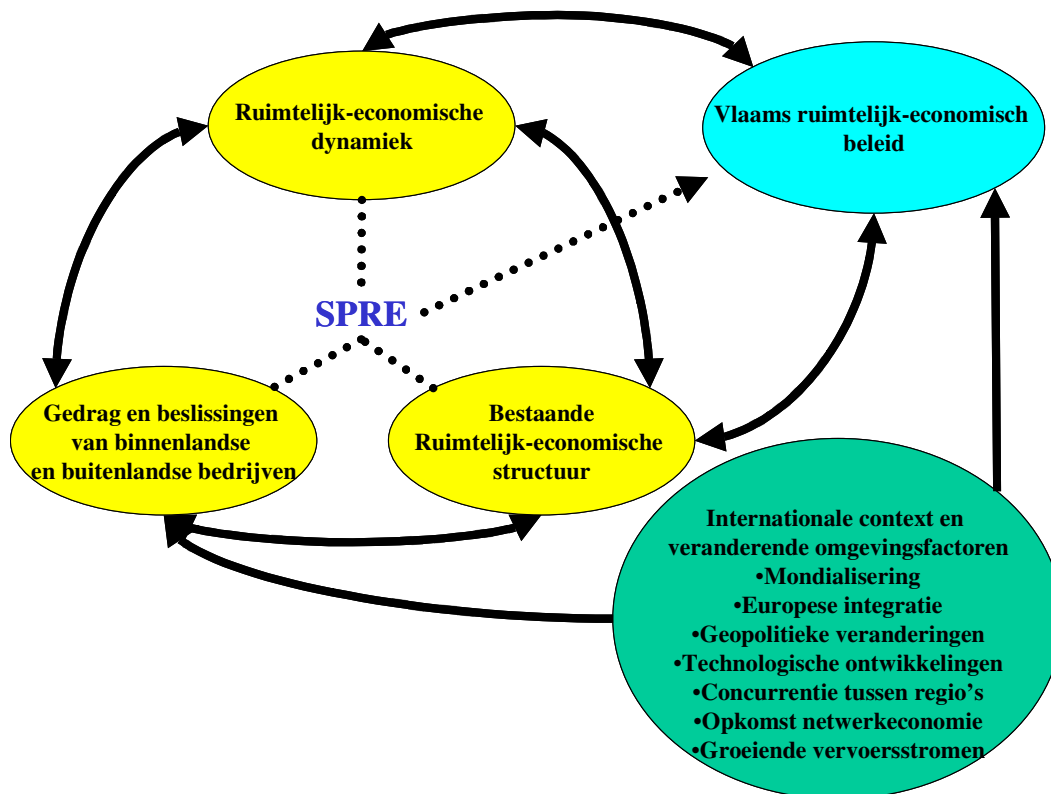
Ten slotte worden ruimtelijk-economische beleidsconclusies getrokken uit de vraag naar ruimte voor creatief ondernemerschap, met daarbij ook aandacht voor de vestigingsplaatseisen van de ondernemingen.



BENADERING EN INDELING VAN HET RAPPORT

Figuur 1 geeft schematisch weer op welke deelterreinen het SPRE gedurende de werkingsperiode van 4 jaar actief is geweest.

Figuur 1: Basisschema van de onderzoekopdracht van het SPRE



Het schema bevat drie grote onderdelen.

De internationale context en de veranderende (appreciatie van) omgevingsfactoren zijn vanzelfsprekend belangrijk maar het is een gegeven dat we binnen een Vlaamse context grotendeels ondergaan. Toch willen we er hier de nodige aandacht aan schenken omdat Vlaanderen nu eenmaal een open - en een in verhouding kleine - economie is, waardoor de internationale context sterker doorweegt dan in grotere landen.

Bovendien is de Vlaamse economie ingebed in een ruimere ruimtelijk-economische context. We zien hier zowel ruimtelijk-economische structuren op een Europees schaalniveau (bv. de 'blauwe banaan' van R. Brunet – Reclus -1989), als grensoverschrijdende structuren (bv. de regio Kortrijk-Lille). Ook deze aspecten worden onder de loep genomen.

Het onderzoek naar de ruimtelijk-economische structuur, de ruimtelijk-economische dynamiek en het gedrag van binnenlandse en buitenlandse bedrijven vormden in het SPRE de centrale invalshoeken van de onderzoekopdracht. De pijlen geven de onderlinge interactie weer. In dit eindrapport ligt de nadruk

dan ook op deze drie thema's.

Het Vlaamse ruimtelijk economisch beleid vormt het laatste luik van het schema. Dit beleid dient in te spelen op de internationale context en de veranderende omgevingsfactoren. Voorliggend rapport vormt hiervoor een wetenschappelijke insteek.

Gekoppeld aan het bovenstaand schema geven we volgende indeling aan het rapport:

- Naar een wetenschappelijk onderbouwd ruimtelijk-economisch beleid
- Deel 1. Context en veranderende omgevingsfactoren
- Deel 2. De netwerkonterneming
- Deel 3. De ruimtelijk-economische structuur van Vlaanderen
- Deel 4. De ruimtelijk-economische dynamiek in Vlaanderen
- Deel 5. Het voorzien en inrichten van ruimte voor bedrijvigheid
- Deel 6. Kernvraagstukken voor een ruimtelijk economisch beleid



NAAR EEN WETENSCHAPPELIJK ONDERBOUWD RUIMTELIJK- ECONOMISCH BELEID





HOOFDSTUK 1 DE EIGEN INSTEEL VAN DE RUIMTELIJKE ECONOMIE

In dit inleidend hoofdstuk gaan we zowel in op de wetenschappelijke als de beleidsmatige positionering van de ruimtelijke economie. Om de beleidsmatige positionering wat beter te kaderen gaan we - zij het zeer kort - in op de Nederlandse ervaring die ondertussen toch al meer dan 10 jaar oud is.

1.1 WETENSCHAPPELIJKE POSITIONERING VAN DE RUIMTELIJKE ECONOMIE

Binnen de economische wetenschappen vormt de 'ruimtelijke economie', de regionale economie of de economische geografie dikwijls een onderbelichte deeltak. Dit is op zich merkwaardig omdat de lokalisatie van economische activiteiten steeds prominenter op de voorgrond komt als een kritische succesfactor om een duurzaam competitief voordeel te verwerven. Vanuit dit standpunt lijkt het logisch dat de kenmerken van de ruimte waarin deze activiteit gevestigd is het voorwerp uitmaakt van wetenschappelijk onderzoek. Porter (1990: 791) erkent de noodzaak van de geografie als discipline in de economische wetenschap: "*While economic geography has not been seen as a core discipline in economics, my research suggests that it should be*". Daarmee zit hij op hetzelfde spoor als Krugman (1991: 7) die vindt dat de tijd gekomen is om de economische geografie als een hoofddomein binnen de economische wetenschappen te beschouwen. Krugman ziet in essentie drie redenen hiervoor. Ten eerste is lokalisatie van economische activiteiten binnen landen op zich een studieobject met zijn eigen merites. Ten tweede vervagen de grenzen tussen de internationale economie en de regionale economie door de opkomst van de mondiale economie en de voltooiing van de interne markt in de EU. Ten derde, en voor hem de belangrijkste reden, is economische geografie een intellectueel en empirisch laboratorium, waarbij volgens hem toenemende meeropbrengsten de hoofdrol spelen.

Deze drie deeldisciplines zijn nauw met mekaar verwant en de verschillen zitten dikwijls in details of in accenten. In de context van het SPRE wordt het begrip ruimtelijke economie gehanteerd. Lambooy (1980) geeft een heel eenvoudige definitie: "*De ruimtelijke economie bestudeert de wederzijdse relaties tussen ruimte en economie.*"

Ruimtelijke economie omvat dus de analyse van de vorming, het bestaan en de ontwikkeling van economische activiteiten in een bepaald gebied (land, regio, stadsgewest, stedelijke regio, stad, etc.) en de impact van de kenmerken van de ruimte op de economische ontwikkeling. Deze kenmerken moeten ruim bekeken worden en slaan zowel op de geo-economische karakteristieken, de traditionele vestigingsfactoren en de sociale, economische en culturele eigenschappen van een bepaald territorium (Zie hiervoor bijvoorbeeld Cabus, 2001 en Cabus & Hess, 2000). Het terrein van de ruimtelijke economie strekt dus veel verder dan de strikt lokaal ruimtelijke impact van de economische activiteiten (de inplanting al dan niet op een bedrijventerrein) en kan zeker niet tot dit beperkte veld gereduceerd worden.



1.2 HET BELEIDSVELD RUIMTELIJK ECONOMIE

1.2.1 BELEIDSVELD MET EIGEN MERITES EN MET ASPECTEN OP MACRO-, MESO- EN MICROSCHAALNIVEAU

De nood aan een Vlaams beleid inzake ruimtelijke economie werd voor het eerst echt aangevoeld naar aanleiding van de opmaak van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen in de periode vóór 1997. De invulling van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen werd bemoeilijkt door een gebrek aan ruimtelijk-economische inzichten. Tevens leeft er tot van vandaag de dag in het veld onvrede over de realisatie van de in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen genomen economische opties. Dit werd vanuit de beleidssector economie voor het eerst verwoord in het Charter Economie (SERV, 2002). In dit charter werd gesteld dat de verschillende beleidssectoren van in de beginfase nauw moeten betrokken worden bij de opmaak - tegen 2007 - van het nieuw Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen.

Dit was ook één van de redenen om met het SPRE te starten. Om echt in discussie te kunnen gaan met andere sectoren dient men te beschikken over onderbouwde 'sectorale'¹ visies (zie ook SERV, 2003b). Dit is tot op heden slechts partieel ingevuld voor de ruimtelijke economie in Vlaanderen.

Dit is echter niet de enige reden. Het RSV kan beschouwd worden als een katalysator in de opstart van het SPRE, maar de hoofdbedoeling is te komen tot een onderbouwd ruimtelijk-economisch beleid met zijn eigen merites. Hiervoor is het noodzakelijk zowel de wetenschappelijke ondersteuning als de beleidsvoorbereiding op punt te stellen.

In de ruimtelijke economie wordt de ruimte vanuit een andere invalshoek benaderd dan bij de ruimtelijke ordening. Dit laatste beleidsveld gaat in essentie om het organiseren van een maatschappelijk afwegingsproces omtrent te maken ruimtelijke keuzes. Bij ruimtelijke economie staan de *economische actoren* (in hoofdzaak de bedrijven) en hun interactie met de omgeving centraal.

Deze omgeving kan men op verschillende niveaus analyseren. Doorgaans spreekt men van een macro, een meso en een microschaal. Op macroschaal gaat het vooral om strategische keuzes, met hun ruimtelijke en economische impact op dat schaalniveau. Het gaat dan bijvoorbeeld over lokalisatiestrategieën, de ruimtelijke organisatie van bedrijven en de geo-economische structuren. Op mesoschaal gaat het vooral over de gevolgen van bedrijfsbeslissingen op regionaal of interregionaal schaalniveau, alsook over regionaal-economische kenmerken en verschillen. Ten slotte staat op microschaal de concrete impact van de economische activiteit centraal, met bijvoorbeeld de inname en de inrichting van de ruimte voor bedrijven.

Het is vooral op het meso- en het microniveau dat het beleid zijn onmiddellijke impact kan hebben. Toch mag men de invloed van het beleid op de macroschaal niet onderschatten, zij het dat die vooral onrechtstreeks speelt. Het is immers een belangrijke beleidsopdracht om de omgevingsfactoren van een land of regio op peil te houden. Het is ondermeer op basis van de afweging van die omgevingsfactoren dat bedrijven investeringskeuzes tussen landen en regio's maken.



Verder zijn er ook doorsijpelingeffecten van beslissingen op de macroschaal naar de andere schaalniveaus omdat die verschillende schaalniveaus met mekaar interfereren. Zo kunnen bijvoorbeeld beslissingen van mondiale ondernemingen op macroschaal die de onderneming meer competitief moet maken, zware effecten hebben op de regionale en lokale economie en werkgelegenheid. Het kan hier bijvoorbeeld gaan om nieuwe investeringen² maar ook om verplaatsing³, delokalisering, afbouw of sluiting van productie-eenheden.

Deze korte schets geeft aan dat een ruimtelijk-economische beleid kan en moet inspelen op verschillende schaalniveaus en dus strategieën moet ontwikkelen die hierop inspelen. Als gevolg van de internationalisering van de economie en de Europese integratie is een ruimtelijk economisch beleid, naast een beleid gericht op het ontwikkelen van human capital en ondernemerschap overigens zowat het enige beleidsterrein waarmee de Vlaamse overheid zich nog kan differentiëren van andere regio's in Europa.

Het is evident dat beleidsstrategieën die willen inspelen op de macroschaal een andere inhoud zullen hebben dan deze die op meso- en microschaal effect moeten ressorteren.

Omdat een beleid op macroschaalniveau vooral te maken heeft met de positionering van een land of regio ten opzichte van de rest van de wereld en in eerste instantie speelt op internationale concurrentiefactoren (politiek, sociaal-economisch, etc.), valt dit niveau buiten de scope van het rapport (alhoewel we in Deel 1, Hoofdstuk 3 wel ingaan op een aantal belangrijke internationale tendensen).

Dit rapport wil in eerste instantie een basis leggen voor beleidsacties op mesoniveau (Vlaanderen en deelgebieden binnen Vlaanderen). Op mesoniveau moet het de bedoeling zijn van een ruimtelijk-economisch beleid om de economische ontwikkelingsmogelijkheden van ieder gebied in Vlaanderen:

- te inventariseren en te valoriseren
- in te brengen in dialoog met andere sectoren vanuit een bredere (ruimtelijk-) economische visie
- als toetskader te gebruiken voor eigen keuzes en voor opties van andere sectoren (bv. in het kader van afbakeningsprocessen)
- te optimaliseren (wat kan er beter: bv. kwaliteit van economische ruimte)
- waar nodig te stimuleren (bv. actief bedrijventerreinenbeleid; in ontwikkelingszones en structuurregio's)
- waar nodig af te remmen (bv. ontstaan van nieuwe zonevreemde economie).

Dit proces kan voor ieder gebiedstype en subregio resulteren in andere opties.

Deze evaluatie van de economische ontwikkelingsmogelijkheden kan voor ieder gebied resulteren in andere opties.

Ook het microniveau komt aan bod vanuit de concrete vestigingsplaatseisen van de ondernemingen. Hierbij wordt niet alleen gekeken naar een aanbodbeleid in termen van het aantal hectaren



bedrijventerreinen dat voorzien moet worden, maar we gaan tevens in op het kwalitatief inrichten van terreinen omdat de bereikbaarheid, professionaliteit en uitstraling van de onmiddellijke werkomgeving steeds belangrijker wordt als factor in de economische attractiviteit van Vlaanderen.

1.2.2 IN VLAANDEREN IS EEN KRACHTIG RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID NODIG

Een krachtig ruimtelijk-economisch beleid kan een belangrijke rol spelen in de verdere economische ontwikkeling van Vlaanderen.

In Nederland bestaat er reeds jarenlang een wetenschappelijk onderbouwd debat tussen het ruimtelijke ordeningsbeleid en het ministerie van Economische Zaken – ook over fundamentele ruimtelijke en ruimtelijk-economische concepten. De nota's over het ruimtelijk economisch beleid (zie onder meer Van Dok-Van Weele, 1995 en ministerie van Economische Zaken, 1999) hebben ook expliciet deze rol: het zijn discussiedocumenten waarmee de beleidsverantwoordelijke economie het debat aangaat met het beleidsveld ruimtelijke ordening. Het 'gevecht' wordt soms ook als een negatief element beschouwd binnen het Nederlands beleid, maar het is duidelijk dat een echte discussie tussen 'sectoren' pas mogelijk wordt wanneer iedereen zich op een wetenschappelijke wijze voorbereidt. Het hoeft geen betoog dat Nederland jaren voorop ligt in dit beleidsveld.

Het Vlaamse ruimtelijk-economisch beleid dient – net zoals de bedrijven dat doen – te vertrekken van een gedegen analyse van de economische ontwikkelingen, van de ruimtelijk-economische structuur en dynamiek en van het gedrag en beslissingen van ondernemingen. Hieruit kan een wetenschappelijk onderbouwde beleidsvisie afgeleid worden. Dit was het opzet van het SPRE en was geïnspireerd door het Nederlandse voorbeeld waar men zo al meer dan 10 jaar tewerk gaat.

We wijzen erop dat een deel van onze suggesties inzake het te voeren ruimtelijk economisch beleid slechts suboptimaal effect zullen hebben zolang in Vlaanderen geen expliciete beleidskeuzes gemaakt worden over een aantal belangrijke economische hefboomen. Voorbeelden zijn de rol die Vlaanderen wil spelen in logistieke netwerken, de attitude t.o.v. de ontwikkelingskansen van belangrijke (industriële) sectoren, Vlaanderen als internationaal economisch en politiek beslissingscentrum, de economische ontwikkelingsmogelijkheden van stedelijke gebieden en tussenliggende verbindingengebieden, de economische relaties met Brussel, etc.... Het is alleszins belangrijk erop te wijzen dat ruimtelijk economisch beleidsalternatieven maar hun volle rendement halen binnen een ruimer sociaal-economisch en maatschappelijk beleid.



HOOFDSTUK 2 DOELSTELLING EN UITGANGSCONCEPTEN

We gaven al aan dat het beleidsveld ruimtelijke economie zijn eigen merites moet opbouwen vanuit een wetenschappelijke ondersteuning. Heel simpel uitgedrukt kan men de doelstelling van de ruimtelijke economie beschrijven als het maximaal inspelen op de vestigingsplaatseisen van economische actoren, rekening houdende met het gegeven dat ruimte een schaars goed is. Die schaarste handelt dan zowel over de kwantiteit (er moet ruimte zijn om te ondernemen) als over de kwaliteit (niet iedere locatie heeft dezelfde economische potenties) en de keuzes die hierin zowel door economische actoren als door het beleid kunnen gemaakt worden. De doelstelling van dit rapport ligt in de wetenschappelijke onderbouwing van de keuzes die door het beleid kunnen gemaakt worden.

Het eindrapport zet een punt achter een proces dat in 2000 werd opgestart waarbij zowel werd ingespeeld op een aantal urgente problematieken en tegelijkertijd werd gebouwd aan een meer fundamentele visie op de ruimtelijke economie in Vlaanderen. Vanuit die optiek kan dit rapport ook gezien worden als een synthese van het werk dat de afgelopen 4 jaar werd gepresteerd.

Voorliggend rapport is niet zo maar een synthese. De rode draad doorheen het verhaal is gebaseerd op de wetenschap dat locatievoorkuren en –beslissingen van bedrijven aanleiding geven tot ruimtelijk-economische ontwikkelingen en veranderingen waar een specifiek ruimtelijk-economisch beleid kan op inspelen. Of sterker gesteld: een beleid kan niet ontwikkeld worden zonder kennis van die locatievoorkuren en de elementen die het locatiebeslissingsproces bepalen. Dat is ons inziens de fundamentele bijdrage van het SPRE.

We zien in de ontwikkeling van de netwerkonderneming een belangrijk leidend paradigma in de beoordeling van locatievoorkuren en –beslissingen. Daarom wordt dit in de volgende sectie kort gesitueerd. De netwerkonderneming geeft verder aanleiding tot het ontstaan van een ‘genetwerkt territorium’. Het is binnen die context dat aangepaste omgevingsfactoren moeten gecreëerd worden. Hierop wordt eveneens verder ingegaan.

2.1 NETWERKONDERNEMING ALS LEIDEND PARADIGMA

Om competitief te blijven hebben ondernemingen zowel hun interne organisatie als hun relaties met andere ondernemingen de laatste 20 jaar grondig herzien. Het afstoten van activiteiten die niet tot de hoofdcompetentie behoren, vormt een steeds belangrijker onderdeel van de ondernemingsstrategie in realisatie van de kostenminimalisatie. Deze activiteiten worden, binnen marktvoorwaarden en op basis van bedrijfsspecifieke capaciteiten, overgenomen door andere ondernemingen. De onderdelen van de productieketen functioneren in hun geheel als een netwerkonderneming (Castells 1996, 2000).

Naast het proces van afstoting, dat uiteraard speelt ten aanzien van bestaande ondernemingen, gaan nieuwe ondernemingen zich wegens de sterk competitieve omgeving sneller toespitsen op hun kernactiviteiten. In dit systeem van ondernemingsnetwerken spelen zowel grote als kleine ondernemingen een rol. Op deze wijze ontstaan de zogenaamde flexibele productiesystemen. Flexibiliteit staat dan tegenover rigiditeit, wat men met de massaproductie in grote ondernemingen gelijkstelt (het zogenaamde fordisme).



Zoals de economie zich nu ontwikkelt, manifesteert flexibiteit zich in de eerste plaats in de organisatie van de productie. Dit brengt dikwijls een fragmentatie van de productie met zich mee. Tegelijkertijd zien we echter 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 (zie bijvoorbeeld Cooke 1988, Harrison 1994, Hudson 1988, Martinelli/Schoenberger 1992, Morgan 1997, Scott 1990, Storper 1995, Vaessen 1993, Young R., et al. 1994).

Wanneer we de evolutie naar netwerkonderneming vereenvoudigd synthetiseren, komen we van een situatie waar vroeger de productiefactoren kapitaal, grondstof en arbeid werden samengebracht binnen de onderneming, wat resulteerde in de productie van een product of een dienst. Vandaag kunnen in het productiesysteem heel wat verschuivingen tegenover de vroegere situatie vastgesteld worden. Arbeid blijft - in verhouding tot technologie en kapitaal - in belangrijke mate lokaal gebonden (OECD 1997, p. 27)⁴. Kapitaal wordt meer en meer internationaal - mondiaal - en wordt gevoed via actoren waarvoor financieel rendement op de eerste plaats staat. Zij zijn niet onmiddellijk bij het productieproces betrokken. De productiefactor grondstof wordt vervangen door een netwerk van industriële toeleveranciers en zakelijke dienstverlening. Deze kunnen nog wel lokaal zijn, maar meer en meer wordt ook hier een netwerk gevormd dat het lokale overstijgt.

Natuurlijk leidt deze logica niet voor iedere bedrijvigheid tot hetzelfde type van netwerk. Welk netwerktype uiteindelijk wordt gekozen, hangt af van specifieke factoren zoals, de economische activiteit, de politiek-economische omgeving en de concurrentie in de betrokken sectoren. Verder zijn er de machtsverhoudingen tussen de partners in het netwerk. Het netwerkmodel biedt op deze wijze een hybride model van zowel samenwerking als concurrentie als antwoord op de vraag naar grotere flexibiliteit, het vermijden van kosten en het verdelen van risico's (Cabus & Hess, 2000, p 87).

De ontwikkeling van de netwerkeconomie impliceert dat Vlaanderen voor veel bedrijven slechts een radertje in een ruimer geo-economisch actieveld is. Om de Vlaamse economie te begrijpen binnen de context van de netwerkeconomie dient men daarom Vlaanderen te positioneren binnen de West-Europese (en mondiale) economie. Economische concentratiegebieden in Vlaanderen mag men dus niet op zichzelf bekijken maar men dient ze binnen een ruimere geo-economische context te plaatsen. Mainports, stedelijke regio's, afzetgebieden, netwerkinfrastructuur, clustervorming, etc., dienen samen in een brede ruimtelijk-economische constellatie bekeken te worden.

De netwerkeconomie en de netwerkonderneming heeft verschillende implicaties voor het ruimtelijk-economisch denken. Vlaanderen is binnen dit perspectief erg klein en men dient daarom de verschillen tussen de Vlaamse subregio's niet te beklemtonen. Vanuit Zaventem bijvoorbeeld is de rest van Vlaanderen bereikbaar binnen anderhalf uur. Het is in deze context veel belangrijker om de specifieke positie van Vlaanderen tegenover andere (buur)regio's te onderstrepen.

We zullen verder zien dat de samenhang tussen de verschillende subregio's of stedelijke regio's niet



kan geïnterpreteerd worden alsof er uitgesproken directe economische interacties bestaan tussen die gebieden. Het is veeleer zó dat een gemiddeld Vlaams bedrijf zowel lokaal georiënteerd is als tegelijkertijd ook relaties heeft op gewestelijk, nationaal en internationaal niveau. Het bedrijf maakt gebruik van de belangrijke infrastructurele voorzieningen in en rond Vlaanderen zoals de mainports, netwerkinfrastructuur, gespecialiseerde dienstverlening, etc... In dit verband is er trouwens een reeds in de literatuur beschreven belangrijk onderscheid tussen producerende (grotere reikwijdte netwerkpartners) en dienstverlenende (meer stedelijke focus) activiteiten.

Verschillende stedelijke regio's of subregio's hebben een zekere sectorale specialisatie maar dat wil nog niet zeggen dat ze noodzakelijkerwijze complementair zijn aan elkaar en in die zin toeleveren aan elkaar zoals vaak gesuggereerd wordt in de context van stedelijke netwerken. Die specialisatie dient men ook te verstaan in een ruimere geo-economische context, zoals bijvoorbeeld de mainportfunctie van Antwerpen-Gent-Zeebrugge. De resulterende specialisatie in logistiek en transport moet men dan verstaan vanuit de rol van het Rijn-Schelde-Delta gebied als 'gateway' voor de rest van West-Europa. Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en het ruimere Brussels stadsgewest bijvoorbeeld, hebben een duidelijk specialisatie in de richting van zakelijke dienstverlening, etc... Dit is gekoppeld aan de politieke en administratieve rol die Brussel speelt op gewestelijk, nationaal en vooral internationaal niveau. De sectorale specialisatie van de grootsteden Antwerpen en Brussel is duidelijk verschillend maar daarom zijn er nog geen dominante interacties tussen de beide grootsteden.

We komen later uitgebreid terug op de kenmerken van de netwerkonderneming, op de interacties tussen bedrijven en op het schaalniveau waarop deze plaatsvinden (Deel 2).

2.2 OMGEVINGSFACTOREN CREËREN IN EEN GENETWERKT TERRITORIUM

Een ruimtelijk-economisch beleid kan in eerste instantie inspelen op omgevingsfactoren en veel minder op ondernemingsstrategieën en de organisatie van de productie. Het ontstaan van de netwerkonderneming impliceert evenwel dat omgevingsfactoren, die op verschillende plekken (in verschillende landen en regio's) bestaan of aangeboden worden, door bedrijven vanuit een netwerkperspectief worden geëvalueerd.

Vanzelfsprekend treden beleidsactoren op voor het gebied dat zij vertegenwoordigen. In een Europese context kennen we die gebieden als de Europese Unie zelf, de landen, regio's, Länder, provincies, gemeenten of groepen van gemeenten. De netwerkrelaties tussen ondernemingen houden natuurlijk geen rekening met de politiek-administratieve grenzen en doorkruisen deze gebieden.

Het is 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 integendeel een combinatie van lokale omgevingsfactoren en competentie samen met capaciteiten die elders aanwezig zijn, die de competitieve positie van een bedrijf en van de regio waarin het bedrijf zich bevindt, zullen bepalen (Vanhaverbeke, 1998b). Uiteindelijk organiseert de netwerkonderneming de ruimte als een genetwerkt territorium, waarbij naast en binnen het functioneren van de markt de territoriaal historisch opgebouwde en gehandhaafde competentie de hoofdrol speelt



(Cabus, 1999).

Vanuit dit oogpunt komt de niet lokale inbedding eerder dan lokale inbedding als belangrijke factor naar voren ('*non-local embeddedness*', Markusen 1997). Dit heeft ook als gevolg dat "*le point de vue de la région*" verschilt van dat van het (de) productiesyste(e)m(en) die in de regio aanwezig zijn (Storper/Harrison 1992). Sommige auteurs wijzen op het gevaar van deze evolutie en stellen dat morele overwegingen hierdoor hoe langer hoe minder een rol spelen in het beslissingsproces van de onderneming. Er is '*a decline in "the moral economy"*' (Sayer 1997). Delokalisaties kunnen ook vanuit deze invalshoek bekeken worden⁵.

Met de verdere ontwikkeling van de netwerkonderneming en het daarbij horende genetwerkt territorium, is de welvaartscreatie in gebieden – zoals Vlaanderen – niet langer vanzelfsprekend. Er moeten continu inspanningen geleverd worden om bedrijven te overtuigen in Vlaanderen te blijven of te investeren. Enerzijds wordt Vlaanderen hierbij geholpen door haar goede geo-economische positionering. Deze factor moet evenwel in een West-Europese context gerelativeerd worden. Mede als gevolg van de goede communicatie-infrastructuren geldt die goede geo-economische positie voor nagenoeg alle gebieden in West-Europa. Nieuwe infrastructuren en communicatiemiddelen zoals de HST en de ICT veroorzaken hierin bovendien belangrijke verschuivingen, waardoor eerder perifere gebieden een centrale geo-economische positie verwerven en omgekeerd.

Anderzijds moet blijvend gewerkt worden aan een verbetering van de omgevingsfactoren (aanbod en inrichting van kwalitatieve ruimte, kennispotentieel en menselijk kapitaal). Een interessante invalshoek hierbij is het zogenaamde glocal/local perspectief⁶ (Cabus, 2001a). Dit is een invalshoek waarbinnen men stelt dat binnen een mondialiserende economie het verschil toch kan gemaakt worden door de lokale kenmerken. Een ruimtelijk-economische strategie zal vooral op de zogenaamde zachte omgevingsfactoren moeten inspelen.

2.3 DE RASTERSTAD ALS RUGGENGRAAT VOOR HET GENETWERKT TERRITORIUM

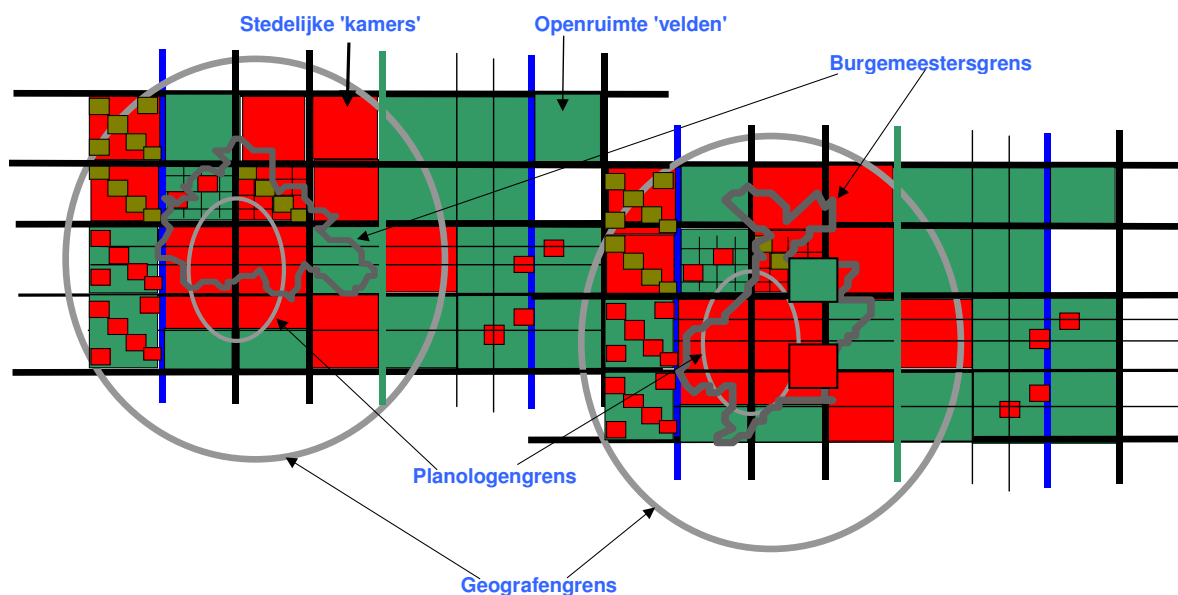
Productienetwerken (van goederen én diensten) zijn één element in het economisch leven. De werkgelegenheidsinvalshoek is een ander element. Het grootste deel van de Vlaamse actieve bevolking werkt in een bedrijf, bij de overheid of is zelfstandig ondernemer. Verder zijn burgers ook consumenten. Ze kopen met uitzondering van de vakantiereizen hun producten en diensten hoofdzakelijk in het binnenland. De geografische actieruimte bereikt ongeveer een actieradius van 20 tot 40 km. Als gevolg van een beperktere mobiliteit was deze actieradius vroeger veel kleiner en beperkte zich tot een stad en zijn onmiddellijke omgeving⁷. Heden ten dage kan men door de toegenomen (auto)mobiliteit deze actieradius vergroten. Men spreekt van schaalvergroting en –flexibilisering (zie o.m. De Roo, N. , Thissen F., 1999) .

Aan de basis van deze schaalvergroting en –flexibiliteit ligt het verlangen om de welvaart en het welzijn te verbeteren. Mensen proberen binnen die actieradius hun leven zo optimaal en kwalitatief mogelijk in te richten. Men zoekt een woning waar aan verwachtingen inzake woon- en leefomgeving kan voldaan worden. Men wil een aantrekkelijke en goed betaalde job in een bedrijf dat op een 'aanvaardbare'



pendelafstand ligt. Men mikt tegelijkertijd op shoppingmogelijkheden kortbij én op een grotere afstand afhankelijk van de consumptiefrequentie, ontspanningsmogelijkheden en een cultureel aanbod voor daguitstapjes of avonduitjes. Niet alleen bedrijven maar ook de individuen hebben dus een 'genetwerkt territorium' en dat komt niet meer overeen met een stad of een stedelijk gebied. In dit verband komt het Witboek Stedenbeleid tot het besluit dat er sprake is van een rasterstad in Vlaanderen (Boudry e.a., 2003). De term presenteert geen 'afgeleend' stadsmodel – dat soort modellen staan meestal haaks op de wervelende realiteit van de stad – maar wel een manier van kijken die in stedelijke realiteit krijtlijnen erkent voor de stad van morgen en deze samenvat in een open structuur als uitgangspunt van een visieontwikkeling. De rasterstad staat voor een completere stad waarin een samenhang gezocht wordt tussen de compacte historische stad en de stedelijke uitzaaiingen. De open rasterstad wordt ook bewoond, gebruikt, beleefd, betaald door een veel grotere groep mensen. Op die manier is niet 10% van de Vlamingen stedeling maar wel pakweg 70%.

Figuur 2: Schematische voorstelling van de rasterstad



Bron: Cabus & Vanhaverbeke, 2002b en presentatie Witboek Stedenbeleid, 2003

Soepele samenhang en grotere compleetheid maken van de rasterstad ook de geëigende ruimte en schaal voor economische ontwikkelingscoalities, met definiëring van economische niches en de ontwikkeling van economische strategieën getrokken door de economische actoren

Het raster roept het beeld op van een meervoud aan verbindingen en een rijke diversiteit aan mazen, een beeld dat slaat op de sociale, culturele, economische en ruimtelijke diversiteit en verweving eigen aan de stad. Men kan rasterlijnen en knooppunten ontwikkelen als dragers van meervoudige mobiliteit. Het raster laat een integraal dichtheidsbeheer toe dat op de ene plaats de ruimte verdicht op de andere verdunt of openlaat. Lijnen en mazen kunnen een genuanceerde relatie tussen de stedelijke en de rurale ruimte verkennen in de plaats van een arbitraire afbakening te traceren. Het beeld laat toe in- en uit te zoomen naar de buurt, de stad, de stedelijke regio, en op die manier voor elke problematiek een geëigende schaal in te stellen.

Het Witboek stelt duidelijk dat het beeld van de rasterstad geen vrijgeleide is voor laksheid. Integendeel, om van de stad en de randstad een samenhangende en solidaire rasterstad te maken zijn doortastende beleidsbeslissingen nodig op het vlak van bestuur, fiscaliteit en ruimtelijke ordening.

Het is binnen het rasterstadconcept ook mogelijk om de verschillende lijnen die door het beleid gehanteerd worden te positioneren. Meer nog, die lijnen krijgen pas hun betekenis wanneer men ze vanuit het rasterstadconcept interpreteert. Vanzelfsprekend is er de 'burgemeestergrens' die de administratieve grens aangeeft. De geografengrens staat voor het functionele stadsgewest (Van der Haegen e.a., 1996) dat de administratieve grens overschrijdt. De planologengrens staat voor het afbakeningsproces van de stedelijke gebieden. Ook nog andere grenzen zoals de boerengrens (agrarisch gebied), de sociologengrens (stedelijkheid als mentaliteit) en de ingenieursgrens (grenzen gesteld door infrastructuur) kunnen binnen het rasterstadconcept hun betekenis krijgen.

Hetzelfde geldt voor de ruimtelijk-economische grenzen. Die detecteren de economische potenties in de plekken van de rasterstad en integreren ze in lokale, bovenlokale en Vlaamse ruimtelijk-economische strategieën.



HOOFDSTUK 3 POSITIONERING VAN HET EINDRAPPORT

3.1 WETENSCHAPPELIJK RAPPORT

Dit rapport is een wetenschappelijk eindrapport. Wie hierin een onmiddellijke beleidsvertaling zoekt, zal bedrogen uitkomen. Wel wordt er per onderdeel een beleidsinsteek geformuleerd en wordt het rapport afgesloten met een reeks van kernvraagstukken voor een ruimtelijk-economisch beleid. Naast de inzichten die hieromtrent verworven werden binnen het kader van het SPRE worden uiteraard ook andere relevante inzichten in dit rapport opgenomen.

Uiteraard stopt de nood aan een wetenschappelijke basis niet met dit eindrapport. Slechts een fractie van wat wetenschappelijk kan en moet onderzocht worden is met het SPRE gevat. Bovendien is er enerzijds nood aan continue actualisering en bijsturing en anderzijds dienen nieuwe wegen verkend te worden. Daarom zal ook na dit eindrapport werk moeten gemaakt worden van een wetenschappelijke opvolging. We verwijzen in dit verband naar de Nederlandse situatie waar er sinds januari 2002 een nieuw instituut voor onderzoek op het gebied van ruimtelijke ontwikkeling is opgericht, met ongeveer 60 onderzoekers en ontwerpers (economen, geografen, demografen, bestuurskundigen etc)⁸. Het Ruimtelijk Planbureau is het nationale kennisinstituut voor de ruimte. Het verkent ruimtelijke ontwikkelingen in het heden en in de toekomst, agendeert en signaleert nieuwe onderwerpen, schetst nieuwe beelden en ontwerpen. Het onderzoek is meestal interdisciplinair van karakter. Het planbureau werkt voor het kabinet, het parlement, lagere overheden en verder voor iedereen die betrokken is bij ruimtelijke ontwikkelingen.

Interessant hierbij is dus dat het RPB zich op wetenschappelijke wijze buigt over thema's waar 'ruimte' een rol in speelt. Dat kan dus gaan over ruimtelijke economie, wonen, raakvlakken met milieu, landbouw, stedenbeleid, etc... Er is duidelijk een multidisciplinaire aanpak. Het voordeel is dat de mogelijke conflicten tussen de verschillende beleidsvelden hierdoor wetenschappelijk en gecoördineerd worden aangepakt. RPB geniet een groot aanzien bij de Nederlandse beleidsmakers. De beleidsadviezen die men formuleert worden dan ook meestal opgevolgd.

Wat we met deze sectie willen duidelijk maken, is dat wetenschappelijke onderbouwing een permanente noodzaak is en dat het beleid hiermee aan legitimiteit en draagkracht wint.

3.2 BELEIDSVERTALING EN DOORWERKING

Zoals al gezegd, is het ruimtelijk-economisch beleid een zelfstandig beleidsdomein met zijn eigen merites. Het is belangrijk dat vanuit het beleidsveld economie beleidslijnen worden ontwikkeld, waarbij de relatie met de Vlaamse ruimte centraal staat. Ruimte is immers een essentiële vestigingsplaatsfactor en de wijze waarop bedrijven hier tegen aankijken heeft een eigen logica. Het is die logica die het uitgangspunt moet zijn van een ruimtelijk-economisch beleid. Het voorliggend rapport vormt een eerste basis voor de uitwerking van een ruimtelijk-economisch beleid die op die eigen logica is gebaseerd. Het ruimtelijk-economisch beleid zelf moet nog in belangrijke mate opgesteld worden.

Vanzelfsprekend zijn er ook andere maatschappelijke activiteiten die hun impact hebben bij het



ruimtegebruik. We gaan ervan uit dat ook zij hun visie op de ruimtelijke ontwikkeling van hun 'sector' expliciteren. Deze houding past overigens in een nieuwe visieontwikkeling op de ruimtelijke ordening waarbij beleidsnetwerking (Albrechts, 2003, IISRO, 2003), met een grotere betrokkenheid van de stakeholders, een centraal gegeven is. Het uitgangspunt hierbij is dat de beleidssectoren zelf hun visie op de ruimtelijke ontwikkeling weergeven. Door zo een visie te ontwikkelen wordt het mogelijk om op basis van een dialoog, een maatschappelijk gedragen ruimtelijke ontwikkeling van Vlaanderen te realiseren op basis van het afwegen van belangen (zie ook SERV, 2003b; voor Nederlandse visie zie ook Ruimtelijk Planbureau Nederland, 2003)⁹.

Beleidsnetwerking vraagt 'goede' input van de ruimtevrage sectoren. Vandaag is er zonder twijfel sprake van een sectoralisering van de ruimtelijke ordening, zij het dat die zich op ongelijke wijze ontwikkelt. Het is dus allesbehalve zeker is dat die leidt tot een 'goede' input.

VLACORO (2003) stelde, bij een advies over de afbakening van de gebieden van de natuurlijke en agrarische structuur¹⁰, de accumulatie van sectorale regelingen aan de kaak. Men deed dit vanuit overwegingen inzake maatschappelijk draagvlak, transparante wetgeving en transparant en coherent beleid. Tevens werd de bezorgdheid geuit dat de verschillende behoeften inzake ruimtegebruik eerlijk tegenover elkaar worden afgewogen en op een harmonieuze wijze worden vastgelegd in ruimtelijke beleids- en uitvoeringsplannen.

Men kan inderdaad met Vlacoro vaststellen dat er een toenemende sectoralisering is van de ruimtelijke ordening. Het risico is reëel dat samen met de sectoralisering eveneens een versnippering en dus een niet-coherent ruimtelijk beleid ontstaat.

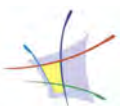
In extreme vorm zou dit ertoe kunnen leiden dat iedere sector zijn eigen ruimte organiseert. Iedere ruimtebehoevende sector bouwt eigen deskundigheid op en maakt eigen doelstellingen en visies omtrent het ruimtegebruik. De 'sector natuur' heeft o.i. deze manier van werken aangenomen, zowel wetenschappelijk (instituut natuurbehoud, en instituut bosbeheer) als beleidsmatig (decreten met impact op het ruimtegebruik: GEN, GENO, ...). Ook landinrichting kan als een sectorale invulling gezien worden van de ruimtelijke ordening van het landelijk gebied (Cabus, 1988). Hetzelfde geldt voor het oppervlaktedelfstoffendecreet¹¹.

Ontegensprekelijk heeft deze manier van werken ervoor gezorgd dat de 'sector natuur' een grote impact gekregen heeft op het ruimtelijk beleid. Misschien zelfs een onevenredige grote impact omdat de andere ruimtebehoevende sectoren niet dezelfde wetenschappelijke onderbouw en beleidsmatige ondersteuning hebben. Anderen stellen dat het om een inhaalbeweging gaat, na een periode waarin de 'harde' sectoren (economie, wonen, transport) het beleidsdiscours domineerden.

Als men ervan uitgaat dat ruimtelijke ordening het resultaat is van een maatschappelijk afwegingsproces is het evident dat de verschillende ruimtevragen op gelijke wijze binnen een bredere maatschappelijke visie worden afgewogen. Deze vragen moeten dan ook op gelijkwaardige wijze worden opgebouwd en kunnen niet aan het toeval worden overgelaten. Vanuit deze houding ontstaat een tendens om de ruimtelijke ordening nog verder te sectoraliseren. Dit wil zeggen dat iedere

ruimtebehoevende sector, net zoals natuur, zijn eigen ruimte probeert te ordenen.

Vanuit de sector/facet¹² verhouding kan men deze sectoralisering betreuren, maar aan de andere kant kan men maar een maatschappelijk debat voeren als de verschillende sectoren sterk in de schoenen staan. Bovendien begint betrokkenheid bij de erkenning dat de inbreng van een ruimtevrage sector legitiem is. Legitimiteit wordt afgedwongen door middel van deskundige onderbouw, de formulering van expliciete doelstellingen en visies, en de beleidsmatige ondersteuning. Dit is wat men probeert te realiseren voor de 'sector' economie.





DEEL 1. CONTEXT EN VERANDERENDE OMGEVINGSFACTOREN





INLEIDING

De ruimtelijk-economische ontwikkelingen in Vlaanderen zijn onlosmakelijk verbonden met die van de andere Belgische gewesten. Vooral het Brussels Hoofdstedelijk Gewest speelt een cruciale rol in de 'Vlaamse' ruimtelijk-economische ontwikkelingen.

Niet alleen de ontwikkelingen binnen België spelen een belangrijke rol. Vlaanderen is ook een onderdeel van het Noordwest-Europees kerngebied en van de Central Capitals Region¹³ (European Commission, 1994). De ontwikkelingen in Vlaanderen worden in belangrijke mate mee bepaald door dynamieken die in deze ruimere geografische schaal plaatsvinden. Samen met de economische dynamiek binnen Vlaanderen heeft dit zijn repercussie op de ruimtelijk-economische structuur van Vlaanderen.

De Vlaamse economie is steeds een open economie geweest en wordt een Europees doorgangsbied: een Europese 'Gateway' (NEI & Universiteit Gent, 1997). Door een combinatie van zijn geo-economische situering, een performante infrastructuur, de ondernemingscultuur en de attractiviteit voor buitenlandse investeringen is Vlaanderen zeker een welvarende regio.

Hieronder staan we kort stil bij enkele belangrijke kenmerken van de Vlaamse economie die instaan voor de voortgebrachte welvaart. Ook de positie van Vlaanderen in een Europese context alsook het belang van de export komen hierbij aan bod.

Vervolgens staan we stil bij het ruimtegebruik door de economie in Vlaanderen. Daarna besteden we meer aandacht aan de internationale context van de omgevingsfactoren en de grensoverschrijdende structuren.



HOOFDSTUK 1 ENKELE BELANGRIJKE KENMERKEN VAN DE VLAAMSE ECONOMIE

1.1 GLOBALE KENMERKEN IN 2002 EN EVOLUTIE IN DE PERIODE 1981-2002: DE MOTOR SPUTTERT

1.1.1 LOONTREKKENDE EN ZELFSTANDIGE WERKGELEGENHEID

Vlaanderen telde in 2002 een werkgelegenheid van 2,35 miljoen (alleen in hoofdberoep) tot 2.48 miljoen (alle categorieën) personen. Dit is 57% van het totaal in België.

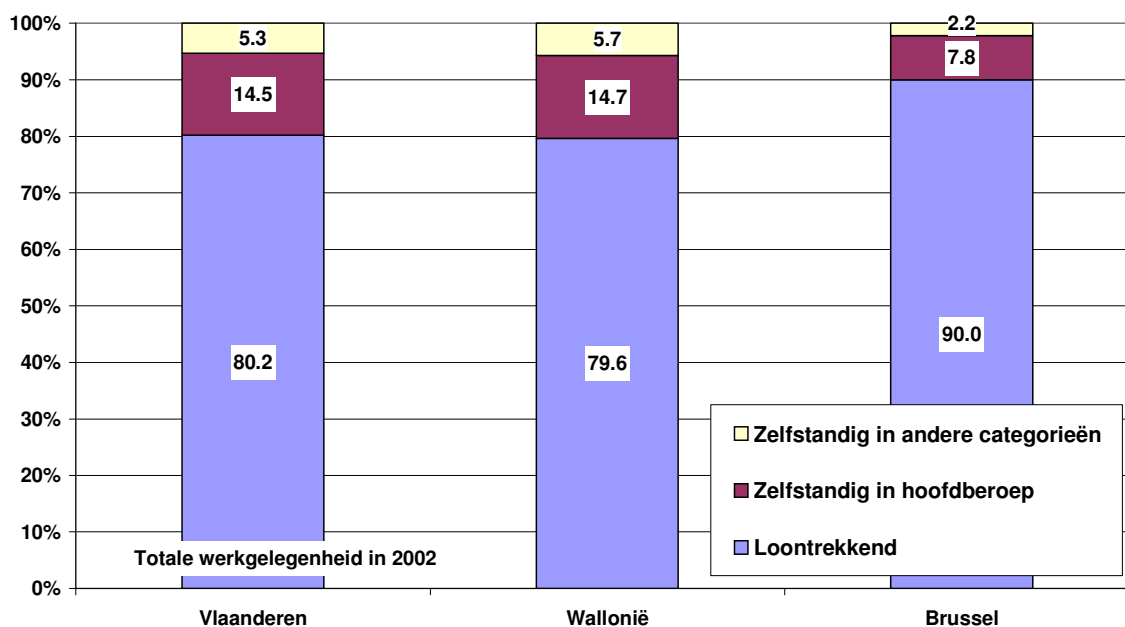
Tabel 1: Loontrekkende en zelfstandige werkgelegenheid 2002

Gewest	Loontrekkend		Zelfstandig in hoofdberoep		Zelfstandig in andere categorieën		Werkgelegenheid Alle categorieën	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Vlaanderen	1 988 101	56.9	358 989	62.2	2 120 230	57.2	2 479 219	57.9
Wallonië	902 496	25.8	166 381	28.8	967 148	26.1	1 133 529	26.5
Brussel	602 571	17.2	52 112	9.0	617 364	16.7	669 476	15.6
België	3 493 168	100	577 482	100	3 704 742	100	4 282 224	100

Bron: RSZ en RSVZ

Het grootste deel van de werkgelegenheid bestaat uit loontrekkenden (80%).

Figuur 3 Verhouding tussen loontrekkende en zelfstandige werkgelegenheid 2002



Bron: RSZ en RSVZ

Tabel 2 maakt duidelijk dat binnen België Vlaanderen verantwoordelijk is voor 67% van de



loontrekkenden en 63% voor de zelfstandigen in de industrie.

Tabel 2: Loontrekkende en zelfstandige werkgelegenheid 2002 per sector

Loontrekkend	Primair		Industrie+ bouw		Diensten		Totaal	
Gewest	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Vlaanderen	25316	83.7	562954	67.3	1399831	53.3	1988101	56.9
Wallonië	4634	15.3	210121	25.1	687741	26.2	902496	25.8
Brussel	297	1.0	63777	7.6	538497	20.5	602571	17.2
België	30247	100.0	836852	100.0	2626069	100.0	3493168	100.0
Zelfstandigen alle categorieën	Primair		Industrie+ bouw		Diensten		Totaal	
Gewest	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Vlaanderen	54037	67.2	99860	63.0	337221	61.3	491248.2	62.2
Wallonië	25819	32.1	46769	29.5	158445	28.8	231094.6	29.3
Brussel	537	0.7	11823	7.5	54545	9.9	66913.13	8.5
België	80393	100.0	158452	100.0	550211	100.0	789256	100.0

Bron: RSZ en RSVZ

Het Vlaams aandeel in België bij de loontrekkenden in de diensten situeert zich met slechts 53% op een lager niveau. In verhouding tot zijn bevolkingsaandeel ($\pm 10\%$) scoort Brussel hier sterk (20.5%). Dit geldt niet voor de zelfstandigen, waar Brussel slechts het niveau haalt van zijn aandeel in de bevolking. In Vlaanderen ligt dat aandeel hoger (61% zelfstandige diensten vs. 58% van de bevolking) en in Wallonië lager (26.2% van de zelfstandige diensten vs. 32.6% van de bevolking).

1.1.2 GROTE SECTOREN

Zoals al opgemerkt in vorige sectie heeft Vlaanderen een groot aandeel van de Belgische industrie. Dit uit zich ook in het aandeel van de loontrekkende werkgelegenheid in de industrie in de totale werkgelegenheid in Vlaanderen. Dit aandeel bedraagt 22.4%, tegen 17% in Wallonië en slechts 8% in Brussel. Overigens is het aandeel van de industrie in Vlaanderen ook groter dan in Nederland (ongeveer 7 procentpunten¹⁴).

Niettegenstaande het nog relatief grote aandeel van de industrie in Vlaanderen is die - in termen van werkgelegenheid - zoals elders op de terugweg. In 1981 bedroeg het aandeel van de werkgelegenheid in de industrie nog 36.3%. in 1990 was dit nog 30.3%.

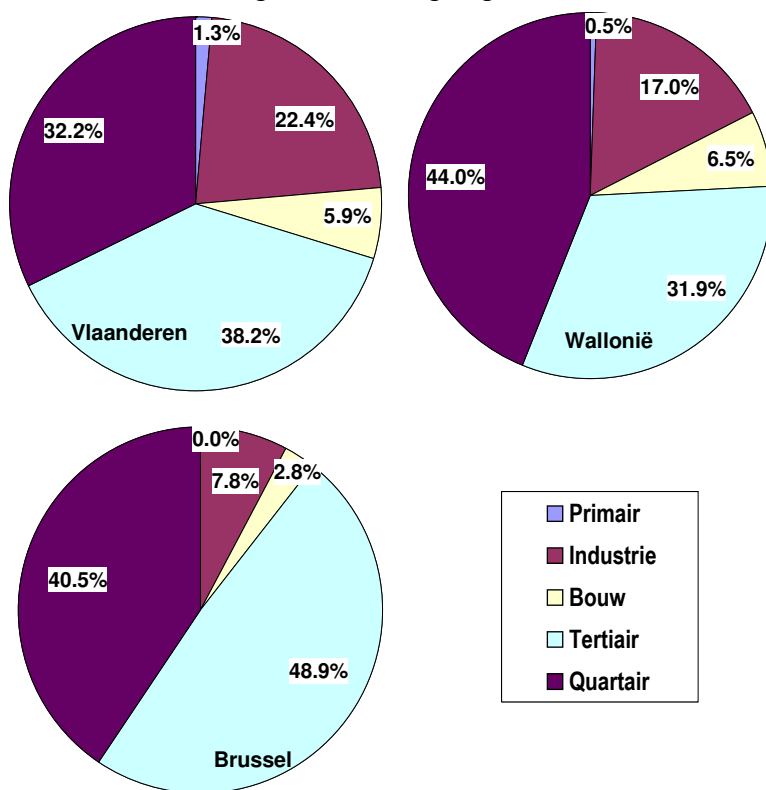
Tabel 3: Loontrekkende werkgelegenheid 2002 per sector

Gewest	Primair	Industrie	Bouw	Tertiair	Quartair	Slecht gedefinieerd	Totaal
Vlaanderen	25316	444838	118116	759528	639098	1205	1988101
Wallonië	4634	152132	57989	285205	393196	9340	902496
Brussel	297	46808	16969	294025	243285	1187	602571
België	30247	643778	193074	1338758	1275579	11732	3493168

Bron: RSZ



Figuur 4: Sectorale verdeling van de werkgelegenheid 2002

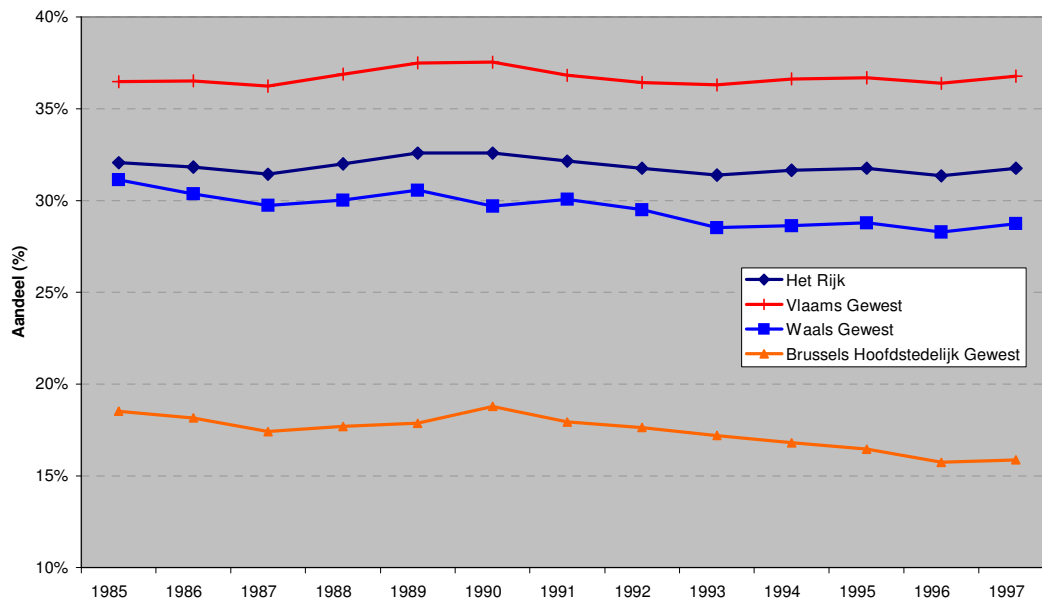


Bron: RSZ

Er treden ook grote verschillen op tussen de gewesten bij de diensten. In Vlaanderen is 38.2% van de werkgelegenheid gesitueerd in de commerciële diensten en 32.2% in de quartaire diensten. In Wallonië is 32% commercieel en 44% quartair. In Brussel is 59% commercieel en 40.5% quartair.

Figuur 5: Aandeel bruto toegevoegde waarde industrie 1985-1997

Bruto toegevoegde waarde aandeel van de industrie en bouw in de totale economie
In constante prijzen



Bron : INR en eigen verwerking

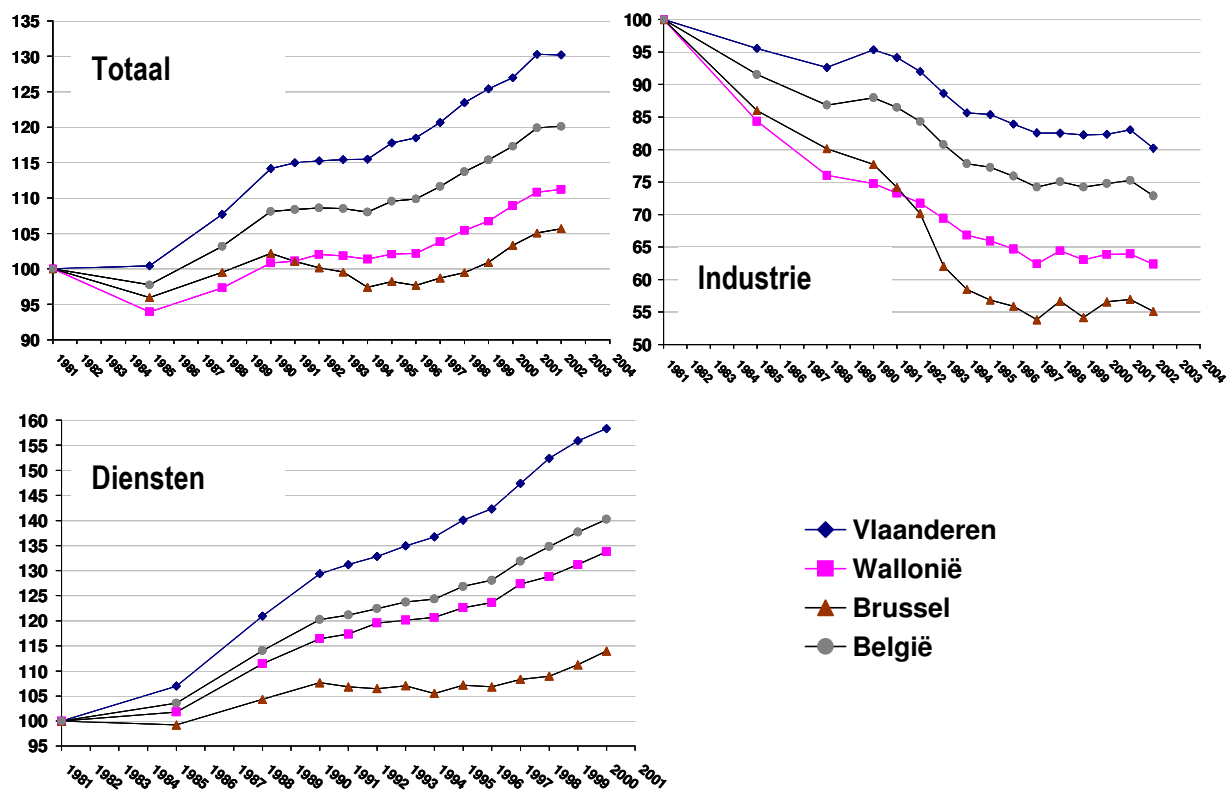


De daling die we in de industriële werkgelegenheid vaststellen, manifesteert zich niet als men de toegevoegde waarde als maatstaf neemt. De industrie handhaaft haar aandeel in de Bruto Toegevoegde Waarde in reële termen¹⁵. Gelet op de dalende werkgelegenheid impliceert dit een sterkere groei van de productiviteit per werknemer in de industrie vergeleken met de diensten. Ondanks de globale daling heeft het groter aandeel van de industrie in Vlaanderen natuurlijk zijn repercussies op de kwantiteit en de aard van de benodigde economische ruimte.

1.1.3 EVOLUTIE 1981-2002

Desindustrialisering is de algemene trend in de werkgelegenheid voor de periode 1981-2002. Dit wordt echter meer dan gecompenseerd door een nog grotere toename in de commerciële en quartaire sectoren. Zo zien we de werkgelegenheid in de industrie dalen met bijna 110 000 werknemers in de periode 1981-2002, maar in die periode neemt de werkgelegenheid in de diensten toe met 555 000 werknemers.

Figuur 6: Evolutie van de werkgelegenheid 1981-2002, 1981=100



Bron: RSZ

In de gehele periode 1981-2002 scoort Vlaanderen qua groeiritme niet slecht en is die bovendien meestal sterker dan de twee andere gewesten. In de twee periodes van 10 jaar (1981-1991 en 1991-2001) scoort Vlaanderen qua jobgroei op hetzelfde niveau (+230 000 jobs). Wallonië en Brussel groeien relatief traag in de periode 1981-1991 maar herpakken zich daarna. Vlaanderen kent nog een sterke jobgroei in 2000-2001, maar die valt terug in 2001-2002, met zelfs een netto arbeidsuitstoot als gevolg: een nooit geziene situatie in de laatste 20 jaar. De motor sputtert dus.



Tabel 4: Groei van de werkgelegenheid in verschillende periodes

Regio	1981-1991	1991-2001	2000-2001	2001-2002
Vlaanderen	228405	233741	50299	-1022
Wallonië	9116	78589	15308	3529
Brussel	6161	22716	9894	3378
België	243682	335046	75501	5885

Bron: RSZ

1.1.4 GESLACHT

In totaal is 43.3% van de werkgelegenheid ingevuld door vrouwelijke werknemers. Met dit cijfer zit Vlaanderen onder dat van Wallonië (44.8%) en Brussel (45.6%). De aandelen verschillen sterk in functie van de sector. In de landbouw, industrie en bouw ligt het aandeel van de vrouwelijke werknemers veel lager dan in de diensten. Het groter aandeel industrie verklaart meteen ook de kleinere vrouwelijke participatie in Vlaanderen.

In de diensten is, behalve in Brussel, meer dan de helft van de werkgelegenheid ingenomen door vrouwelijke werknemers.

Tabel 5: Verdeling van de werkgelegenheid naar geslacht

Gewest	Sector	Mannen	Vrouwen	Totaal	Mannen	Vrouwen	Totaal
Vlaanderen	Landbouw	16 983	8 333	25 316	67.1	32.9	100
	Industrie	338 126	106 712	444 838	76.0	24.0	100
	Bouw	111 539	6 577	118 116	94.4	5.6	100
	Diensten	661 499	738 332	1 399 831	47.3	52.7	100
	Totaal	1 128 147	859 954	1 988 101	56.7	43.3	100
Wallonië	Landbouw	3 790	844	4 634	81.8	18.2	100
	Industrie	124 612	27 520	152 132	81.9	18.1	100
	Bouw	55 400	2 589	57 989	95.5	4.5	100
	Diensten	314 559	373 182	687 741	45.7	54.3	100
	Totaal	498 361	404 135	902 496	55.2	44.8	100
Brussel	Landbouw	253	44	297	85.2	14.8	100
	Industrie	35 357	11 451	46 808	75.5	24.5	100
	Bouw	15 801	1 168	16 969	93.1	6.9	100
	Diensten	276 127	262 370	538 497	51.3	48.7	100
	Totaal	327 538	275 033	602 571	54.4	45.6	100

Bron: RSZ

1.1.5 VERHOUDING PRIVÉ/PUBLIEK

In Vlaanderen wordt 75% van de werkgelegenheid gecreëerd door privé-ondernemingen. In Wallonië en Brussel is dat slechts 62%. In Brussel is dat verklaarbaar door de aanwezigheid van vele overheidsinstellingen. In Wallonië is dat zeker niet de eerste verklaring. Als hypothese kan gesteld worden dat de afbouw van de industrie in eerste instantie is opgevangen door creatie van



werkgelegenheid bij de overheid. Het groot aandeel van de quartaire werkgelegenheid in Wallonië is daardoor te verklaren.

Tabel 6: Verdeling van de werkgelegenheid volgens publieke of private werkgever

Gewest	Totaal			
	Privé	%	Publiek	%
Vlaanderen	1491441	75.0	496660	25.0
Wallonië	555521	61.6	346975	38.4
Brussel	374782	62.2	227789	37.8
België	2421744	69.3	1071424	30.7

Gewest	Industrie				Diensten				
	Prive	%	Publiek	%	Gewest	Prive	%	Publiek	%
Vlaanderen	437212	98.3	7626	1.7	Vlaanderen	914142	65.3	485689	34.7
Wallonië	145076	95.4	7056	4.6	Wallonie	351729	51.1	336012	48.9
Brussel	43519	93.0	3289	7.0	Brussel	316004	58.7	222493	41.3
België	625807	97.2	17971	2.8	België	1581875	60.2	1044194	39.8

Bron: RSZ

1.1.6 DIMENSIE

Bijgaande figuur situeert de werkgelegenheid in functie van de dimensieclassen voor de privé-werkgelegenheid (zonder de zelfstandigen). Opvallend is zeker het grote aandeel kleine bedrijven: 96.5% van de 141 000 privé-bedrijven in Vlaanderen is kleiner dan 50 werknemers; zelfs 65% is kleiner dan 5 werknemers.

De kleine bedrijven van 50 werknemers staan in voor 48.5% van de werkgelegenheid. Dit betekent echter ook dat minder dan 4% grotere bedrijven in Vlaanderen verantwoordelijk zijn voor 51.5% van de werkgelegenheid. De top 0.7% (groter dan 200 werknemers) staan in voor 28.5% van de werkgelegenheid in Vlaanderen.

Uit deze algemene analyse besluiten we dat er vandaag een belangrijk KMO landschap waar te nemen is in Vlaanderen, zeker wanneer we dit bekijken vanuit het aantal bedrijven. Maar het is even correct te stellen dat er een minstens even belangrijk landschap bestaat van grotere ondernemingen, wat zich uit in termen van werkgelegenheid en van economisch belang.

In de industrie liggen die verhoudingen anders. De bedrijven kleiner dan 50 werknemers hebben een minder groot aandeel (90%) en staan ook in voor een kleiner aandeel in de werkgelegenheid (27%).

Bij de diensten merken we de omgekeerde situatie. Het aandeel kleine bedrijven is er erg groot (97% is kleiner dan 50 werknemers) en ze vertegenwoordigen ook meer werknemers (54%).

Het verschil in dimensie is een belangrijke parameter in het maken van ruimtelijk-economische analyses. De impact van een dynamiek (bv. een verhuis) van een groter bedrijf is natuurlijk groter dan



van een kleiner bedrijf zodat de weging met de werkgelegenheid soms aangewezen kan zijn om de juiste betekenis in te schatten van de bedrijvendynamiek.

Tabel 7: Verdeling van de privé-werkgelegenheid per dimensieklasse

Vlaanderen	bedrijven						Werknemers					
	Totaal		Industrie		Diensten		Totaal		Industrie		Diensten	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
0-4	91 901	65.1	7 008	45.0	70 720	68.1	163 279	10.9	14 188	3.2	123 371	13.5
5-9	22 848	16.2	2 969	19.1	15 975	15.4	143 647	9.6	19 157	4.4	100 178	11.0
10-19	12 776	9.0	2 081	13.4	8 659	8.3	164 021	11.0	27 754	6.3	111 178	12.2
20-49	8 786	6.2	1 938	12.4	5 534	5.3	252 426	16.9	59 677	13.6	159 914	17.5
50-99	2 658	1.9	735	4.7	1 652	1.6	174 742	11.7	49 657	11.4	110 019	12.0
100-199	1 311	0.9	458	2.9	746	0.7	168 849	11.3	60 614	13.9	96 403	10.5
200-499	695	0.5	277	1.8	388	0.4	186 746	12.5	80 356	18.4	101 697	11.1
500-999	191	0.1	73	0.5	116	0.1	100 214	6.7	45 619	10.4	54 059	5.9
1000+	101	0.1	41	0.3	59	0.1	137 517	9.2	80 190	18.3	57 323	6.3
Totaal	141 267	100	15 580	100	103 849	100	1 491 441	100	437 212	100	914 142	100

Bron: RSZ

1.2 HET VERSCHIL TUSSEN SECTOR EN ACTIVITEIT

In volgend punt gaan we dieper in op de sectorale kenmerken van de Vlaamse economie. Deze sectorale indeling is gebaseerd op de zgn. NACE-code. Deze code deelt de economie in sectoren in. Men wijst de bedrijven toe aan de sector die het best beantwoordt aan de kenmerken van het bedrijf, waarbij vooral gekeken wordt naar het eindproduct: is het een goed of een dienst. Wat men precies doet in de concrete vestiging wordt niet echt in vraag gesteld. Zeker voor multilocationele bedrijven, waar een zekere specialisatie van activiteiten optreedt per vestiging, zit men soms ver naast de werkelijkheid met deze sectorindeling. Denk maar aan een industrieel bedrijf dat zijn kantoren of zijn logistiek in een aparte vestiging heeft ondergebracht: al deze vestigingen worden bij de industrie ingedeeld.

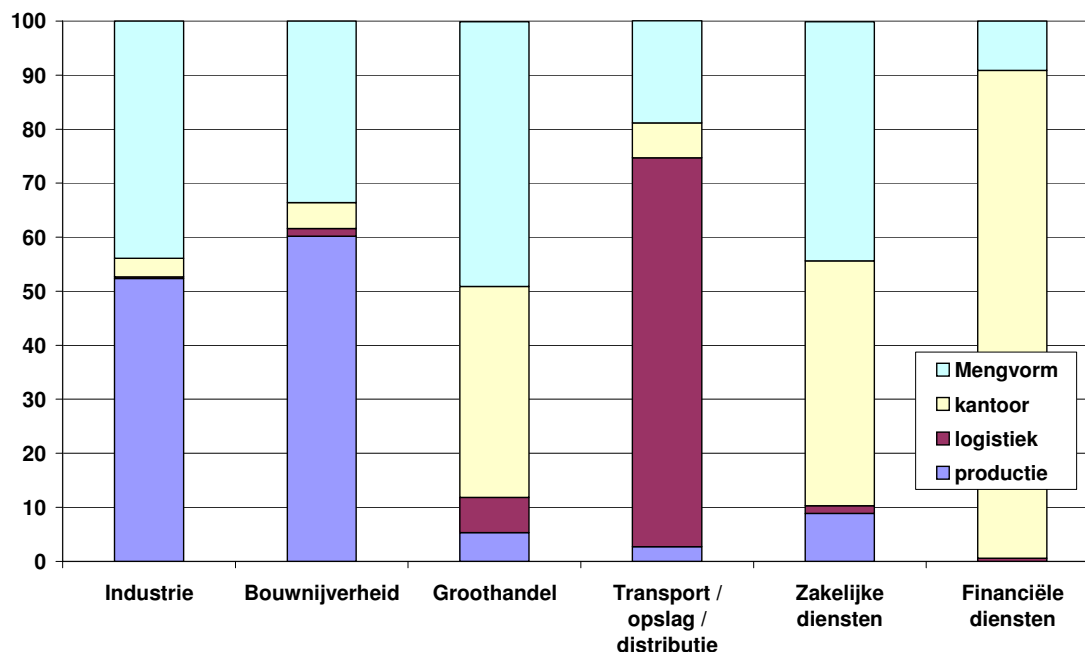
Waar indelingsproblemen evident zijn bij multilocationele bedrijven geldt dit echter ook voor eenvoudigere gevallen. In ieder productiebedrijf bijvoorbeeld is er wel een deel administratie en kantoorwerk. Dit wordt wel nog gedeeltelijk gevat door het onderscheid tussen hand- en hoofdarbeiders. Toch zou het voor een ruimtelijk-economisch beleid (bv. gericht op differentiatie van bedrijventerreinen) interessant zijn om bedrijven eerder dan naar sectoren in te delen volgens hun activiteit. Wat is nog de relevantie van een bedrijf dat bijvoorbeeld wordt ingedeeld in een industriële sector, terwijl de activiteit in hoofdzaak bestaat uit bijvoorbeeld productontwerp. Deze activiteit kan gemakkelijk naast een zuiver kantoorbedrijf ingeplant worden.

Dat dit geen theoretische discussie is, werd aan het licht gebracht door de enquête die gevoerd werd in het kader van het onderzoek naar het ruimtelijk-economisch functioneren van stedelijke gebieden en verdichtingsgebieden (BCI, 2003). In deze enquête werd ondermeer gepeild naar de werkelijke activiteit van de vestiging. Hierdoor kon nagegaan worden wat de relatie is tussen de sectorindeling en de



activiteit.

Figuur 7: Spreiding van bedrijven en werknemers over de dimensieclassen: Vlaanderen 2002



Bron: Enquete uitgevoerd door BCI (2003) in opdracht van het SPRE en eigen verwerking

In bovenstaande Figuur 7 maken we een onderscheid in een aantal traditionele sectoren van industrie tot financiële diensten.

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 52% van de bedrijven zegt met productie bezig te zijn. 44% van de bedrijven positioneren hun activiteit als een mengvorm. Daarnaast zijn er nog kantooractiviteiten (3.4%).

In de groothandel is het merendeel van de bedrijven een kantoor (39%) en een mengvorm (49%). Daarnaast is er nog pure productie (5%) en logistiek (6%).

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 (45%) maar een even groot deel zegt bezig te zijn in een gemengde activiteit (44%), terwijl zelfs 9% betrokken is in productieactiviteiten.

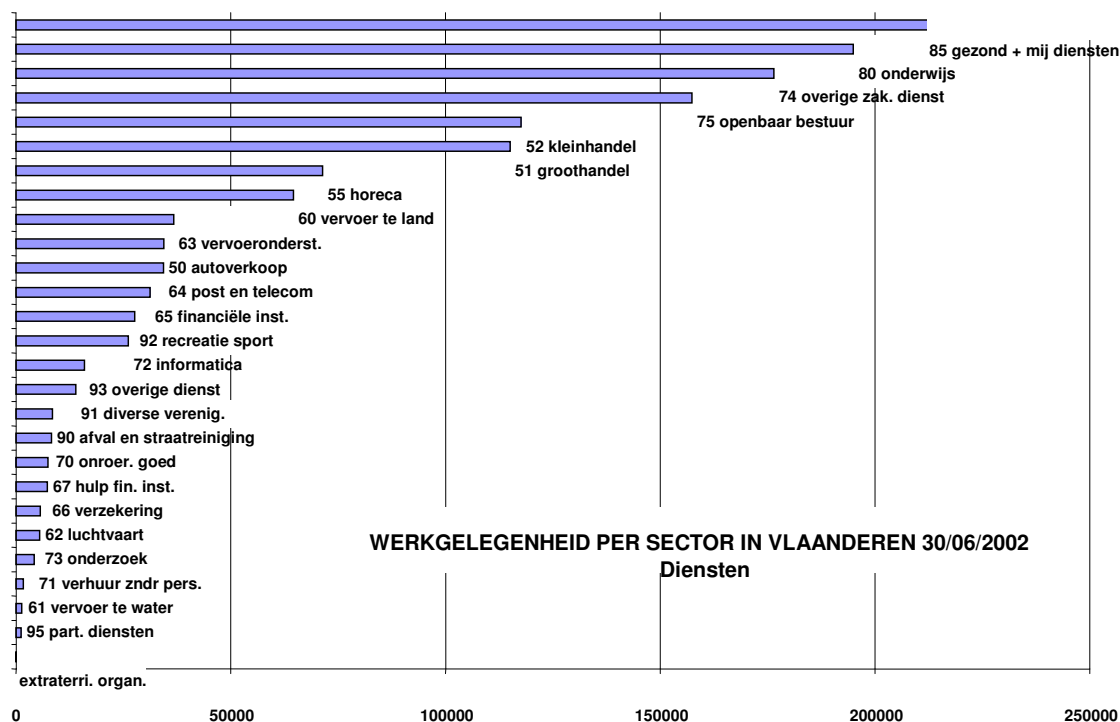
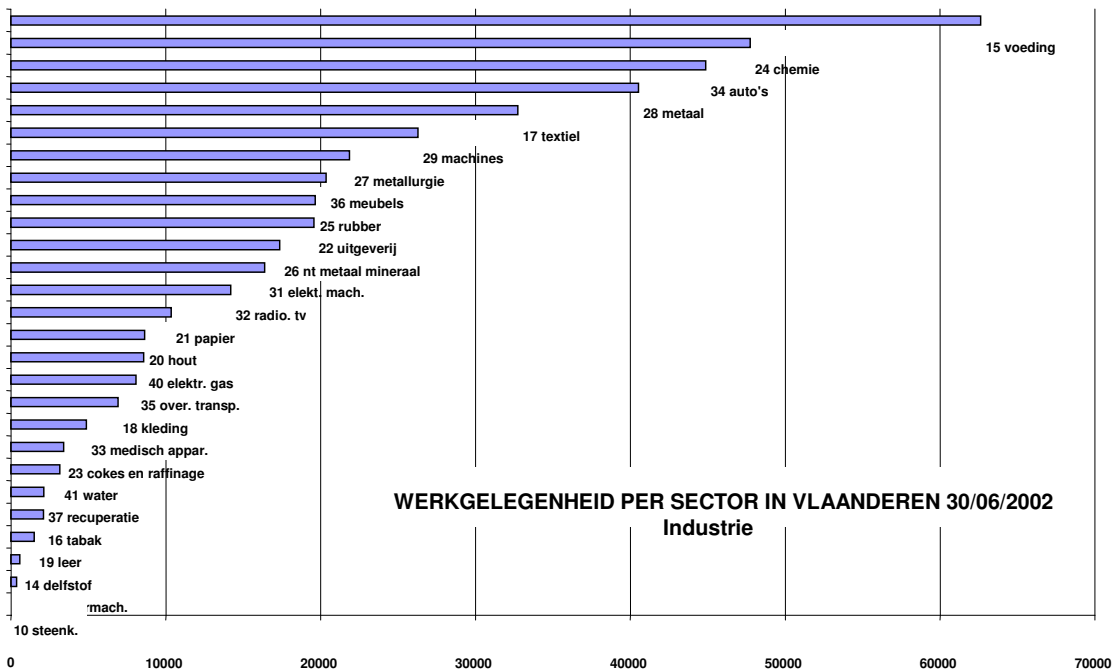
In de financiële diensten is het verband met kantooractiviteiten het grootst (90%), maar toch is er nog een aanzienlijk deel (9%) een mengvorm.

1.3 SECTORALE KENMERKEN IN 2002 EN EVOLUTIE 1993-2002

In Vlaanderen zijn de voedingnijverheid, de chemie, de auto-industrie en de metaalsector veruit de belangrijkste industriële sectoren. Daarop volgen de textielsector, de machinebouw, de metallurgie en de meubelindustrie.

Figuur 8: Werkgelegenheid per sector in Vlaanderen 2002





Bron: RSZ

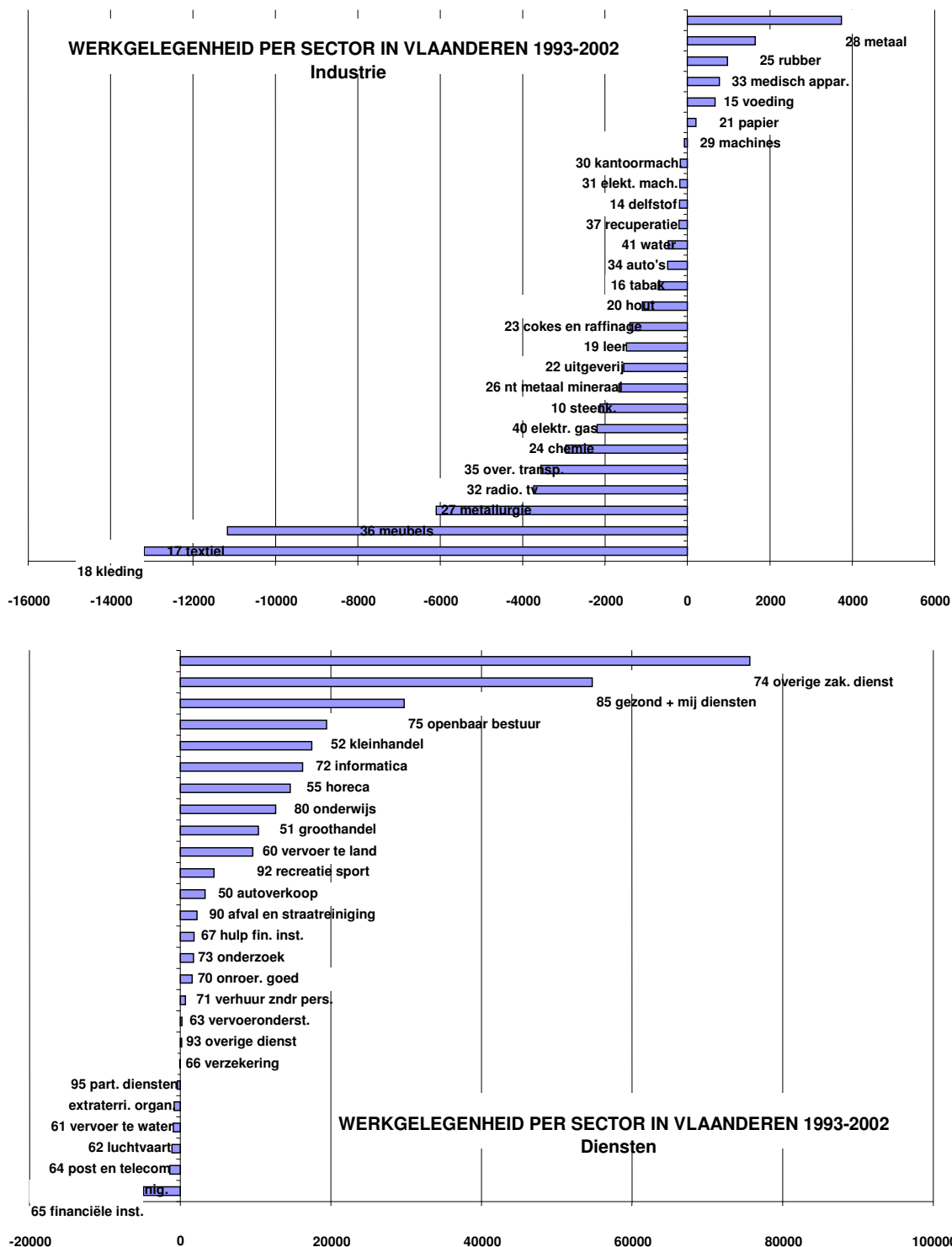
In de dienstensectoren zijn de gezondheidszorg (231 000 werknemers) en het onderwijs (195 000 werknemers) de grootste sectoren. De zakelijke diensten nemen de derde positie in met 175 000 werknemers. Het openbaar bestuur telt meer dan 150 000 werknemers en de klein- en groothandel, elk ongeveer 115 000 werknemers.

De meeste industriële sectoren gaan in termen van werkgelegenheid achteruit. In de periode 1993-2002 vinden we de grootste achteruitgang bij de kleding- en de textielsector (elk een netto-arbeidsuitstoot van



meer dan 10000 werknemers). Ook de meubelindustrie krimpt sterk (-6000 werknemers). Uitzondering op de regel vormen de metaalindustrie, de rubberindustrie, de medische apparatuur de voedingsnijverheid, de papierindustrie en de machinebouw: deze sectoren groeien tegen de trend in.

Figuur 9: Evolutie van de werkgelegenheid per sector in Vlaanderen 1993-2002



Bron: RSZ

Bij de diensten kennen de zakelijke diensten de grootste groei, met een toename van quasi 80000 werknemers op bijna 10 jaar tijd¹⁶. Hiermee zetten de zakelijke diensten een trend door die reeds vroeger was ingezet (SERV, 1992).

Op een behoorlijke afstand volgen de gezondheidszorg en de maatschappelijke dienstverlening (+55 000 werknemers). Nog verderop komt het openbaar bestuur (+30 000 werknemers).

De daling van de werkgelegenheid in de financiële instellingen staat haaks op deze algemene trend in de dienstensector. Deze evolutie is mee te verklaren vanuit de rationalisering die samengingen met de consolidatiebeweging die zich in de financiële sector heeft voltrokken naar aanleiding van de EU-integratie. We kunnen verwachten dat een aantal andere dienstverlenende sectoren dezelfde richting uitgaan. We denken onder andere aan de verzekeringswereld, informatica en telecomdiensten, de consultancy wereld, etc...

1.4 GEPRODUCEERDE TOEGEVOEGDE WAARDE

In 2002 werd in Vlaanderen 25300 euro toegevoegde waarde per inwoner gecreëerd. Hiermee doet Vlaanderen het beter dan Wallonië (18 800 €/capita), maar heel wat minder dan Brussel (49 000 €/capita). Dit laatste is ten eerste verklaarbaar door de grote concentratie van economische activiteiten in Brussel die voor een belangrijk deel door Vlamingen en Walen worden geproduceerd (ongeveer de helft van de werkgelegenheid in Brussel wordt door pendel uit Vlaanderen en Wallonië ingevuld).

Als we de toegevoegde waarde (Tw) per capita omrekenen naar Tw per werkende (loontrekkende en zelfstandigen in hoofdberoep) dan leidt Brussel nog steeds , maar de kloof met Vlaanderen wordt toch al heel wat kleiner.

De grote economische concentratie in en de pendel naar Brussel zijn dus niet de enige verklaring voor de hogere toegevoegde waarde per werknemer. De aanwezigheid van meer hoogwaardige economische activiteiten vormt de tweede verklaring voor de verschillen tussen Brussel en Vlaanderen.

Figuur 10: Bruto Binnenlands Product per capita en per werkende 2002

	Per capita		Per werkende		Aandeel in BBP %	
	Euro	Index	Euro	Index	2002	1990
Vlaams Gewest	25 331	99.5	62 664	98.9	57.6	55.9
Waals Gewest	18 778	73.7	57 342	90.5	24.0	24.2
Brussels Gewest	48 967	192.3	75 759	119.6	18.4	19.8
België	25 464	100	63 365	100	100.0	100.0

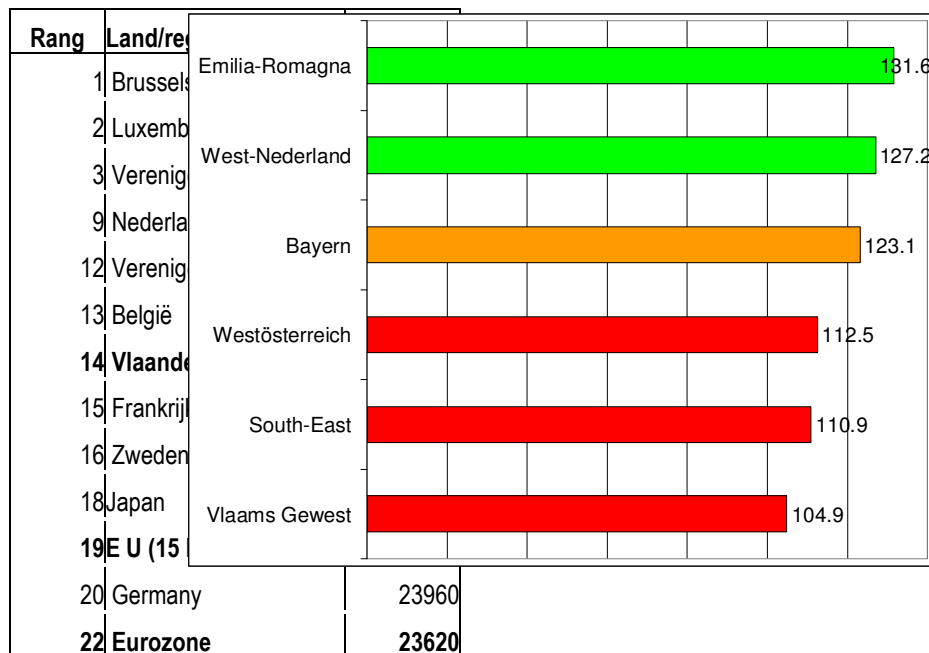
Bron : INR gegevens bewerkt door APS en eigen verwerking

Tegen marktprijzen en in lopende prijzen

In een Europese en mondiale context doet Vlaanderen het niet slecht (Tabel 8). De 15 EU-landen zitten op een gemiddelde van 24 050 €/capita. De VS (32 990 €/capita) scoort echter beduidend hoger. De vergelijking van de Belgische regio's met de landencijfers van de EU geeft een wat vertekend beeld van de situatie omdat regio's en landen niet altijd met mekaar vergelijkbaar zijn.



Tabel 8: BBP per capita 2002 **Sterke regio's 1999 (EU-15=100) (tegen PPP)**



Bron: EUROSTAT en eigen verwerking
PPP=Purchasing Power Standard

Bron : SERV, Sociaal-Economisch Rapport 2003a,
Figuur gebaseerd Eurostat-gegevens

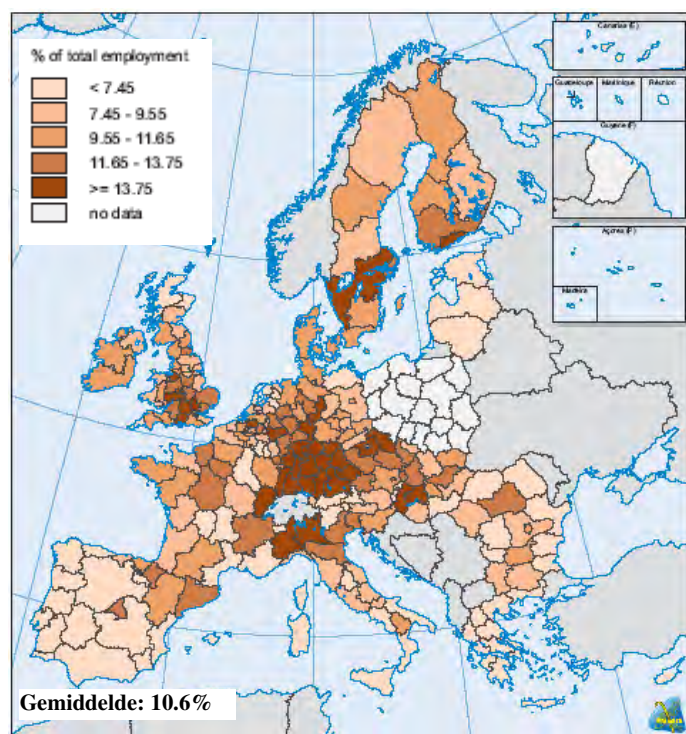
Bij een benchmark kijkt men best naar sterke partijen. Uit dergelijke oefening uitgevoerd door de SERV (2003a), blijkt dat Vlaanderen het in vergelijking met sterke regio's in Europa het heel wat beter kan doen: Vlaanderen situeert zich aan de staart van de kopgroep. Dit laatste geeft aan dat het op niveau houden en versterken van de Vlaamse concurrentiekracht een continue opdracht is.

Deze globale cijfers geven aan dat Vlaanderen het gemiddeld niet slecht doet maar dat het toch beter kan, zeker als we een vergelijking maken met sterke regio's in Europa.

De Backer & Sleuwaegen (2003) komen tot dezelfde conclusie wanneer zij de prestaties van de Vlaamse economie in perspectief plaatsen. Ze stellen dat Vlaanderen aan economische dynamiek verliest in vergelijking met dynamische (kleinere) landen zoals Ierland en Finland, en met de 4 Europese groeiregio's Baden-Württemberg, Catalonië, Rhône-Alpes en Lombardia. De economische groei in deze landen en regio's ligt op een veel hoger niveau, en is de resultante van een stijgende werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit, dit alles onder invloed van een snelle technologische vooruitgang.

De verklaring moet volgens hen gezocht worden in de sterke specialisatie van Vlaanderen in traditionele sectoren met minder groeikansen en een ondervertegenwoordiging van toekomstgerichte sectoren, zowel in de industrie als in de diensten. De Backer & Sleuwaegen stellen zich vanuit deze vaststelling een aantal kritische vragen bij het concurrentievermogen van de Vlaamse economie in de toekomst.

Figuur 11: Werkgelegenheid in HT-sectoren 2002



Bron: EU, 2004, blz. 51

Deze vaststelling weerspiegelt zich ook gedeeltelijk in de werkgelegenheid in hoogtechnologische sectoren. In het derde cohesie rapport van de EU (2004) wordt vastgesteld (Figuur 11) dat behalve in de provincie Antwerpen Vlaanderen (en België) slechts gemiddeld scoort wat het economische belang betreft van deze sectoren. Vooral in het zuiden van Duitsland worden hoge scores genoteerd.

1.5 EEN OPEN ECONOMIE

Vlaanderen is een open economie met een grote exportgerichtheid. Door deze export zorgt Vlaanderen niet alleen voor zijn eigen welvaart maar ook voor een belangrijk deel van de welvaart van België.

Tabel 9: Export in 2003 (in miljoen EURO en in %)

Uitvoer periode 10/2002-09/2003

	Abs (*106)	%
Vlaanderen	175614.3	77.5
Wallonië	30542	13.5
Brussel	18223.7	8.0
Onbekend	2243.3	1.0
België	226623.3	100

Bron: Cijfers INR – NBB

Uitvoer 2003: periode 10/2002-09/2003 met voorlopige cijfers voor 2003.

In het geheel van de Belgische economie zorgde Vlaanderen in 2003 voor 77.5% van de totale export¹⁷



(zie Tabel 9). Vooral (Tabel 10) de auto-industrie, de chemische sector, de voedingsnijverheid, de machinebouw, de metallurgie en de meubelsector zijn grote exportsectoren. In de meubelsector haalt Vlaanderen het grootste exportaandeel (90%). Het kleinste aandeel is terug te vinden in de metallurgie (58%).

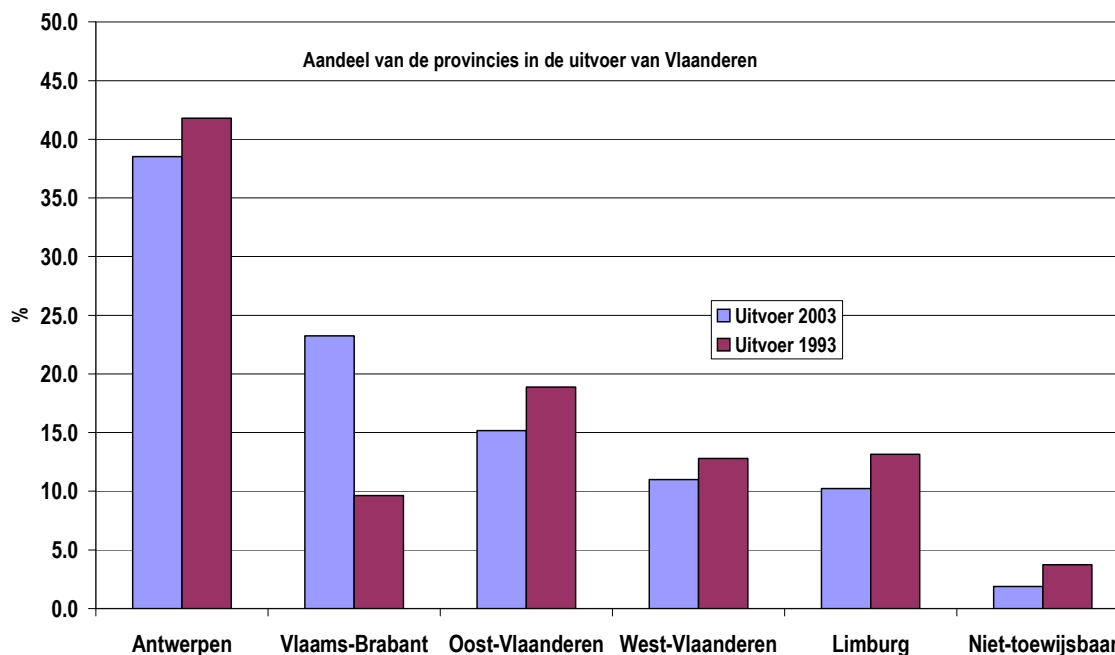
Omdat in de INR-cijfers de export hoofdzakelijk wordt toegewezen naar de producerende industriële sectoren, ligt de omvang van de export voor de tertiaire diensten slechts op een fractie¹⁸ van de secundaire en primaire sector. Het grootste exportaandeel is terug te vinden bij de transport- en verkeerssector (80%).

Tabel 10: Export in 2001 opgesplitst per sector (in miljoen EURO en in %)

Sector	Brussel		Vlaanderen		Wallonië		Onbekend		België	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Primair	139	3.5	3 577	88.8	291	7.2	23	0.6	4 029	100
Secundair	19 965	9.7	155 788	75.4	29 820	14.4	1 111	0.5	206 684	100
24 chemie	4 916	10.8	34 581	75.9	5 850	12.8	200	0.4	45 547	100
34 auto's	3 207	10.3	26 110	83.9	1 597	5.1	216	0.7	31 130	100
15 voeding	1 134	7.0	12 095.5	75.0	2 815	17.4	89.7	0.6	16 134	100
29 machines	1 137	7.9	9 414	65.7	3 698	25.8	85	0.6	14 334	100
27 metallurgie	1 077	7.9	7 943	58.4	4 516	33.2	55	0.4	13 591	100
36 meubels	289	2.9	9 007	90.2	674	6.7	16	0.2	9 986	100
Tertiair	422	23.1	953	52.2	416	22.8	34	1.9	1 825	100
Eindtotaal	20 525	9.7	160 318	75.4	30 527	14.4	1 168	0.5	212 539	100

Bron: Cijfers INR – NBB en Administratie Planning en Statistiek (2001)

Figuur 12: Aandeel van de provincies in de Vlaamse uitvoer



Bron: NIS, ECODATA, en NBB-BELGOSTAT en eigen verwerking
Uitvoer 2003: periode 10/2002-09/2003 met voorlopige cijfers voor 2003.



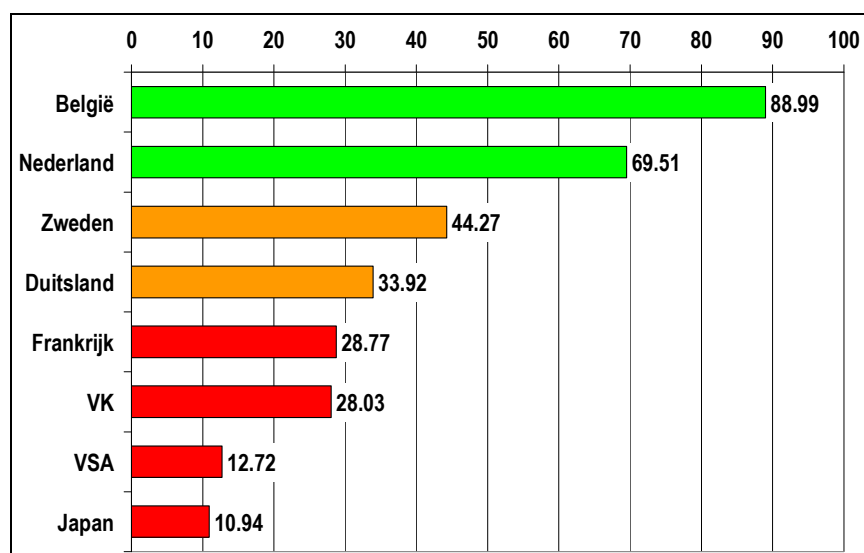
Binnen Vlaanderen hebben Antwerpen en Vlaams-Brabant het grootste aandeel in de Vlaamse export. Vlaams-Brabant kende bovendien een sterke groei de afgelopen 10 jaar (Figuur 12).

Vlaanderen is als exportregio blijven groeien. In de recente periode 1993-2003 verdubbelde de export uit Vlaanderen. Mede als gevolg van de sterke exportprestaties, neemt ook het aandeel van Vlaanderen in het BBP verder toe, van 52.1% in 1975, over 55.9% in 1990 tot 57.6% in 2002. Over dezelfde periode neemt het Brussels aandeel in het BBP af met 3.5 procentpunten tot 18.4% en het Waals aandeel met 2 procentpunten tot 24.0% (Instituut voor de Nationale Rekeningen/INR, bewerking APS).

Belangrijk voor Vlaanderen is dat 80% van de uitvoer bestemd is voor Europa en ongeveer $\frac{3}{4}$ voor de Europese Unie. Van de Vlaamse export gaat 46 % naar de 3 buurlanden, met name Nederland, Frankrijk, Duitsland. Dit aandeel stijgt zelfs tot bijna 60% wanneer ook het Verenigd Koninkrijk in rekening wordt genomen (APS, 2002, 2003). Deze sterke gerichtheid op onze buurlanden en –regio's impliceert een concurrentie tussen ondernemingen in dat gebied, omdat ook de import in zeer grote mate uit deze gebieden komt¹⁹.

Op basis van import en export kan men de openheid van een economie meten (Figuur 13). Deze wordt berekend als de helft van de som van export en import uitgedrukt ten aanzien van het BBP. De indicator vormt een maatstaf voor de gerichtheid van de economie op de buitenwereld. Aangezien de import enkel op Belgisch niveau gekend is, kan men de openheid van de economie alleen op dat niveau bekijken. Het is logisch dat kleinere landen hoger scoren dan grotere, zij het dat de score voor België²⁰ uitgesproken hoog is vooral in vergelijking met bijvoorbeeld Nederland. De Verenigde Staten en Japan zijn de hekkensluiters.

Figuur 13 Openheid van de economie - 2001



Bron: SERV, 2003a, op basis van World Competitiveness Yearbook 2002

Toch zijn er ook hier kanttekeningen te maken. De conclusie van De Backer & Sleuwaegen (2003) dat

Vlaanderen slecht scoort inzake toekomstgerichte sectoren, weerspiegelt zich ook in de samenstelling van de export. Slechts 7.2% van de export bestaat uit hoogtechnologische producten. In de VS is dit niet minder dan 30% en het gemiddelde van de 15 EU-landen is 15.5% (SERV, 2003a).

Een grote exportquote en de ontwikkeling van een netwerkeconomie veronderstellen dat een logistieke keten wordt opgebouwd, waardoor aan- en afvoer en de communicatie tussen de netwerkd ondernemingen verzekerd zijn. In de moderne logistieke ontwikkelingen denken we in dit verband aan EDC/EPC (Europese Distributie en Productie Centra). Deze nieuwe logistieke ontwikkelingen hebben specifieke eisen voor hun vestigingsmilieu en veroorzaken een bijkomende ruimtevraag.

Een open economie gekoppeld aan een sterke export en de geschetste problemen inzake toekomstgerichtheid impliceren dat onze ondernemingen meer inspanningen moeten doen om te vernieuwen en om een blijvende voorsprong te kunnen opbouwen ten opzichte van hun directe concurrenten in het buitenland. Naast elementen die te maken hebben met de manier van ondernemen en innovatie-inspanningen, is ook de omgeving waarin die onderneming moet functioneren van groot belang. Het voorzien van goede omgevingsfactoren, waaronder ondermeer voldoende en goed ingerichte ruimte van hoogstaande kwaliteit voor bedrijvigheid, kan de concurrentiepositie en de vernieuwingskracht van onze ondernemingen in belangrijke mate beïnvloeden.

Aangezien de omgevingsfactoren door ondernemingen (zowel de Vlaams/Belgische als de buitenlandse) in een internationale context worden afgewogen staan we in Hoofdstuk 3 stil bij deze ruimere geo-economische context.

Vooraleer we dit doen, gaan we in volgend hoofdstuk verder op het economisch ruimtegebruik in Vlaanderen.



HOOFDSTUK 2 ECONOMIE IN DE VLAAMSE RUIMTE

In dit hoofdstuk analyseren we de ruimtelijke aspecten van de economie in Vlaanderen. In de eerste paragraaf wordt ingegaan op het ruimtegebruik zoals dat door het kadaster geregistreerd wordt. Het gaat hier dus om het effectief gebruik en niet om het gebruik zoals dat uit de plannen wordt afgeleid. Dit laatste gebeurt in de tweede paragraaf, waarbij ook wordt nagegaan wat de economische betekenis is van de geplande ruimte. In een laatste sectie belichten we de bedrijventerreinen in Vlaanderen. We gaan in op de beschikbaarheid van bedrijventerreinen en gaan na of er activiteiten op bedrijventerreinen terug te vinden zijn.

2.1 GEKADASTREERD RUIMTEGEBRUIK

Tabel 11 leert dat, behalve in Brussel de landbouw²¹ de belangrijkste gebruiker is van ruimte. In 2002 was in Vlaanderen nagenoeg 60% van de ruimte landbouwgrond. In Wallonië was dit 53%. De overige open ruimten waren in Vlaanderen goed voor 16% van het grondgebruik. Wallonië scoort hiervoor met 35% meer dan het dubbele. Ook Brussel doet het hier met 28% niet zo slecht.

Tabel 11: Grondgebruik in 1991 en in 2002

	Vlaanderen		Wallonië		Brussel		België	
	1991	2002	1991	2002	1991	2002	1991	2002
Landbouw	62.4	59.4	54.1	52.6	7.2	5.8	57.5	55.4
Overige open ruimte	16.2	15.7	34.7	34.8	28.9	28.0	26.5	26.3
Infrastructuur	1.1	1.2	0.4	0.5	1.3	1.2	0.8	0.8
Residentieel	9.2	11.4	4.2	5.1	24.3	26.2	6.5	8.0
Economie: waarvan	4.3	5.4	1.7	2.1	17.8	18.4	2.9	3.6
<i>Ambacht industrie</i>	2.4	3.0	0.8	1.0	5.9	5.7	1.5	1.9
<i>Handelsgebouwen</i>	0.5	0.6	0.2	0.3	3.1	3.1	0.4	0.4
<i>Kantoorgebouwen</i>	0.0	0.1	0.0	0.0	1.3	1.8	0.0	0.1
<i>Publieke gebouwen</i>	1.4	1.6	0.6	0.8	7.5	7.8	1.0	1.2
Niet gekadastreerde oppervlakte	6.6	6.9	4.8	4.9	20.5	20.5	5.7	5.8
Totale oppervlakte	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: NIS-kadaster en eigen verwerking

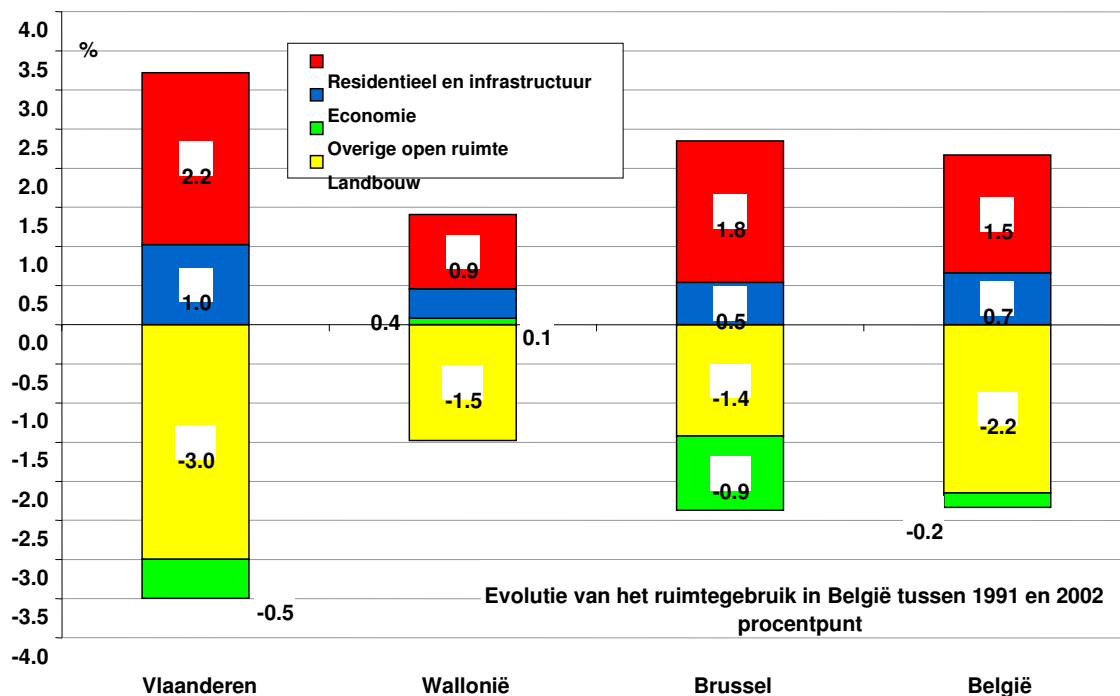
Het residentieel grondgebruik ligt in Vlaanderen op 11.4%. In Wallonië is dat maar 5.1%, maar in Brussel loopt dat op tot 26.2%. De economie is goed voor 5.4% van het grondgebruik in Vlaanderen. In Wallonië is dat 2.1% en in Brussel 18.4%.

In de periode tussen 1991 en 2002 is er een substantiële achteruitgang van het landbouwareaal. Het aandeel zakt met 3 procentpunt in Vlaanderen. Het aandeel van de overige open ruimten daalde met 0.5%. In Wallonië zakte het aandeel gekadastreerd landbouwareaal met 1.5 procentpunt en de overige open ruimte bleef stabiel.

Het verlies aan open ruimte is vooral ten voordele van de residentieële functies, waarvan het aandeel in Vlaanderen toeneemt met 2.2 procentpunt, wat hoger ligt dan in Wallonië (+0.9) en Brussel (+1.9).

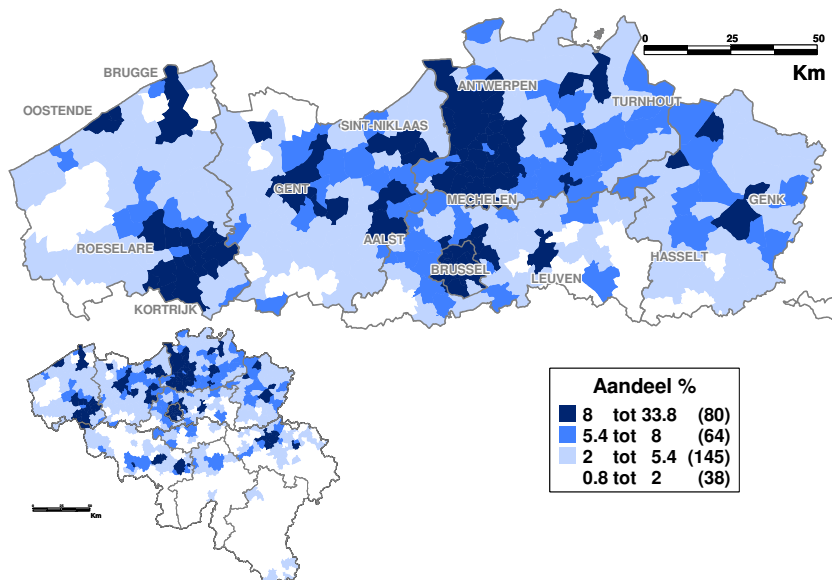


Figuur 14: Evolutie van het grondgebruik tussen 1991 en 2002



Bron: NIS-kadaster en eigen verwerking

Figuur 15: Gekadastreerd ruimtegebruik voor economische functies* 2002



*: Economische functies inclusief publieke gebouwen

Bron: NIS-kadaster en eigen verwerking

Het ruimtegebruik voor economische functies is uiteraard niet gelijkmatig verspreid binnen Vlaanderen. De meest verstedelijkte gebieden hebben ook het grootste economisch ruimtegebruik (Figuur 15).



2.2 DE ECONOMIE EN DE GEPLANDE RUIMTE

In Vlaanderen zijn er sinds de jaren 70 voor het gehele grondgebied bodembestemmende gewestplannen opgemaakt in uitvoering van het Coördinatiedecreet RO en het Koninklijk Besluit van 28 december 1972, betreffende de inrichting en de toepassing van de ontwerp-gewestplannen en gewestplannen. De belangrijkste bodembestemmende categorieën zijn het woongebied, het industriegebied en de ambachtelijke zones, het landbouwgebied, het natuurgebied en de gebieden voor ander grondgebruik (zoals nutsvoorzieningen, militaire domeinen en ontginningsgebieden).

Hieronder gaan we eerst in op de ruimteboekhouding zoals die op basis van de gewestplanbestemmingen in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen is opgenomen. Daarna wordt ingegaan op de spreiding van de economie over de verschillende gewestplanbestemmingen.

2.2.1 DE RUIMTEBOEKHOUDING

In het ruimtelijk structuurplan Vlaanderen werd een ruimteboekhouding opgenomen met de oppervlaktes van de verschillende bestemmingszones op het ogenblik van de opmaak van het RSV(1994). Uit deze ruimteboekhouding blijkt dat landbouwgebieden de grootste oppervlakte innemen (een kleine 60%). De tweede belangrijkste ruimtegebruiker is het wonen met bijna 17% van de bestemde ruimte. De groene bestemmingen halen samen 14%. Economie neemt 4.1% van de oppervlakte voor haar rekening.

Tabel 12: Ruimteboekhouding van basis van de gewestplannen

Bestemming	Gewestplannen 1994	
	Ha	%
Wonen	227500	16.8
Industrie	55000	4.1
Recreatie	17500	1.3
Overige bestemmingen	57000	4.2
Landbouw	806000	59.6
Bosbouw	43000	3.2
Reservaat en natuur	112000	8.3
Overig groen	34000	2.5
Totaal	1352000	100

Bron: Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, blz 535

Het is opvallend dat het gekadastreerde ruimtegebruik (zie Tabel 11) en het 'geplande' ruimtegebruik voor de verschillende functies niet zo ver uit mekaar liggen. Op het eerste gezicht zou men hieruit kunnen besluiten dat beide in grote mate gelijklopen. Dit is echter onjuist. De bestemmingslogica van het gewestplan kan wel eens grondig verschillen van het effectief grondgebruik. Bestemmingen moeten natuurlijk niet monofunctioneel ingevuld worden. Zo is het woongebied '*bestemd voor wonen, alsmede voor handel, dienstverlening, ambacht en kleinbedrijf voor zover deze taken van bedrijf om redenen van goede ruimtelijke ordening niet in een daartoe aangewezen gebied moeten worden afgezonderd,...*' (KB



28/12/1972, art 5, 1.0). Deze ruime definitie laat heel wat (economische) activiteiten toe in dat woongebied. Mede hierdoor is het te verklaren dat er uiteindelijk slechts een beperkte oppervlakte economische bestemmingsruimte op de gewestplannen is terug te vinden. Heel wat economische activiteiten zijn gelokaliseerd op andere bestemmingszones. In het volgend punt gaan we daarom in op de lokalisatie van de economische activiteiten in functie van de gewestplanbestemmingen.

2.2.2 HET GEWESTPLAN EN DE ECONOMIE

In het kader van een onderzoek naar zonevreemde bedrijven (Cabus & Vanhaverbeke, 2002) kon ondermeer nagegaan worden waar de economische activiteiten precies gelegen zijn en wat dan het economisch belang is van de verschillende gewestplanbestemmingen. Tabel 13 en Figuur 16 synthetiseren die oefening.

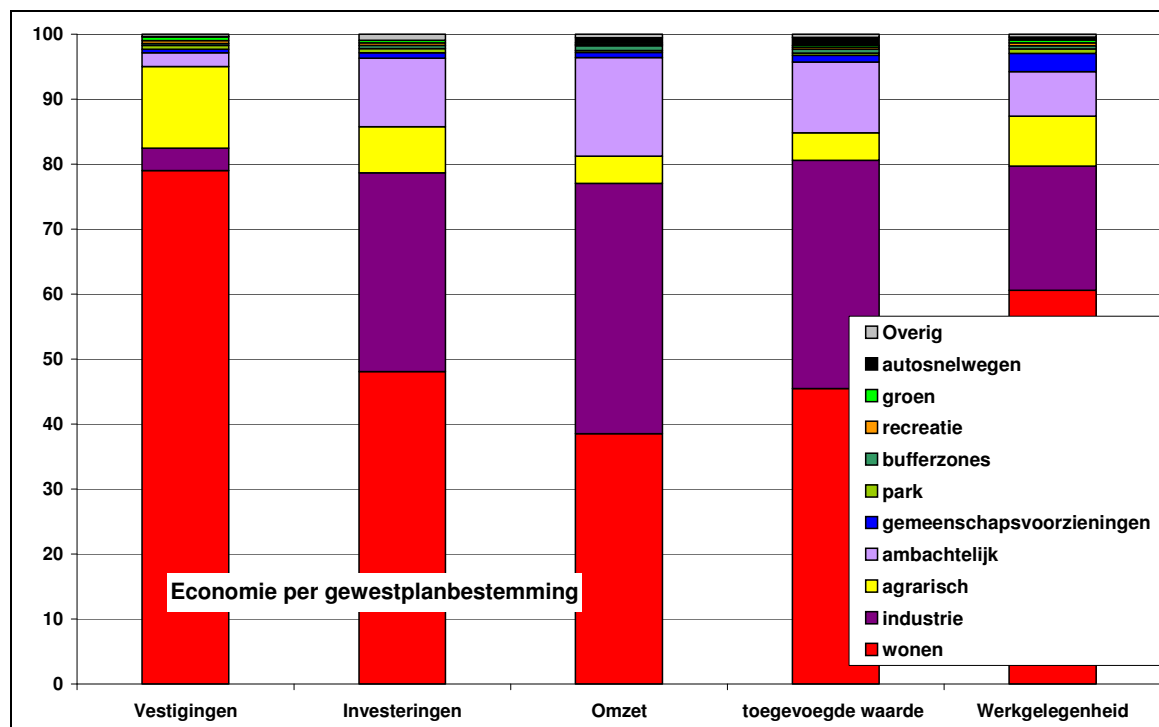
Tabel 13: Verdeling van de Vlaamse economie volgens de gewestplanbestemming

Gewestplantype	Vestigingen	Werkgelegenheid	Omzet	Toegevoegde waarde	Investerings
Wonen	79.0	60.6	38.5	45.4	48.1
Industrie	3.5	19.1	38.5	35.2	30.6
Agrarisch	12.5	7.7	4.2	4.2	7.1
Ambachtelijk	2.1	6.8	15.2	10.9	10.6
Gemeenschapsvoorzieningen	0.5	2.8	0.8	1.0	0.8
Overig	2.3	3.0	2.8	3.2	2.9
Totaal	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Bron: Cabus & Vanhaverbeke, 2002

Wat onmiddellijk opvalt, is het grote economisch belang van het woongebied. Bijna 80% van alle bedrijfsvestigingen zijn in het woongebied gevestigd. Deze vestigingen vertegenwoordigen 45% van de toegevoegde waarde en 61% van de werkgelegenheid. Op de tweede plaats komen de industriegebieden. Samen met de ambachtelijke gebieden halen zij evenveel toegevoegde waarde als het woongebied. Ze realiseren dit evenwel met substantieel minder bedrijven (5.6%) en werkgelegenheid (ongeveer 26%). Het verschil tussen de kenmerken van het woongebied en van de bedrijventerreinen kan verklaard worden door de grote aanwezigheid van diensten en handel in het woongebied en van industriële en logistieke activiteiten op de bedrijventerreinen (zie ook volgende sectie). Op de derde plaats staat het agrarisch gebied, met 12.5% van het aantal vestigingen, 7.7% van de werkgelegenheid en 4.2% van de toegevoegde waarde. De andere gewestplanbestemmingen scoren substantieel lager.



Figuur 16: Belang van de economie per gewestplanbestemming


Bron: Cabus & Vanhaverbeke, 2002

De relatie tussen ruimtelijke bestemming en economie verschilt ook in functie van de aard van de economische activiteit. Voor de landbouw zijn de agrarische gebieden en de woongebieden de twee hoofdrolspelers. Voor de industrie en de bouw hebben de bedrijventerreinen (industrieterreinen en ambachtelijke zones) een veel grotere betekenis. Voor de diensten zijn de woongebieden zoals verwacht de belangrijkste bestemmingszones.

Deze korte situatieschets leert dat er een verband bestaat tussen bestemmingsgebied en economische activiteit, maar het is geen één op één relatie. Er is sprake van een sterke verweving zeker in woongebieden die, naast de bedrijventerreinen, onmiskenbaar een hoofdrol spelen in de locatie van de Vlaamse economie.

2.3 BEDRIJVENTERREINEN

2.3.1 BESCHIKBAARHEID VAN BEDRIJVENTERREINEN

In deze sectie staat de beschikbaarheid van bedrijventerreinen centraal. De basisinformatie van deze sectie werd verstrekt door de Vlaamse GOM's²². Op 1 januari 2003 (Tabel 14) waren er in de GOM-databanken in totaal 40884 ha bedrijventerreinen in Vlaanderen opgetekend (exclusief haventerreinen). Uit de tabel kan afgeleid worden dat op Vlaams niveau 87% is ingenomen. Dit percentage schommelt van 81% in Limburg tot 92% in West-Vlaanderen.

Tabel 14: Bedrijventerreinen in Vlaanderen 01/01/2003

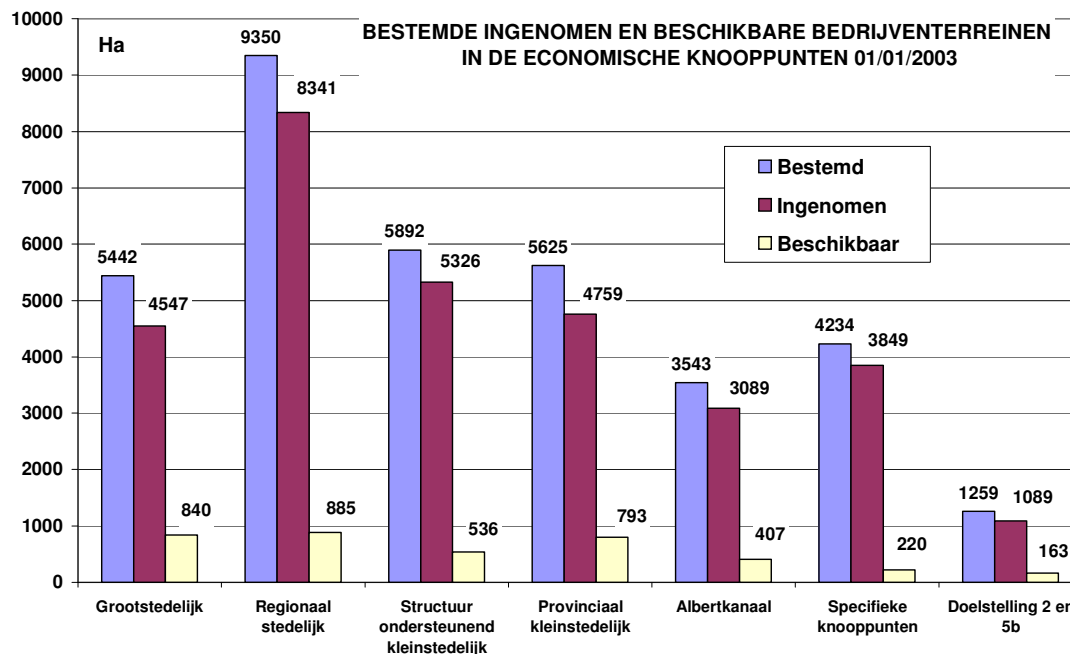
Provincie	Ingenomen	Bouwrijp	Uit te rusten	Tijdelijk niet realiseerbaar	Definitief niet realiseerbaar	Totaal	% oppervlakte
Antwerpen	8 965	178	304	204	244	9 896	3.5
Vlaams-Brabant	4 084	141	91	458	43	4 817	2.3
West-Vlaanderen	8 317	105	553	4	1	8 981	2.9
Oost-Vlaanderen	6 248	161	560	174	40	7 183	2.4
Limburg	8 120	395	593	682	217	10 006	4.1
Vlaanderen	35 735	979	2 102	1 523	546	40 884	3.0

Bron: Vlaamse GOM's, Exclusief haventerreinen

Figuur 17 vat de situatie samen inzake bestemde, ingenomen en beschikbare bedrijventerreinen over de economische knooppunten. Van de bestemde en ingenomen terreinen is 87% gelokaliseerd in de economische knooppunten. Voor de beschikbare terreinen is dat 84%.

Binnen de economische knooppunten zien we de grootste oppervlaktes bestemde en ingenomen bedrijventerreinen in de regionaal stedelijke gebieden. De structuurondersteunende, de provinciaal kleinstedelijke gebieden en de grootstedelijke gebieden volgen daarachter op ongeveer gelijk niveau. Inzake de beschikbare terreinen scoren de regionaal stedelijke gebieden het best met 885 ha. Daarna volgen de grootstedelijke (840) en de provinciaal kleinstedelijke (793) gebieden.

Figuur 17: Bestemde, ingenomen en beschikbare bedrijventerreinen 2003



Bron: Vlaamse GOM's en eigen verwerking

Opmerkelijk is de toename van de beschikbare bedrijventerreinen in de grootstedelijke gebieden met 474 ha in de periode 1994-2003 (Tabel 15). Opgemerkt wordt dat een belangrijk deel van deze toename



sterk gelokaliseerd is, namelijk in Gent en Evergem, waar via een gewestplanwijziging een deel van de haventerreinen werd omgezet in gewone bedrijventerreinen.

Even spectaculair is de achteruitgang van de beschikbare terreinen in de regionaal stedelijke gebieden met 559 ha. Dit verlies staat bijna volledig op de rekening van Genk, wat te maken heeft met de politiek van schrapping van de in onbruik geraakte (mijn)terreinen. Toch zijn er ook nog andere regionale steden waar de beschikbaarheid afneemt: Oostende (-56 ha), Roeselare (-48 ha) en Brugge (-44 ha). Regionale steden waar de beschikbare terreinen substantieel toenemen zijn Kortrijk (+69 ha) en Leuven (+49 ha).

Tabel 15: Beschikbaarheid van bedrijventerreinen: economische knooppunten 1994-2003

	Evolutie			
	1994-2003			2001-2003
	Bestemd	Ingenomen	Beschikbaar	Beschikbaar
	Ha	Ha	Ha	Ha
Vlaanderen	2860	4117	-1055	-211
Geen knooppunten	267	412	-132	41
Economische knooppunten	2593	3705	-923	-251
Grootstedelijk	1276	794	474	84
Regionaal stedelijk	28	523	-559	-73
Structuur ondersteunend				
Kleinstedelijk	372	649	-240	14
Provinciaal kleinstedelijk	341	800	-226	-236
Albertkanaal	190	282	-107	-43
Specifieke knooppunten	332	470	-131	21
Doelstelling 2 en 5b	54	187	-135	-18
Economische knooppunten	2593	3705	-923	-251

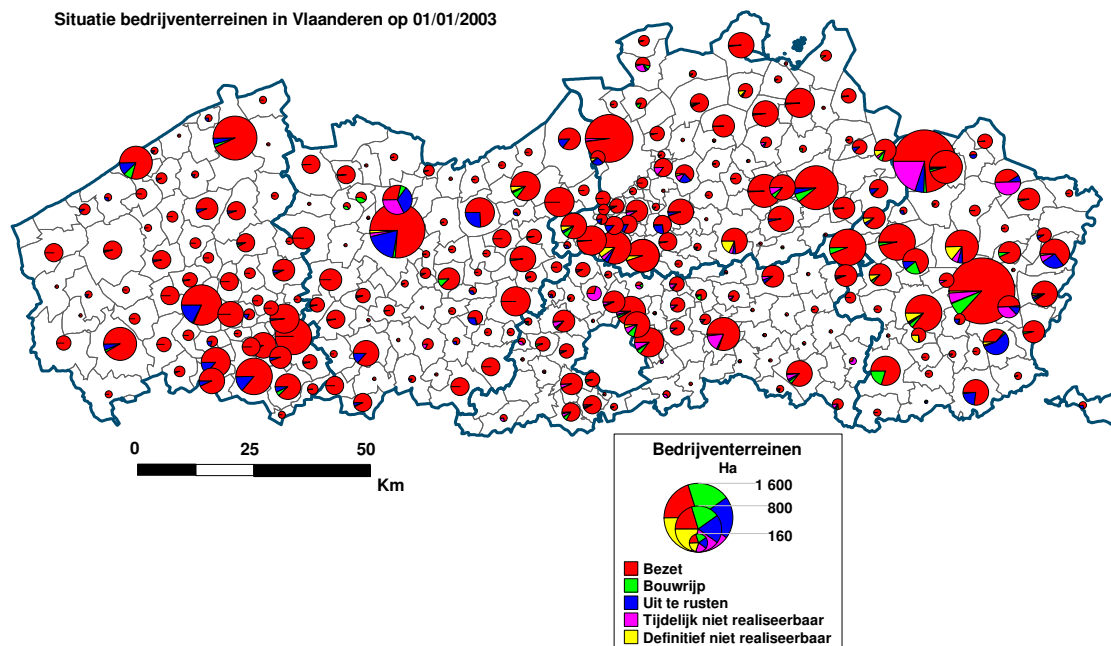
Bron: Vlaamse GOM's en eigen verwerking

We wijzen er ook op dat in de periode 2001-2003 de situatie inzake beschikbaarheid van bedrijventerreinen verminderde met 211 ha²³. Vooral in de provinciaal kleinstedelijke gebieden nam de beschikbaarheid af door de grote nieuwe inname van bedrijventerreinen door bedrijven. Dit wijst op de attractiviteit van deze kleine steden zoals al eerder aangetoond werd (Vanhaverbeke en Cabus, 2002).

Volgende figuren geven een beeld van de verschillende gebieden binnen Vlaanderen inzake bedrijventerreinen. Figuur 18 geeft de situatie weer op 01/01/2003 (behalve de haventerreinen). De overwegend rode kleur geeft aan dat op heel wat plaatsen er weinig terrein bouwrijpe of uit te rusten terreinen beschikbaar zijn.

Wat de bouwrijpe terreinen betreft zijn er 21 gemeenten met meer dan 10 ha, waarvan 9 meer dan 20 ha. Op niveau van uit te rusten terreinen is de situatie beter, met 44 gemeenten die meer dan 10 ha hebben waarvan 27 meer dan 20 ha.



Figuur 18: Situatie bedrijventerreinen in Vlaanderen op 01/01/2003

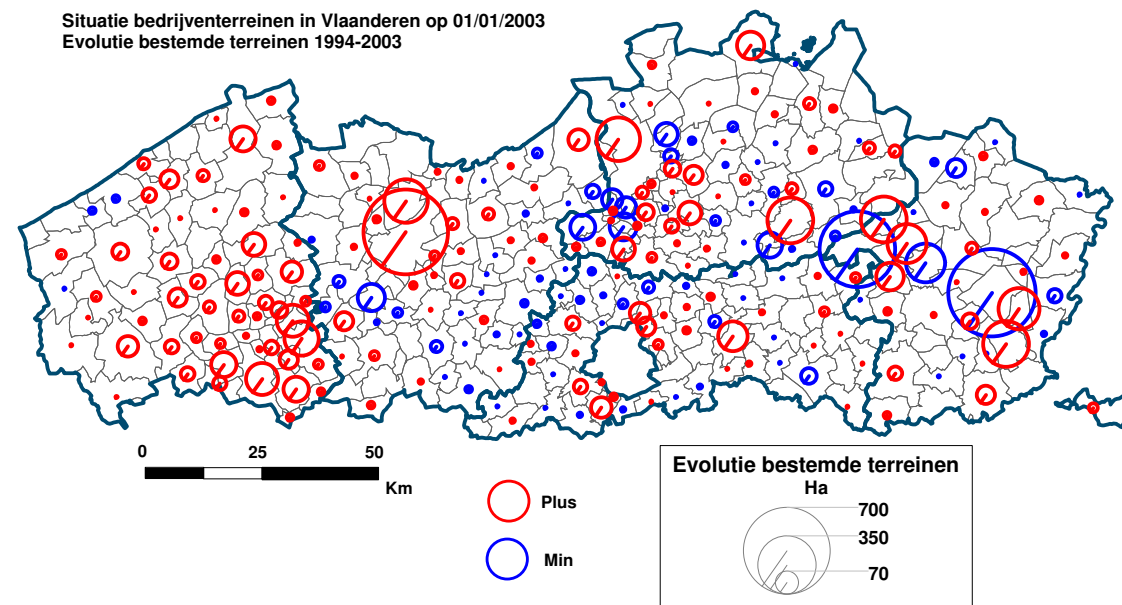
Bron: Vlaamse GOM's en eigen verwerking

Figuur 19 schets de bestemming van terreinen in de periode 1994-2003. In 81 gemeenten is er meer dan 10 ha bestemd, waarvan 33 tussen 20 en 50 ha en 26 meer dan 50 ha. Vooral het Kortrijkse, het Gentse, Antwerpen en de zuidelijke rand en een aantal gemeenten langs het Albertkanaal vallen hierbij op.

Figuur 20 schetst de inname van bedrijventerreinen door bedrijven in de periode 1994-2003. Opvallend is de belangrijke inname in de gehele provincie West-Vlaanderen (met accent in het Kortrijkse) en Limburg (behalve Genk, Heusden-Zolder en Tessenderlo: hier speelt de schrappingspolitiek). Ook het zuiden en het noordoosten van de provincie Antwerpen alsook Antwerpen zelf en de zuidoostelijke rand kennen een druk op de bedrijventerreinen. In Vlaams-Brabant blijft de inname beperkt tot de Brusselse rand en Leuven. In Oost-Vlaanderen ligt het accent duidelijk in Gent alsook op de E-17 as.

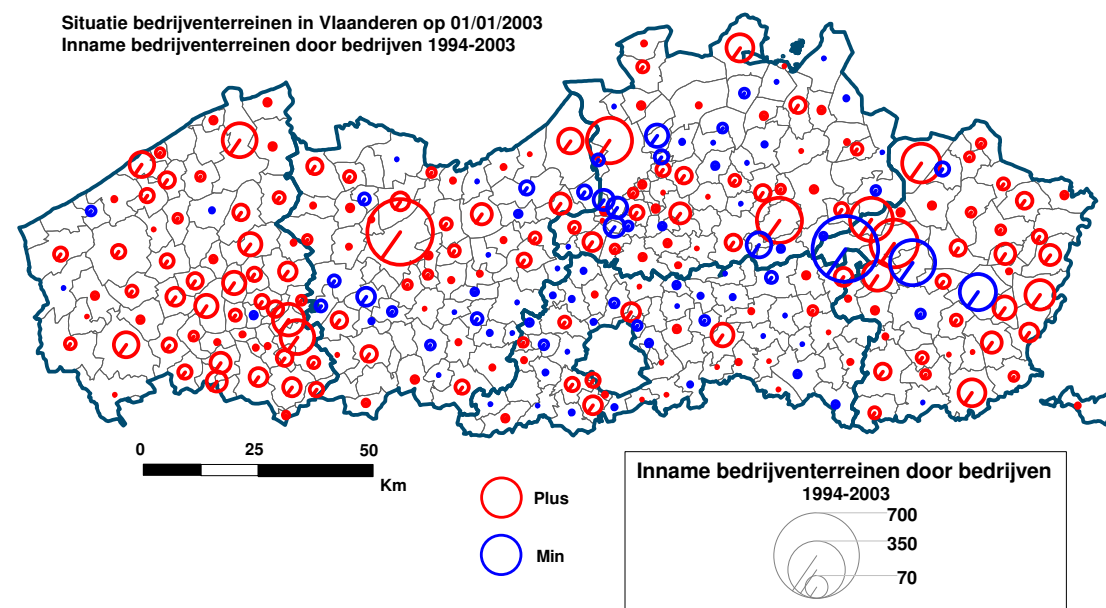
We stellen een parallellisme vast tussen de bestemmingspolitiek en de inname van terreinen door bedrijven ($r^2=70\%$): waar er bestemd wordt, nemen bedrijven de terreinen op. Men kan dus vermoedelijk ook de omgekeerde redenering toepassen dat in regio's waar er geen bestemmingen gebeuren een latente vraag aanwezig is (Vanhaverbeke & Cabus, 2003).

Figuur 19: Situatie bedrijventerreinen in Vlaanderen, Evolutie bestemde terreinen 1994-2003



Bron: Vlaamse GOM's en eigen verwerking

Figuur 20: Situatie bedrijventerreinen in Vlaanderen, Inname terreinen door bedrijven 1994-2003

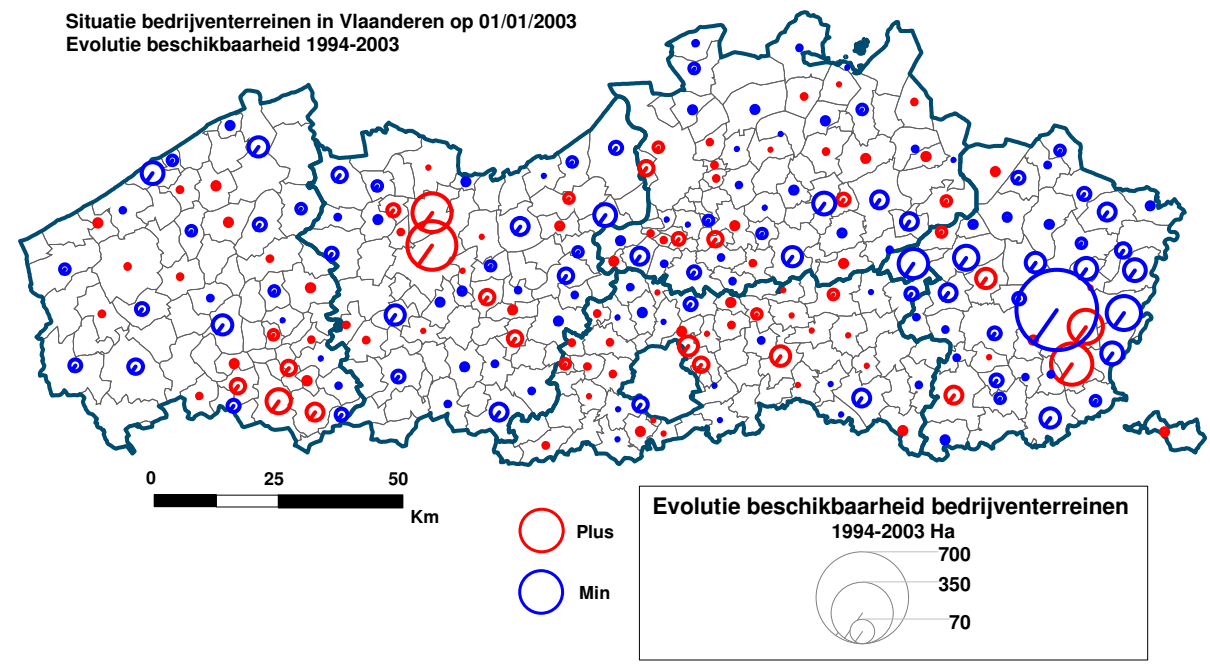


Bron: Vlaamse GOM's en eigen verwerking

Figuur 21 ten slotte geeft de evolutie van de beschikbaarheid weer in de periode 1994-2003. Er werd reeds vastgesteld dat ondanks bijkomende bestemming de beschikbaarheid afnam omdat de innamedynamiek door bedrijven groter is. Deze afname van beschikbaarheid vinden we bijna overal in Vlaanderen terug. Waar er een toename van de beschikbaarheid is, is die zeer klein behalve in het Gentse, het Kortrijkse de Brusselse rand en Leuven en een aantal Limburgse gemeenten.



Figuur 21: Situatie bedrijventerreinen in Vlaanderen, Evolutie beschikbaarheid 1994-2003



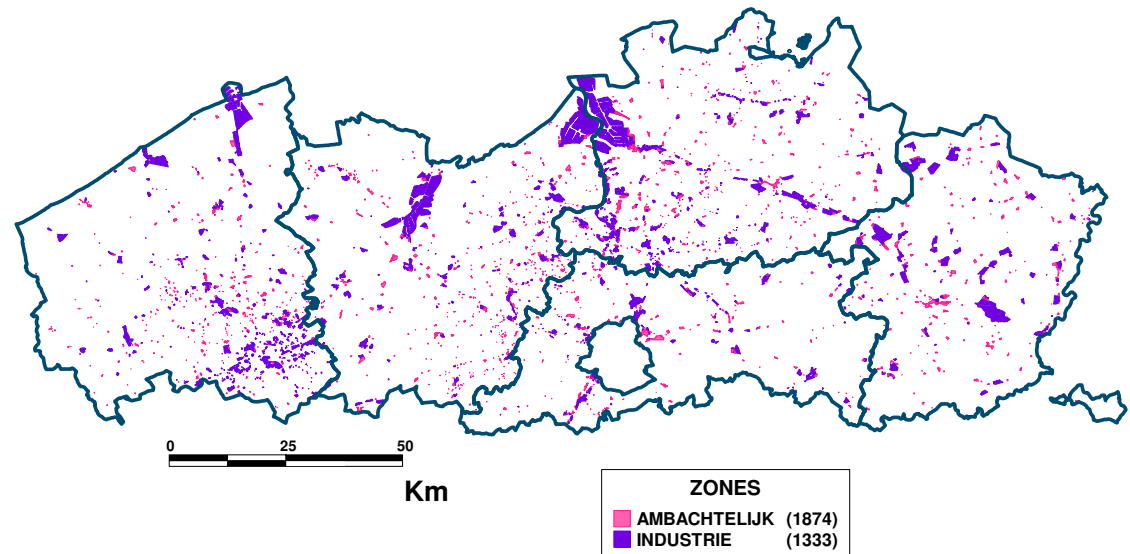
Bron: Vlaamse GOM's en eigen verwerking

2.3.2 ECONOMISCHE ACTIVITEITEN OP BEDRIJVENTERREINEN

In deze sectie gaan we verder in op de activiteiten op de bedrijventerreinen, zoals die op de gewestplannen zijn ingekleurd. We vinden hier twee grote categorieën terug: de industrieterreinen en de ambachtelijke zones, samen goed voor ongeveer 55 000 ha (zie Tabel 12 – inclusief de havengebieden).

Figuur 22: Bedrijventerreinen en ambachtelijke zones volgens het gewestplan

BEDRIJVENTERREINEN EN AMBACHTELIJKE ZONES VOLGENS HET GEWESTPLAN



Bron: Gewestplannen – OC-GIS-Vlaanderen

In de gewestplannen is er voor de industrieterreinen een categorisering ingevoerd, met een 20-tal verschillende types van industrieterreinen. In de praktijk bestaat er dikwijls geen onderscheid tussen de verschillende categorieën. De twee belangrijkste categorieën zijn de gewone industrieterreinen en de terreinen voor milieubelastende industrieën die samen ongeveer 90% van de werkgelegenheid en de gerealiseerde toegevoegde waarde op industrieterreinen bevatten. De overige categorieën, zoals transportzones, researchparken, enzovoort, zijn duidelijk van minder belang.

Op basis van het reeds genoemde onderzoek naar zonevreemde bedrijven wordt afgeleid dat op de industrieterreinen twee niet-industriële sectoren de grootste economische betekenis hebben (Tabel 16): de groothandel (sector 51) en de bouwsector (sector 45). Uitgedrukt in aandeel van de werkgelegenheid is de voedingsnijverheid de belangrijkste industriële sector op industrieterreinen, gevolgd door textiel, auto's en chemie.

Naast industriële vinden we dus ook heel wat niet-industriële activiteiten op de industrieterreinen. Een studie (Buck Consultants International, 2001) met betrekking tot kantoren en kantoorachtigen beklemtont evenwel dat het onderscheid tussen industrie en diensten vervaagt. Mede hierdoor kan de aanwezigheid van tertiaire functies op de bedrijventerreinen in Vlaanderen verklaard worden. Toch is evenwel de commerciële sector (kleinhandel, horeca, autoverkoop: samen goed voor ongeveer 5% van de werkgelegenheid en de toegevoegde waarde op deze terreinen) in de regel niet normaal op industrieterreinen behalve in specifieke zones (type 1012 op het gewestplan).

Tabel 16: De activiteiten op industrieterreinen en ambachtelijke zones

Omschrijving (Nace2)	Industrieterreinen			Ambachtelijke zones			
	Vestigin- gen %	Werk %	Toegev. Waarde %	Omschrijving (Nace2)	Vestigin- gen %	Werk %	Toegev. Waarde %
51 groothandel	19.9	13.7	13.3	51 groothandel	20.2	16.3	18.3
45 bouw	9.5	7.0	4.9	45 bouw	10.9	10.4	7.6
15 voeding	2.4	6.4	7.4	74 zakelijke dienst	9.4	8.4	11.5
17 textiel	2.1	6.3	4.5	15 voeding	2.0	6.5	6.7
34 auto's	0.5	5.6	6.2	60 landvervoer	3.3	5.8	3.8
24 chemie	1.3	5.1	8.7	52 kleinhandel	7.3	5.0	3.6
60 vervoer te land	3.6	5.0	3.5	50 autoverkoop	8.0	4.3	4.6
28 metaal	3.3	4.6	3.6	34 auto's	0.3	4.1	5.2
74 zakelijke dienst	9.5	4.6	5.0	28 metaal	2.6	3.8	3.0
Sectoren < 3.5% werkgelegenheid	48.0	41.7	42.9	Sectoren < 3.5% werkgelegenheid	35.9	35.2	35.8
Totaal	100	100	100	Totaal	100.0	100.0	100.0

Bron: Cabus & Vanhaverbeke, 2002

Ambachtelijke zones (Tabel 16) zijn nog belangrijker dan industriële gebieden voor dienstverlenende activiteiten. Twee niet-industriële sectoren, de groothandel (sector 51) en de bouw (sector 45) zijn de belangrijkste economische activiteiten op ambachtelijke zones. De overige zakelijke dienstverlening



(sector 74) volgt op de derde plaats. De eerste industriële sector is de voeding (sector 15), waarna opnieuw drie tertiaire sectoren volgen (vervoer, kleinhandel en autoverkoop).

Een confrontatie van de invulling van deze terreinen met de inhoud van de omzendbrief over de inrichting van de (ontwerp)gewestplannen²⁴, leert dat men deze in het verleden niet altijd even strikt heeft toegepast. Er zijn op deze terreinen heel wat commerciële activiteiten gevestigd (kleinhandel, horeca, autoverkoop: samen goed voor ongeveer 10% van de werkgelegenheid en de toegevoegde waarde op deze terreinen). Hierbij kunnen we opmerken dat commerciële activiteiten dikwijls op deze terreinen zijn terechtgekomen bij gebrek aan alternatieven in stedelijke omgevingen. Bovendien zijn aan commerciële activiteiten, zoals garages, ook heel wat andere handelingen gekoppeld (zoals bijvoorbeeld spuitinstallaties), waardoor als gevolg van de milieureglementering, deze activiteiten uiteindelijk toch op ambachtelijke terreinen gelokaliseerd worden.



HOOFDSTUK 3 OMGEVINGSFACTOREN EN DE INTERNATIONALE CONTEXT

Tot nu toe beperkten we ons tot de Vlaamse economische context. We bespraken de belangrijkste kenmerken van de Vlaamse economie en de ruimtelijke inrichting ervan.

In dit hoofdstuk verruimen we de scope omdat de (ruimtelijk-)economische ontwikkelingen in Vlaanderen alleen kunnen begrepen worden vanuit de bredere economische ontwikkelingen en trends. We schetsen deze als eerste. Het is niet mogelijk om de gehele internationale context van de Vlaamse economie in beeld te brengen. Bovendien blijkt dat niet te voorziene gebeurtenissen een sterke mondiale impact kunnen hebben. We denken hierbij bijvoorbeeld aan '9/11' dat een wereldwijde schokgolf veroorzaakte die vandaag nog steeds niet is weggeëbd.

Met betrekking tot de effecten van een mondialiserende economie schenken we daarna aandacht aan de theoretische benadering van de ruimtelijk-economische ontwikkelingen die beschreven worden als de global-local paradox.

Vervolgens wordt naar het belang van de buitenlandse ondernemingen voor de Belgische economie gekeken, waarna we de prestaties van de Vlaamse economie in een grensoverschrijdend kader onder de loep te nemen. Tenslotte wordt kort aandacht besteed aan de grensoverschrijdende geo-economische structuren.

3.1 ALGEMENE TENDENSEN IN DE ECONOMIE, DE MAATSCHAPPIJ EN DE BELEIDSCONTEXT

Het huidig welvaartspeil is nog geen garantie voor de toekomst. In Vlaanderen heerst er een zekere zelfgenoegzaamheid en men denkt dat het huidig economische peil automatisch totstandgekomen is. Dit is een te optimistische inschatting van de realiteit, denken we maar aan de economische verhouding tussen Vlaanderen en Wallonië 40 jaar geleden ten opzichte van vandaag. Bovendien blijkt duidelijk uit de vorige sectie dat er werk aan de winkel is om het economisch peil van Vlaanderen op het niveau te brengen van de best presterende regio's in Europa.

Economie is inderdaad een werkwoord in de letterlijke betekenis van het woord. Er moet continu geïnvesteerd worden zowel door de bedrijfswereld, de burger als de overheid. Deze continue investering is ook nodig omdat de economie steeds in verandering is en daarbij andere en scherpere eisen stelt aan het vestigingsklimaat.

De wereldeconomie is volop in beweging. Groeiende internationalisering en mondialisering, de groeiende impact van nieuwe (ICT-)technologieën, de doorbraak van de kenniseconomie, de opkomst van nieuwe 'business models' en de geografische ontrafeling van verschillende waardeactiviteiten zijn maar enkele voorbeelden van economische trends die het economisch gezicht van het begin van de 21^{ste} eeuw zullen bepalen. West-Europa vormt een belangrijk 'onderdeel' in het raderwerk van de snelveranderende wereldeconomie. Om werk en welvaart te creëren uit deze veranderende economische omgeving zal Vlaanderen als kleine geo-economische entiteit doelmatig moeten omgaan met de opportuniteiten en bedreigingen die deze veranderingen met zich meebrengen. Ook de opkomst van de netwerkeconomie schept specifieke potenties en problemen omdat de toegenomen functionele relaties tussen bedrijven ook ruimtelijk gevolgen hebben.



Het zou verkeerd zijn alleen economische trends te belichten. Even belangrijk zijn andere maatschappelijke veranderingen zoals de toenemende nood aan 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.

Naast de economische trends en de maatschappelijke veranderingen is ook de (economische) beleidscontext fundamenteel gewijzigd. De tijd is voorbij dat nationale overheden in de E.U. een eigen beleid konden voeren op monetair en fiscaal vlak om de economische groei aan te zwengelen. Sinds de invoering van de Europese Monetaire Unie wordt het monetair beleid op Europees vlak gevoerd. De vrijheidsgraden voor het fiscaal beleid zijn ook afgenomen door het stabiliteitspact. Daarnaast komt nog dat sinds begin 1993 de voltooiing van de Europese binnenmarkt een feit is, wat bedrijven vaak verplicht om over te schakelen van een nationale naar een Europese bedrijfsstrategie.

Ten slotte is er de uitbreiding van de Europese Unie met 10 lidstaten in 2004. Sommigen zien hierin de mogelijkheid om nieuwe markten aan te boren. Anderen vrezen een verscherpte delokalisering van activiteiten met meer routinematige jobs van het 'oude' naar het 'nieuwe' Europa. In deze context wordt er onder meer op gewezen dat het hier niet alleen zal gaan om industriële activiteiten, maar in toenemende mate ook om kennisactiviteiten (bv. Blanpain, 2004). Nog anderen zien scenario's van geïntensifieerde migratiestromen naar West-Europa, met druk op de lokale arbeidsmarkt tot gevolg. In verband met dit laatste fenomeen leert de ervaring met de eerdere toetreding van EU-partners (zoals Spanje, Portugal en Griekenland) dat het gaat om een tijdelijk fenomeen. Veel arbeidsmigranten gaan terug naar hun land van origine als de tewerkstellingskansen groeien ten gevolge van de toetreding tot de EU.

De toetreding van de 10 nieuwe landen zal zeker een weerslag hebben op het regionaal beleid van de Europese Unie. De afbakening van gebieden zoals die nu bestaan in het kader van de zogenaamde doelstelling 2 (industriële, rurale en stedelijke gebieden met structurele problemen) zal er in de volgende programmaperiode na 2006 waarschijnlijk helemaal anders uitzien. De structuurkaart voor de doelstelling 1gebieden (achtergebleven regio's) zal tevens belangrijke wijzigingen ondergaan (European Commission, 2004).

De factoren die op mondiaal en op Europees schaalniveau spelen, zouden tot de conclusie kunnen leiden dat regionale en lokale overheden die trends alleen maar kunnen ondergaan. Niets is minder waar. Het voeren van een (ruimtelijk) economisch beleid zal nog belangrijker worden omdat de beleidsconcurrentie zich steeds minder situeert op niveau van de natiestaten en steeds meer op niveau van de verschillende regio's en grotere stedelijke regio's (in West-Europa) (o.a. Ohmae, 1996). De regionale concurrentie verscherpt door de mondialisering van de economie, de Europese integratie en de doorbraak van Europese bedrijfsstrategieën. De nadruk komt daarbij steeds meer te liggen op



immobiele productiefactoren zoals arbeid, kenniscentra en onderwijsinstellingen, mainports, kwalitatieve ruimte voor economie en belangrijke netwerkinfrastructuren. Deze factoren zijn één voor één opgebouwd door volgehouden investeringen in het verleden. Regio's hebben grotendeels zelf de hefboomen in handen om hun concurrentiepositie te bepalen.

De steeds in beweging zijnde wereldeconomie, de nieuwe beleidscontext en de maatschappelijke uitdagingen maken dat bereikbaarheid, mobiliteit, ruimte voor economie en de kwaliteit van de leef- en woonomgeving steeds vaker als kritische vestigingsfactoren op de voorgrond komen.

Ruimte, in de brede betekenis van het woord, wordt cruciaal voor het verzekeren van de welvaart. Daarom spelen de ruimtelijke economie en het hieraan verbonden ruimtelijk-economisch beleid een steeds belangrijker rol in het verzekeren van de economische attractiviteit van een regio. Investeren in infrastructuur (mainports en netwerkinfrastructuur), het verzekeren van voldoende ruimte voor werk, het kwalitatief inrichten van die ruimte, het opwaarderen van de kwaliteit van de leef- en woonomgeving voor de werknemers, het vrijwaren van de mobiliteit en de geleidelijke uitbouw van stedelijk-economische voordelen zijn maar enkele factoren die aantonen dat de Vlaamse overheid door strategisch in te spelen op de ruimtelijk-economische omgevingsfactoren een cruciale rol te spelen heeft. De inrichting van de ruimte voor de welvaartscreatie is zo belangrijk dat het tijd wordt dat het Vlaams economisch overheidsapparaat op dit vlak ten volle zijn beleidsvoorbereidende taak waarneemt.

3.2 DE GLOBAL/LOCAL PARADOX

We leven vandaag in een mondiale netwerkeconomie. Bedrijven plooiën zich terug op hun kernactiviteiten. Activiteiten die niet tot de kerntaken behoren, worden uitbesteed aan andere bedrijven die tegen de beste marktvoorwaarden de beste kwaliteit en dienstverlening kunnen leveren.

Het bestaan van een mondiale economie wil niet zeggen dat lokaal economische kenmerken geen rol meer spelen en dat lokale bedrijven niet in het verhaal zouden kunnen meespelen. Integendeel, zoals we in vorige sectie al aangaven, kunnen lokaal economische kenmerken een doorslaggevende rol spelen in de ontwikkeling van steden en regio's binnen de mondiale economie. Dit is een gevolg van de zogenaamde global/local paradox. Het is met andere woorden aan de regio's zelf om lokaal in te spelen op de mondiale economie. Daarom dit korte hoofdstuk om de global/local paradox ook even theoretisch te situeren.

Theorieën over lokaal economische ontwikkeling zoeken naar verklaringen voor groei, regionale verschillen en naar beleidsrecepten die kunnen leiden tot succes. De hedendaagse theorievorming is grotendeels ontwikkeld binnen de zogenaamde global/local benadering, waarbij ze zich - binnen het kader van een mondialiserende economie - richten op de rol van 'lokale' (f)actoren in de lokaal economische ontwikkeling. Het global/local debat over de ruimtelijk-economische ontwikkeling kunnen we samenvatten in een aantal theoretische modellen.

De mainstreammodellen leggen het accent van de ontwikkeling van regio's niet meer bij de traditionele



condities van de lokaal economische ontwikkeling (grondstoffen, infrastructuur, ligging, etc.) maar bij de kennis, zowel de formele (expliciete en codificeerbare) als de informele (de zgn. tacit knowledge, wat eerder kan beschouwd worden als ervaringskennis), en de rol van de regio (als een functionerend netwerk van actoren) in het territoriaal leerproces.

Regio's die er op een of andere manier in slagen dat territoriaal leerproces beter te organiseren zullen lokaal economische ontwikkeling beter op gang kunnen trekken en hun voorsprong op andere regio's weten te behouden (voor een overzicht zie, Cabus 1999). In deze modellen wordt ook aan de relaties en vertrouwen (trust) tussen de relevante actoren in de regio die resulteren in de zogenaamde *untraded interdependencies*, een grote rol toegekend.

Deze global/local modellen hebben hun wortels in de theorievorming rond de Italiaanse industriële districten enerzijds en rond de territoriale high-tech-complexen, met Silicon Valley als belangrijkste voorbeeld anderzijds. Deze twee theoretische basismodellen werden nog verklaard door de traditionele agglomeratietheorie en door het bestaan van een specifieke lokale cultuur (bv. Carney/Hudson/Lewis 1980, Piore/Sabel 1984, Scott 1990, Becattini 1992, Belussi 1996, Porter 1998). Een nieuwe literatuurstroom is evenwel ontstaan uit deze twee 'moedermodellen'. Deze legt niet langer de nadruk op de traditionele agglomeratievoordelen, maar wel op de kennisaccumulatie die wordt mogelijk gemaakt door de sociaal-culturele condities die al dan niet aanwezig zijn in specifieke gebieden (zie onder andere Asheim 1996, 1998 en 1999, Malmberg/Maskell 1997, Storper 1995 en 1999). Ook de clusterbenadering van Porter (1990) is sterk door deze ideeën geïnspireerd.

De institutionele benadering is verwant met deze nieuwe modellen. Hierbij wordt de ontwikkeling van ondersteunende publieke en private netwerken voor de economische activiteiten in een bepaald gebied gezien als de belangrijkste succesfactor voor lokaal economische ontwikkeling (Cooke 1993). Binnen regio's en landen functioneren deze netwerken als een 'life-support' systeem met verschillende overlappende lagen, waarvan er sommigen zouden kunnen verwijderd worden (*'institutional thickness'*: Heidenreich 1996, p. 401-402). Men behoudt evenwel dit gelaagd veiligheidsnet om te verzekeren dat er zo veel mogelijk bedrijven kunnen bereikt worden. Dit proces van netwerking resulteert steeds in een zekere mate van socialisering. De economische agenten die er deel van uitmaken verliezen een deel van hun autonomie door zich in te laten met lokale sociale praktijken (Conti 1993, p. 121). Het netweringsproces wordt organisatorisch geïmplementeerd in de betrokken sociaal-politieke entiteit (regio, staat, stad) en de resulterende ondersteunende structuren kunnen een publiek, een privé of een gemengd karakter hebben.

Binnen de context van de global/local modellen wordt innovatie in de eerste plaats een sociaal proces en daardoor ook een territoriaal proces. Dit geeft dan aanleiding tot het nieuwe concept van regionale innovatiesystemen dat een centrale rol krijgt toebedeeld in de verklaring van regionale prestaties en de toekomstige ontwikkeling van regio's (Malmberg/Sölvell/Zander 1996, Asheim/Isaksen 1997, Malmberg/Maskell 1997, Braczek/Cooke/Heidenreich 1998). Binnen dit mechanisme van sociale kapitalisatie, wordt nabijheid zowel vanuit fysiek oogpunt (tijdsgeografie) als vanuit een sociaal-cultureel



standpunt (nabijheid in termen van sociale en culturele normen en waarden) bekeken. In die zin wordt het voordeel van nabijheid gezien als een agglomeratie van bedrijven en instituties die verbonden zijn via een leerproces. In de kering kan dit proces nieuwe economische activiteiten aantrekken (Malmberg/Maskell 1997). Uiteindelijk wordt een regionaal innovatiesysteem een structuur waarbinnen er een gecoördineerde samenwerking bestaat, die in een policentrisch innovatienetwerk tussen overheid, wetenschap en politieke actoren resulteert (Braczyk/Heidenreich 1998).

De grotere regionale en lokale focus die in de theorie opgang maakt is nochtans geen vanzelfsprekend uitgangspunt, want het ontstaan van de netwerkeconomie gekoppeld aan het toenemend gemak van transport en communicatie – wat het mondialiseringsproces bevordert – leidt ook tot de zogenaamde *'death of distance'* (Cairncross, 1997). De netwerkeconomie in combinatie met betere communicatie laat schaalvergroting van de actieruimte toe en maakt het in principe mogelijk dat goed ontsloten plaatsen (fysiek en/of virtueel) ongeacht hun ligging in de wereld in aanmerking komen voor de ontwikkeling van economische activiteiten. Dit geldt nog meer wanneer die plaatsen lagere variabele kosten genereren voor de onderneming (bv. gekoppeld aan slechtere sociale voorwaarden).

Harde omgevingsfactoren worden steeds minder belangrijk in de keuze waar een bedrijf gelokaliseerd wordt. Hieruit zou kunnen afgeleid worden dat de bedrijven hoe langer hoe minder gebonden zijn aan/zich laten binden door lokale of regionale factoren. De global-local theorieën stellen dat dit echter absoluut niet het geval is omdat meer dan de harde, de 'zachte' locatiefactoren een cruciale rol spelen in het proces van economische ontwikkeling. In dat geval spreken we, zoals we hiervoor al aangaven, over factoren zoals de lokaal aanwezige kennis, organisatorische capaciteiten en 'leer'-capaciteiten, etc... kortom het sociaal-cultureel kapitaal van een gebied. Heel wat studies hebben aangetoond dat de innovatieve capaciteit gedragen wordt door regionale eenheden en dat lokale kenmerken en actoren hierin doorslaggevend zijn (Acs et al., 1996; Naisbitt, 1994). De capaciteit tot innovatie wordt gekoppeld aan regionale gemeenschappen waar een basis van gezamenlijke (vaak historisch opgebouwde) kennis aanwezig is en verder ontwikkeld wordt. Hieruit is dan ook het concept *'learning region'* voortgekomen waarbij het leerproces gesitueerd is op verschillende niveaus, namelijk op het niveau van het actieve individu, op dat van het individuele bedrijf, op dat van groepen van bedrijven die met elkaar in relatie staan en op het niveau van overheidsinstellingen of institutionele actoren (Morgan, 1997).

De literatuur onderstreept dat zelfs 'mondiale' ondernemingen genoodzaakt zijn om hun innovatieve impulsen te halen uit het productiesysteem maar ook het maatschappelijk systeem dat hen op concrete plaatsen omringt. Zo komt men tot een model dat door Amin en Thrift (1992) wordt omschreven als *'local nodes in global networks'*. Het begrip *'glocalisatie'* (Swyngedouw, 1992) dat is afgeleid uit de global/local paradox, verwijst bijgevolg naar het feit dat heel wat ondernemingen zich globaal oriënteren en organiseren maar er toch vaak actieruimtes (Saey, 1994) op na houden die eerder als 'lokaal' omschreven kunnen worden.

Cruciaal is ook dat territoriaal gesproken eerder het regioniveau op de voorgrond treedt dan het



natiestaat niveau (Amin & Thrift, 1994; Amin & Hausner, 1997; Gertler, 1992; Harrison, 1992; Henry et al., 1996; Hudson et al., 1997; Lovering, 1999; Ohmae, 1995/1996; Saxenian, 1994; Storper, 1997). Naar strategieën toe is het belangrijk dat groei- of ontwikkelingscoalities worden opgezet die het lokale sociaal-cultureel potentieel mobiliseren (Asheim, 1998, Krugman, 1991, Boudry e.a., 2003.).

Een kapitale vraag bij dit alles is de omschrijving van het begrip 'regio' en het gewicht van de externe (mondiale) en endogene factoren in de economische ontwikkeling. Cabus (1999) stelt in ieder geval dat ondernemingen de competentie zoeken in een genetwerkt territorium waarvan de schaal heel wat groter is dan bijvoorbeeld Vlaanderen en België. Daarom is die discussie over de impact van de regio (en de endogene kenmerken ervan) op het gedrag en de netwerking van ondernemingen zeker nog niet afgerond.

We kunnen er bovendien van uitgaan dat er continu aan de zachte omgevingsfactoren moet gewerkt worden, terwijl natuurlijk ook aan de harde locatiefactoren moet voldaan zijn omdat deze sowieso een noodzakelijk basisvoorwaarde vormen voor verdere economische ontwikkeling. Dit past volledig in het plaatje dat over de eigen insteek van de ruimtelijke economie werd geschetst en waar het inspelen op beide onderdelen - 'harde' en 'zachte' omgevingsfactoren – een beleidsmatige opdracht is.

3.3 HET BELANG VAN BUITENLANDSE ONDERNEMINGEN VOOR VLAANDEREN²⁵

In feite is de mondialisering/internationalisering van de economie geen nieuw gegeven in Vlaanderen. Door zijn kleine omvang heeft de Vlaamse economie altijd al een open karakter gehad. Verder kende Vlaanderen sinds de jaren 60 – de golden sixties – een sterke instroom van buitenlandse investeringen. Dit weerspiegelt zich nog zeer sterk in het huidige economisch weefsel. We gaan binnen dit onderdeel verder in op dit belangrijke aspect.

Tabel 17: Belang buitenlandse bedrijven in België

Bedrijven	Bedrijven				Werknemers			
	Hoofdzetels	Filialen	Totaal	%	Hoofdzetels	Filialen	Totaal	%
Amerikaanse bedrijven	667	400	1 067	13	78 086	15 989	94 075	23
Franse bedrijven	972	1 503	2 475	31	69 326	50 566	119 892	29
Nederlandse bedrijven	849	687	1 536	19	3 264	11 017	43 657	11
Andere nationaliteiten en buitenlands recht	1 877	973	2 850	36	114 409	41 286	155 695	38
Totaal	4 365	3 563	7 928	100	265 085	118 858	413 319	100

Bron: Vanneste D Abraham F, Cabus P, Sleuwaegen L., (2003),

Tabel 18 splitst de gegevens op per sector en per gewest. Daaruit blijkt dat Vlaanderen 58% van de totale in België gecreëerde werkgelegenheid door buitenlandse bedrijven voor zijn rekening neemt.

Binnen Vlaanderen zijn buitenlandse bedrijven verantwoordelijk voor 25% van de werkgelegenheid in de secundaire sector, tegenover 28% in Wallonië en 38% in Brussel. In het hoge cijfer voor Brussel speelt ongetwijfeld het hoofdzeteffect.



In de tertiaire sector is de buitenlandse impact heel wat kleiner, met gemiddeld 7% van de werkgelegenheid in Vlaanderen, tegenover 4% in Wallonië en 7% in Brussel.

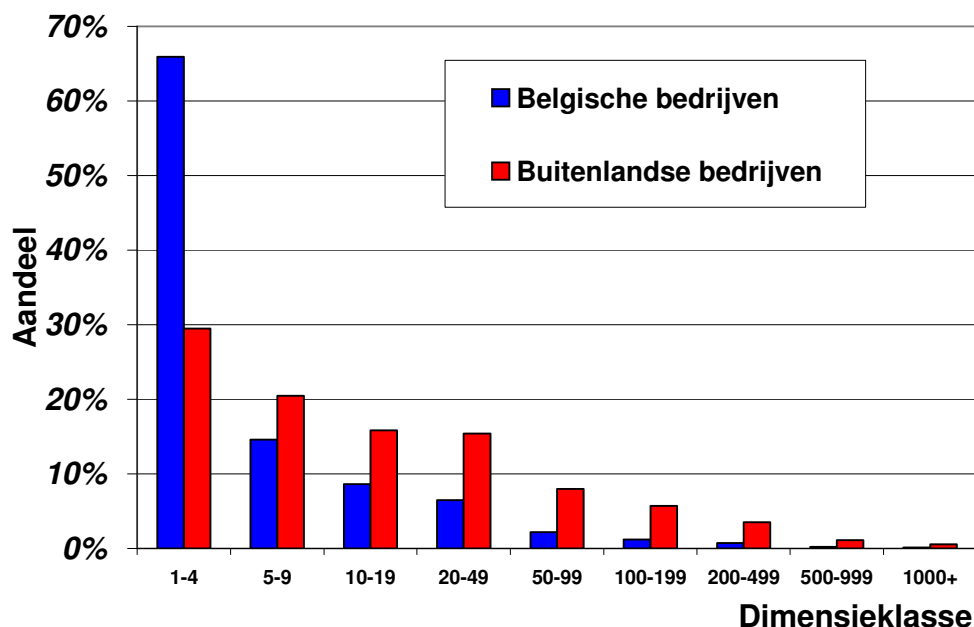
Tabel 18: Belang buitenlandse bedrijven in België per gewest op basis van werkgelegenheid

Regio	Secundair*			Tertiair			Totaal		
	Buitenlands	Totaal	%	Buitenlands	Totaal	%	Buitenlands	Totaal	%
Vlaanderen	144367	579303	24.9	94956	1382427	6.9	239323	1961730	12.2
Wallonië	59169	215357	27.5	28078	669660	4.2	87247	885017	9.9
Brussel	25009	66030	37.9	61546	531527	11.6	86555	597557	14.5
België	228545	860690	26.6	184580	2583614	7.1	413125	3444304	12.0

*: industrie, bouw en delfstoffen

Bron: Vanneste, Abraham, Cabus & Sleuwaegen, 2003, RSZ 2001 en eigen verwerking

Figuur 23: Dimensieklassen Belgische en buitenlandse bedrijven (2001)



Bron: Vanneste, Abraham, Cabus & Sleuwaegen, 2003

Het is ook opvallend dat de buitenlandse bedrijven gemiddeld heel wat groter zijn dan de Belgische (Figuur 23). Verder is er een zekere affiniteit tussen de regio waar het bedrijf gevestigd is en het land van oorsprong. Zo is Vlaanderen duidelijk van groter belang voor Amerikaanse (69%) en Nederlandse bedrijven (85%), waar de Franse verhoudingsgewijze meer aanwezig zijn in Brussel en Wallonië (samen 57%).

Buitenlandse bedrijven zijn vooral actief in de volgende sectoren: de chemie (nace 24), de autonijverheid (nace 34), de metallurgie (nace 27), de machinebouw (nace 29), niet-metaalhoudende mineralen (nace 26), elektrische machines (nace 31) en kunststof (nace25).

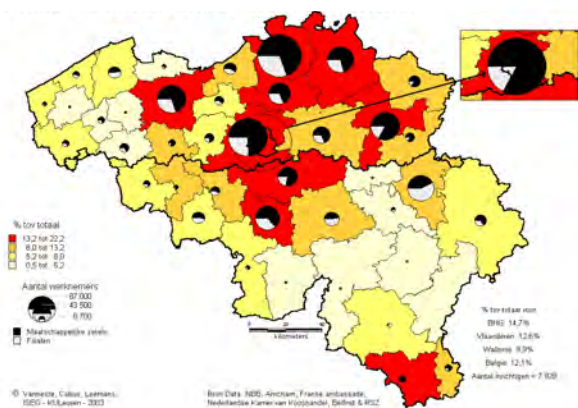
Binnen België (Figuur 24) merken we globaal een relatief sterke concentratie rond de ABC-as. Voor de secundaire sector is het beeld wel wat anders, met vooral concentraties in Gent, Antwerpen-Turnhout,



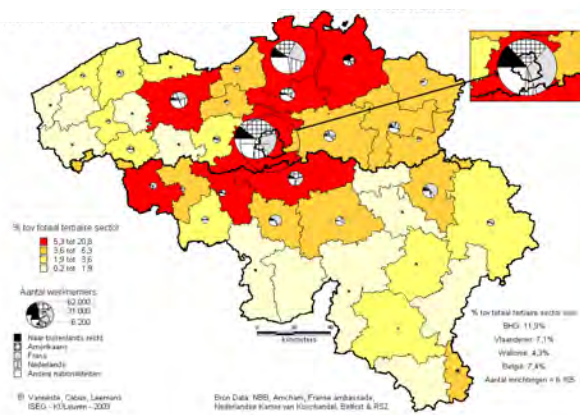
Hasselt-Genk, Waals-Brabant, Charleroi en Liège.

Figuur 24: Spreiding van de werkgelegenheid in buitenlandse bedrijven

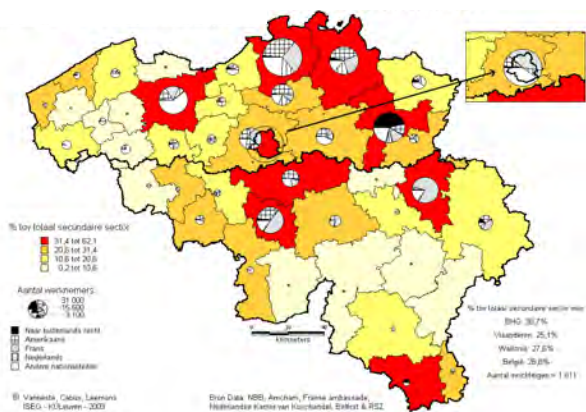
Werkgelegenheid in buitenlandse vestigingen



Werkgelegenheid in buitenlandse tertiaire vestigingen



Werkgelegenheid in buitenlandse secundaire vestigingen



Bron: Vanneste, Abraham, Cabus & Sleuwaegen, 2003

Deze buitenlandse bedrijven werken uiteraard ook nog samen met andere bedrijven in België en in het buitenland. Als we ons toespitsen op de netwerking met de Belgische bedrijven in België, dan kunnen we ook nagaan wat de onrechtstreekse impact is op de werkgelegenheid van de buitenlandse bedrijven in België. Hiervoor kunnen er sleutels berekend worden die aangeven hoeveel ‘onrechtstreekse’ jobs er gecreëerd worden per rechtstreekse job. Gebaseerd op literatuur in dit verband (zie o.m.:Sleuwaegen e.a., 2002) en de bevraging van de betrokken buitenlandse ondernemingen kan men besluiten dat bij de inschatting van de onrechtstreekse werkgelegenheid volgende sleutels kunnen gerbuikt worden: 0,45 onrechtstreekse jobs per rechtstreekse job voor de tertiaire sector; 0,6 onrechtstreekse jobs per rechtstreekse job voor de secundaire sector (zonder bouw); 0,3 onrechtstreekse jobs voor een rechtstreekse job in de bouwsector.

Tabel 19: Schatting van de totale (directe + indirecte) werkgelegenheid bij buitenlandse



ondernemingen in België

	Directe werkgelegenheid	SCHATTING indirecte werkgelegenheid	SCHATTING totale werkgelegenheid	Aandeel tov totaal RSZ
Secundaire sector (excl. Bouw)	215.230	129.138	344.368	52,1%
Bouwsector	13.215	3.965	17.180	8,9%
Tertiaire sector	184.580	83.061	267.641	10,7%
Totaal	413.319	216.458	629.777	18,5%

Bron: Bel-First aangevuld en omgezet naar inrichtingen, eigen berekeningen

Ondanks de lage schattingswaarden voor indirecte werkgelegenheid komt men toch nog tot een grote totale impact van buitenlandse bedrijven op de werkgelegenheid. Voor de totale werkgelegenheid ligt het aandeel op 18,5%. Voor de industrie loopt dit op tot niet minder dan 52% .

Dergelijke hoge cijfers kan men aan de ene kant als positief beschouwen in die zin dat ze aangeven dat Vlaanderen vandaag competitief is met andere regio's in het aantrekken en behouden van buitenlandse ondernemingen. Aan de andere kant geven deze cijfers ook aan dat een groot deel van onze industriële werkgelegenheid afhangt van buitenlands kapitaal, waardoor uittreding, inkrimping of delokalisaties realistische scenario's zijn als niet aan de locatievereisten wordt voldaan.

Uittreding waarbij voor alle werknemers collectief ontslag wordt aangevraagd is de meest drastische vorm van inkrimping en zal alleen worden ondernomen als er geen uitzicht is op winst in de toekomst. Inkrimping duidt op een (significante maar geen totale) reductie in het aantal ondernemers waarbij productie niet wordt overgeheveld naar het buitenland. In de meeste gevallen zal dit leiden tot het inkrimpen van de productie. Delokalisatie ten slotte duidt op het verplaatsen van productie van België naar het buitenland. In dit geval verdwijnt er werkgelegenheid in België, maar dit gaat niet per se gepaard met een verkleining van de totale productie in de onderneming.

De bevindingen van Pennings & Sleuwaegen (2000) tonen aan dat delokaliserende bedrijven relatief groot zijn, doorgaans beschikken over een multinationaal netwerk, arbeidsintensief produceren en veelal actief zijn in de verwerkende nijverheid. Gezien voorgaande vaststellingen hoeft het geen betoog dat Vlaanderen hieraan bijzondere aandacht moet besteden.

De golf van delokalisaties van vooral industriële bedrijven is echter geen pleidooi tegen buitenlandse investeringen. Vanneste e.a. (2003) stellen ook vast dat niettegenstaande het binnenlands ondernemerschap wordt belemmerd door buitenlandse investeringen en niettegenstaande er een verdringing is van bestaande (en minder productieve) binnenlandse bedrijven, multinationale ondernemingen nieuwe technologieën binnenbrengen en een substantiële toegevoegde waarde creëren in het gastland. Gegeven de hogere efficiëntie van de buitenlandse ondernemingen, kan dit een belangrijk positief welvaartseffect genereren voor het gastland. Hieruit kunnen we ook afleiden dat strategieën die alleen mikken op endogeen ondernemerschap ontoereikend zijn.



Ten aanzien van het ruimtelijk-economisch beleid impliceert dit dat men deze afhankelijkheid, bij het op punt stellen en op peil houden van de omgevingsfactoren, niet uit het oog mag verliezen. Enerzijds moet men hierbij de positieve effecten maximaliseren. Anderzijds zal een beleid pro-actief moeten inspelen op mogelijke negatieve effecten. Pro-actief kan een overheid interessante randvoorwaarden bieden zodat mondiale ondernemingen hun kernactiviteiten vestigen in Belgische regio's die als knooppunten kunnen fungeren. Deze voorwaarden hebben vooral betrekking op het creëren van strategische bedrijventerreinen die mikken op belangrijke buitenlandse (en binnenlandse) investeringen, een gepaste multimodale infrastructuur, goede bereikbaarheid, hoogwaardige ICT voorzieningen, goed opgeleide werknemers en een flexibele en minder belaste arbeidsmarkt. Belangrijk ten aanzien van de buitenlandse bedrijven is ook de factor 'Brussel' als internationaal beleidscentrum (Vanneste e.a., 2003), die onmiskenbaar een troef is in het aantrekken van buitenlandse ondernemingen. Ook Vlaanderen heeft hierdoor positieve overvloeieffecten. Een ruimtelijk-economisch beleid moet hier actief op inspelen.

3.4 HOE 'HEET' IS VLAANDEREN IN EEN NOORDWEST-EUROPESE CONTEXT²⁶

Voorgaande sectie ging in op het belang van de buitenlandse bedrijven voor de Vlaamse economie. Hier schetsen we de prestaties van de Vlaamse economie en haar subregio's in een ruimere West-Europese context.

In het verlengde van de studie over de economisch hittekaart van Nederland (Louter, 2003) onderzochten Louter e.a. (2003) de prestaties van de Noordwest-Europese regio's op basis van drie basisvariabelen: werkgelegenheidsdichtheid, werkgelegenheidsfunctie en werkgelegenheidsaandelen²⁷ in 2001 en de evolutie in de periode 1993-2001. Deze drie variabelen werden globaal en per sector onderzocht zodat ook specialisaties konden gedetecteerd worden.

Het onderzoek moet het Nederlandse ministerie van Economische Zaken (MINEZ) helpen in het opstellen van een concrete gebiedsgerichte economische agenda met een nadere uitwerking van investeringen en ruimtelijke keuzes. Deze doelstelling geeft duidelijk aan dat het MINEZ overtuigd is van de noodzaak van een ruimtelijk-economisch beleid en dat de grensoverschrijdende context hierin duidelijk een plaats heeft.

We staan stil bij de belangrijkste bevindingen omdat ze uiteindelijk een goed beeld geven van de positie van de Vlaamse en Belgische regio's. We zullen vaststellen dat in tegenstelling tot de mening van nogal wat beleidsmakers, Vlaanderen niet zo 'heet' is als men doorgaans veronderstelt en dat er met andere woorden ook vanuit deze invalshoek nogal wat werk aan de winkel is.

De drie insteken geven uiteraard telkens een ander accent weer. We beperken ons tot een korte bespreking van de werkgelegenheidsdichtheid. Daarna staan we stil bij de synthese.

3.4.1 WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN 2001

De totale werkgelegenheidsdichtheid geeft een duidelijk beeld van wat vroeger door Brunet reeds de 'blauwe banaan' (Reclus, 1989) werd genoemd. Het gaat om een sterk verdicht gebied dat loopt van

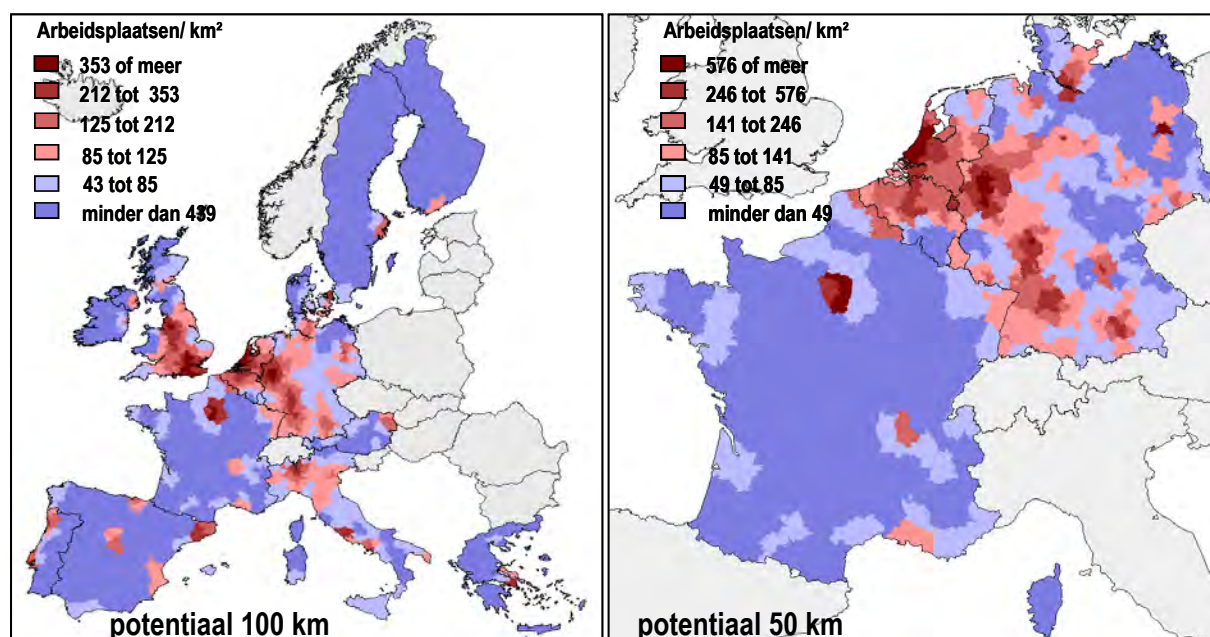


Liverpool/Manchester over London, via een brede strook die grotendeels het zuiden van Nederland, Vlaanderen, de Waalse as, het Rhine-Ruhr-gebied, de Stuttgart regio (Stuttgart-Frankfurt) en het noorden van Italië omvat.

Richten we de aandacht op Vlaanderen (België) dan zien we de oude ABC-as te voorschijn komen, maar dit gebied is niet zo sterk inzake tewerkstellingsdichtheid als bijvoorbeeld de westelijke randstad (*Deltametropool*, VROM, 2001) en de Rhine-Ruhr-regio.

In het algemeen is er ten westen en ten oosten van de ABC-as een vrij hoge werkgelegenheidsdichtheid die zich over bijna heel Vlaanderen uitstrekt en aansluiting vindt met gebieden met hoge tewerkstellingsdichtheden zoals Zuid-Nederland, het Rhine-Ruhr gebied en delen van de Waalse as en Nord-Pas-de-Calais.

Figuur 25: Arbeidsplaatsen per km² in EU-15 en EU-5 (NUTS III) - 2001

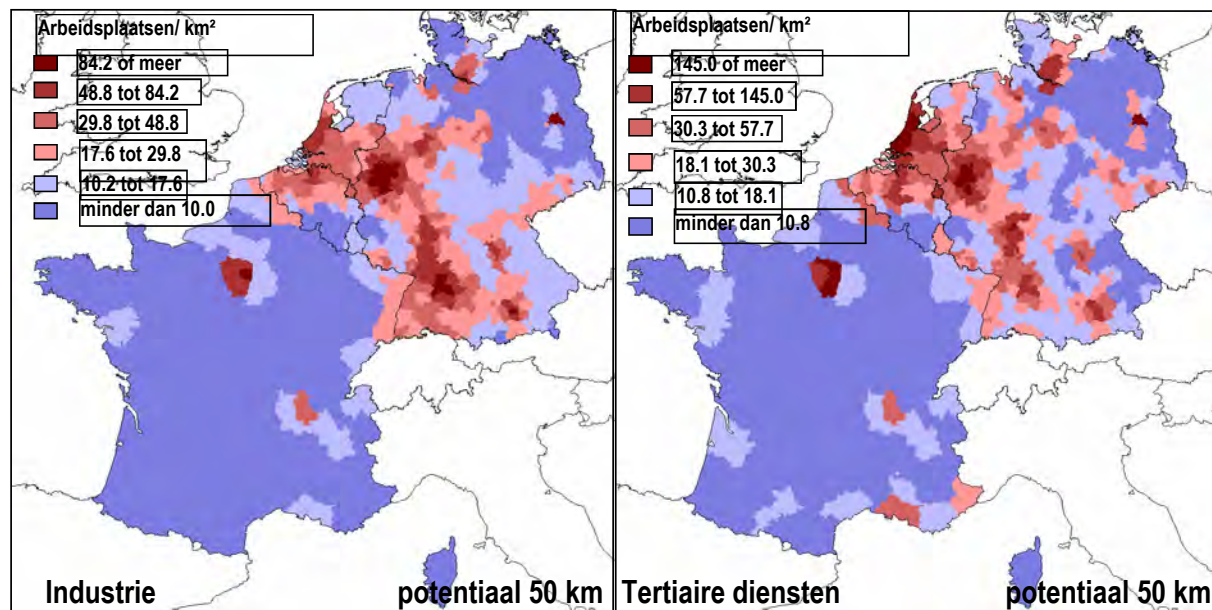


Bron: Louter e.a., 2003, blz 21 en 22

Als we de industrie afzonderlijk beschouwen dan komt vooral de Antwerpse regio uit de verf. De industriële werkgelegenheidsdichtheid is er ongeveer even hoog als in de westelijke deltametropool, maar moet onderdoen voor de industriële gebieden in het westen van Duitsland. Voor de tertiaire sector is het beeld quasi identiek als dat voor de totale werkgelegenheidsdichtheid (Figuur 26).

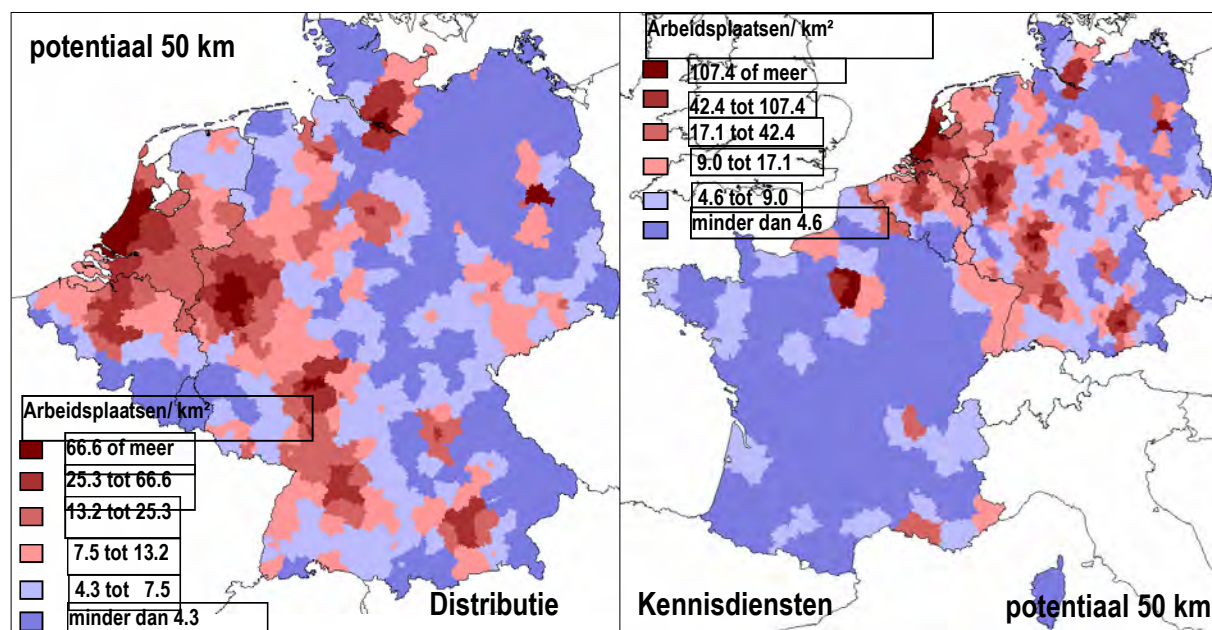
Ook voor de distributie en de kennisdiensten (Figuur 27) is er duidelijk sprake van een ABC concentratiegebied. De werkgelegenheidsdichtheid is er quasi even hoog als in West-Nederland en de economische kerngebieden in het westen van Duitsland.

Figuur 26: Arbeidsplaatsen per km² in in EU- (NUTS III) in industrie en tertiaire diensten - 2001



Bron: Louter e.a., 2003, blz 24 en 25

Figuur 27: Arbeidsplaatsen per km² (NUTS III) in distributie en kennisdiensten 2001



Bron: Louter e.a., 2003, blz 26 en 27

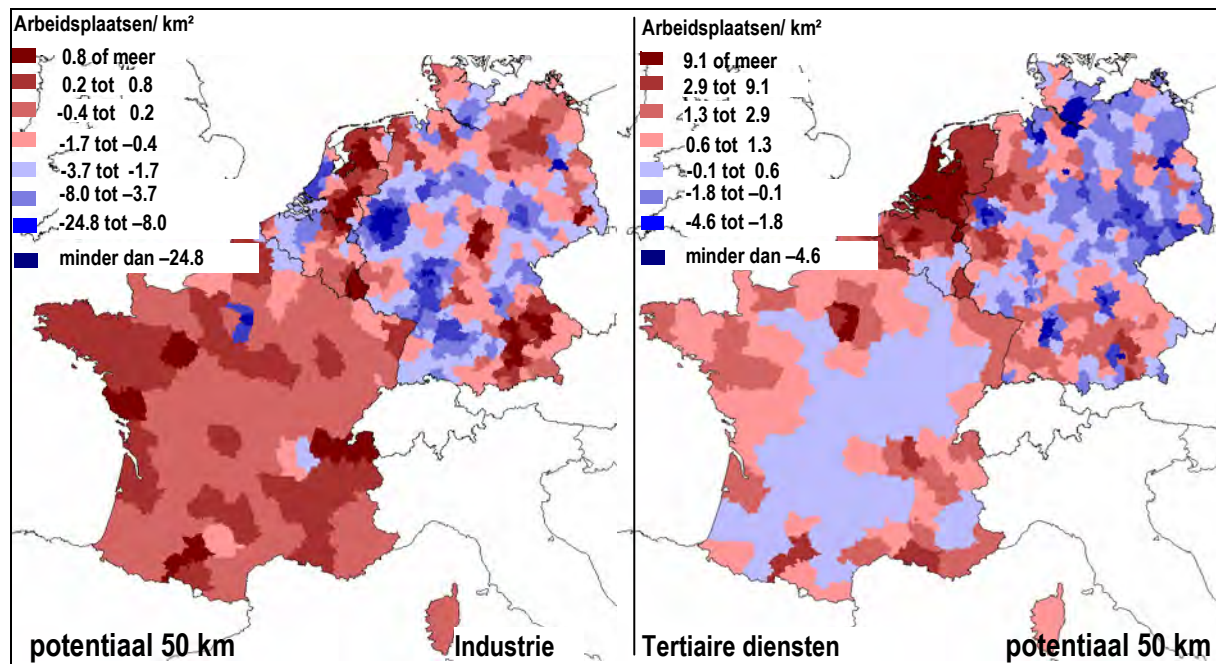
3.4.2 WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN DE PERIODE 1993-2001

De toename van de werkgelegenheidsdichtheid is in de industrie zwak tot sterk negatief in industriële concentratiegebieden (Figuur 28). Dit geldt zeker ook voor Vlaanderen, zij het dat de negatieve tendens niet zo sterk is als in het westen van Nederland en de concentratiegebieden in het westen van Duitsland. Betere prestaties vinden we in het grensoverschrijdende gebied ten noordoosten van Vlaanderen en ten zuidoosten van Nederland (Eindhoven-Tilburg). Dit 'Benelux Middengebied' vormt in toenemende mate een belangrijke industriële regio.



Voorts geldt de regel dat in gebieden met beperkte industriële concentraties de beste prestaties worden neergezet. Dit geldt in het bijzonder in quasi geheel Frankrijk. In Duitsland is de regio van München een uitzondering op die regel: dit gebied kent een hoge industriële concentratie alsook een betere prestatie in de periode 1993-2001.

Figuur 28: Arbeidsplaatsen per km² (potentiaal 50 km) (NUTS III) in de industrie en de tertiaire diensten – 1993-2001



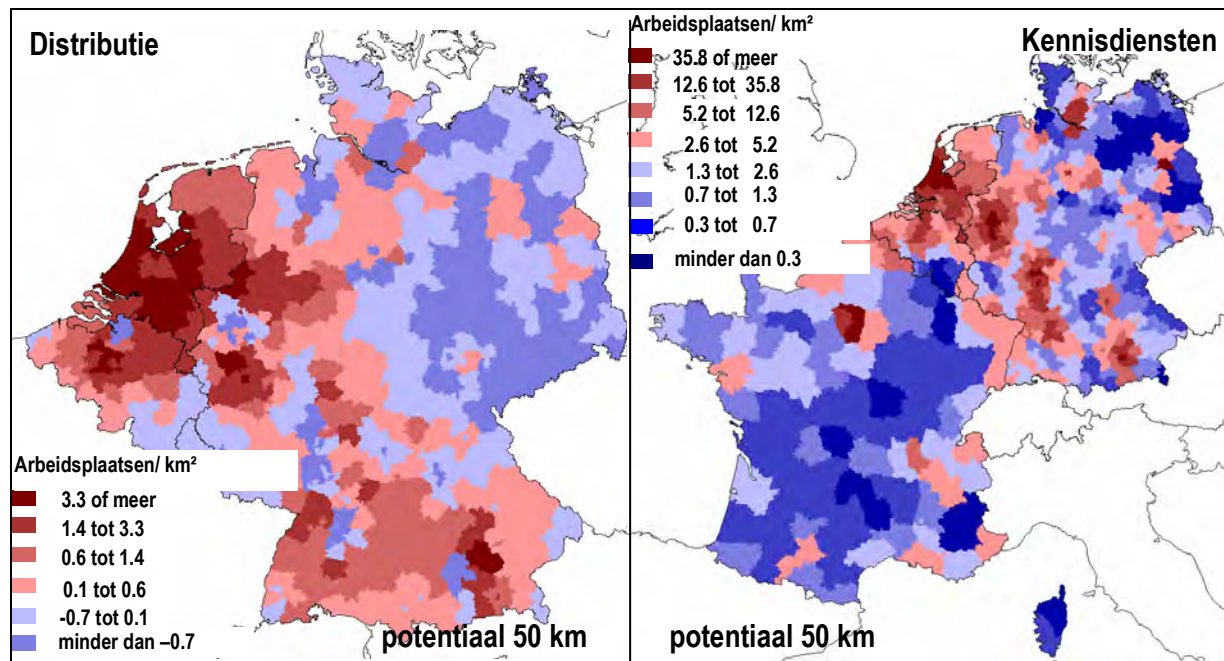
Bron: Louter e.a., 2003, blz 60 en 61

Wat de groei van de tertiaire sectoren betreft (Figuur 28), vormt bijna geheel Nederland een sterk groeigebied, met aansluitend ook Vlaanderen, Brussel en het noordoosten van Frankrijk.

Distributieactiviteiten (Figuur 29) groeien sterk in bijna het hele zuidelijk deel van Nederland, met aansluitende regio's in Vlaanderen en het westen van Duitsland. Voor de zeehavenregio's van Antwerpen, Bremen en Hamburg zien we hier evenwel een negatieve tendens²⁸.

Kennisdiensten (Figuur 29) kenden een zeer sterke groei in de deltametropool (zij het wat minder in de regio Rotterdam), de regio Parijs, Berlijn en Düsseldorf/Keulen. De laatstgenoemde regio scoort opnieuw opvallend goed en mag dan ook niet worden geassocieerd met het Ruhrgebied, dat nog steeds kampt met een grote herstructureringsopgave. De toename van de kennisdiensten blijft, in tegenstelling tot de distributie, sterk geconcentreerd in de gebieden met hogere dichtheid op de as Antwerpen-Brussel. Dit wijst op de blijvende attractiviteit van de stedelijke en economische concentratiegebieden voor deze activiteiten.

Figuur 29: Arbeidsplaatsen per km² (potentiaal 50 km) (NUTS III) in de distributie en kennisdiensten – 1993-2001



Bron: Louter e.a., 2003, blz 62 en 63

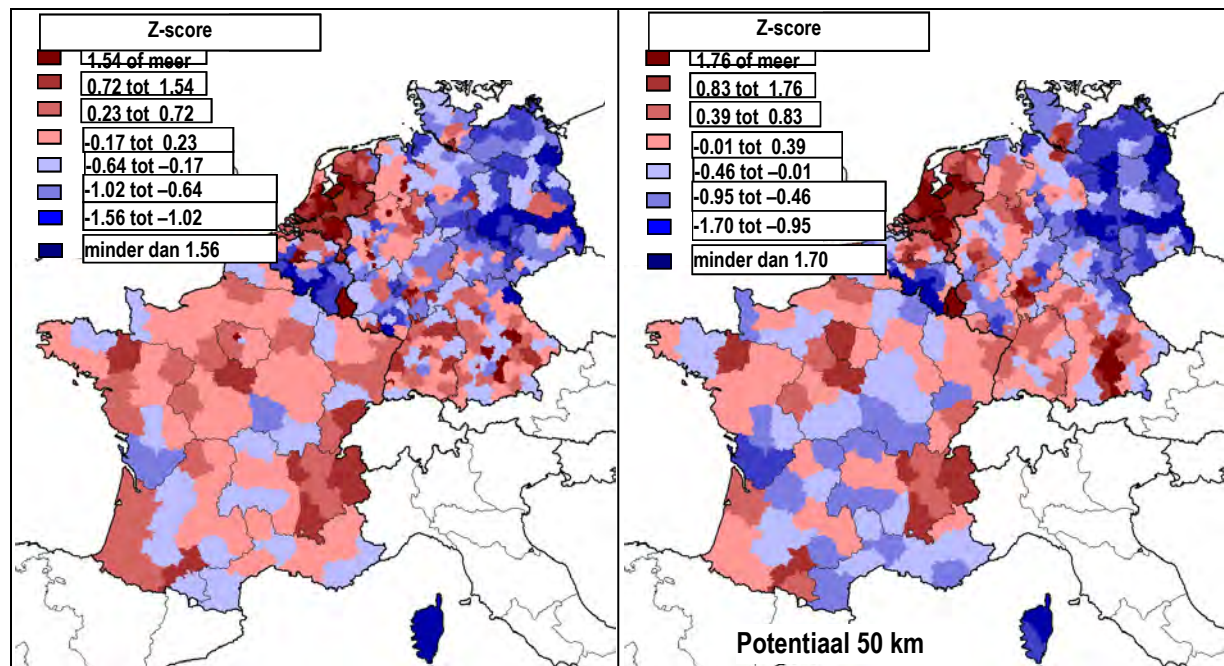
3.4.3 ECONOMISCHE PRESTATIES OP REGIONAAL NIVEAU

Op basis van een samengestelde index²⁹ werd bepaald wat de positie is van de verschillende regio's³⁰. Opmerkelijk is dat slechts twee Belgische regio's: Brussel (11^{de} plaats) en Halle-Vilvoorde (32^{ste} plaats) tot de top 50-regio's behoren in de 5 bestudeerde landen. Wel scoren de provincie Antwerpen, de as Gent-Kortrijk en Brugge-Kortrijk, en Hasselt boven het EU-5 gemiddelde.

Naast heel wat Waalse regio's behoren Aalst, Dendermonde en Tongeren tot de 'bottom' 50 regio's. Ook de regio's Oostende-Westhoek, Sint-Niklaas, Maaseik en Leuven scoren onder het EU-5 gemiddelde.

Deze situatie verandert wel wanneer we de potentiaal 50 km³¹ toepassen. Door deze ingreep worden centraal gelegen arrondissementen opgetild boven het EU-5 gemiddelde (door de goede prestatie van vooral Halle-Vilvoorde). Dit geldt ook voor Maaseik dat mee profiteert van de goede scores in Nederlands-Limburg en Noord-Brabant. Omgekeerd worden de prestaties van West-Vlaanderen (behalve Kortrijk) en Oost-Vlaanderen (behalve de oostflank) naar beneden getrokken.

Figuur 30: Economische prestaties ten opzichte van EU 5 gemiddelde



Bron: Louter e.a., 2003, blz 123, 125

Uiteraard dienen we voorzichtig te zijn met het trekken van conclusies uit de gemaakte positionering van de West-Europese regio's. Een deel van de verklaring ligt zeker bij de gehanteerde onderzoekstechniek die sterk de nadruk legt op de werkgelegenheidsprestatie. België en Vlaanderen worden gekenmerkt door kapitaalsintensieve productie: de groeiende arbeidsproductiviteit in de kapitaalsintensieve sectoren zorgt voor heel wat arbeidsuitstoot. Maar tegelijkertijd groeit de geproduceerde toegevoegde waarde per arbeidskracht zeer sterk waardoor het niveau van de arbeidsproductiviteit één van de hoogste in de wereld is. Indien men de oefening herhaalt op basis van toegevoegde waarde gerelateerde criteria zou het beeld ongetwijfeld gunstiger zijn voor Vlaanderen.

Finaal kan men besluiten dat Vlaanderen – behalve de centraal Vlaamse regio's - vergeleken met onze buurregio's slecht scoort op vlak van de arbeidscreatie.

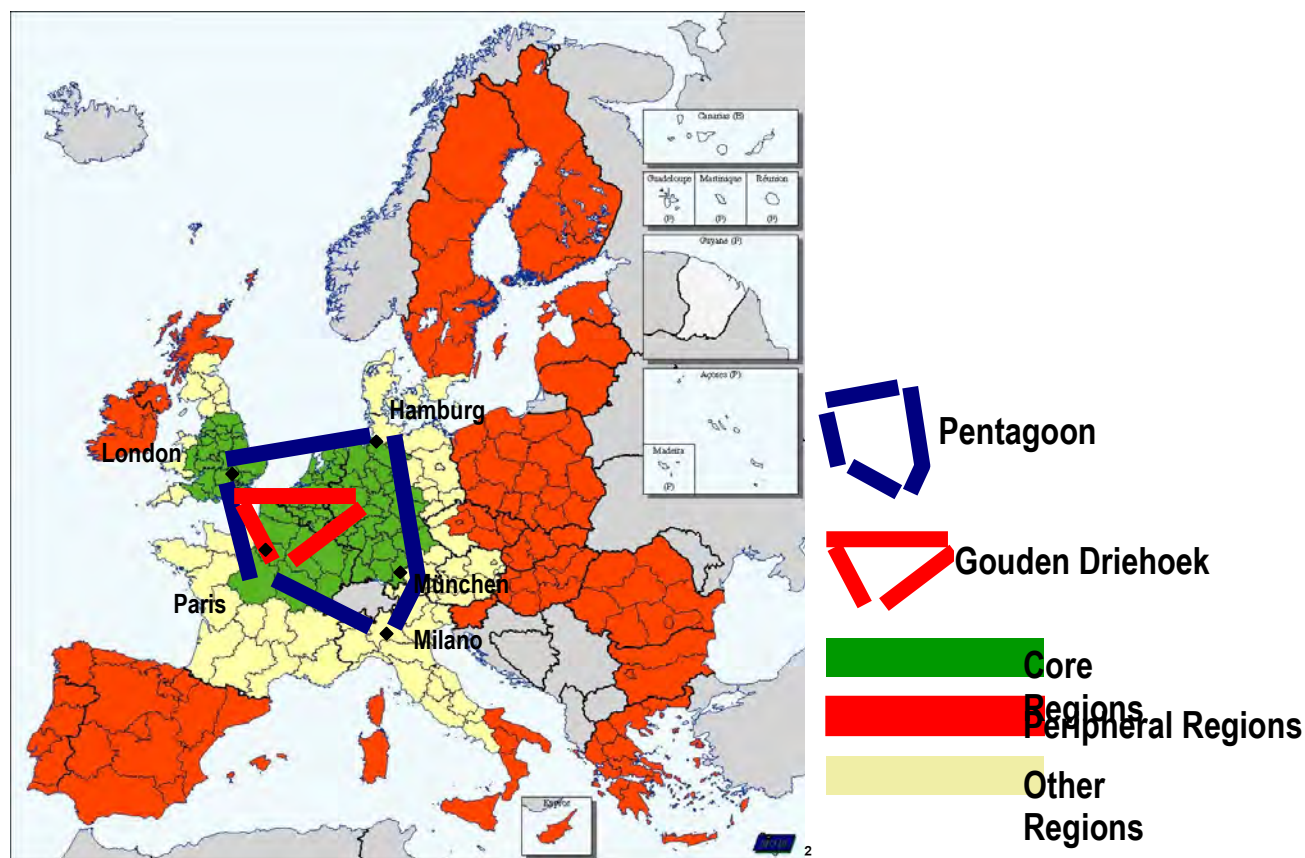
3.5 GRENDOERSCHRIJDENDE GEO-ECONOMISCHE STRUCTUREN

3.5.1 VLAANDEREN IN HET CENTRUM VAN HET NOORDWEST-EUROPEES KERNGEBIED

Tegenover de eerder lauwe economische prestaties die Vlaanderen neerzette in de recente periode staat het feit dat Vlaanderen, gemeten met Europese standaarden, zeker tot de gebieden met een hoge economische dichtheid behoort. Deze hoge dichtheid is in belangrijke mate gerelateerd met de historisch gegroeide sterke economische positie van het Noordwest Europees kerngebied. In Europa wordt het Europese kerngebied gevormd door de zogenaamde Europese vijfhoek, waarvan London, Paris, Milano, München en Hamburg de hoekpunten zijn (Van der Velden & Wever, 2001). In deze vijfhoek wordt ongeveer 50% van het BBP in de Europese Unie gerealiseerd door 40% van de bevolking op 20% van de totale oppervlakte van de EU (European Commission, 1999). Vandaar de afkorting de '20-

40-50-pentagoon' (Schön, 2000).

Figuur 31: Kern en periferie in de EU



Bron: European Commission, 2001 & bewerking van Schön, 2000

In het tweede rapport over de economische en sociale cohesie (European Commission, 2001), bakende de Europese Unie een kerngebied af op basis van een centrum-periferie index. Dit kerngebied, dat dan eerder de vorm heeft van een vierkant, loopt van North-Yorkshire via de Franche Comté tot Hamburg. Dit gebied bevat slechts 14% van het grondgebied van de EU, maar bevat wel 33% van de EU-bevolking en 47% van het BBP van de EU. Binnen dit kerngebied kan men verder een "gouden driehoek", London-Randstad Holland-Rhein-Ruhr-Paris herkennen, met een consumptiemarkt van 50 miljoen consumenten.

In al deze afbakeningen ligt Vlaanderen midden in het kerngebied en kan aldus profiteren van de zogenaamde overvloeieffecten van de omliggende kerngebieden. De centrale ligging is dus ongetwijfeld een belangrijke geo-economische troef.

3.5.2 GRENDOERSCHRIJDENDE VERDICHTENDE GEBIEDEN

Het feit dat Vlaanderen in het West-Europese kerngebied gelegen is, brengt met zich mee dat stedelijke en economische verdichtingen zich ook buiten de grenzen van Vlaanderen uitstrekken tot diep in de buurregio's. Dit geldt zowel in een Belgische context als in een Vlaams-Franse en Vlaams-Nederlands-Duitse context. Dit werd al duidelijk in sectie 3.4, waar de werkgelegenheidsdichtheid en -evolutie



beschreven werd in een Europese context. Figuur 32 geeft een schematische weergave van de inbedding van Vlaanderen in grensoverschrijdende regio's.

We herkennen binnen België de 'oude' ABC-as (Antwerpen, Brussel, Charleroi) en de Waals-Noord-Franse as in het zuiden. Verdichte gebieden die doorlopen in het buitenland zijn de Brabant-Limburg stedenrij in het noordoosten, de Rijn-Schelde Delta in het noordwesten en de "GROOTSTAD" Lille-Kortrijk³² in het zuidwesten van Vlaanderen.

Stuk voor stuk hebben deze grensoverschrijdende structuren een belangrijke economische betekenis wat er enerzijds op wijst dat Vlaanderen ingebed is in een groter geheel van belangrijke economische verdichte gebieden in Noordwest-Europa en er anderzijds een belangrijke rol in speelt.

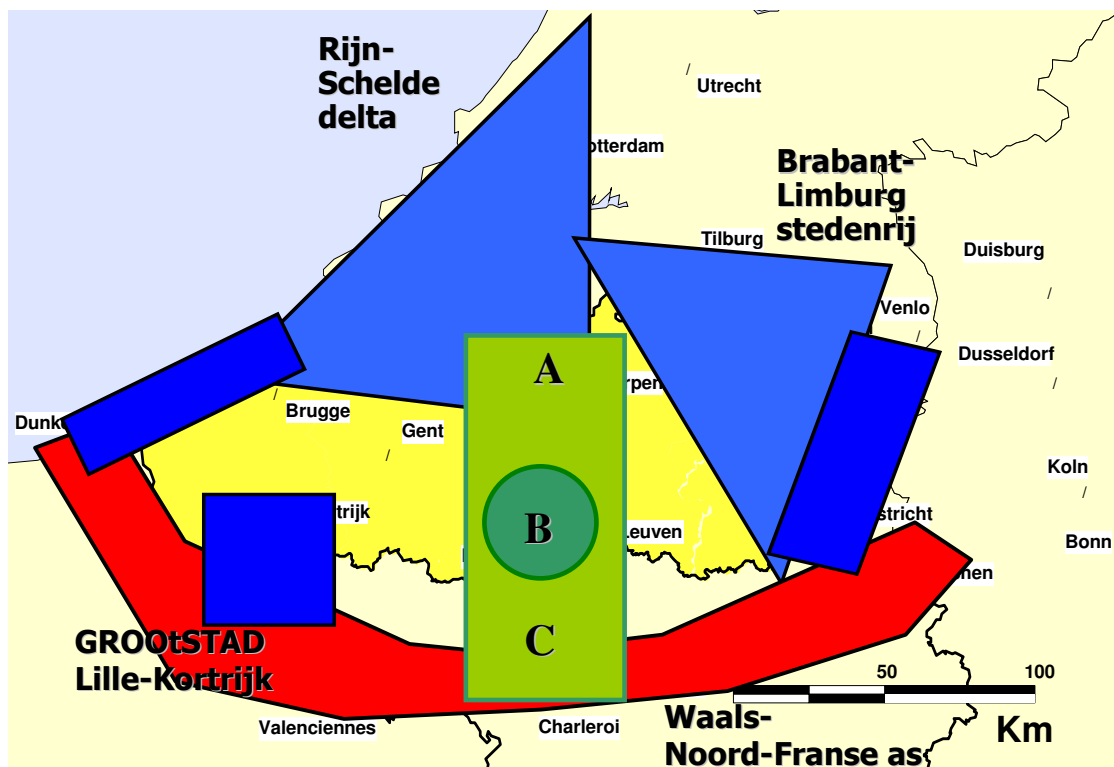
Zo is er bijvoorbeeld de Rijn-Schelde-Delta gevormd door de Schelde en Rijnmond met 9 havens: Rotterdam, Moerdijk, Dordrecht, Terneuzen, Vlissingen, Gent, Antwerpen, Zeebrugge en Oostende. Deze havens vormen elk "poorten" en zijn de motoren van de Hollandse / Zeeuwse en Vlaamse economie. Het economisch belang van de 4 Vlaamse havens voor de Vlaamse Economie (direct en indirect) wordt op 20 % van het BRP geschat. Een exact beeld is moeilijk weer te geven omdat heel wat activiteiten, die hun oorsprong vinden in het havengebied, in het hinterland worden gerealiseerd.

Het economisch sterk verdicht gebied Antwerpen-Brussel-Charleroi vormt nog steeds het economisch kerngebied van België. In dit gebied wordt meer dan 50% van de Belgische werkgelegenheid gerealiseerd. Op niveau van de toegevoegde waarde scoort dit gebied nog sterker, met 67% van de totale toegevoegde waarde. Voor de toegevoegde waarde in de diensten loopt dit cijfer zelfs op tot 76% (Figuur 33).

Deze ABC-as sluit aan bij de Waals-Noord-Franse as in het zuiden die de belangrijkste Waalse en Noord-Franse steden omvat en daardoor een belangrijke betekenis heeft voor dit gebied. Binnen Wallonië staat de Waalse as in voor bijna 70% van de totale werkgelegenheid. Het economisch landschap van Wallonië wordt nog steeds gedomineerd door de economie in de Waalse as.

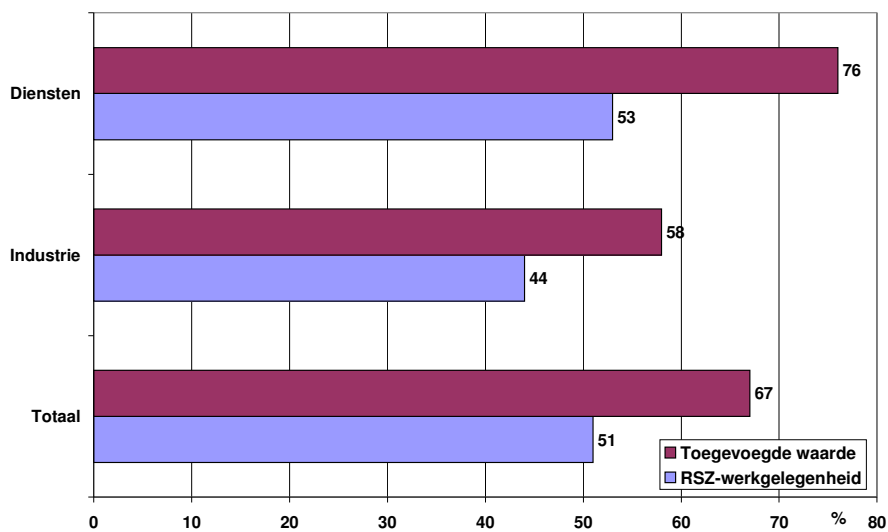
Deze korte plaatsbepaling duidt aan dat Vlaanderen en zijn omgeving een sterke verdichting hebben gekend en binnen Noordwest-Europa een bijzondere positie innemen voor zowel de bevolking als de economie.

Figuur 32: Grensoverschrijdende economische gebieden.



Bron : SSRP – 2001 en eigen verwerking

Figuur 33: Economisch belang van de ABC-as in België



Bron: NBB-Balanscentrale, RSZ en eigen verwerking



BESLUITEN

Een belangrijke industriële kern

Dat Vlaanderen een nog zeer belangrijke industriële kern heeft, is absoluut een troef. Bovendien blijkt dat ondanks de afgenomen werkgelegenheid in de industrie, de gerealiseerde toegevoegde waarde op peil blijft. Het is dus onjuist te stellen dat de industrie in belang zou afnemen en een ruimtelijk-economisch beleid hieraan minder aandacht zou moeten besteden. Men zou integendeel kunnen stellen dat er een vernieuwde industrialisering van Vlaanderen nodig is om de welvaart op termijn te verzekeren.

De afname van de werkgelegenheid in de industrie wordt in de laatste 20 jaar meer dan gecompenseerd door toename in quartaire en tertiaire sectoren. Op te merken valt dat de motor sputtert: de groei van de totale werkgelegenheid in de periode 2001-2002 is negatief: een weinig benijdenswaardig unicum in de werkgelegenheidsevolutie gedurende de laatste 20 jaar.

KMO's en grote bedrijven even belangrijk

In de Vlaamse economie spelen KMO's een belangrijke rol, zeker wanneer dit gemeten wordt aan de hand van het aantal bedrijven. Terzelfder tijd vormen de grote bedrijven een even belangrijke groep in het economisch landschap: hun belang uit zich in hun aandeel in de toegevoegde waarde en de tewerkstelling. Het belang van KMO's is kleiner in de industriële sectoren en groter in dienstverlenende sectoren.

Wat telt, is de werkelijke activiteit niet de sector waar die wordt uitgevoerd

Er groeit een steeds grotere kloof tussen de sector waarin bedrijven ingedeeld worden en de activiteiten die ze in werkelijkheid uitoefenen. Zeker voor multilocationele bedrijven, waar een zekere specialisatie van activiteiten optreedt per vestiging, zit men soms ver naast de werkelijkheid met de categorisering in sectoren. Denk maar aan een industrieel bedrijf dat zijn kantoren of zijn logistieke activiteiten in een aparte vestiging heeft ondergebracht: al deze vestigingen worden bij de 'industrie' ingedeeld. Dit geldt echter ook voor eenvoudigere gevallen. In ieder productiebedrijf is er wel een deel administratie en kantoorwerk.

Wat is nog de relevantie van een sectorale indeling voor een bedrijf dat bv. in een industriële sector wordt ingedeeld, terwijl de activiteit in hoofdzaak bestaat bv. uit productontwerp of verkoop. Deze activiteit kan gemakkelijk naast een zuiver kantoorbedrijf ingeplant worden.

Een ruimtelijk-economisch beleid moet uitgaan van de waardeactiviteiten en hun onderlinge koppeling eerder dan van sectoren.



Relatief veel toegevoegde waarde en export maar te weinig in toekomstgerichte sectoren

Vlaanderen scoort niet slecht in de geproduceerde toegevoegde waarde per hoofd van de bevolking of per werkende. In vergelijking met andere landen in de wereld staat Vlaanderen op de 14^e plaats, vóór Frankrijk en het EU-15-gemiddelde, maar na Nederland. Wanneer we Vlaanderen vergelijken met de sterke regio's in Europa dan zit Vlaanderen in de staart van de kopgroep: het kan dus beter.

We stellen vast dat de Vlaamse toegevoegde waarde meer dan in andere regio's wordt geproduceerd in traditionele sectoren. Toekomstgerichte sectoren zijn te weinig aanwezig in Vlaanderen en technologische vooruitgang is te traag in de andere sectoren, waardoor Vlaanderen aan economisch dynamiek verliest ten opzichte van sterk dynamische regio's in Europa.

Vlaanderen heeft een open economie met een belangrijke export. Ook hier zien we een grote impact van traditionele sectoren en dus een beperkt aandeel van hoogtechnologische sectoren.

De economie is in Vlaanderen sterk verweven en de beschikbaarheid van bedrijventerreinen neemt af

De economie is goed voor 5.4% van het grondgebruik in Vlaanderen. In Wallonië is dat 2.1% en in Brussel 18.4%.

Nagenoeg 80% van de Vlaamse bedrijfsvestigingen, die 61% van de werkgelegenheid herbergen en 45% van de toegevoegde waarde creëren, zijn in het woongebied gevestigd. Deze gegevens bevestigen het stedelijk karakter van heel wat economische activiteiten. De verwevingsgedachte in het RSV bestaat dus eigenlijk al in grote mate op het terrein en men zou dit als het wezenskenmerk van de Vlaamse economie kunnen beschouwen. Naast het woongebied zijn industriegebieden, ambachtelijke zones en het agrarisch gebied belangrijke zones voor de economische activiteiten.

In de periode 1994-2003 is het aantal ha bestemde terreinen met 2860 ha toegenomen, waarvan het gros in de economische knooppunten. De inname van terreinen door bedrijven nam echter nog sterker toe, namelijk met 4117 ha, waarvan 412 ha in niet-economische knooppunten. De ruimtevraag door bedrijven groeit dus sneller dan het aanbod dat gecreëerd wordt door de overheid. Het totaal aantal beschikbare terreinen nam af met 1055 ha, waarvan 923 ha in de economische knooppunten. In de periode 2001-2003 is de situatie inzake beschikbaarheid van bedrijventerreinen verder verslechterd (-211 ha). Vooral in de provinciaal kleinstedelijke gebieden nam de beschikbaarheid af door de sterke groei van de ruimtevraag door bedrijven in deze kleinstedelijke gebieden. Dit wijst op de attractiviteit van deze kleine steden.

Er is een parallellisme tussen de bestemmingspolitiek en de inname door bedrijven: waar er aanbod gecreëerd wordt, nemen bedrijven de terreinen op. Men kan dus vermoedelijk ook de omgekeerde



redenering toepassen, namelijk dat in regio's waar er geen aanbod gecreëerd wordt een latente vraag aanwezig is.

Naast industriële vinden we ook heel wat niet-industriële activiteiten op de industrieterreinen. Mede door de vervaging van het onderscheid tussen industrie en diensten kan de aanwezigheid van tertiaire functies op de bedrijventerreinen in Vlaanderen verklaard worden. Dit heeft een aantal gevolgen voor het segmenteren van de huisvestigingsmilieus voor economische bedrijvigheid: we komen hierop terug in Deel 5- Hoofdstuk 4.

Op ambachtelijke terreinen heeft men in het verleden de richtlijnen inzake de mogelijke activiteiten op ambachtelijke zones niet altijd even strikt toegepast. Er zijn op deze terreinen heel wat commerciële activiteiten gevestigd. Hierbij kunnen we opmerken dat commerciële activiteiten dikwijls op deze terreinen zijn terechtgekomen bij gebrek aan alternatief in de stad. Bovendien zijn aan commerciële activiteiten, zoals garages, ook heel wat andere handelingen gekoppeld (zoals bijvoorbeeld spuitinstallaties), waardoor als gevolg van de milieureglementering, deze activiteiten uiteindelijk toch op ambachtelijke terreinen gelokaliseerd worden.

Vlaanderen moet actief inspelen op de glocal/local paradox

Economische verhoudingen tussen regio's zijn geen vast gegeven. De vrij goede economische positie van Vlaanderen is het resultaat van de investeringen in het verleden. Maar het huidige welvaartspeil is nog geen garantie voor de toekomst, denken we maar aan de economische verhouding tussen Vlaanderen en Wallonië 40 jaar geleden ten opzichte van vandaag. Bovendien is er werk aan de winkel om het economisch peil van Vlaanderen op een niveau te brengen van de best presterende regio's in Europa.

De noodzakelijke investeringen moeten gebeuren in de context van een wereldeconomie die volop in beweging is. Groeiende internationalisering en mondialisering, de groeiende impact van nieuwe (ICT-)technologieën, de doorbraak van de kenniseconomie, de opkomst van nieuwe 'business models' en de geografische ontrafeling van verschillende waardeactiviteiten zijn maar enkele voorbeelden van economische trends die het economisch gezicht van het begin van de 21^{ste} eeuw zullen bepalen.

De factoren die op mondiaal en Europees schaalniveau spelen, zouden tot de conclusie kunnen leiden dat regionale en lokale overheden niets anders kunnen dan die trends te ondergaan. Niets is minder waar. Het voeren van een (ruimtelijk) economisch beleid zal nog belangrijker worden omdat de beleidsconcurrentie zich steeds minder situeert op het niveau van de natiestaten en steeds meer op het niveau van de verschillende regio's en grotere stedelijke regio's (in West-Europa). Vlaanderen moet hierbij actief inspelen op de zgn. global/local paradox. Het is met andere woorden aan de regio's zelf om lokaal in te spelen op de mondiale economie. De ontwikkeling van sociaal-cultureel kapitaal maar ook van aangepaste omgevingsfactoren speelt hierbij een cruciale rol.



Endogene en exogene beleidsstrategieën gaan samen

Het belang van buitenlands kapitaal in de Vlaamse economie is - vooral in de industrie - groot. Vanuit deze optiek is mondialisering van de economie sinds de golden sixties een bekend gegeven in Vlaanderen. De aanwezigheid van buitenlands kapitaal moet men enerzijds als een positief gegeven beschouwen. Het geeft aan dat Vlaanderen vandaag nog steeds competitief is met andere regio's in het aantrekken en behouden van buitenlandse ondernemingen. Anderzijds wijst het ook op de afhankelijkheid van een groot deel van de Vlaamse industriële werkgelegenheid van buitenlands kapitaal. Uittreding, inkrimping of delokalisaties zijn hierdoor realistische scenario's als niet (meer) aan de locatievereisten van deze multinationals wordt voldaan.

Dat dit niet alleen scenario's zijn, maar ook in de praktijk gebeurt, kan echter geen pleidooi zijn tegen buitenlandse investeringen. Multinationale ondernemingen brengen nieuwe technologieën binnen en creëren een substantiële toegevoegde waarde in het gastland. Hieruit kunnen we ook afleiden dat strategieën die alleen mikken op endogeen ondernemerschap ontoereikend zijn.

Vlaanderen is niet *heet* genoeg

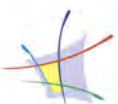
Een analyse van de werkgelegenheidsdichtheid en de evolutie daarvan in een West-Europese context leert ons dat Vlaanderen niet zo *heet* is als men wel graag zou hebben. We scoren niet slecht, maar het zijn vooral de regio Antwerpen-Brussel-Charleroi (ABC-as), de regio Gent en de grensstreek met Nederland die bovengemiddeld scoren. Overigens is de 'oude' ABC-as in België nog steeds het economisch zwaartepunt van België, ook voor de kennisdiensten. Een synthese leert dat slechts twee Belgische regio's: Brussel (11^{de} plaats) en Halle-Vilvoorde (32^{ste} plaats) tot de top 50-regio's behoren in de 5 bestudeerde landen (Benelux, Duitsland en Frankrijk). Wel scoren de provincie Antwerpen, de assen Gent-Kortrijk en Brugge-Kortrijk, en Hasselt boven het EU-5 gemiddelde.

In sommige regio's is men er dus beter in geslaagd zijn historisch welvaartspeil te handhaven en te verbeteren (bv. Zuid-Duitsland). In andere regio's is men daar niet (Waalse as) of minder in geslaagd (bv. delen van het Rijn-Ruhrgebied). Regio's waar kennisintensieve activiteiten belangrijk zijn, kunnen zich ook blijvend onderscheiden.

Finaal is de conclusie dat Vlaanderen, met uitzondering van de centraal Vlaamse regio's, maar gemiddeld scoort op vlak van arbeidscreatie en kennisintensiteit in vergelijking met de buurregio's.

Vlaanderen is geen eiland

De ruimtelijk-economische structuur en ontwikkelingen in Vlaanderen kunnen niet begrepen worden zonder de ruimere geo-economische context. De directe interactie is uiteraard het sterkste met de ons onmiddellijk omringende regio's en nog meer met de grensoverschrijdende gebieden. De economie van Vlaanderen loopt territoriaal door in een aantal grensregio's en omgekeerd en ze versterken mekaar



wederzijds. De situatie met Brussel, de regio waarmee Vlaanderen de meest intense economische relaties onderhoudt, mag hierbij zeker niet uit het oog verloren worden.

De huidige geo-economische structuren, ook de grensoverschrijdende, worden bepaald door de van oudsher aanwezige industriële context die gezorgd heeft voor een historisch gegroeide accumulatie van welvaart en bevolkingsconcentratie. We denken hier aan Nord-Pas-de-Calais, de regio Noord-Brabant, de industriële conurbatie Ruhr die westwaarts overgaat in de industriële Maastricht-Maasland en Liège-Aachen grensregio's, en de grensoverschrijdende clustering van maritiem-industriële ontwikkeling in de Rijn-Schelde Delta.

In al deze regio's groeien industriële clusters (o.a. chemie, automotieve en elektronica) tot moderne maakindustrie waarbij ook de logistiek (onder meer het transport) een belangrijke rol speelt in het functioneren van deze moderne netwerkoncerningen.



DEEL 2. DE 'VLAAMSE' NETWERKONDERNEMING





INLEIDING

We stelden reeds dat we in dit rapport het bestaan van de netwerkonderneming als leidend paradigma aannemen. Om een beleid te kunnen afstemmen op bedrijfseconomische ontwikkelingen is het van belang te weten of de netwerklogica ook in de Vlaamse bedrijfswereld bestaat en hoe die netwerken er economisch en territoriaal uitzien.

De onderzoeksvraag die we hier stellen, is welke ruimtelijk-economische logica kan teruggevonden worden in netwerkrelaties tussen ondernemingen

In de literatuur wordt veelal de bedrijfsmatige en organisatorische aspecten van economische netwerken toegelicht. De geografische kant ervan blijft vaak onderbelicht.

Om een zicht te krijgen op het functioneren van de netwerkonderneming werd een onderzoek (Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003) uitgevoerd dat vooral gericht was op het kwalitatief onderzoeken van de netwerkonderneming in Vlaanderen. Er werd hierbij speciaal aandacht besteed aan de territoriale aspecten van de netwerkvorming. Deze insteek was noodzakelijkerwijze kwalitatief van aard omdat gegevens die een kwantitatief onderzoek van de bedrijvennetwerken in Vlaanderen (België) zouden mogelijk maken, m.n. de BTW-statistieken, voor zover bekend niet ter beschikking gesteld worden voor onderzoek.

Gegeven de complexiteit van de materie werd geopteerd voor een combinatie van bedrijvenenquêtes en diepte-interviews bij 101 bedrijven.

In dit deel worden de belangrijkste bevindingen en conclusies weergegeven. We schetsen hiervoor eerst de context van het kwalitaief onderzoek, waarna de kenmerken van de Vlaamse netwerkonderneming worden toegelicht.

In het laatste hoofdstuk dat handelt over de genetwerkte territoria van de Vlaamse netwerkonderneming worden de kwalitatieve bevindingen in een ruimere context geplaatst. Dit kon gebeuren op basis van de resultaten uit de meer algemene BCI-enquête die in opdracht van het SPRE bij 20 000 bedrijven in 2003 werd gevoerd: 5499 bedrijven werkten hieraan mee. In de enquête werden onder meer vragen gesteld naar klant- en toeleveranciersrelaties.



HOOFDSTUK 1 TYPERING VAN DE VLAAMSE NETWERKONDERNEMING

1.1 CONTEXT

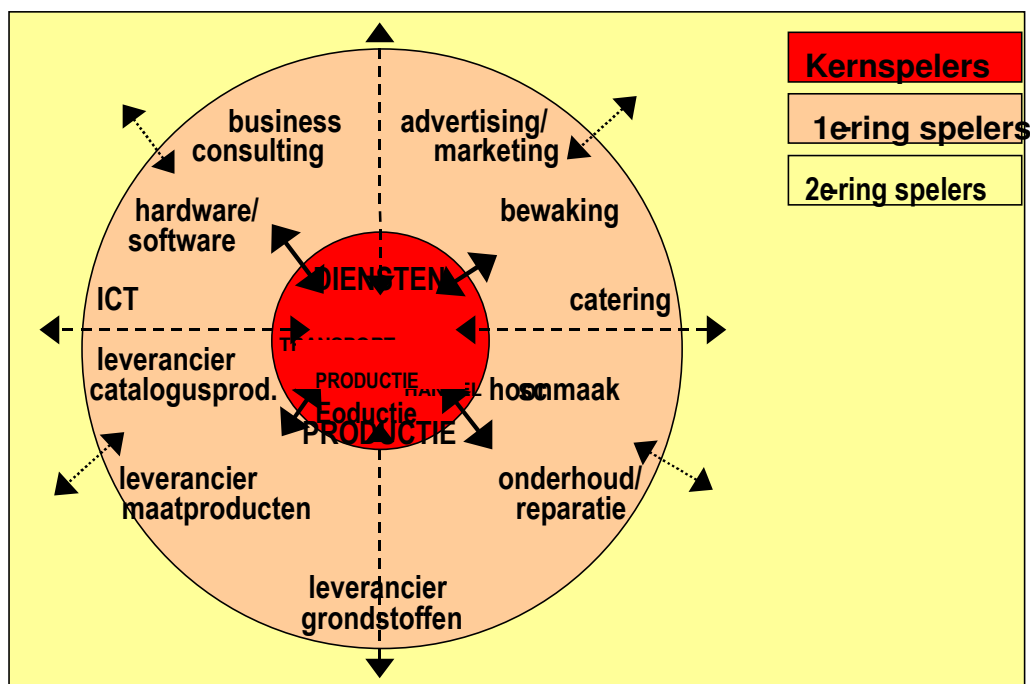
1.1.1 DEFINITIES, BEPERKINGEN EN MOGELIJKHEDEN

In de periode mei-augustus 2003 werden er bij 101 bedrijven enquêtes en interviews afgenomen³³.

Volgende definitie van netwerken werd in dit onderzoek gehanteerd: "Het op een structurele³⁴ manier, d.i. met een zekere regelmaat, laten toeleveren van i) maatwerk (op specificatie van het uitbestedende bedrijf) of catalogusproducten in de vorm van componenten, subassemblages, eindproducten of grondstoffen en/of ii) bewerkingen en/of diensten door een ander bedrijf. Ook gezamenlijk ontwikkelingsonderzoek wordt tot deze netwerking gerekend." Netwerkrelaties kunnen zowel binnen als buiten de eigen groep gesitueerd zijn.

Analyse van concrete netwerkrelaties is een complex gegeven. Een bedrijf ('kernspeler') besteedt industriële toelevering en/of diensten uit aan één of meerdere bedrijven: dit zijn de zogenaamde '1^e ringspelers'. De 1^e ringspelers kunnen op hun beurt goederen en diensten betrekken van 2^e ringspelers maar ook van kernspelers. Kernspelers kunnen op hun beurt toeleveranciers zijn.

Figuur 34: Schematische voorstelling van kernspelers, 1^e-ring- en 2^e-ringspelers



Bron: naar VANNESTE, ABRAHAM., CABUS & SLEUWAEGEN, 2003, p. 147

De netwerkrelaties (Figuur 34- volle pijlen) werden bekeken vanuit de twee standpunten, namelijk vanuit de kernspeler en vanuit de 1^e ringspelers. Daarom werden zowel bij kernbedrijven als bij 1^e

ringbedrijven enquêtes afgenomen.

Het hoofddaccent van het onderzoek ligt wel bij de kernbedrijven. In het onderzoek naar de motieven bij de keuze van de netwerkpartners (sectie 1.5.2B) wordt ook het standpunt van de netwerkpartners ingebracht.

Het is duidelijk dat de steekproef (n=101 bedrijven) niet representatief is voor de gehele Vlaamse economie en nog minder op het niveau van de sectoren. Dit was ook niet de bedoeling omdat het over een kwalitatief onderzoek ging. De bedrijven in de steekproef zijn wel goed voor informatie over 1.835 netwerkpartners en laten toe om heel wat uitspraken te doen over de 'Vlaamse' netwerkonderneming. Voor de geografische component (zie Hoofdstuk 2) worden deze bevindingen wel getoetst aan de ruimere bevraging in de BCI-enquête (2003)

1.1.2 SITUERING VAN HET ONDERZOEK TEN OPZICHTE VAN DE VLAAMSE ECONOMIE

Uit vroeger onderzoek (Vanneste, Abraham., Cabus & Sleuwaegen, 2003) is bekend dat netwerken van bedrijven uit de secundaire sector een veel grotere variatie vertonen dan netwerken van bedrijven uit de dienstensector. Hetzelfde geldt voor netwerken van grote ondernemingen t.o.v. die van kleine ondernemingen.

Daarom werd geopteerd om het aandeel van grote ondernemingen en productiebedrijven in de steekproef ruimer te nemen dan hun respectief aandeel in de Vlaamse economie.

Bijgaande tabellen geven een situering van de steekproef.

Tabel 20: Verdeling van de geënquêteerde bedrijven naar activiteitsklasse

Sector	Activiteit	Aantal	%	Vgl. % RSZ (aantal bedrijven)
Secundair	Totaal	70	69.3	23.0
	Productie	59	58.4	11.3
	Bouwbedrijf	11	10.9	11.7
Tertiair	Totaal	31	30.7	77.0
	Dienstenbedrijf	19	18.8	43.1
	Verkoop / handel	9	8.9	28.9
	Logistiek	3	3.0	4.9
	Totaal	101	100.0	100.0

Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003



Tabel 21: Verdeling van de geënquêteerde bedrijven naar aantal werknemers en per provincie

Aantal werknemers	Aantal	%	Vgl. % RSZ
5 – 49	35	34.7	88.1
50 – 499	48	47.5	11.2
500 en meer	18	17.8	0.7
Totaal	101	100.0	100.0

Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

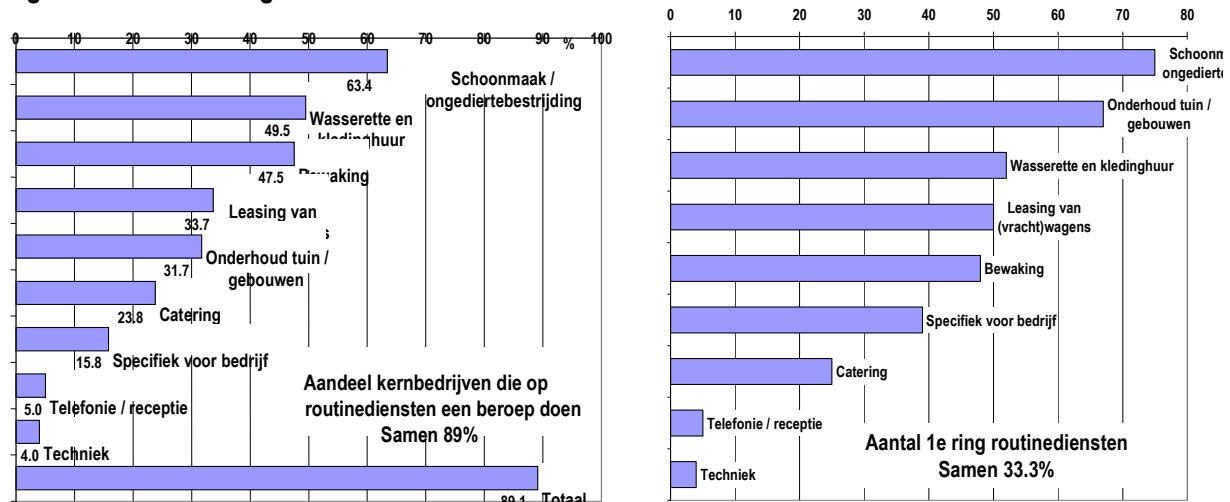
Provincie	Aantal	%	Vgl. % RSZ
West-Vlaanderen	20	19.8	22.3
Oost-Vlaanderen	20	19.8	21.9
Antwerpen	24	23.8	28.3
Limburg	13	12.9	12.8
Vlaams-Brabant	20	19.8	14.7
Brussels Gewest	4	4.0	
Totaal	101	100	100.0

Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

1.2 UITBESTEDING VAN DIENSTEN

1.2.1 HOEVEEL WORDT ER UITBESTEED

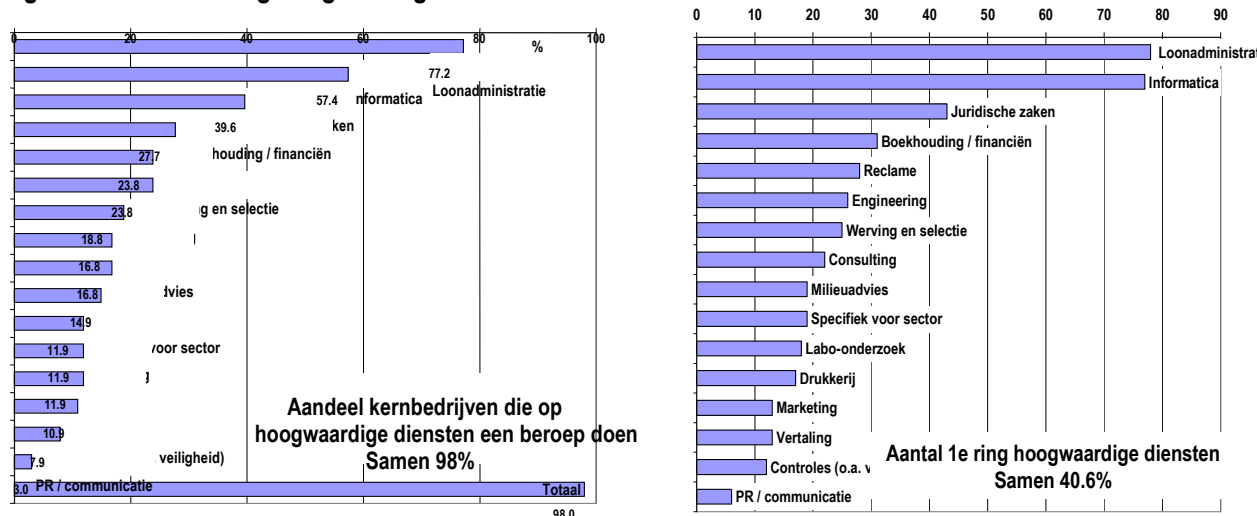
89% van de kernspelers doet een beroep op routinediensten. Het gemiddelde aantal partners m.b.t. routinediensten bedraagt 3,6. De uitbestede diensten zijn in dalende volgorde: schoonmaak (63% van de kernbedrijven), wasserette (50%), bewaking (48%) en leasing van (vracht)wagens (34%). Veelal doen de kernspelers een beroep op meer dan één 1^{ste} ringspeler voor één dienst.

Figuur 35: Uitbesteding routinediensten

Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

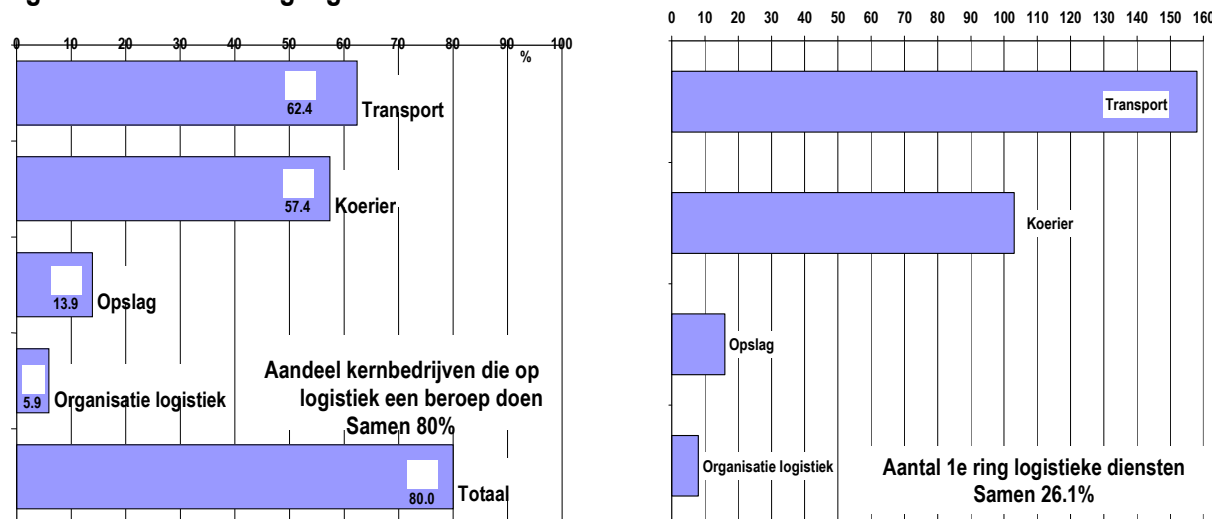
98% doet een beroep op hoogwaardige diensten waarbij er gemiddeld 4,4 1^{ste} ringspelers zijn per kernbedrijf. Het gaat om loonadministratie (77%), informatica (57%), juridische zaken (40%), boekhouding (28%), reclame (24%) en werving en selectie (24%). Voor informatica en engineering doet de kernspeler vaak een beroep op meerdere 1^{ste} ringspelers. Deze diensten vertonen immers vele subspecialisaties.

Figuur 36: Uitbesteding hoogwaardige diensten



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Figuur 37: Uitbesteding logistiek



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

80% van de bedrijven geeft aan regelmatig logistiek uit te besteden. 62% doet een beroep op transportondernemingen, 57% op koeriersdiensten en 14% op opslagfaciliteiten. Het is opvallend dat een kernbedrijf dat transport uitbesteedt, gemiddeld een beroep doet op bijna drie transportondernemingen. Wanneer het een beroep doet op koeriersdiensten worden er gemiddeld twee koeriersdiensten ingeschakeld.

Het streven naar kostenminimalisatie - waarbij per opdracht verschillende 1^{ste} ringspelers met elkaar vergeleken worden – is een van de drijvende krachten achter het ontstaan van de netwerkonderneming.



Samenvattend worden er per kernbedrijf gemiddeld 11 1^{ste} ringspelers vernoemd waarvan 4 routinematige, 4 hoogwaardige en 3 logistieke ondernemingen.

1.2.2 TYPERING VAN HET NIVEAU VAN UITBESTEDING

Interessant om weten is welke dienstenpakketten men als een standaard voorop kan zetten. Eenmaal dit bepaald is, kan men nagaan welke bedrijven relatief méér of minder uitbesteden. Het onderzoek duidt de volgende kritische diensten aan:

- Routinediensten:
 - Standaard: als een bedrijf zowel schoonmaak uitbesteedt als minstens één van de volgende diensten: onderhoud, bewaking of leasing.
 - 'Minder dan standaard': indien het bedrijf aan één van deze twee voorwaarden niet voldoet .
 - 'Meer dan standaard': indien er ook uit de volgende groep diensten minstens één wordt uitbesteed: wasserette, catering, telefonie/receptie, engineering/techniek, specifieke dienst voor het bedrijf.
- Hoogwaardige diensten
 - Standaard: als een bedrijf zowel loonadministratie uitbesteedt als één van de volgende diensten: informatica, boekhouding of juridische zaken.
 - 'Minder dan standaard': indien het bedrijf aan één van deze twee voorwaarden niet voldoet .
 - 'Meer dan standaard': indien er ook uit de volgende groep diensten minstens één wordt uitbesteed: drukkerij, werving en selectie, reclame, PR/communicatie, marketing, vertaling, engineering, consulting, controles, milieuadvies, labo-analyses, specifieke dienst voor het bedrijf.
- Logistiek
 - Standaard: bedrijven die transportfaciliteiten volledig uitbesteden.
 - 'Minder dan standaard': bedrijven die hun transport zelf verzorgen of dit slechts gedeeltelijk uitbesteden.
 - 'Meer dan standaard': bedrijven die ook andere logistieke activiteiten uitbesteden .

Uit de grafiek blijkt dat bij de drie types van diensten een behoorlijk aandeel van de kernbedrijven standaard of meer uitbesteden. Bij de routinediensten is dat 58% van de bedrijven, bij de hoogwaardige 64% en bij de logistiek 51%.

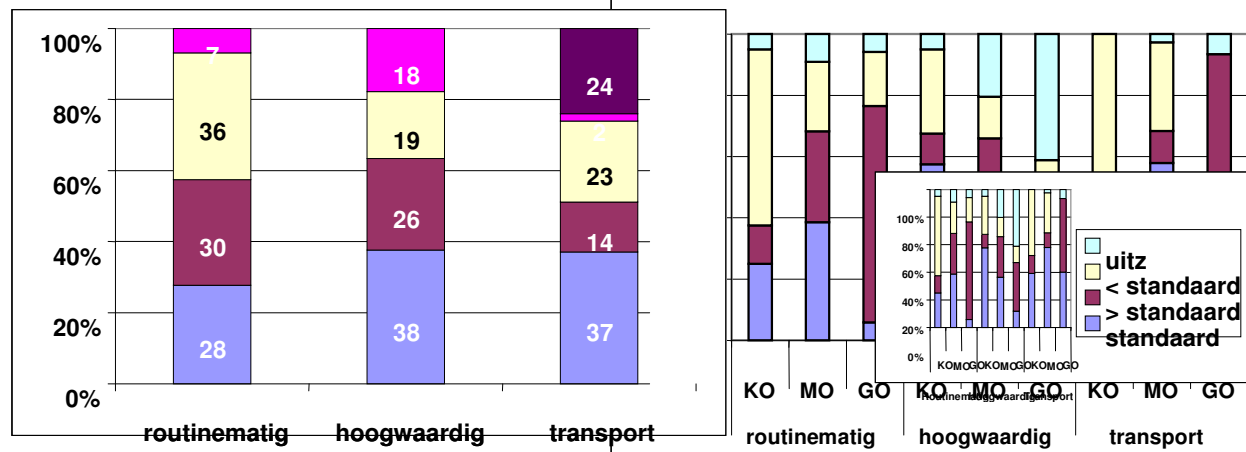
Grotere ondernemingen besteden meer routinediensten uit dan kleine ondernemingen. Bijna 80% van de grote ondernemingen besteden meer dan standaard uit, terwijl nog geen 40% van de kleine ondernemingen dit doet. Een gelijkaardige vaststelling kunnen we maken voor de logistiek, waar zowel grote bedrijven (95%) als kleine bedrijven (50%) meer uitbesteden dan het standaardpakket..

Merkwaardig is dat bij de hoogwaardige diensten de grote ondernemingen minder uitbesteden (50% meer dan standaard) dan de kleine ondernemingen (70% meer dan standaard). Uiteindelijk kan men dit verklaren door enerzijds de schaafeffecten die grotere bedrijven kunnen genereren en anderzijds het strategisch karakter van sommige diensten waardoor het voor grote bedrijven toch interessant blijft om



bepaalde diensten intern te houden.

Figuur 38: Typering van de bedrijven naar niveau van uitbesteding per type dienst



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Op sectoraal niveau stellen we vast dat er relatief weinig verschillen te noteren zijn voor de routinematige en hoogwaardige diensten. Inzake transport heeft de bouwsector een afwijkend gedrag t.o.v. de industrie omdat het gros van het transport (60%) intern gehouden wordt. Logischerwijze doen de diensten quasi geen beroep op extern transport, terwijl de verkoop en de handel meer dan 60% van het transport uitbesteden.

1.3 INDUSTRIËLE TOELEVERING

In de secundaire sector (70% van het aantal geënquêteerde bedrijven) die de industrie en de bouw omvat, maken (bijna) alle bedrijven gebruik van toeleveranciers. De overige kernspelers uit de tertiaire sector (zie Tabel 20) hebben meestal geen vermeldenswaardige industriële toelevering.

Het is onmogelijk om de industriële toelevering te typeren zoals bij diensten aan ondernemingen (d.w.z. volgens de categorieën: standaard, minder of meer dan standaard, overige) omdat de industriële toelevering te divers is.

Men kan wel een onderscheid maken m.b.t. het type goederen dat men laat toeleveren: 54% van de productieondernemingen laten voor meer dan de helft (in termen van omzet) grondstoffen toeleveren en 46% vooral halffabrikaten en afgewerkte producten.

Tabel 22: Industriële toelevering vanuit een verkoops- of productieonderneming

	Aantal	%
Productie (evt. ook verkoop)	510	81.6
Alleen verkoop	115	18.4
Totaal	625	100.0
Onbekend	105	



Algemeen totaal	730	
Aantal partners per kernbedrijf	7.2	

Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

De industriële toelevering gebeurt in grote mate rechtstreeks vanuit de producent (82%). Een logistieke tussenpartner is minder belangrijk en geldt vooral voor toeleverende buitenlandse bedrijven die via in België gelegen verkooppunten werken (18%). Het gemiddeld aantal toeleveranciers per 100 bedrijven bedraagt 722 (Tabel 22).

1.4 NETWERKEN INZAKE GEZAMENLIJKE PRODUCTONTWIKKELING

In totaal gaven slechts 32% van de kernspelers aan te participeren in een gezamenlijke productontwikkeling. Wanneer bedrijven gezamenlijk producten ontwikkelen zijn er vaak meerdere partners bij betrokken: nl. 32 bedrijven hebben samen 93 O&O-partners.

Tabel 23: Partners van geënquêteerde bedrijven bij gezamenlijke productontwikkeling

Omschrijving	België	Buitenland	Ongekend	Totaal	%
Leverancier	10	9	3	22	28.6
Universiteit	14	2	0	16	20.8
Gelijkaardige onderneming	4	7	2	13	16.9
Klant	1	7	4	12	15.6
Onderzoeksbureau	4	3	1	8	10.4
Semi-overheid	1	0	0	1	1.3
Andere	2	3	0	5	6.5
Ongekend	7	8	1	16	
Totaal	43	39	11	93	
%	54	46		100	

Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Tabel 23 toont dat 29% van de partners bij gezamenlijke productontwikkeling (toe)leveranciers zijn. Verder is 21% van de O&O-partners een universiteit, 17% is een gelijkaardige onderneming, 16% is klant en 10% is een onderzoeksbureau.

Gezamenlijke productontwikkeling met gelijkaardige bedrijven is dus aanwezig, maar ligt blijkbaar minder voor de hand. Zeker in sterk concurrerende sectoren wordt kennistransfer vermeden om het concurrentievoordeel niet uit handen te geven.

Gemiddeld heeft een kernbedrijf dat aan gezamenlijke productontwikkeling doet drie partners. Slechts de helft van de O&O-partners is in België gelokaliseerd. Alleen voor universiteiten wordt er meer een beroep gedaan op instellingen in eigen land. We kunnen dus stellen dat bij gezamenlijke productontwikkeling afstand geen rol speelt en dat de vereisten met betrekking tot specialisatie, kwaliteit en confidentialiteit primeren.

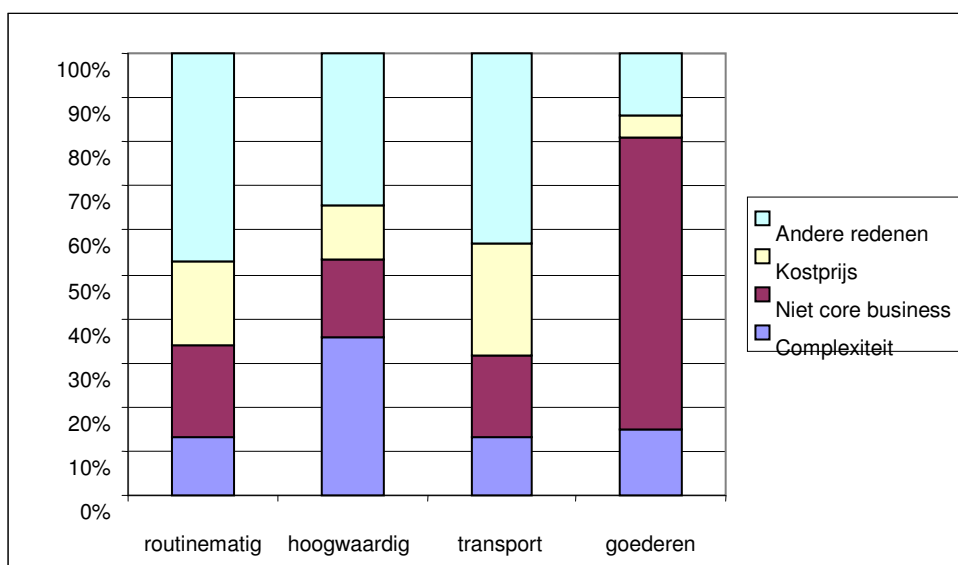
1.5 REDENEN VAN DE UITBESTEDING

Het ontstaan van de netwerkonderneming wordt in de literatuur verklaard vanuit het streven naar kostenminimalisering, het toespitsen op de kernactiviteit en het beroep doen op nichespelers die tegen een concurrentiële prijs de juiste kwaliteit kunnen leveren. In sectie 1.2.1, waar de uitbesteding van diensten werd toegelicht, werd al aangegeven dat het werken met meerdere partners voor dezelfde dienst ingegeven is door het streven naar kostenminimalisatie. In deze sectie gaan we verder na wat de positie is van het streven naar kostenminimalisatie tussen de andere hoofdmotieven.

1.5.1 MOTIEVEN VAN UITBESTEDING

Figuur 39 vat de belangrijkste redenen samen waarom bedrijven activiteiten uitbesteden.

Figuur 39: De belangrijkste redenen om toelevering van diensten en goederen uit te besteden



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Bij de routinediensten zijn het toespitsen op de core business en de kostprijs de twee hoofdredenen van uitbesteding (hiermee wordt 40% verklaard).

De belangrijkste reden om hoogwaardige diensten uit te besteden is de *complexiteit* van deze diensten. Samen met het uitbesteden van 'non-core businesses' en de kostprijs wordt meer dan 60% verklaard.

Bij de andere redenen om diensten uit te besteden scoren flexibiliteit (snel kunnen inspelen op een veranderende vraag, zowel kwantitatief als kwalitatief), het niet moeten inzetten van eigen personeel en het verschuiven van risico's een grote rol.

Bij de industriële toelevering is het niet verwonderlijk dat het uitbesteden van 'non-core-businesses' als belangrijkste reden (66%) wordt genoemd. Bedrijven die vroeger nog delen van de nevenactiviteiten zelf deden, stellen bijna allemaal dat men zich op kernactiviteiten wil concentreren en zich niet meer met

nevenactiviteiten wil bezighouden.

Deze reden wordt op grote afstand gevolgd door complexiteit (15%), investeringen vermijden (6%), capaciteitsredenen (6%) (bij categorie 'andere') en kostprijs (5%).

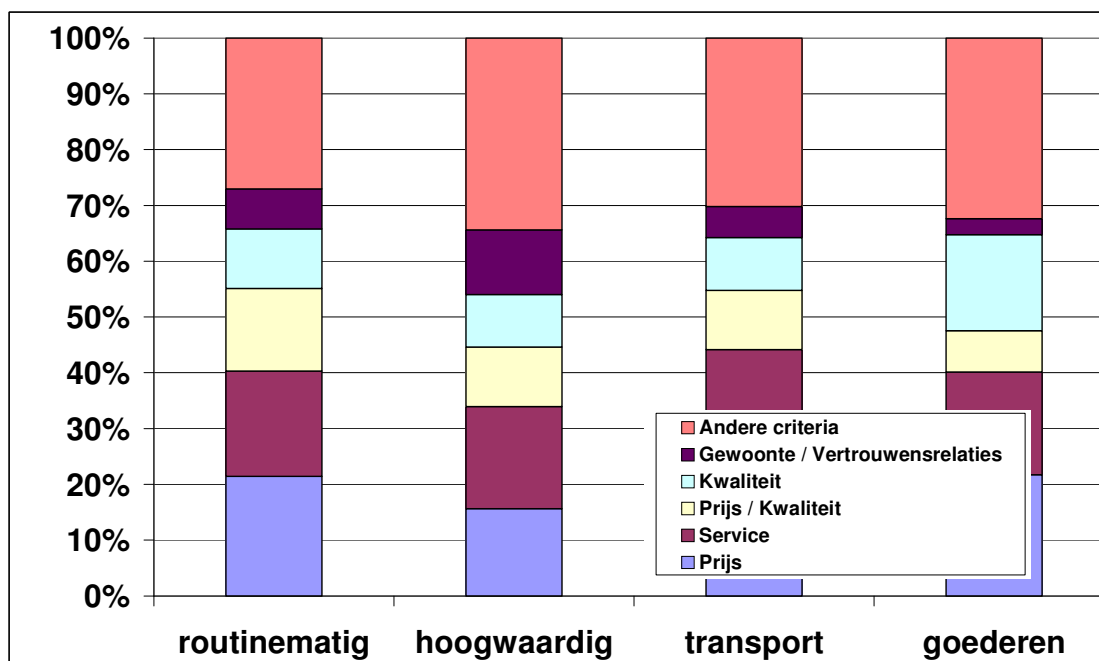
Onder de redenen voor gezamenlijke productontwikkeling spelen kwaliteitsverbetering van het eigen product, de aanwezigheid van de nodige kennis, knowhow bij de partner(s), en het economische kostenplaatje (vaak goedkoper om het gezamenlijk te doen) een belangrijke rol.

1.5.2 MOTIEVEN BIJ DE KEUZE VAN DE NETWERKPARTNERS

A Standpunt van de uitbesteder

In vorige sectie stonden de redenen om uit te besteden centraal. Hier gaan we na welke motieven spelen bij de keuze van een bepaalde toeleverancier (Figuur 40).

Figuur 40: De belangrijkste motieven bij de keuze van de netwerkpartners



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Prijs, service en kwaliteit zijn de meest doorslaggevende motieven. Ook vertrouwen speelt een belangrijke rol in de keuze van de toeleveranciers.

Afstand (nabijheid) tussen kernspeler en toeleverancier wordt als belangrijk ervaren door een derde van de kernspelers, maar in afweging naast andere motieven verdwijnt het belang ervan in het niets. Slechts 4% (of minder) van de motieven (in functie van de toeleveringscategorie) die door kernspelers worden opgegeven hebben rechtsreeks te maken met de afstand. Onrechtstreeks kan afstand natuurlijk wel spelen omdat de prijs toeneemt met de afstand en de betrouwbaarheid van levering en de

mogelijkheden inzake flexibiliteit afnemen met de afstand.

Bedrijven zoeken dus kwaliteitsvolle producten en diensten, tegen een aanvaardbare prijs met goede service. Ze zoeken die kwaliteiten bij betrouwbare partners waar zij die ook vinden, ongeacht de afstand.

Uiteraard spelen ook nog andere overwegingen mee zoals:

- De bedrijfsfilosofie: sommigen bedrijven werken een rigoureuze procedure (met checklists) af terwijl anderen dat niet doen;
- Strategische overwegingen: sommige bedrijven spreiden hun uitbesteding over verschillende toeleveranciers om afhankelijkheid te verminderen;
- Eigendomsstructuur: familiale bedrijven zullen eerder op basis van relatienetwerken bepalen wie toeleverancier wordt.

Voor gezamenlijke productontwikkeling zijn kennis, vertrouwen en betrouwbaarheid de hoofdredenen in de keuze van de netwerkpartner.

Tabel 24: Criteria genoemd voor de partners voor gezamenlijke productontwikkeling

Criteria	Aantal	%
Aanwezige kennis / specialisatie	15	34.9
Gewoonte / vertrouwensrelatie	6	14.0
Betrouwbaarheid	4	9.3
Binnen de eigen groep	3	7.0
Prijs	2	4.7
Beschikbaarheid	2	4.7
Andere criteria	11	25.6
Totaal	43	100.0
Onbekend	3	

Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

B Standpunt van de toeleverancier

Natuurlijk wacht een toeleverancier niet passief tot hij wordt uitverkoren door een kernspeler. Er werd daarom ook nagegaan (eveneens via een enquête) hoe de netwerking met de kernspeler is totstandgekomen, inclusief de perspectieven die geboden worden voor de toekomst³⁵. Daarbij werd nagegaan of de motieven die bij de kernbedrijven spelen ook naar voren geschoven worden door hun netwerkpartners.

Uiteindelijk kan gesteld worden dat de motieven voor netwerking (zoals te verwachten was) vrij parallel lopen met de eerder gevonden resultaten. De toeleveranciers geven aan dat vooral de volgende kernmerken van hun bedrijf doorslaggevend waren in de keuze:

- De verhouding prijs/kwaliteit
- De geboden service
- De specifieke knowhow



- Het bestaan van een vertrouwensrelatie

We noteren ook dat de toeleveranciers actief prospecteren, in die mate zelfs dat de meeste 1^{ste} ringspelers aangeven dat dit één van de belangrijkste factoren was waarom zij door de kernspeler zijn gekozen. Wanneer het gaat om zeer specifieke niches (bv. verpakking) zoeken de kernspelers daarentegen zelf contact met de toeleverancier.

In veel gevallen bestaan er stabiele relaties tussen kernspeler en toeleverancier, wat uiteraard de eerder vermelde vertrouwensrelatie ten goede komt. Verder slagen de toeleveranciers er ook in om hun klantenportefeuille voldoende ruim te maken zodat er geen al te grote afhankelijkheid ontstaat, wat uiteraard ook de risico's beperkt.

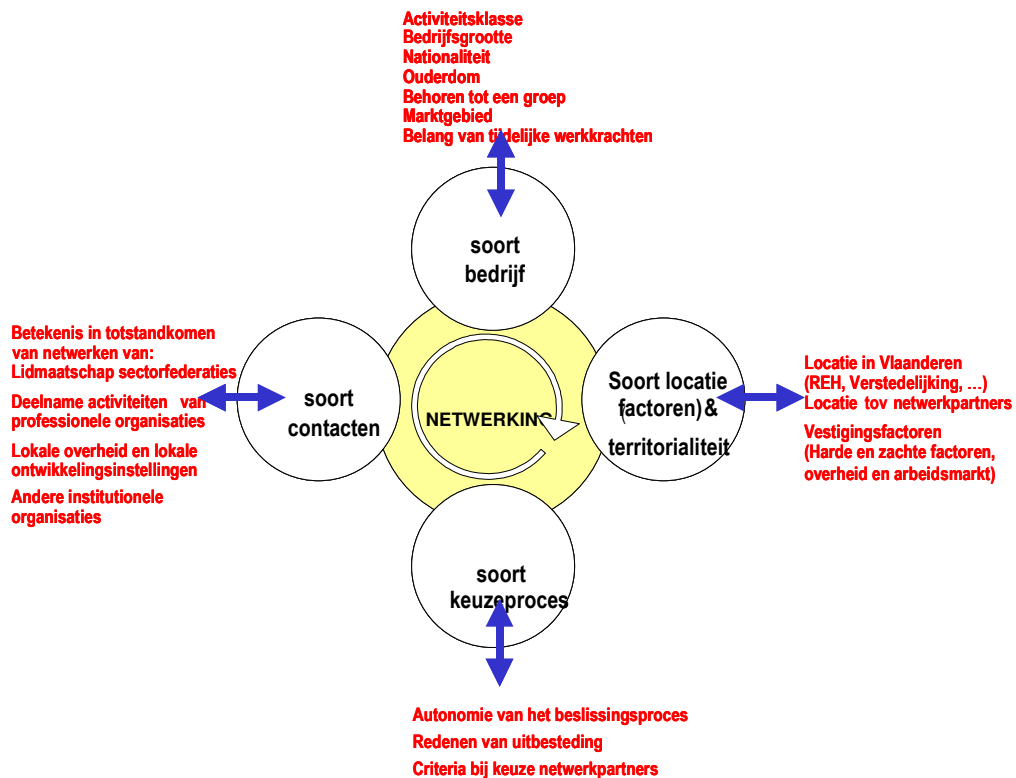
Ten slotte is er een andere situatie wanneer de kernspeler afhankelijk is van een hoofdzetel in de groep (bedrijf 4 in Tabel 32). In die situatie verlopen de contacten hoofdzakelijk via de hoofdzetel en spelen andere bedrijven in de groep ook een grotere betekenis in de toelevering.

1.6 EIGENSCHAPPEN VAN NETWERKING

Er kunnen tal van specifieke factoren spelen in concrete netwerken tussen bedrijven. Om dit te onderzoeken ging de onderzoekshypothese ervan uit dat netwerking gemodelleerd wordt door vier dimensies (in Figuur 41 schematisch weergegeven) die een causaal verband (kunnen) vertonen met soorten netwerken en netwerking. De vier dimensies zijn: het type bedrijf, de aard van de locatie, het soort keuzeproces en het type van contacten. Deze vier dimensies kunnen op hun beurt opgesplitst worden in meerdere variabelen die in de figuur zijn weergegeven.



Figuur 41: Analyse kader van de netwerkonderneming



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003 en eigen verwerking

We geven verslag van de mogelijke causale verbanden in vijf onderdelen. Waar relevant werden ook dwarsverbanden tussen de vier dimensies gemaakt:

- 1.6.1 Uitbesteding binnen en buiten de groep
- 1.6.2 Impact van de locatie van de 1^{ste} ringpartners
- 1.6.3 Schaal van de 1^{ste} ringspelers
- 1.6.4 Toeleveringsfrequentie
- 1.6.5 Outsourcing vs. uitbesteding

1.6.1 UITBESTEDING BINNEN EN BUITEN DE GROEP

Bedrijven die tot een groep behoren hebben gemiddeld méér 1^{ste} ringspelers dan zelfstandige bedrijven: 67% van de geënquêteerde kernbedrijven behoort immers tot een groep terwijl zij instaan voor 80% van de netwerking (in termen van aantal netwerkpartners). Toch vindt de uitbesteding slechts voor 6% binnen de eigen groep plaats. Dit percentage stijgt wel tot 13% voor de hoogwaardige diensten. Bij uitbesteding van hoogwaardige diensten binnen de groep gaat het vaak om gespecialiseerde bedrijven die deze diensten aanbieden aan de hele groep (shared services) of aan alle Europese bedrijven van die groep, zoals een engineeringcentrum, een centrale boekhouding, centraal gedirigeerde reclame. Soms gaat het om schijnnetwerking zoals wanneer een bepaalde afdeling (bv. de informatica-afdeling) verzelfstandigt maar geheel afhankelijk blijft van het kernbedrijf. Dikwijls blijft de dienst intern en is hij

gesitueerd op dezelfde site als de kernspeler.

1.6.2 IMPACT VAN DE LOCATIE VAN DE 1^{STE} RINGPARTNERS EN HET KERNBEDRIJF

In Hoofdstuk 2 gaan we meer diepgaand in op de geografische kenmerken van de netwerking. In deze sectie komt de locatie van de netwerkpartners enkel aan bod vanuit de typering van de netwerking

A Vaststellingen

Tabel 25 toont dat 77% van de partners in België gelokaliseerd is. Van de Belgische netwerkpartners is maar liefst 85% in Vlaanderen gelokaliseerd, 12% in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en slechts 3% in Wallonië. Het is dus duidelijk dat Vlaamse bedrijven slechts in beperkte mate de taalbarrière overschrijden.

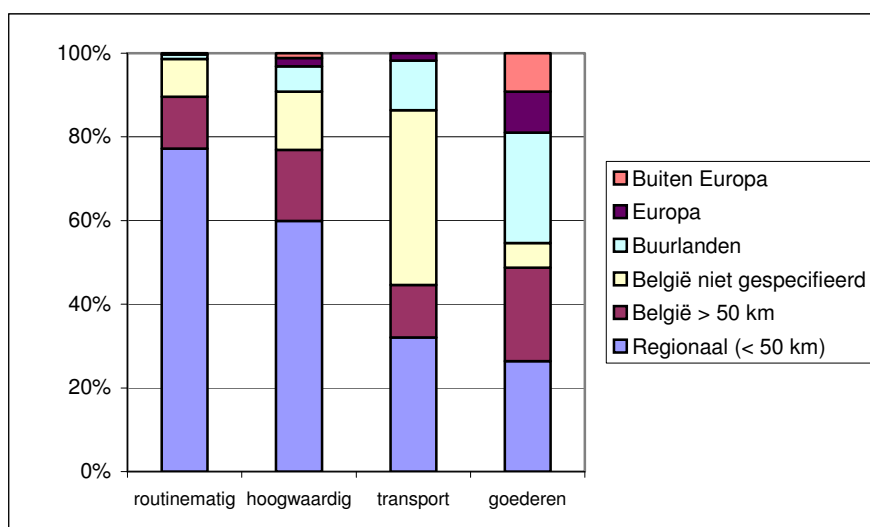
Tabel 25: Belang België / buitenland in functie van het aantal netwerkpartners

	Aantal	%
België	1 377	77.0
Buurlanden	256	14.3
Rest Europa	86	4.8
Buiten Europa	70	3.9
Totaal	1 789	100.0

Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Routinediensten worden in belangrijke mate regionaal (d.i. < 50 km) gerecruteerd. Vaak gebeurt de uitbesteding zelfs binnen een straal van 15 km. Wanneer deze diensten op grotere afstand worden uitbesteed (vaak de locatie van het hoofdkantoor) wordt er toch in vele gevallen gewerkt met een lokale vestiging en werknemers uit de omgeving. Dit is bijvoorbeeld het geval bij grotere schoonmaakfirma's en cateringbedrijven. Indien we daarentegen kijken naar bewaking, dan domineren de 'internationale bedrijven'³⁶. Bij de categorie 'België niet gespecificeerd' zitten vooral leasingbedrijven.

Figuur 42: Lokalisatie van de 1^e ringspelers



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Uit de literatuur blijkt dat heel wat hoogwaardige diensten een nationale en zelfs internationale markt bestrijken (Hessels en De Smidt, 1991, Illeris, 1994). Bijgevolg doen kernbedrijven (ook) een beroep op verleners van hoogwaardige diensten die zich op een grotere afstand bevinden. Dit wordt onderbouwd door Figuur 42 waaruit blijkt dat de 50 km grens méér overschreden wordt dan bij routinediensten. Toch wordt nog 90% binnen België uitbesteed. Voor vele van deze diensten is kennis van de Belgische markt en van de Belgische wetgeving een cruciale vereiste.

Het grote aandeel van de categorie 'België niet gespecificeerd' bij de transportbedrijven is te wijten aan de koerierbedrijven. Naast het lokale kantoor van Taxipost zijn het in hoofdzaak de meest bekende 'internationale' koeriersdiensten (DHL, TNT en UPS). Uit welke locatie het koeriersbedrijf de zending komt ophalen is voor het kernbedrijf meestal niet duidelijk en feitelijk ook niet van belang. Een groot aandeel van het wegtransport wordt regionaal uitbesteed. Lokale transporteurs worden eerder aangesproken voor vervoer binnen een beperkte straal. Transporteurs uit een verder gebied (buitenland, vaak Oost-Europa) spelen voor internationaal transport, d.i. over afstanden waar de kostprijs doorslaggevend wordt, een grotere rol.

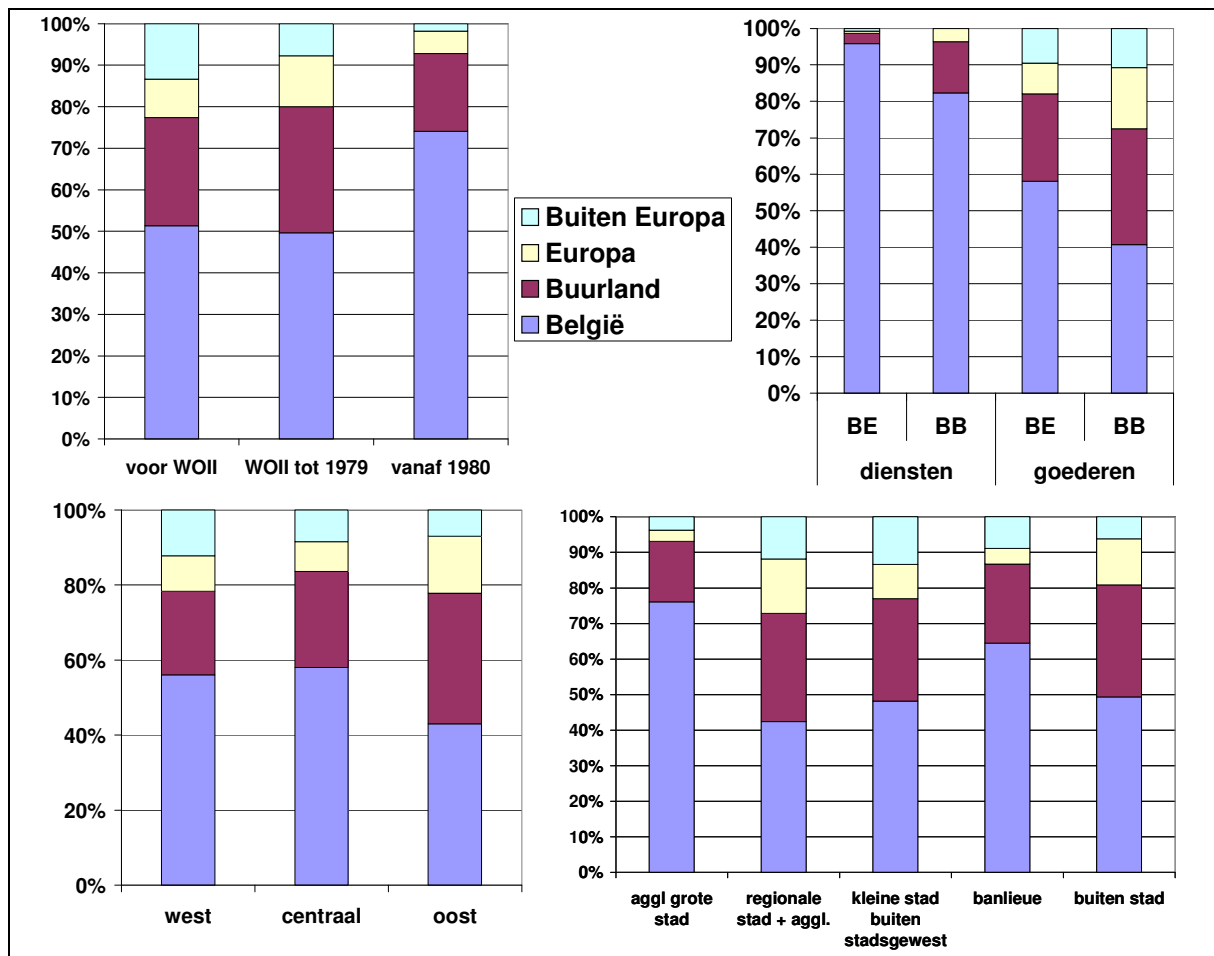
Industriële toelevering wordt, minder dan diensten, gerealiseerd in eigen land, nl. slechts 54%³⁷.

B Verdere verfijning

Jonge bedrijven (opgericht na 1980) doen iets meer een beroep op binnenlandse toeleveranciers dan de oudere bedrijven (resp. meer dan 90% vs ongeveer 80%) (Figuur 43, links boven). Hieruit blijkt dat internationalisatie van een bedrijf een gradueel proces is.



Figuur 43: Lokalisatie van de 1^e ringspelers in functie van ouderdom, nationaliteit en ligging van de kernspeler



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Tevens is te noteren dat Belgische kernbedrijven (Figuur 43, rechts boven) meer Belgisch gericht zijn in de keuze van de netwerkpartners dan buitenlandse bedrijven. In het algemeen geldt dat naarmate het marktgebied van de kernspeler groter is, ook het marktgebied van de 1^{ste} ringspeler groter is. Voor de diensten werkt 95% van de Belgische kernbedrijven samen met Belgische toeleveranciers. Voor de producten is dat bijna 60%. Buitenlandse kernbedrijven kiezen voor hun dienstentoelevering ook zeer Belgisch (iets meer dan 80%). Bij de producten is dat echter maar 40%.

Als we naar de ligging van het kernbedrijf in Vlaanderen kijken dan valt op dat kernbedrijven in het oosten van Vlaanderen (Figuur 43, links onder) meer een beroep doen op buitenlandse industriële toeleveranciers (bijna 60% tegenover iets meer dan 40% in de rest van Vlaanderen).

Verder laten kernbedrijven die in de grote stedelijke agglomeraties gelegen zijn meer (Figuur 43, rechts onder) lokaal en nationaal toeleveren (95% van de goederen) dan de andere gebieden in Vlaanderen (slechts 48% van de goederen wordt Belgisch toegeleverd).



1.6.3 SCHAAL VAN DE 1^{STE} RINGSPELERS

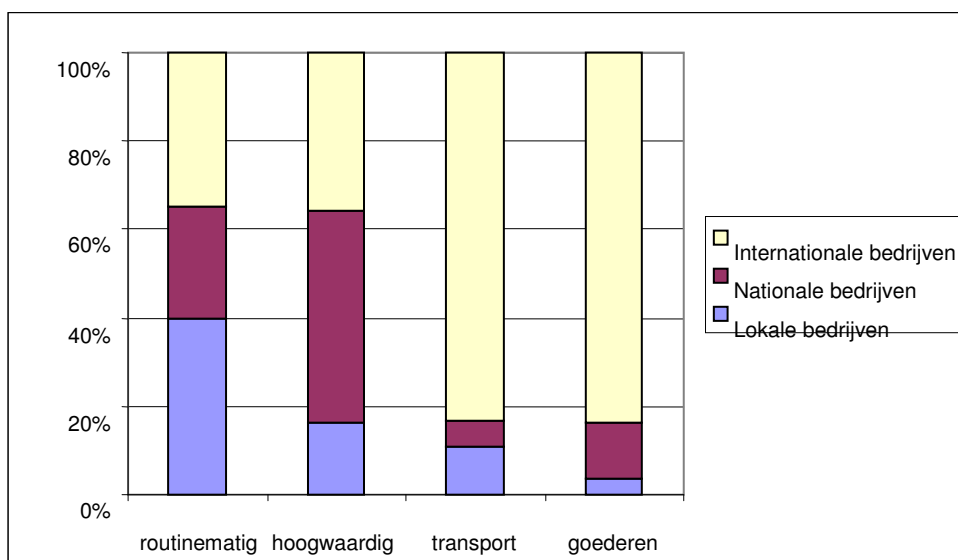
A Vaststellingen

Het marktgebied van de 1^e ringspelers kan lokaal, nationaal of internationaal zijn. Ook vanuit een ruimtelijk-economisch beleid is dit een interessante invalshoek omdat de verhouding een indicatie kan geven over enerzijds de betekenis van grensoverschrijdende netwerkrelaties en anderzijds de mate van inbedding van een bedrijf in een lokaal economische omgeving.

Routinediensten worden vaak uitgevoerd door lokale bedrijven op korte afstand van het kernbedrijf (Figuur 44). Toch zijn er ook heel wat internationale aanbieders van routinediensten. Het gaat om diensten die filialen hebben over heel Europa of zelfs verder. We denken dan bijvoorbeeld aan bepaalde leasingmaatschappijen, bewakingsfirma's en zelfs onderhoudsfirma's en cateringbedrijven. De internationalisering van de zakelijke dienstverlening doet zich ook steeds meer voor in tot voor kort sterk afgeschermd tertiaire 'thuis'sectoren. De afgenomen rentabiliteit van de industriële activiteiten, zorgt ervoor dat het internationaal kapitaal investeert in noodzakelijke maar niet echt gekwalificeerde diensten. Allen (1988) stelt dat de multinationalisering van dit soort van diensten een hoge graad van toevallige arbeid en een grote graad van flexibiliteit met zich meebrengt. Bovendien vormt het geen marginaal segment van de werknemers maar wordt het een centraal deel ervan.

Eerste ringbedrijven die hoogwaardige diensten aanbieden, zijn niet méér internationaal georganiseerd dan routinediensten. Sommige hoogwaardige diensten zoals bijvoorbeeld loonadministratie en juridische zaken hangen af van de nationale wetgeving, wat het groot aandeel nationale bedrijven bij de hoogwaardige diensten kan verklaren.

Figuur 44: Schaal of marktgebied van de 1^e ringspelers



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003



Bij de logistieke diensten zien we een zeer grote vertegenwoordiging van internationale bedrijven. Koerierbedrijven zijn per definitie internationaal georganiseerd. Firma's die wegtransport verzorgen, kunnen dit bijna altijd op internationale schaal, zelfs al beperkt een belangrijk deel van de opdrachten zich tot België of zelfs tot de regio.

De grootste internationale reikwijdte wordt gevonden bij de industriële toelevering. Dit hangt ongetwijfeld samen met het specialistisch karakter van de betrokken toelevering. Het bereiken van de noodzakelijke schaalvoordelen zorgt ervoor dat die niche activiteiten slechts door enkele bedrijven worden ontwikkeld. Zij bedienen dan de klanten via hun internationaal netwerk.

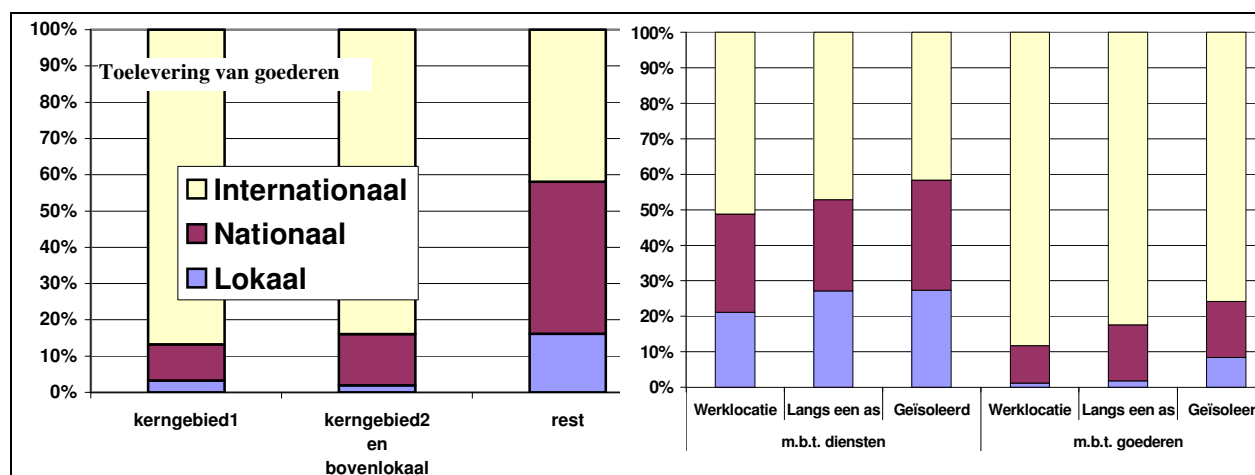
B Verdere verfijning

De dimensie van de kernspeler heeft zijn invloed op de keuze van de netwerkpartners. Kleine kernbedrijven werken eerder met netwerkpartners die op lokaal of Belgisch niveau actief zijn (60% bij de diensten en 30% bij de goederen). Grotere kernbedrijven werken meer met internationaal opererende bedrijven (60% bij de diensten en 95% bij de goederen). Zoals al vastgesteld werd is de lokale en Belgische netwerking groter bij diensten dan bij goederen.

Ook de activiteit heeft invloed op de keuze van de netwerkpartners. Bouwbedrijven zijn meer lokaal ingebed. Zij doen voor 80% van de diensten en bijna 60% van de goederen een beroep op lokale en Belgische toeleveranciers. Bij de industrie is dat respectievelijk maar 50% en 10% en voor de diensten bijna 60% en 42%.

Bedrijven die in de kerngebieden van de ruimtelijk-economische structuur (zie Deel 3) gelegen zijn doen substantieel meer een beroep op industriële toeleveranciers met internationale reikwijdte (+- 85%) dan kernbedrijven gelegen in gebieden met lage economische densiteit (42%). Dit geldt ook voor kernspelers die op een professionele werklocatie zijn gelegen (Figuur 45).

Figuur 45: Verband tussen ligging van de kernspeler en de reikwijdte van de toeleverancier



Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003



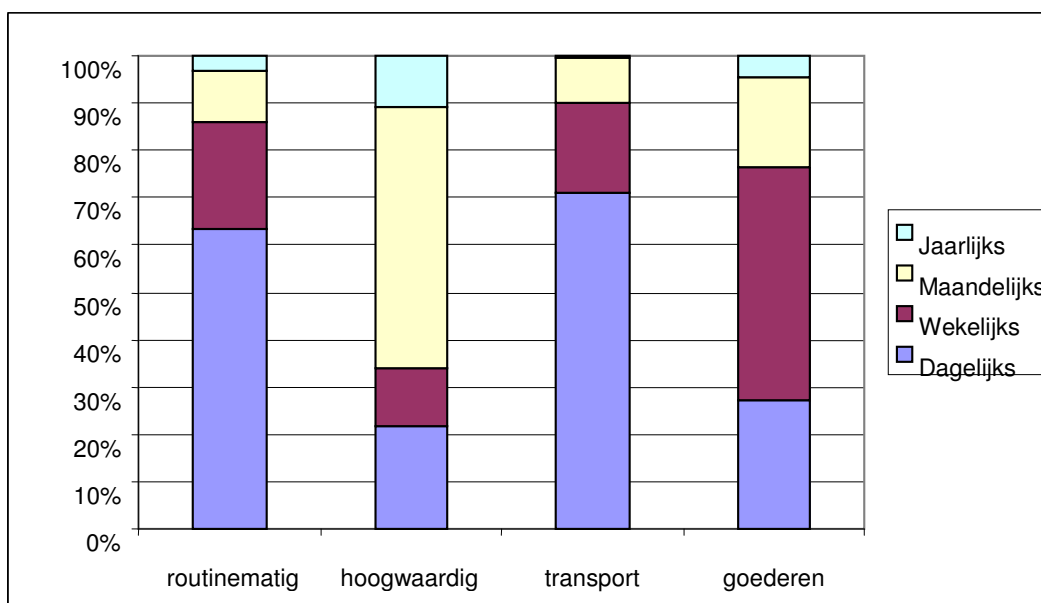
1.6.4 TOELEVERINGSFREQUENTIE

A Vaststellingen

Routinediensten hebben meestal een zeer hoge transactiefrequentie. Bewaking, catering en meestal ook schoonmaak zijn voorbeelden van activiteiten die men dagelijks laat uitvoeren. Wassen van bedrijfskledij gebeurt eerder op wekelijkse basis. Sommige bedrijven besteden enkel de jaarlijkse 'grote schoonmaak' uit of laten bijvoorbeeld driemaandelijks de riolering reinigen.

Bij hoogwaardige diensten is er een sterke vertegenwoordiging van de maandelijkse uitbesteding. Voorbeelden zijn de loonadministratie en de boekhouding. Informatica en labo-onderzoeken worden vaak uitbesteed. Andere dienstverleners worden dan weer over langere periodes aangesproken (bv. jaarlijks), zoals consulting. Transport wordt in de meeste gevallen op dagelijkse of wekelijkse basis uitbesteed.

Figuur 46: Frequentie van de netwerkrelatie



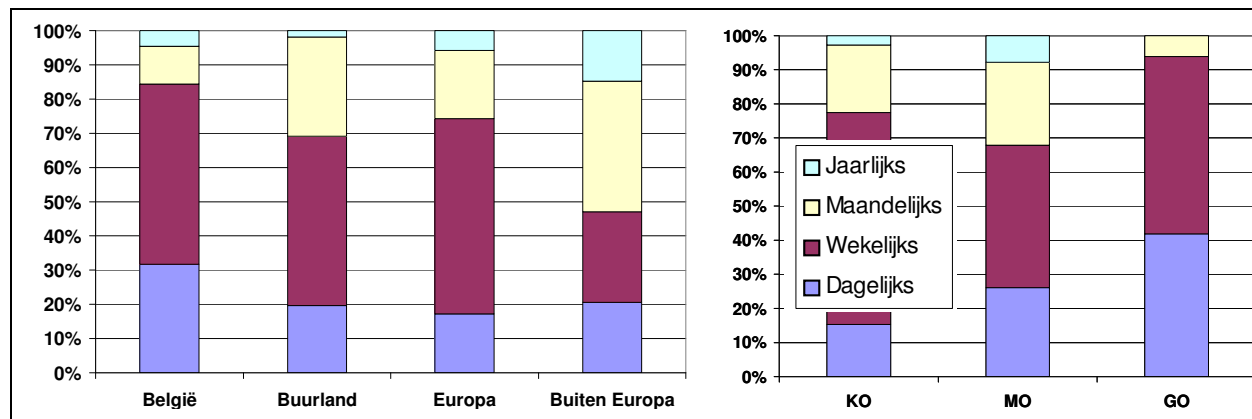
Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Ook bij de industriële toelevering valt de hoge frequentie op. Drie vierden van de bewegingen gebeuren dagelijks of wekelijks.

B Verdere verfijning

Voor zowel diensten als goederen geldt dat een groeiende afstand tussen de 1^{ste} ringspeler en de kernspeler zich vertaalt in een lagere transactiefrequentie. Dit betekent dus dat kernspelers voor frequente toeleveringen meer een beroep doen op bedrijven uit de omgeving.



Figuur 47: Frequentie van de netwerkrelatie voor industriële toelevering

Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

Daartegenover staat dat zelfs voor buiten België gelegen industriële toeleveranciers (Figuur 47) 20% dagelijks wordt toegeleverd. Ook de wekelijkse industriële toelevering van toeleveranciers buiten België is frequent. Samen met de dagelijkse toelevering halen Europese bedrijven ongeveer 75% en niet-Europese bedrijven bijna 50%³⁸. Dit wijst erop dat de netwerkonderneming op een ruim schaalniveau opereert en dat Vlaamse bedrijven, zelfs voor frequentie toelevering, in concurrentie zijn met buitenlandse bedrijven.

Grote bedrijven maken vooral gebruik van JIT en JIS-systemen³⁹ (Figuur 47). Zij doen veel meer een beroep op leveringen met een hoge frequentie dan de kleine bedrijven (nl. dagelijkse industriële leveringen: 40% bij grote ondernemingen versus 15% bij kleine ondernemingen).

1.6.5 OUTSOURCING VS. UITBESTEDING

A Vaststellingen

Bij het ontstaan van de netwerkonderneming spitst het bedrijf zich toe op de kernactiviteiten en besteedt het andere activiteiten die daartoe niet behoren uit. Natuurlijk is die redenering maar geldig voor die bedrijven die reeds een zekere maturiteit hebben. Bedrijven die recentelijk zijn gestart, zullen zich automatisch toespitsen op hun kerntaak. Als er dan goederen of diensten worden toegeleverd, is dat strikt genomen geen outsourcing, wel uitbesteding.

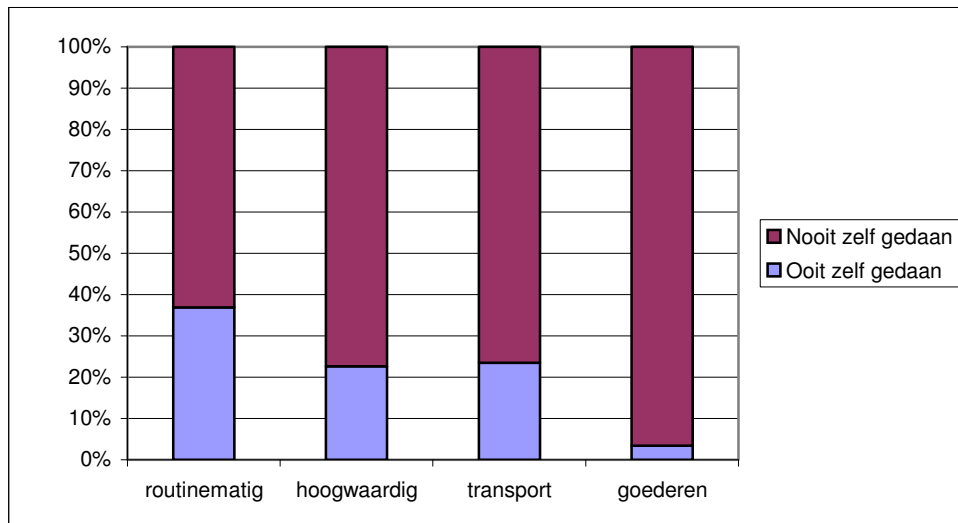
In deze sectie staat de vraag centraal of de geënquêteerde bedrijven een bepaalde dienst ooit in eigen beheer verzorgden en/of de toegeleverde goederen ooit zelf produceerden. Figuur 48 toont de antwoorden op deze vraag.

Bij goederen is outsourcing het minst van toepassing. We kunnen aannemen dat de overgang naar uitbesteding van diensten gemakkelijker en vlotter verloopt omdat de interne investeringen van een bedrijf hierin kleiner zijn dan bij de productie van goederen. Met deze laatste gaan immers veel meer gezonken kosten⁴⁰ gepaard.

Hoogwaardige diensten zijn minder het onderwerp van outsourcing dan routinematige diensten. Naast

strategische overwegingen kan men dit verklaren door het feit dat een aantal hoogwaardige diensten pas vrij recentelijk zijn ontwikkeld (onder meer door de steeds toenemende eisen inzake milieu en veiligheid). Deze diensten worden meteen aan gespecialiseerde firma's overgelaten. Omgekeerd zijn er ook een aantal hoogwaardige diensten met een lange traditie van uitbesteding en die men dus nooit zelf intern heeft uitgevoerd. Juridische zaken worden bijvoorbeeld zelden (volledig) intern opgelost, maar worden doorgaans overgelaten aan een juridisch zakenkantoor.

Figuur 48: Outsourcing

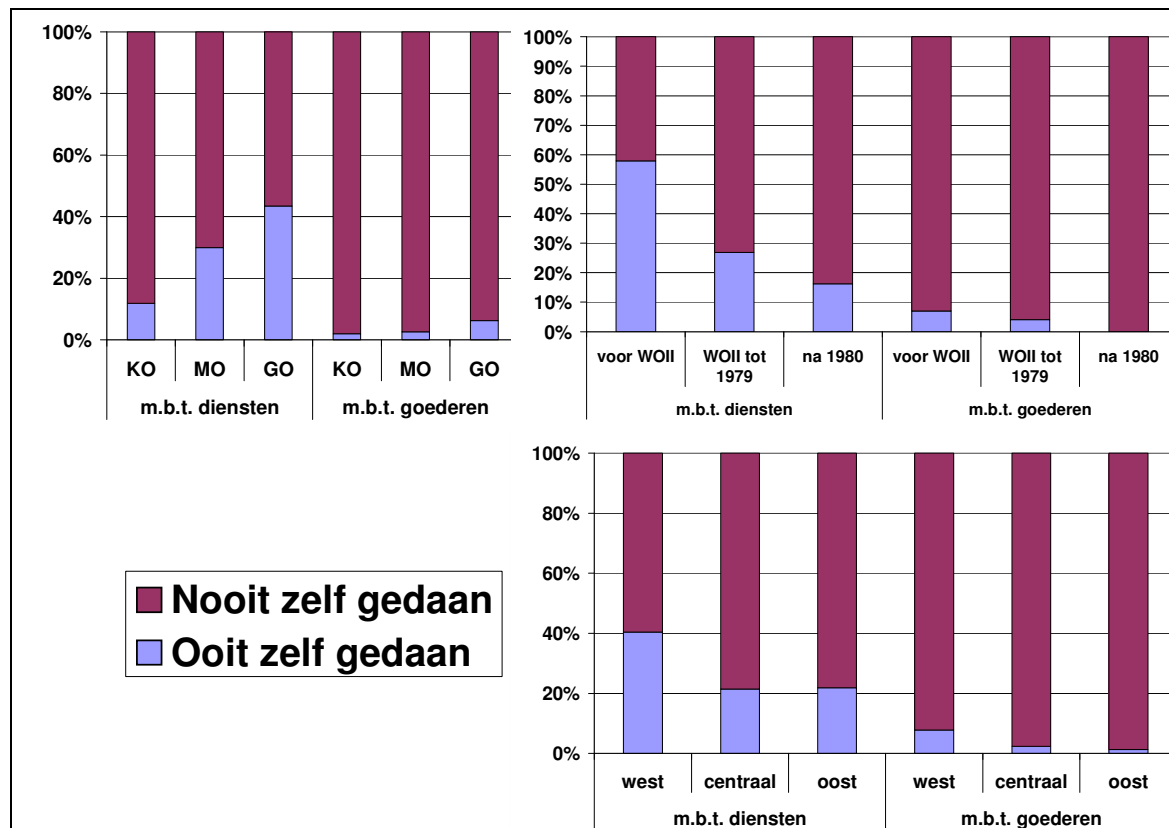


Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

B Verdere verfijning

Outsourcing is inderdaad een fenomeen dat zich vooral bij grotere (industriële) ondernemingen voordoet (Figuur 49, links boven). Voor toelevering van diensten doen 40% van de grote kernbedrijven aan outsourcing; bij de kleine ondernemingen is dat maar 10%. Ook de ouderdom van het bedrijf speelt een rol (Figuur 49, rechts boven). Van de bedrijven opgericht voor WO II doen 60% effectief aan outsourcing voor diensten en ongeveer 8% voor producten. Voor de bedrijven die na 1980 opgericht zijn is dat respectievelijk maar 15% en 0%.

Opmerkelijk is dat kernspelers in het westen van Vlaanderen (Figuur 49, rechts onder) meer aan outsourcing doen dan bedrijven die elders zijn gevestigd. Voor de diensten doet 40% van de bedrijven in het westen van Vlaanderen aan outsourcing tegenover slechts 22% elders. Voor de goederen zijn de cijfers 8% versus 2%. Vermoedelijk hangt dit samen met de eerder oude industriële bedrijvenpopulatie in het westen.

Figuur 49: Outsourcing in functie van dimensie, ouderdom en ligging van de kernspeler


Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

1.7 CONCLUSIE

- De netwerkonderneming is ook in Vlaanderen een realiteit. Er zijn talrijke uitbestedingen door Vlaamse bedrijven en er zijn talrijke binnenlandse en buitenlandse industriële en dienstentoeleveranciers. Volgende reeks cijfers vatten dit samen:
 - Alle geënuquêteerde bedrijven doen aan één of andere vorm van netwerking.
 - Een gemiddeld kernbedrijf doet een beroep op 11 1^{ste} ringspelers voor de zakelijke diensten, waarvan 4 routinematige, 4 hoogwaardige en 3 logistieke ondernemingen.
 - Een gemiddeld kernbedrijf heeft 7 industriële toeleveranciers.
 - Inzake netwerking voor O&O bedraagt het aantal partners gemiddeld bijna 3. Toeleveranciers zijn hierbij de eerste partner, universiteiten de tweede.
 - 89% van de kernbedrijven doet een beroep op routinediensten.
 - Hiervan is er minstens één netwerkpartner in België.
 - 58% van de bedrijven besteedt hierbij standaard of meer uit.
 - 98% van de kernbedrijven doet een beroep op hoogwaardige diensten.
 - Hiervan is er minstens één netwerkpartner in België.
 - 64% van de bedrijven besteedt standaard of meer uit.
 - 80% van de kernbedrijven doet een beroep op ondernemingen m.b.t. logistiek.
 - Hiervan richt 96% zich (ook) op netwerkpartners in België.



- 51% van de bedrijven besteedt standaard of meer uit.
 - 32% van de kernbedrijven doet een beroep op gezamenlijke O&O, waarvan 74% (ook) met Belgische netwerkpartners.
 - 78% van de kernbedrijven doet een beroep op industriële toelevering en voor bedrijven uit de secundaire sector is dit zelfs 98%.
 - Hiervan richt 96% zich (ook) op netwerkpartners in België.
 - Voor 54% van de industriële kernbedrijven betreft de toelevering grondstoffen en 46% halffabrikaten en afgewerkte producten.
 - De netwerkpartners situeren zich voor 77% in België. Dit laatste cijfer loopt uiteen van bijna 100% voor de routinediensten, via 90% voor de hoogwaardige diensten, over 85% voor de logistiek, 55% voor de industriële toelevering en 54% voor O&O.
2. Zelfs als het kernbedrijf tot een groep behoort, is de interne toelevering (vanuit leden van de groep) niet zo belangrijk. Als het voorkomt dan gaat het vooral om groepspartners in het buitenland die een gespecialiseerde rol vervullen voor de gehele groep.
 3. Bij diensten (vooral routinediensten) spelen regionale en, in mindere mate, nationale netwerkpartners (samen ca. 90%) een grote rol. Voor industriële toelevering komt slechts ca. 50% van leveranciers uit België.
 4. Industriële toeleveranciers hebben eerder een internationaal werkgebied, dienstverleners een lokaal of nationaal werkgebied met uitzondering van transporteurs. Toch blijkt dat een derde van de Belgische industriële toeleveranciers niet op een internationale schaal werkzaam is (en zich beperkt tot de Belgische markt).
 5. Belgische kernbedrijven werken meer met Belgische toeleveranciers dan buitenlandse kernspelers.
 6. De ligging van het kernbedrijf heeft een invloed op de netwerking:
 - Kernbedrijven gelegen in het oosten van Vlaanderen doen meer een beroep op buitenlandse toeleveranciers;
 - Kernbedrijven die in de grote stedelijke agglomeraties zijn gelegen, hebben meer lokale en nationale industriële toelevering dan deze gelegen in de andere gebieden in Vlaanderen;
 - Kernbedrijven die in de kerngebieden van de ruimtelijk-economische structuur gelegen zijn doen substantieel meer een beroep op industriële toeleveranciers met internationale reikwijdte. Dit geldt ook voor kernspelers die op een professionele werklocatie zijn gelegen⁴¹.
 7. Grote kernbedrijven besteden routinediensten en transport in grote mate uit. Bij de hoogwaardige diensten besteden de grote bedrijven minder uit dan de kleinere als gevolg van schaalvoordelen en strategisch belang van deze diensten.



-
8. Diensten vormen veel meer het voorwerp van outsourcing (d.i. diensten die ooit intern uitgevoerd werden) dan de productie van goederen. Dit is vooral het geval voor routinediensten (ca. 35%); iets minder voor hoogwaardige diensten en transport (ca. 25%).
- Oudere en grotere bedrijven doen meer aan outsourcing dan jongere en kleinere bedrijven.
 - Kernspelers die in het westen van Vlaanderen gelokaliseerd zijn doen meer aan outsourcing dan bedrijven die elders zijn gevestigd.
9. Routinediensten en levering van goederen vertonen de hoogste frequenties, hoogwaardige diensten de laagste.
- De toeleveringsfrequentie heeft een zekere afstandsgevoeligheid aangezien de hoogste frequenties voorkomen bij toeleveranciers die in België gelokaliseerd zijn. Het aandeel van diensten met hoge toeleveringsfrequentie (minstens wekelijks) blijft evenwel vrij groot voor verderaf gelegen toeleveranciers.
10. De hoofdmotieven van de uitbesteding:
- Bij diensten zijn de hoofdmotieven het toespitsen op de core business, de kostprijs en de complexiteit van de dienstverlening:
 - Bij routinediensten worden het toespitsen op de core business en de kostprijs door 40% van de kernbedrijven genoemd.
 - Bij de hoogwaardige diensten wordt complexiteit van de dienst, het toespitsen op de core business en de kostprijs genoemd door 60% van de bedrijven.
 - Bij logistiek is de kostprijs de hoofdreden (25%).
 - Bij industriële toelevering wordt het toespitsen op de core business door 66% van de bedrijven genoemd.
 - Bij samenwerking voor O&O zijn kwaliteitsverbetering en knowhow de hoofdredenen.
11. De afstand tussen kernspeler en toeleverancier speelt hoogstens onrechtstreeks een rol in de keuze van de netwerkpartner via doorwerking in de kostprijs, de vertrouwensfactor, de zekerheid inzake levering en de flexibiliteit.

HOOFDSTUK 2 DE GENETWERKTE TERRITORIA

In dit hoofdstuk gaan we verder met de bedrijven waarvan we in vorig hoofdstuk de economische kenmerken van de netwerken analyseerden. We verleggen hier de aandacht naar de geografische component en we onderzoeken hoe we de genetwerkte territoria op bedrijfsniveau kunnen typeren (sectie 2.2).

Vooraleer we de geografische kenmerken van individuele bedrijven in beeld brengen, willen we eerst een meer algemene beschrijving geven van de territoriale kenmerken van de Vlaamse netwerkonderneming. Dit doen we op basis van de resultaten van een enquête die in 2003 door BCI uitgevoerd werd in opdracht van het SPRE.

2.1 DE GEOGRAFISCHE KENMERKEN VAN DE VLAAMSE NETWERKONDERNEMING: BELANGRIJKE LOKALE, MAAR EVENZEER BOVENLOKALE EN INTERNATIONALE NETWERKING

2.1.1 INLEIDING

In 2003 werd in opdracht van het SPRE door BCI bij 20 000 bedrijven een enquête uitgevoerd om meer te weten te komen over het (vestigings)gedrag van ondernemingen. Er werd door 5499 bedrijven aan deze enquête meegewerkt.

Er werden onder meer vragen gesteld naar de reikwijdte van de afzet en naar de drie belangrijkste klanten en toeleveranciers. Deze gegevens laten toe om een meer algemene analyse te maken van de geografische relaties van de Vlaamse netwerkonderneming.

Eerst worden de data kort beschreven. Vervolgens wordt de geografische structuur van de afzet beschreven. Nadien wordt de locatie van de klanten en van de toeleveranciers nader geanalyseerd en wordt deze oefening toegepast op het stedelijk gebied Antwerpen.

2.1.2 DATA

In totaal dekken de 5499 geënquêteerde bedrijven 203 581 werknemers.

Gevraagd werd hoeveel van de omzet afgezet wordt binnen een straal van 15km, in de rest van Vlaanderen, in Brussel, in Wallonië en in het buitenland. Het grootste deel van de bedrijven vulde effectief de omzetverdeling per gebiedscategorie in.

Als men uitgaat van de logische aanname dat de ingezette werkgelegenheid een lineaire relatie vertoont met de omzet, dan kan men ook berekenen hoeveel werkgelegenheid er wordt ingezet per afzetcategorie⁴². De bedrijven die de gegevens inzake omzetverdeling hebben opgegeven vertegenwoordigen 195 611 werknemers. Er is met andere woorden een dekkingsgraad van 96%. Dit cijfer gaat van 90% voor TDL tot 98% voor de industrie.

De omzetverdeling is dus zeker representatief. Dit wordt verder geanalyseerd in sectie 2.1.3..

Tabel 26: Totale steekproef met gegevens over omzetverdeling

	Totale steekproef	Gegevens omzetverdeling
--	-------------------	-------------------------



Sector	Bedrijven	Werknemers	Bedrijven	Werknemers	%
Bouw	1133	22 597	1092	22 020	97
Financiële diensten	166	5 262	158	5 093	97
Groothandel	909	17 358	870	16 555	95
Industrie	1722	112 272	1644	110 140	98
Onbekend	65	745	53	699	94
TDL	572	20 130	540	18 098	90
Zakelijke diensten	932	25 218	859	23 007	91
Totaal	5499	203 581	5216	195 611	96

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Een tweede reeks vragen had betrekking op de locatie van de drie belangrijkste klanten en toeleveranciers. Volgende tabel laat zien dat ongeveer 80% van de bedrijven één of meerdere locaties van klanten/toeleveranciers heeft ingevuld.

Tabel 27: Totale steekproef met gegevens over 3 belangrijkste klanten en toeleveranciers

Sector	Totale steekproef Bedrijven	Gegevens over toeleveranciers		Gegevens over klanten	
		Bedrijven	%	Bedrijven	%
Bouw	1133	952	84.0	880	77.7
Financiële diensten	166	67	40.4	139	83.7
Groothandel	909	784	86.2	780	85.8
Industrie	1722	1431	83.1	1401	81.4
Onbekend	65	49	75.4	48	73.8
TDL	572	428	74.8	496	86.7
Zakelijke diensten	932	645	69.2	799	85.7
Totaal	5499	4356	79.2	4543	82.6

Eigen bewerking van BCI, 2003

Een belangrijke vraag is wat de dekkingsgraad is van de opgegeven klanten en toeleveranciers voor de totaliteit van de netwerkrelaties van de bevroegde ondernemingen. Om dit uit te zoeken is het mogelijk om voor de klanten een vergelijking te maken met de omzetcategorieën. We kennen de exacte locatie (zie ook sectie 2.1.4 voor verdere verfijning) van de klanten en we weten dus binnen welke afstandscategorie een bepaalde klant gelegen is. We kunnen dan ook berekenen wat de dekkingsgraad is van de opgegeven klanten uitgedrukt in werkgelegenheid van de respondenten (weerom binnen de logische aanname dat de ingezette werkgelegenheid een lineaire relatie vertoont met de omzet)⁴³.

Tabel 28: Dekkingsgraad opgegeven klanten uitgedrukt in werknemers

Sector	Totale steekproef		Gegevens over klanten		
	Bedrijven	Werknemers	Bedrijven	Werknemers	%
Bouw	1133	22 597	880	12 393	54.8



Financiële diensten	166	5 262	139	2 529	48.1
Groothandel	909	17 358	780	10 191	58.7
Industrie	1722	112 272	1401	55 050	49.0
Onbekend	65	745	48	427	57.3
TDL	572	20 130	496	8 486	42.2
Zakelijke diensten	932	25 218	799	13 881	55.0
Totaal	5499	203 581	4543	102 956	50.6

Eigen bewerking van BCI, 2003

We stellen vast dat de dekkingsgraad op de helft uitkomt van de totale werkgelegenheid. Met andere woorden de opgegeven klanten dekken slechts de helft van de netwerkrelaties. De laagste score vinden we bij TDL (42%). De hoogste score vinden we bij de groothandel (59%).

Verder is het interessant om na te gaan of de dekkingsgraad verschilt in functie van de eerder gedefinieerde afstandscategorieën. Dit is samengevat in Tabel 29.

Tabel 29: Dekkingsgraad opgegeven klanten uitgedrukt in werknemers per omzetcategorie (%)

Sector	Binnen 15km	Rest Vlaanderen	Brussel	Wallonië	Buitenland	Totaal
Bouw	66	57	59	17	36	56
Financiële diensten	50	65	52	0	31	50
Groothandel	66	74	57	21	58	62
Industrie	60	61	34	14	49	50
Onbekend	82	64	44	6	23	61
TDL	73	65	35	12	31	47
Zakelijke diensten	71	60	76	9	44	60
Totaal	66	62	52	14	48	53

Percentages ten opzichte van de gegevens inzake omzetverdeling (zie Tabel 26)

Eigen bewerking van BCI, 2003

Uit Tabel 29 blijkt dat de dekkingsgraad het grootst is voor de meest nabije locaties (66%). De dekkingsgraad is klein voor Wallonië (14%). Voor buitenlandse klanten is de dekkingsgraad slechts 48%.

Sectoraal is de dekkingsgraad het grootst voor de groothandel en de zakelijke diensten en het kleinst voor TDL en industrie.

Deze oefening geeft aan dat de opgegeven klanten slechts de helft uitmaken van het netwerk en dat de bevraagde ondernemers klanten in de omgeving van het bedrijf beter kennen dan deze die verderaf zijn gelegen.

We kunnen aannemen dat dezelfde scheefftrekking aanwezig is bij de toeleveranciers, waarvoor we dezelfde oefening niet kunnen maken door het ontbreken van data. De toelevering kunnen we wel meten volgens het belang van het bedrijf (werkgelegenheid). Dit is niet zo verfijnd als de weging die we van de klanten kunnen maken, maar het geeft toch een beeld van de spreiding van de toelevering in



functie van het belang van het bedrijf waaraan wordt toegeleverd (zie 2.1.4).

Binnen de vastgestelde beperking blijft de oefening naar de geografische spreiding van de klanten en toeleveranciers zinvol.

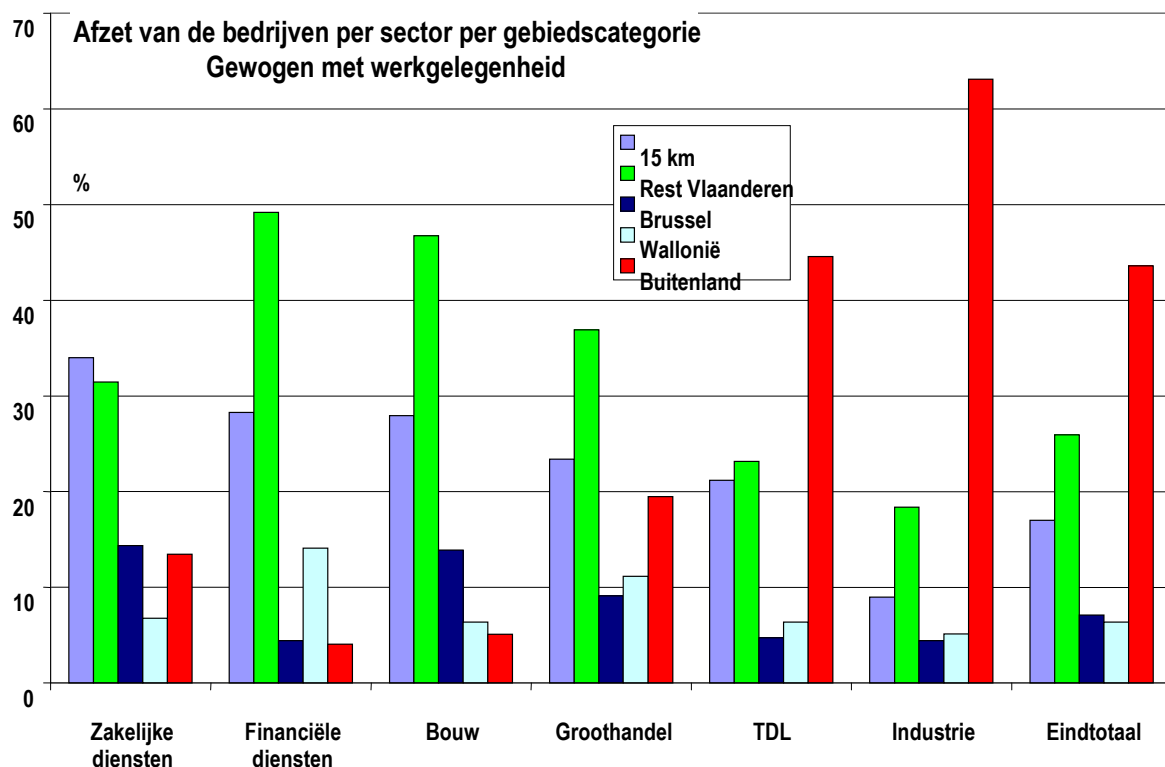
2.1.3 GEOGRAFISCHE ORIËNTATIE VAN DE AFZET VAN DE VLAAMSE ONDERNEMING

Onderstaande figuur geeft weer hoe de omzet van de bedrijven geografisch wordt verdeeld. Het geeft met andere woorden weer op welke afstand de klanten (als eindconsument of als tussenschakel) zich bevinden. Dit is een eerste indicator van de geografie van de Vlaamse netwerkonderneming.

In de figuur werd een opdeling gemaakt per sector (NACE) en werden de sectoren gerangschikt van belangrijke lokale afzet (binnen de 15 km) tot grote afzet in het buitenland. De verdeling van de afzet werd gewogen met het belang van de onderneming (werkgelegenheid).

Onmiddellijk valt op dat de zakelijke en financiële diensten en de bouwsector de grootste lokale oriëntatie hebben.

Figuur 50: Afzet van de Vlaamse bedrijven per gebiedscategorie



Bron: BCI, 2003, en eigen verwerking

De lokale oriëntatie van de zakelijke en financiële diensten sluit aan bij de theorievorming omtrent agglomeratievoordelen op het niveau van de diensten. Bedrijven in de zakelijke dienstverlening clusteren niet zozeer met de (industriële) klanten, maar wel met hun collegae-zakelijke dienstverleners omdat ze zo zelf voordelen kunnen halen uit deze situatie van sterke concentratie van centrale functies



(zie o.m. Van Dinteren & Rienstra, 1994).

Toch is een niet te onderschatten deel van de afzet Vlaams (vooral bij de financiële diensten) en internationaal (zeker bij de zakelijke diensten). Illeris (1994) verklaart dit door te stellen dat zeer sterk gespecialiseerde diensten geen voordeel halen uit de proximateit met de klant. Op basis van empirisch onderzoek ziet hij immers dat deze sterk gespecialiseerde diensten zo uniek zijn, dat de kosten, die verbonden zijn aan afstand, futiel zijn binnen de totale kostprijs van de dienst. Doorslaggevend in de competitiviteit van dit soort van diensten is de kwaliteit van de dienstverlening en niet de afstand tot de consument. Er blijft een reële behoefte aan face-to-face met de klant maar de afstand speelt hierbij quasi geen rol, wat overigens soms wordt opgelost door insourcing⁴⁴.

Voor de zakelijke diensten valt de sterke relatie met Brussel op (14% van de afzet), wat zeker ook te verklaren valt door het belang van Brussel in de zakelijke diensten.

Voor de financiële diensten valt de relatie op met Wallonië (14% van de afzet). Hiervoor hebben we niet onmiddellijk een verklaring.

Ook de bouwsector functioneert in overgrote mate op Vlaams en lokaal niveau en in Brussel (14%). Dit beantwoordt aan het beeld van een vrij mobiele sector die een groot deel van Vlaanderen en Brussel als afzetmarkt kan bereiken.

De groothandel heeft een lokaal, een Vlaams én een internationaal (20%) afzetgebied. Ook Brussel en Wallonië spelen een relatief belangrijke rol (samen 20%). Het afzetgebied van de groothandel bestrijkt dus niet alleen het gehele Belgisch territorium, maar ook in belangrijke mate het buitenland.

De sector transport, distributie en logistiek heeft de op één na belangrijkste buitenlandse afzet (45%). De TDL-sector werkt dus in belangrijke mate voor buitenlandse afnemers, wat gelet op de structuur en de werking van de sector logisch is. Toch is er ook een belangrijk deel lokaal (21%) en Vlaams (23%).

De industrie heeft een groot deel van de klanten in het buitenland (ongeveer 2/3^e). Daarnaast is er 9% lokale afzet en 18% Vlaamse afzet. Brussel en Wallonië halen samen 10%. De industrie heeft dus een uitgesproken internationaal karakter.

De bespreking van de afzetstructuur van deze afzonderlijk sectoren zegt al iets over de territoriale kenmerken van de netwerkrelaties met de klanten: er is overal een deel lokale afzet maar evenzeer is de bovenlokale en de internationale afzet belangrijk tot zeer belangrijk. Deze aandelen variëren uiteraard van sector tot sector.



2.1.4 GEOGRAFISCHE STRUCTUUR VAN DE RELATIES OP NIVEAU VAN TOELEVERANCIERS EN KLANTEN

A Algemeen

In vorige sectie bekeken we de geografische structuur van de afzet in een aantal gebiedscategorieën. Dit gaf al een eerste ruw inzicht in waar de klanten van de Vlaamse bedrijven gelegen zijn en hoe belangrijk deze klanten zijn. In deze sectie verfijnen we deze relaties op basis van de locatie van de belangrijkste klanten en toeleveranciers.

Respectievelijk 4356 en 4543 bedrijven gaven de locatie op van één of meer belangrijke klanten en toeleveranciers.

Voor de toeleveranciers betreft het 1770 locaties in heel de wereld die in totaal 11092 toeleveranciers⁴⁵ bevatten. Voor de klanten gaat het over 1294 plaatsen die in totaal 11963 klanten bevatten⁴⁶. Het gaat dus om een behoorlijk aantal netwerkrelaties, die echter - zoals we reeds stelden in 2.1.2 - maar 50% van de realiteit dekken.

Een eerste vraag die ons bezighoudt is welke grote geografische patronen er bestaan in die netwerkrelaties.

Tabel 30 geeft de relaties weer tussen een aantal gebiedscategorieën. We onderzoeken ondermeer het belang van de intra- en de interstedelijke relaties en de verhouding tot de overige relaties. We doen dit omdat we willen testen of er sprake is van stedelijke netwerken.

We definiëren de stedelijke regio's als de groot- en regionale steden inclusief hun agglomeratiegemeenten⁴⁷. Kleinstedelijke gebieden beantwoorden aan de definitie van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen. Bij de interstedelijke relaties werden ook de relaties met Waalse stedelijke regio's en het deel van het Brusselse stadsgewest dat in Wallonië ligt, meegerekend.

Van de ongewogen relaties voor klant- en toeleverancierrelaties samen, zijn er 14.5% intrastedelijk. Dit wil zeggen dat een bedrijf dat in een stedelijke regio gelegen is, voor ongeveer 1/7^e een beroep doet op klanten en toeleveranciers van de eigen stedelijke regio. Verder zijn er ongeveer 13% interstedelijke relaties, wat in verhouding als vrij weinig mag beschouwd worden. Van een stedelijke netwerk in termen van stedelijke gebieden die intensieve onderlinge leveringen hebben, is er dus in feite geen sprake.

Voorts is er wel een sterke betrokkenheid van niet-stedelijk Vlaanderen op de stedelijke regio's. Ongeveer 1/5^e van de bedrijven die niet in een stedelijke regio zijn gelegen, hebben klanten in of doen een beroep op toeleveranciers uit de stedelijke regio's. Deze relatie is even sterk als deze met klanten of toeleveranciers in de kleine steden en overig Vlaanderen samen.

Buitenlandse relaties staan met 17.4% op een hoger niveau dan de intra- en de interstedelijke relaties (zeker de toelevering die 21% bereikt).



Tabel 30: Relaties van bedrijven in Vlaanderen met klanten en toeleveranciers

		Ongewogen relaties						Gewogen ⁴⁸	
		Totaal		Toeleveranciers		Klanten		Toelevering	Klanten
	Locatie	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%	%	%
Locatie bedrijf	Klant/toeleverancier								
Intrastedelijk	Intrastedelijk	3 342	14.5	1 359	12.3	1 983	16.6	16.2	12.9
Interstedelijk	Interstedelijk	2 959	12.8	1 350	12.2	1 609	13.4	13.9	14.1
Stedelijke regio	Kleine stad	803	3.5	386	3.5	417	3.5	2.1	2.5
Stedelijke regio	Rest van Vlaanderen	942	4.1	435	3.9	507	4.2	3.0	2.9
Stedelijke regio	Rest van Wallonië	34	0.1	19	0.2	15	0.1	0.6	0.1
Rest van Vlaanderen	Stedelijke regio	5 193	22.5	2 649	23.9	2 544	21.3	17.4	14.6
Rest van Vlaanderen	Kleine stad	2 378	10.3	1 034	9.3	1 344	11.2	6.0	5.9
Rest van Vlaanderen	Rest van Vlaanderen	2 382	10.3	1 005	9.1	1 377	11.5	6.1	5.5
Rest van Vlaanderen	Rest van Wallonië	54	0.2	36	0.3	18	0.2	0.2	0.1
Onbekend	Overig België	964	4.2	453	4.1	511	4.3	3.3	2.1
Vlaanderen	België	19 051	82.6	8 726	78.7	10 325	86.3	68.8	60.6
Vlaanderen	Buitenland	4 004	17.4	2 366	21.3	1 638	13.7	31.2	39.4
Totaal	Totaal	23 055	100.0	11 092	100.0	11 963	100.0	100.0	100.0

Bron: BCI, 2003, en eigen verwerking.

Met de weging (zoals uiteengezet in sectie 2.1.2) blijven dezelfde conclusies overeind, met dien verstande dat het belang van de buitenlandse relaties nog vergroot, terwijl het belang van de relaties met de kleinstedelijke gebieden en met de rest van Vlaanderen afneemt.

Deze analyse bevestigt de eerder bereikte conclusies in Hoofdstuk 1 en in sectie 2.1.3: het geheel aan marktrelaties bestaat zowel uit lokale, als bovenlokale, Belgische en internationale klanten en toeleveranciers. Er is dus zeker geen sprake is van een beperkte reikwijdte van de netwerkrelaties.

B Analyse van de klantenrelaties

In het onderzoek naar de geografische relatiepatronen staan we eerst stil bij de klanten.

Figuur 52 geeft de locatie van de belangrijkste klanten⁴⁹ aan, gewogen met de werkgelegenheid binnen de West-Europese actieruimte.

De bijgevoegde figuur geeft aan dat heel wat belangrijke klanten in Vlaanderen gelokaliseerd zijn. De grote steden Antwerpen, Brussel en Gent gaan hierbij voorop. Daarnaast bevatten ook andere steden en belangrijke industriële kernen een aanzienlijke hoeveelheid klanten.

In een West-Europese context is er een belangrijke levering aan bedrijven in Nederland, Luxemburg, het westen van Duitsland, Paris en London. Ook andere plaatsen in de wereld zijn belangrijke afnemers van de Vlaamse bedrijven (vooral China en de VS)⁵⁰.

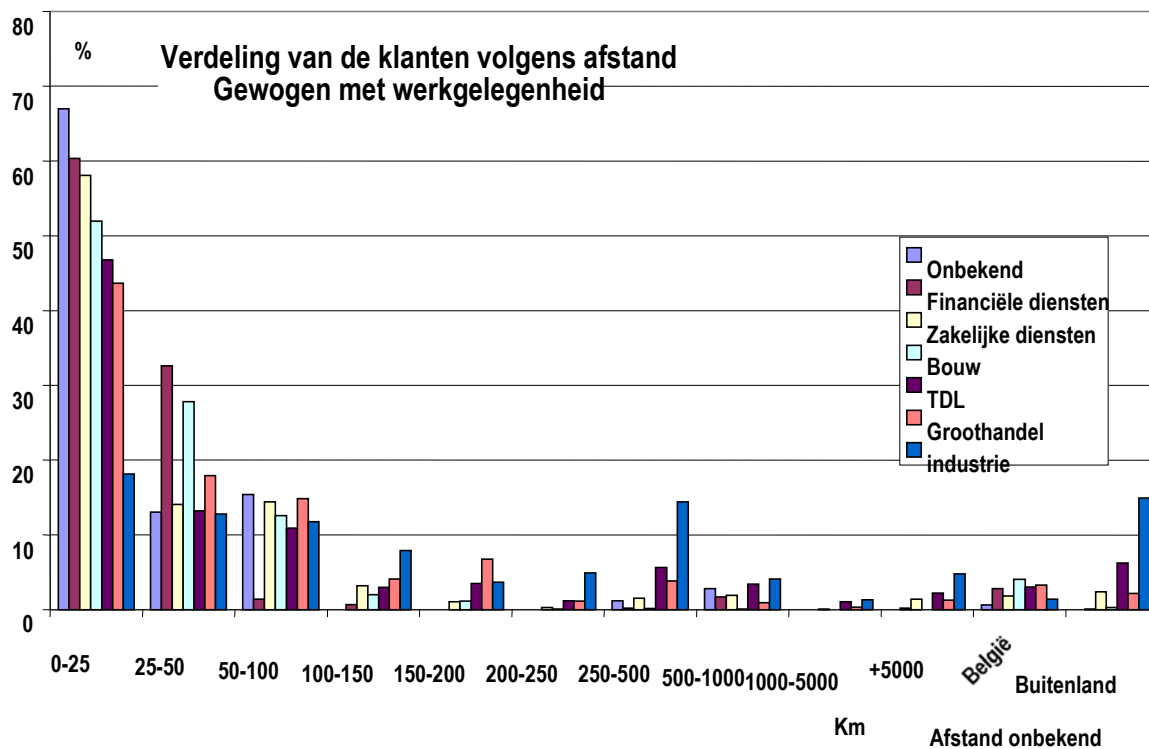
Opvallend is de afwezigheid van Wallonië, maar we legden al eerder uit dat er een belangrijke onderschatting is (90%) van de klanten in Wallonië (sectie 2.1.2).

Figuur 51 synthetiseert de kaart per afstandscategorie en per sector. Zoals eerder vastgesteld, hebben



de financiële en de zakelijke diensten het grootste aandeel lokale klanten. Omgekeerd heeft de industrie het kleinste aandeel. Voorts neemt het belang van de afstandscategorieën stelselmatig af, maar blijft het belang van klanten tot een afstand van 500 km - gedifferentieerd per sector – belangrijk.

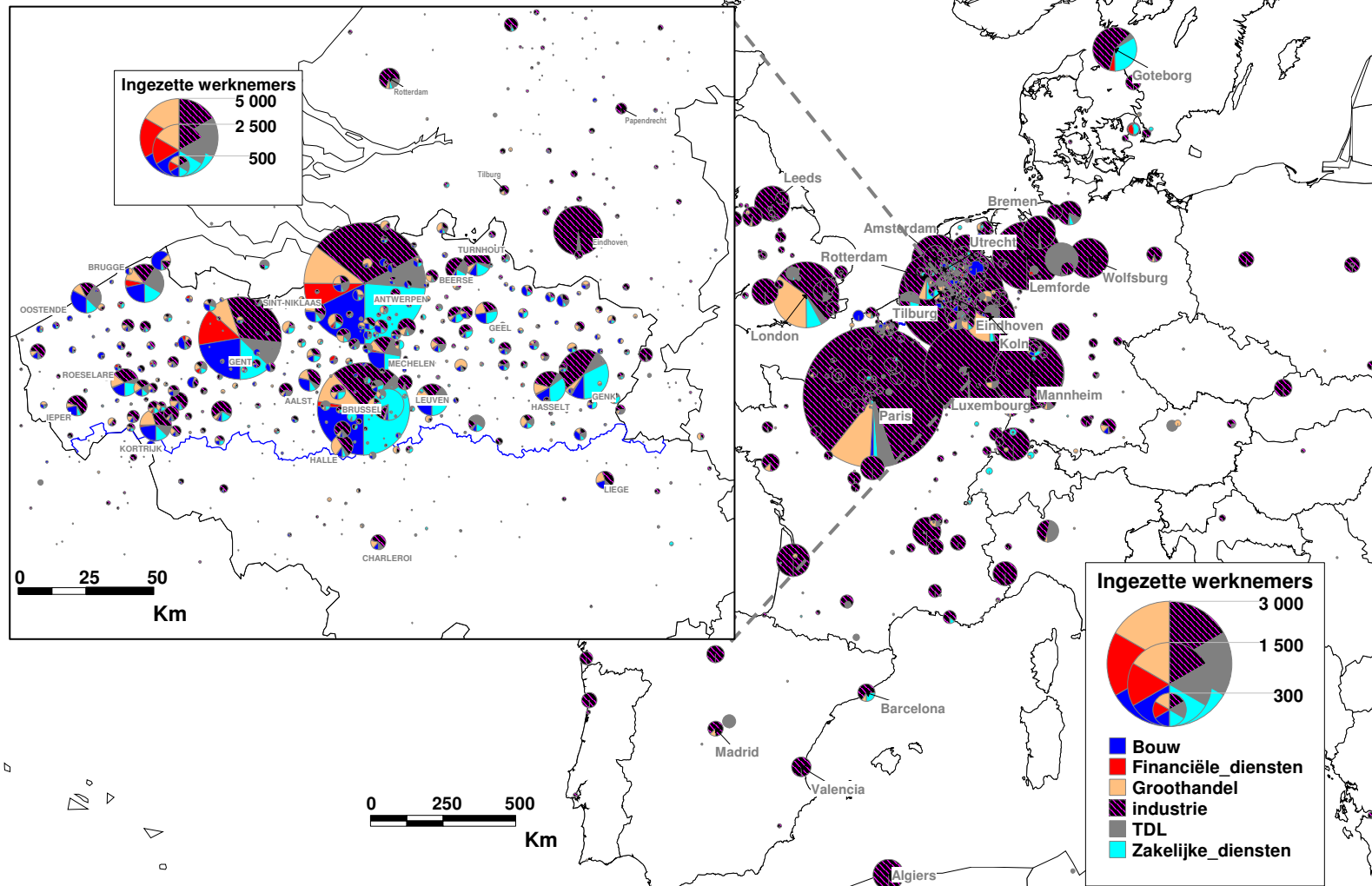
Figuur 51: Verdeling van de klanten volgens afstand



Eigen bewerking van BCI, 2003



Figuur 52: Belang van de klanten: West-Europese actieruimte
Belang van de klanten per sector
West-Europese actieruimte



Eigen bewerking van BCI, 2003



C Analyse van de toeleveranciersrelaties

Figuur 54 geeft de locatie van de belangrijkste toeleveranciers⁵¹ binnen de West-Europese actieruimte aan. Deze figuur is opgemaakt op basis van het belang van de onderneming waaraan wordt toegeleverd.

Uit bijgevoegde figuur blijkt dat de Vlaamse bedrijven zelf in belangrijke mate leverancier zijn voor andere bedrijven in Vlaanderen. Net zoals bij de klanten gaan de grote steden Antwerpen, Brussel en Gent hierbij voorop. Daarnaast herbergen andere steden en belangrijke industriële kernen heel wat toeleveranciers.

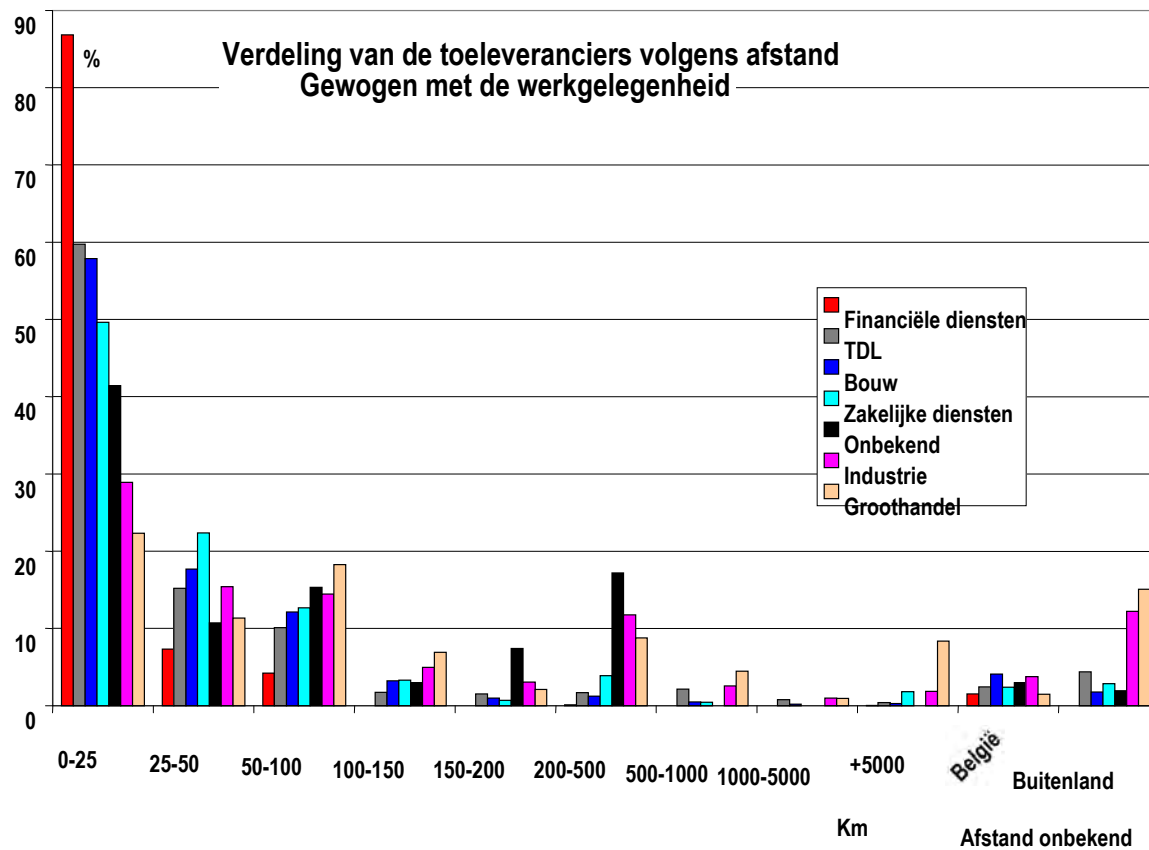
In een West-Europese context is er een belangrijke toelevering van bedrijven uit Nederland, de gehele westelijke flank van Duitsland, Zwitserland, het noorden van Italië en het zuidoosten van Frankrijk. Zoals bij de klanten zijn ook andere plaatsen in de wereld belangrijke toeleveranciers aan de Vlaamse bedrijven (eveneens vooral China en de VS)⁵².

Zoals bij de klanten is de afwezigheid van Wallonië opvallend, maar we legden al uit dat er een belangrijke onderschatting is van de relaties met bedrijven in Wallonië.

Figuur 53 synthetiseert de kaart per afstandscategorie en per sector. De financiële diensten hebben een uitgesproken lokaal toeleveringsprofiel. Daarna volgen de TDL, de bouw en de zakelijke diensten. De industrie en de groothandel hebben het kleinste aandeel lokale toelevering. Voorts neemt het belang van de afstandscategorieën stelselmatig af, maar blijft het belang van toelevering tot een afstand van 500 km - gedifferentieerd per sector – belangrijk.



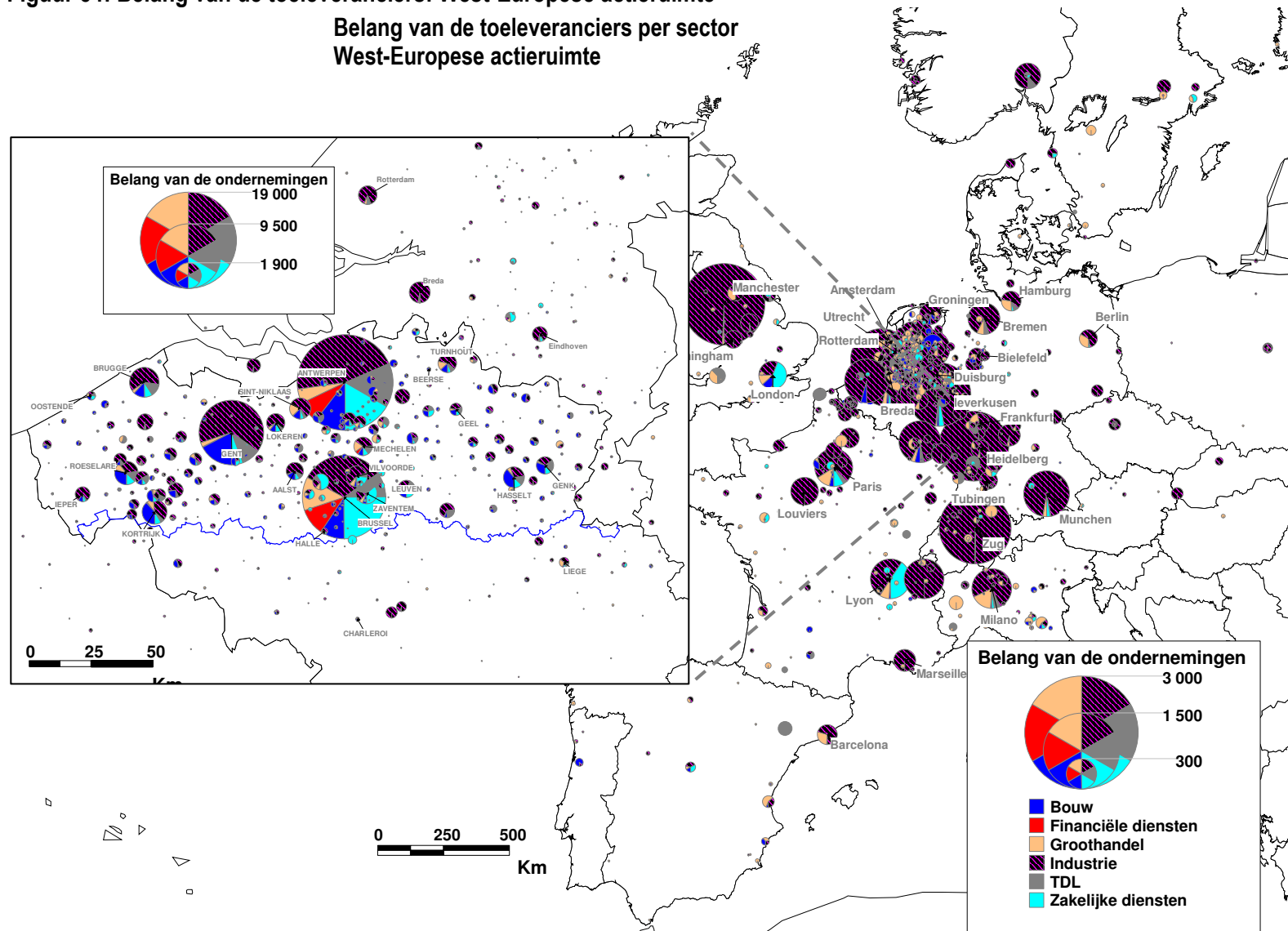
Figuur 53: Verdeling van de toeleveranciers volgens afstand



Eigen bewerking van BCI, 2003



Figuur 54: Belang van de toeleveranciers: West-Europese actieruimte
Belang van de toeleveranciers per sector
West-Europese actieruimte



Eigen bewerking van BCI, 2003

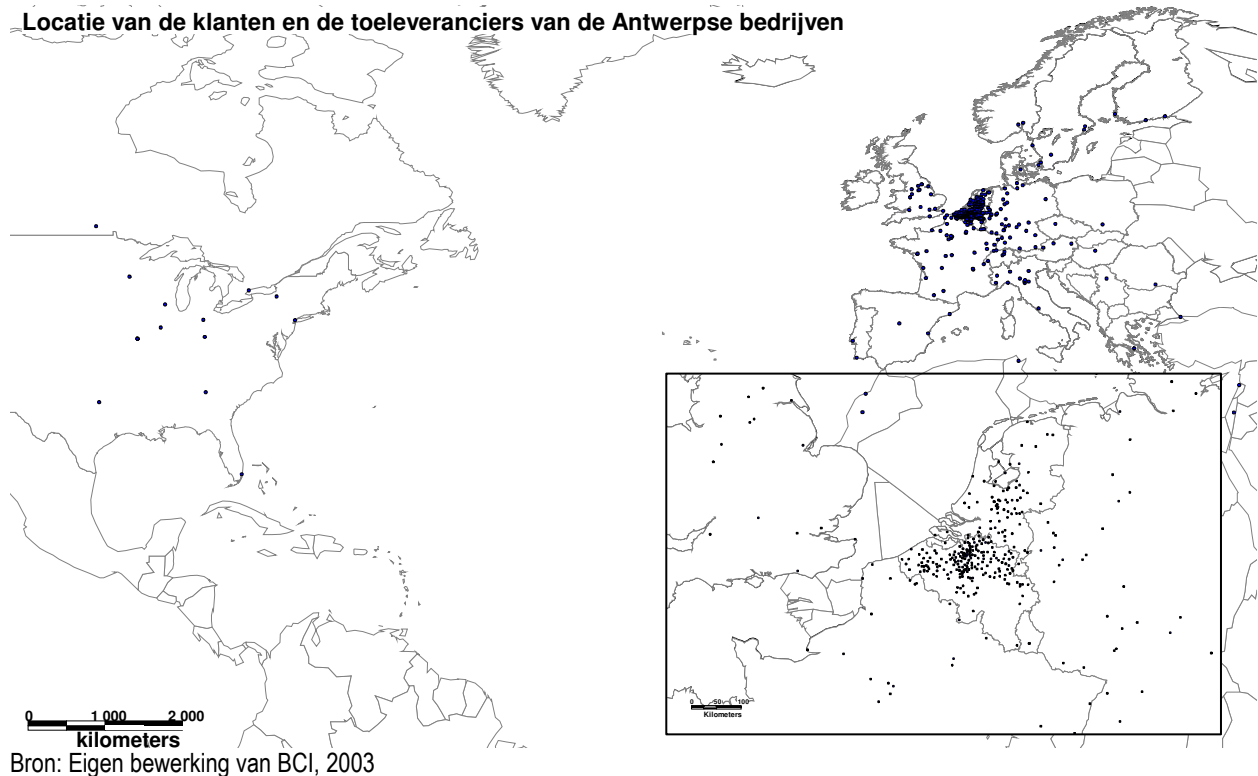


D De relaties van bedrijven in de grootstedelijke regio Antwerpen

De Antwerpse bedrijven noemden 1497 klanten, waarvan er 236 in het buitenland gelokaliseerd zijn. Ze gaven tevens 1282 toeleveranciers op, waarvan er 322 in het buitenland zijn.

Uit de lokatie van klanten en leveranciers blijkt dat er een sterke concentratie bestaat in de ruime omgeving van Antwerpen, maar tegelijkertijd is er ook een sterke connectie met de rest van Vlaanderen, Waals-Brabant, delen van de Waalse as, grote delen van Nederland, Duitsland en Frankrijk. Ook de industriële gebieden van Engeland en de VS ontbreken niet (Figuur 55).

Figuur 55: Locatie van de klanten en de toeleveranciers van de Antwerpse bedrijven



Op basis van de weging (die eerder al werd uitgelegd) werden Figuur 56 en Figuur 57 opgemaakt.

Uiteraard scoort daar Antwerpen zelf sterk. De relaties binnen de stedelijke regio zijn (gewogen) 29% van de totale klantrelaties en 42% van de totale toeleveranciersrelaties (Tabel 31).

De financiële diensten hebben met 75% stadsregionale relaties de grootste stadsregionale netwerk. De TDL, volgt op de tweede plaats, wat vermoedelijk verband houdt met de havenactiviteiten. Daarna volgt de zakelijke dienstverlening.

De industrie en de groothandel hebben duidelijk de minst belangrijke stadsregionale netwerk.

Een grootstedelijke regio kan dus in belangrijke mate een beroep doen op de eigen en gedifferentieerde economische portefeuille, wat wel duidelijk verschilt van sector tot sector.

Op de kaart zien we verder de sterke binding met de Nederlandse bedrijven en met de bedrijven op de industriële as in het westen van Duitsland.

Tabel 31: Relaties binnen de stedelijke regio Antwerpen

Sector	Klanten	Toeleveranciers	Totaal
Onbekend	71.9	77.7	74.9
Financiële diensten	64.0	55.8	59.0
TDL	35.3	64.9	54.0
Zakelijke diensten	44.4	48.1	46.3
Bouw	47.6	45.1	46.2
Industrie	15.7	36.9	28.7
Groothandel	29.0	17.6	22.3
Eindtotaal	28.7	41.5	36.3

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003/ Gewogen met werkgelegenheid

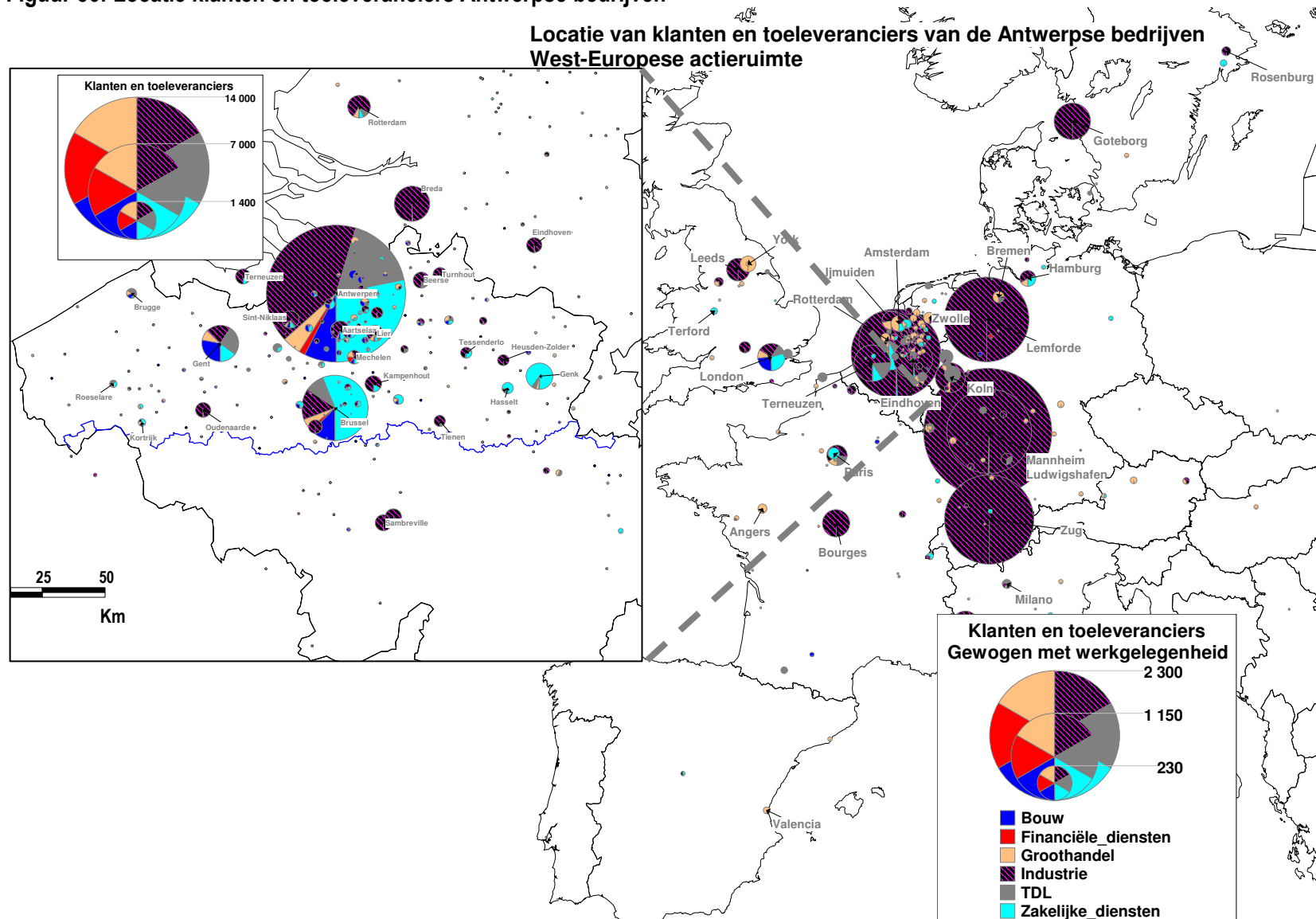
Uit Figuur 57 blijkt dat na de piek in de stadsregio, een dal volgt in de onmiddellijke rand, waarna er opnieuw een toenemend belang is van de gordel tussen de 25 en de 100 km: d.w.z. de stedengordel met onder meer de Brusselse rand.

Daarna nemen de relaties geleidelijk af maar ze blijven substantieel, waarna ze in de gordel tussen 200 en 500 km opnieuw 12% bereiken. Vooral de industrie scoort hier met bijna 30% van de klant- en toeleveranciersrelaties hoog. Ook de groothandel heeft hier nog een aandeel van 9%.

Wat we leren, is dat er zeker voor een grootstedelijke regio een groot deel van de relaties binnen de grootstad en onmiddellijke rand plaatsvindt. Echter 55% van de relaties vindt plaats over een afstand groter dan 25km. 26% van de relaties is over een afstand van meer dan 100km.

De vraag of er in dit verband kan gesproken worden van stedelijke netwerken, met bedrijven die intens met elkaar relaties onderhouden moet dus negatief beantwoord worden. Ook de vraag of we vooral te maken hebben met een lokale netwerking, wordt negatief beantwoord. We besluiten dat er sprake is van een belangrijk deel lokale (stadsregionale) netwerking, maar evenzeer van bovenlokale, Belgische en internationale netwerking, die alle even cruciaal zijn in het functioneren van de Vlaamse onderneming.

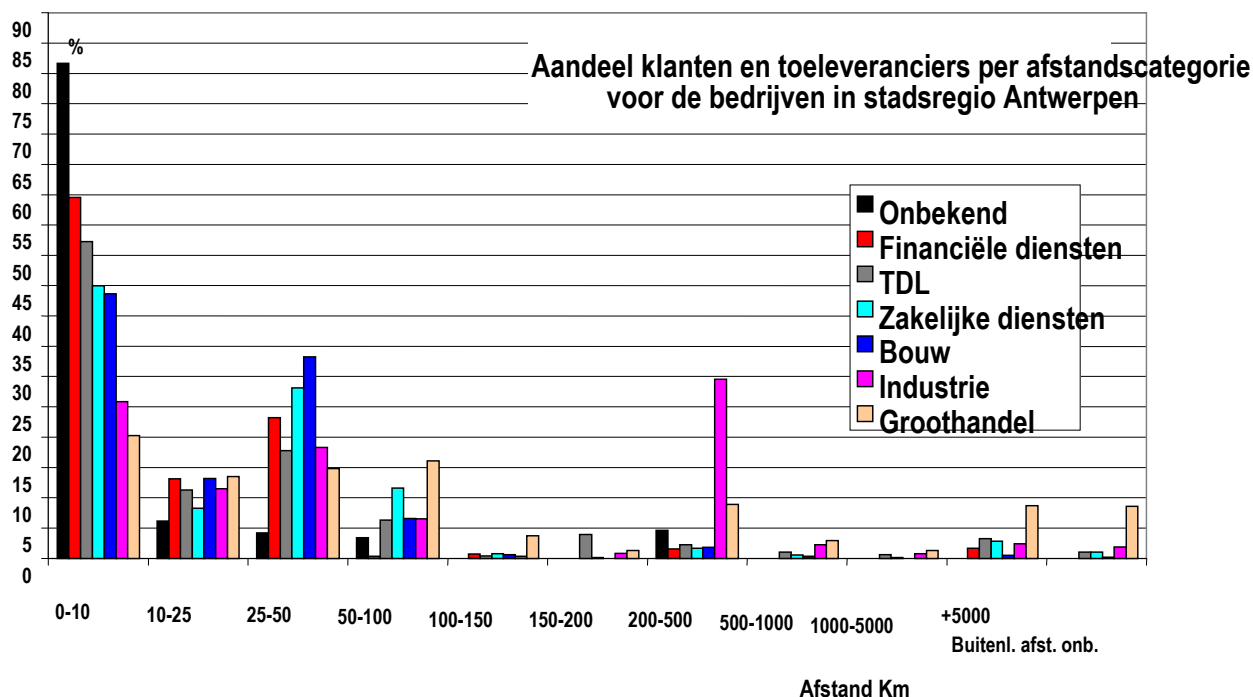
Figuur 56: Locatie klanten en toeleveranciers Antwerpse bedrijven



Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003



Figuur 57: Aandeel klanten en toeleveranciers per afstandscategorie voor de bedrijven in de Antwerpse stadsregio



Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

2.2 GEOGRAFISCHE ANALYSE VAN ENKELE SPECIFIEKE NETWERKEN

2.2.1 INLEIDING

In vorige sectie maakten we een schets van de belangrijkste geografische kenmerken van de Vlaamse netwerkonderneming. We gingen na waar de belangrijkste klanten en toeleveranciers gelokaliseerd zijn. In dit onderdeel doen we een analyse op bedrijfsniveau.

Het bevragen van bedrijven naar hun netwerkpartners is geen eenvoudige zaak omdat dikwijls wordt geschermd met privacy en bedrijfsgeheim. 10 kernspelers van de 101 bevroegde bedrijven (zie Hoofdstuk 1) stelden hun lijst 1^{ste} ringspelers ter beschikking zodat van die bedrijven het genetwerkte territorium in beeld kon gebracht worden.

Hieronder wordt eerst ingegaan op de belangrijkste kenmerken van de 10 kernbedrijven⁵³ die wilden ingaan op dit deel van het onderzoek. Daarna worden de genetwerkte territoria in beeld gebracht.

Aan de 10 kernbedrijven die aan dit deel van het onderzoek deelnamen, werd niet alleen gevraagd naar de lijst van concrete netwerkpartners en hun lokalisatie maar ook naar het aandeel van de transacties met die 1^{ste} ringspelers in hun omzet. Slechts twee bedrijven konden (of wilden) deze informatie meedelen. Onderstaande tabel geeft een beschrijving van de 10 bedrijven, die alle Belgisch zijn of Belgische roots hebben.

Niettegenstaande er maar 10 kernspelers in het verhaal konden betrokken worden, hebben zij toch

samen 327 1^{ste} ring netwerkpartners, waarvan er 188 gelokaliseerd zijn in Vlaanderen.

Tabel 32: Kernbedrijven waarvan netwerking nader bestudeerd wordt

	Provincie	Sector	Dimensie	Groeps-structuur	Marktgebied	Aantal 1e ringspelers ⁵⁴	
						Totaal	In Vlaanderen
Bedrijf 1	West-Vlaanderen	secundair	GO	Mondiaal	Europees	47	30
Bedrijf 2	Oost-Vlaanderen	tertiair	MO	Europees	Gemengd	18	13
Bedrijf 3	Antwerpen	secundair	MO	Geen groep	Gemengd	23	16
Bedrijf 4	Antwerpen	secundair	MO	Europees	Europees	43	10
Bedrijf 5	Limburg	secundair	MO	Mondiaal	Gemengd	36	8
Bedrijf 6	Vlaams-Brabant	secundair	KO	Belgisch	Europees	51	22
Bedrijf 7	West-Vlaanderen	secundair	GO	Mondiaal	Europees	48	31
Bedrijf 8	Oost-Vlaanderen	secundair	MO	Geen groep	Belgisch	21	19
Bedrijf 9	Limburg	secundair	MO	Belgisch	Belgisch	22	21
Bedrijf 10	Vlaams-Brabant	tertiair	GO	Belgisch	Belgisch	18	18
Totaal						327	188

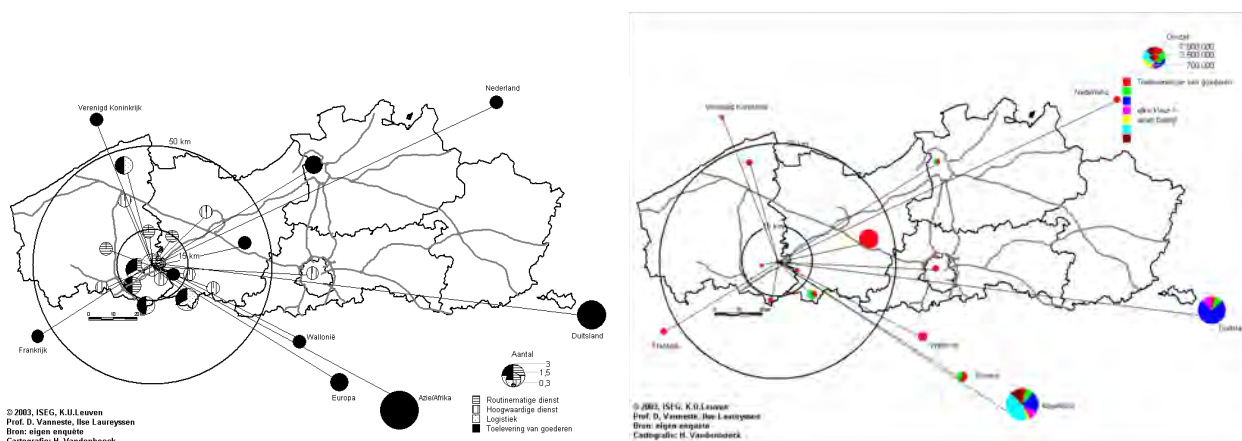
Bron: Vanneste, Laurijssen & De Rijck, 2003

KO: Kleine onderneming; MO: Middelgrote onderneming; GO: grote onderneming

2.2.2 GEOGRAFISCH BEELD VAN DE GENETWERKTE TERRITORIA

Bedrijf 1 (grote onderneming in de secundaire sector met een 1000 tal toeleveranciers) combineert lokale met internationale netwerkpartners. De partners die zich eerder in de regionale tussenzone bevinden, situeren zich vooral in steden. De West-Vlaamse onderneming netwerkt niet met het oostelijke deel van Vlaanderen maar dit heeft allicht ook te maken met het feit dat de activiteit van dit bedrijf ook niet behoort tot de specialisatie van Antwerpen, Limburg of Brabant. Het grote aantal buitenlandse netwerkpartners staat in voor een belangrijke omzet (vooral industriële toelevering).

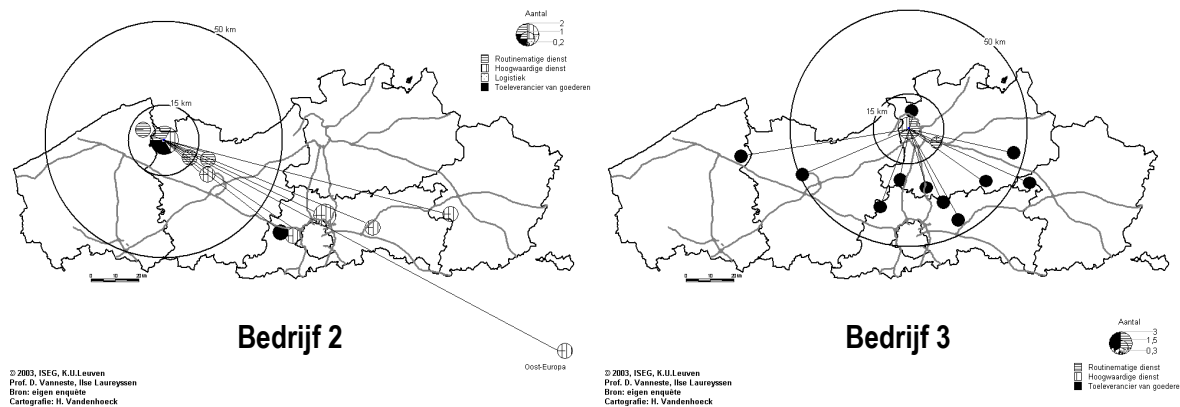
Figuur 58: Ruimtelijke spreiding van de netwerkpartners en omzet van bedrijf 1



Bedrijf 2 (middelgrote onderneming, tertiaire sector) vertoont een duidelijke impact van de E40. Routinediensten worden in de buurt gezocht maar voor hoogwaardige diensten verlaat men het lokale en richt men zich vooral tot (groot)stedelijke regio's (Gent en Brussel). Dit hangt allicht samen met het feit dat het bedrijf zelf ook activiteiten verricht van een hoog technologisch en kennisniveau.

Bedrijf 3 (middelgrote onderneming, secundaire sector) heeft een netwerk dat zowel lokaal als regionaal is. De hypothese van concentratie van diensten in de onmiddellijke buurt wordt hier bevestigd.

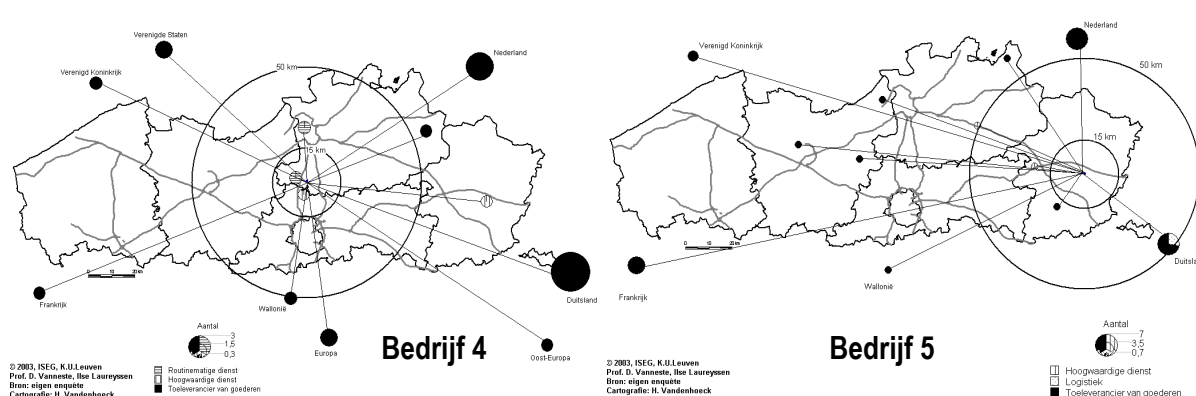
Figuur 59: Ruimtelijke spreiding van de netwerkpartners van bedrijf 2 en 3



Bedrijf 4 (middelgrote onderneming, secundaire sector) combineert een lokale netwerking met een sterk internationale verspreiding van de netwerkpartners. Dit is typisch voor bedrijven die tot een Europese groep behoren.

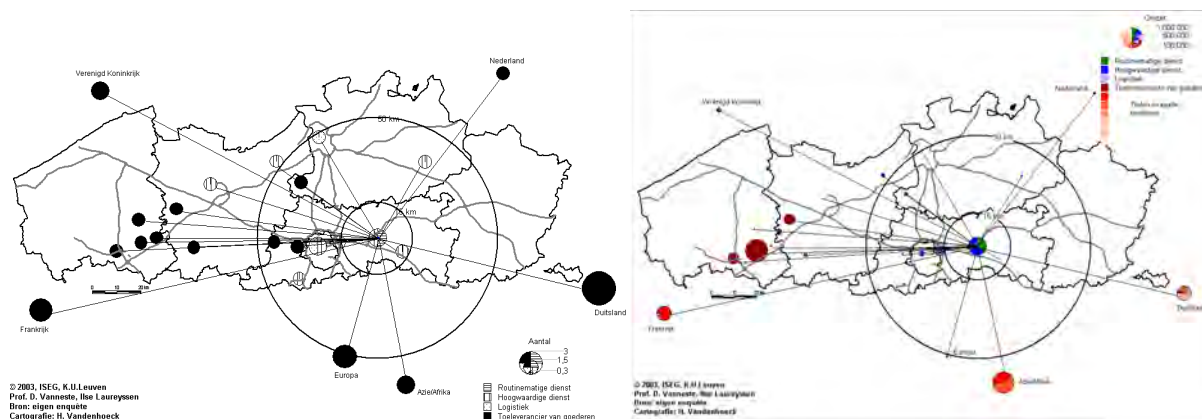
Bedrijf 5 (middelgroot, secundaire sector) heeft een netwerk dat regionaal kan genoemd worden met relaties over de grens. Deze Limburgse onderneming werkt vooral met leveranciers van goederen die gelokaliseerd zijn in heel Vlaanderen behalve dan in West-Vlaanderen.

Figuur 60: Ruimtelijke spreiding van de netwerkpartners van bedrijf 4 en 5



Bedrijf 6 (kleine onderneming, secundaire sector) toont de geleidende rol van de infrastructuur (E40-E17) die echter ook samenvalt met de gezochte specialisatie aangezien het gaat om een textielgerelateerd bedrijf dat duidelijk een beroep doet op textieltoeleveranciers in westelijk Vlaanderen. Het is ook opmerkelijk dat een oude economische (textiel) regio zoals de Denderstreek zich aftekent.

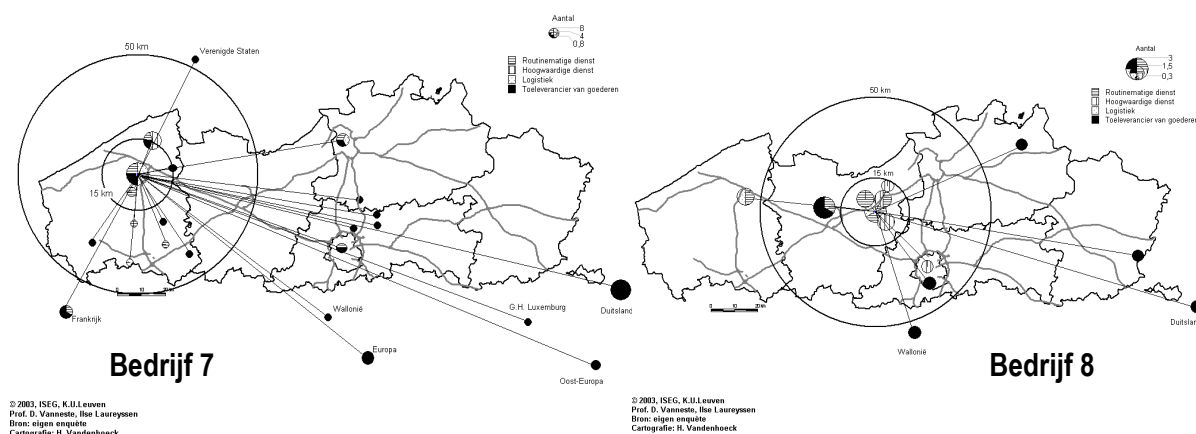
Figuur 61: Ruimtelijke spreiding van de netwerkpartners en omzet van bedrijf 6



Bedrijf 7 (grote onderneming, secundaire sector) is een West-Vlaamse onderneming met eenzelfde structuur van het genetwerkt territorium als bedrijf 1, namelijk eerder lokaal (hoewel toch verspreid over heel de provincie), regionaal beperkt tot de grote steden (hier de as Antwerpen-Brussel) en internationaal. Vooral de goederen komen van over grotere afstand.

Bedrijf 8 (middelgroot, secundaire sector) vertoont een combinatie van een lokaal en regionaal netwerkgebied. Ook hier wordt de hypothese bevestigd dat diensten dichter rond de vestigingsplaats worden aangesproken. Deze Oost-Vlaamse onderneming kijkt zowel naar het westen als naar het oosten en het zuiden. Er is hier geen sprake van 'streekbinding' ook al omdat het bedrijf actief is in een (mediagerelateerde) subsector die niet gekenmerkt wordt door streekspecialisatie.

Figuur 62: Ruimtelijke spreiding van de netwerkpartners van bedrijf 7 en 8



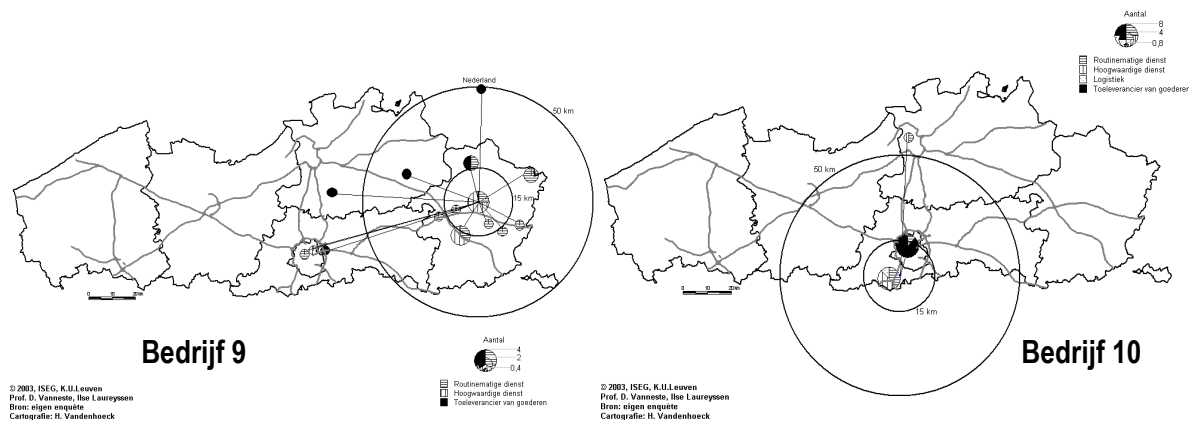
Bedrijf 9 (middelgrote onderneming, secundaire sector/verpakking) kiest zijn partners sterk lokaal maar het gaat hier vooral om diensten. Naast de lokale netwerkking komt de relatie met Brussel naar voren. Het valt op dat dit Limburgs bedrijf geen enkele netwerkpartner heeft in westelijk Vlaanderen maar wel



in Nederland. Dat kan ook verklaard worden door de specifieke sector (metaalsector).

Bedrijf 10 (groot, tertiair) is een grote onderneming met nochtans een vanuit ruimtelijk oogpunt heel beperkt netwerk. Het is ook duidelijk dat de partners in (groot)steden of grootstedelijke omgevingen worden gezocht. Het feit dat het bedrijf zelf een tertiaire activiteit uitoefent en zelf, aan andere bedrijven, diensten verleent op een hoog technologisch en kennisniveau, is zeker een verklarende factor en bevestigt overigens de visie omtrent netwerking van diensten en de rol van (groot)stedelijke milieus.

Figuur 63: Ruimtelijke spreiding van de netwerkpartners van bedrijf 9 en 10



2.3 CONCLUSIES

Het genetwerkt territorium van de Vlaamse bedrijven overstijgt in belangrijke mate de lokale actieradius. Dit geldt evenzeer voor bedrijven in de stadsregio. Uiteraard zijn de stadsregionale bedrijven – en bij uitbreiding de Vlaamse bedrijven – essentieel in het functioneren van de 'Vlaamse' netwerkonderneming. Het is echter typisch voor de netwerkonderneming dat in het zoeken naar de geschikte netwerkpartners steeds een combinatie uit de bus komt van lokale en elders op de markt gevonden competenties. Deze verhouding varieert in functie van de activiteit.

In die zin bevestigen de bevindingen eerder onderzoek van Cabus (1999), waar werd gezocht naar het functioneren van de netwerkonderneming autoconstructeur-toeleveranciers, en van Vanhaverbeke (1998) en Houvenaghel en Vanhaverbeke (1997). Deze laatste stellen op basis van onderzoek naar drie industriële sectoren⁵⁵ in Zuid-West-Vlaanderen dat competentie de cruciale factor is. Het zou energieverspilling zijn wanneer men zelf of in eigen streek een bepaalde competentie zou willen uitbouwen als men het betrokken goed of de dienst via de markt met een grotere kwaliteit kan verkrijgen. De betrokken competentie kan dus in eigen streek bestaan of ontwikkeld worden, maar kan even goed en dikwijls zelfs beter van elders betrokken worden. Cabus (1999) voegt hieraan toe – en dat wordt ook in onderhavige analyse duidelijk – dat een historisch ogebouwde en gehandhaafde competentie dikwijls een doorslaggevende rol speelt en ervoor zorgt dat bedrijven in een bepaald gebied (bv. de Vlaamse steden en regio's met specifieke competenties, de westflank van Duitsland, etc.) blijvend kunnen participeren in de netwerkeconomie.

We moeten de vraag of er kan gesproken worden van stedelijke netwerken, met bedrijven die intens met elkaar relaties onderhouden, negatief beantwoorden. Ook het antwoord op de vraag of we vooral te maken hebben met een lokale netwerking is negatief. We besluiten dat er sprake is van een belangrijk

deel lokale (stadsregionale) netwerking, maar evenzeer van bovenlokale, Belgische en internationale netwerking, die alle even cruciaal zijn in het functioneren van de Vlaamse onderneming.

Bij het verder onderzoek van 10 kernbedrijven springen nog 5 vaststellingen in het oog, die overigens de globale bevindingen en de bekende literatuur hieromtrent versterken:

1. De combinatie van lokale omgevingsfactoren en competentie samen met capaciteiten die elders aanwezig zijn, bepalen de competitieve positie van een bedrijf en van de regio waarin het bedrijf zich bevindt.
Er is inderdaad meestal een combinatie waar te nemen van lokale netwerking en bovenlokale tot Europese netwerking. Lokale netwerking is sterker als de regio een industriële specialisatie heeft of - wanneer het gaat om diensten - als het een grootstedelijke regio betreft.
2. Bedrijven kiezen hun netwerkpartners op basis van hun deskundigheid. De industriële toelevering gaat men zoeken in de streek waar die specialisatie aanwezig is, ongeacht de afstand en grenzen en ongeacht of dit nu een specifiek mobiliteitsprobleem met zich mee kan brengen of niet. Dit geldt zowel in een Vlaamse context (regio's met traditie in industriële specialisatie: textielregio, metaalsector), als op Europees schaalniveau.
3. Zeker als het kernbedrijf in of in de omgeving van een (groot)stedelijk milieu opereert, laat dit bedrijf lokaal heel wat diensten toeleveren. Het is duidelijk dat hier agglomeratievoordelen spelen.
4. Gespecialiseerde diensten worden, net zoals industriële toelevering, gehaald waar ze het beste zijn, veelal in een grootstedelijke omgeving.
5. Er is duidelijk een invloed van grote infrastructuren. Bedrijven die kunnen profiteren van hun locatie aan een snelweg structureren hun toelevering ook in functie van de bereikbaarheid via die snelweg. Vermoedelijk speelt de omgekeerde relatie hier ook een rol, namelijk dat de bedrijven die locatie uitkiezen precies omwille van de organisatie van de toelevering.

BESLUITEN

De 'Vlaamse' netwerkonderneming is een realiteit. Deze netwerkonderneming doet een beroep op industriële toelevering, besteedt diensten uit en werkt in beperkte mate samen voor O&O en gezamenlijke productontwikkeling. De 'Vlaamse' netwerkonderneming participeert in een netwerk van bedrijven waarbij in het zoeken naar de geschikte netwerkpartners steeds een combinatie uit de bus komt van lokale en elders op de markt gevonden competentie.

Industrie

Voor de industriële toelevering is de concurrentie van buitenlandse bedrijven groot omdat ook het genetwerkt territorium zich in belangrijke mate uitstrekt over de Vlaamse grenzen. Dit is een belangrijke boodschap voor Vlaanderen omdat de Vlaamse economie nog steeds een belangrijke industriële basis heeft. De grensoverschrijdende industriële netwerking heeft dus een externe druk tot gevolg die de Vlaamse ondernemingen noopt tot aangepaste strategieën als zij blijvend willen opgenomen worden in de netwerkstrategieën van zowel buitenlandse als binnenlandse ondernemingen.

Hierbij moeten we ook de vaststelling voegen uit vorig deel dat meer dan 50% van de werkgelegenheid



in de industrie rechtsreeks of onrechtreeks afhankelijk is van buitenlands kapitaal. Er is dus ook sprake van een interne druk op de industrie in Vlaanderen, alhoewel dit niet noodzakelijk negatief moet geïnterpreteerd worden. Kernbedrijven die zelf een internationaal markt bereik hebben, werken dikwijls ook samen met netwerkpartners die ook op dat niveau werken. Zodoende wordt de internationale competitiviteit van de ondernemingen in Vlaanderen op peil gehouden omdat met de beste partners wordt samengewerkt.

De ontwikkeling van aangepaste ondernemingsstrategieën vraagt om het op peil houden van de omgevingsfactoren. Het voorzien en kwalitatief inrichten van ruimte voor deze bedrijven op aangepaste plekken is daar één belangrijk element van. Een pittige vaststelling hierbij is dat bedrijven op professionele werklocaties meer netwerken hebben met bedrijven met een internationaal markt bereik dan andere.

Bedrijven zoeken de industriële toelevering die beantwoordt aan de gevraagde kwaliteit tegen een concurrentiële prijs. Kostprijs kwam als belangrijke beslissingsfactor naar voren in de keuze van de netwerkpartners. Ook op dit vlak is er in Vlaanderen ongetwijfeld werk aan de winkel.

Industriële kwaliteit vindt men ook in Vlaanderen. Er zijn heel wat regio's in Vlaanderen met een historisch opgebouwde industriële traditie in specifieke industriële niches. Het zijn precies die regio's die op de voorgrond treden omdat bedrijven in die gebieden een kwalitatief en competitief voordeel weten te handhaven door continue innovatie. Het ruimtelijk-economisch beleid moet op deze regionale competenties inspelen. Welk beleid dit precies kan zijn en wat de ruimtelijk-economische insteek hierin kan zijn is moeilijker te definiëren. In Vlaanderen, net als in andere landen, heeft men mede door de ideeën van Porter (1990) geprobeerd een clusterbeleid op te zetten, zowel in traditionele industriële als in kennisintensieve activiteiten. Onze bevindingen leiden tot de conclusie dat in een netwerkeconomie bedrijven hun netwerken moeten organiseren op internationale schaal. Hiertegenover staat dat een belangrijk deel (1/3^e) van de Belgische industriële toeleveranciers alleen lokaal werkt. Vooral de kleinere ondernemingen zijn in dat geval. Een ruimtelijk-economisch beleid doet er goed aan om in een land met vele industriële KMO's lerende netwerken op te zetten die leiden naar de participatie van KMO's in internationale netwerken. Anderzijds mag men niet blind zijn voor de economische concentratietendens die ervoor zorgt dat de dynamiek voor een groot gedeelte zal bestaan uit het verdringen van (lokale) bestaande toelevering door mondiale toelevering.

Verder is het handhaven van een competitief voordeel een kwestie van continue innovatie en creativiteit. Die kunnen ontwikkeld worden binnen bestaande ondernemingen, maar nog meer is dit ook een kwestie van ruimte geven aan nieuwe initiatieven in nieuwe ondernemingen. Immers creatief (willen) zijn is één ding. Om die creativiteit ook nog te kunnen realiseren dient men de juiste omgevingsfactoren te creëren, aangepast aan iedere fase van de ontwikkeling van de onderneming.

Bij alle bedrijven (zelfs de grote en deze met een internationaal marktgebied) zijn er ook heel wat netwerkpartners op korte afstand. Afstand speelt hierbij wel een onrechtstreekse rol: proximitéit

bevordert het vertrouwen, kan de kostprijs drukken (o.a. transportkosten) en verzekert de betrouwbaarheid van de leveringen (o.a. door de goede bereikbaarheid).

Tegelijkertijd werken grote ondernemingen vaker met toeleveranciers uit het buitenland en/of toeleveranciers die zelf op een internationale schaal actief zijn. Mogelijk kunnen hier vanuit een ruimtelijk-economisch beleid grotere inspanningen gebeuren om lokale bedrijven beter te integreren in de netwerkonderneming. Vermoedelijk zullen de inspanningen hieromtrent vooral moeten toegespitst worden op de verruiming van het marktgebied van bedrijven die vandaag in hoofdzaak een lokaal marktbeleid hebben.

Diensten

Diensten, zowel de routinediensten als de hoogwaardige diensten worden in belangrijke mate lokaal uitbesteed. Agglomeratievoordelen zorgen ervoor dat grootstedelijke milieus erg interessante locaties zijn: de omvang van de stedelijke economie (er is een ruim keuzepallet) en de ontwikkeling van nieuwe zakelijke dienstverlening zijn daarbij twee belangrijke verklarende factoren. Creativiteit is inderdaad in grote mate gebonden aan het (groot)stedelijk milieu. Een ruimtelijk-economisch beleid dient op deze vaststelling in te spelen.

Een behoorlijk aantal bedrijven besteedt relatief weinig diensten uit, wat dus betekent dat nog heel wat bedrijven vermoedelijk maar suboptimaal werken en er nog heel wat meer kan uitbesteed worden. Vooral kleinere ondernemingen kunnen hier leren van wat grotere ondernemingen aan kennis hebben opgebouwd.

Het opzetten van een goed functionerende netwerkonderneming bevordert de flexibiliteit van handelen. De transportsector kan hierbij als voorbeeld dienen. Zeer veel transportondernemingen hebben andere transportondernemingen als netwerkpartners die zij, indien nodig, als onderaannemers inschakelen of waaraan zij opdrachten doorspelen.

O&O

Niet alleen productie, maar ook R&D, design, logistiek en marketing zijn belangrijke waardeactiviteiten binnen de bedrijfsstrategie. De competenties om deze activiteiten goed uit te voeren zijn soms niet aanwezig in het bedrijf zelf en competentieopbouw is een proces dat heel wat tijd vergt. Daarenboven is het voor veel kleinere bedrijven niet mogelijk om de minimum efficiënte schaal (MES) te halen voor verschillende van deze waardeactiviteiten. Dus heel wat moet samen met andere bedrijven gerealiseerd worden.

Een derde van de bedrijven gaf aan te participeren in een gezamenlijke productontwikkeling. De partners hierbij zijn toeleveranciers, universiteiten, een gelijkaardige onderneming en onderzoeksbureaus. Er is een belangrijke grensoverschrijdende netwerking en slechts de helft van de O&O-partners is in België gelokaliseerd. Alleen voor universiteiten wordt er meer een beroep gedaan op instellingen in eigen land. We kunnen dus stellen dat bij gezamenlijke productontwikkeling afstand geen rol speelt en dat de vereisten met betrekking tot specialisatie, kwaliteit en confidentialiteit primeren.



Een O&O-strategie moet net zoals de industriële toelevering, geconcipeerd worden op een Europees schaalniveau. Ongetwijfeld zijn de inspanningen hierbij voor KMO's groter dan voor grotere ondernemingen.

Genetwerkt territorium

De stadsregionale bedrijven – en bij uitbreiding de Vlaamse bedrijven - zijn essentieel in het functioneren van de 'Vlaamse' netwerkonderneming. Het is echter typisch voor de netwerkonderneming dat in het zoeken naar de geschikte netwerkpartners steeds een combinatie uit de bus komt van lokale en elders op de markt gevonden competenties. Deze verhouding varieert van sector tot sector.

Een historisch opgebouwde en gehandhaafde competentie speelt dikwijls een doorslaggevende rol en zorgt ervoor dat bedrijven in een bepaald gebied (bv. de Vlaamse steden en regio's met specifieke competenties, de westflank van Duitsland, etc.) blijvend kunnen participeren in de netwerkeconomie. Dit ligt volledig in lijn met de rol die de literatuur toeschrijft aan het toeval en de historische opbouw van competenties (Porter, 1990).

We vinden geen empirische ondersteuning voor het bestaan van stedelijke netwerken (waar bedrijven intens met elkaar relaties onderhouden) of voor een overheersende lokale of stadsregionale netwerking. We besluiten dat er sprake is van een belangrijk deel lokale (stadsregionale) netwerking, maar evenzeer van bovenlokale, Belgische en internationale netwerking. Samen bepalen ze de competitiviteit van de Vlaamse ondernemingen.



DEEL 3. DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR VAN VLAANDEREN





INLEIDING

Een belangrijke basis voor een ruimtelijk-economisch beleid is de kennis van de huidige relatie tussen economie en ruimte. Deze relatie is niet overal even intens en is gebiedsspecifiek. Het is daarom belangrijk de ruimtelijk-economische structuur (RES) van een regio in kaart te brengen.

Naar aanleiding van het rapport over de ruimtelijk-economische hoofdstructuur van Vlaanderen (Cabus, Allaert & Vanhaverbeke, 2001) is er een discussie ontstaan over de positie en de rol van een ruimtelijk-economische hoofdstructuur enerzijds en de betekenis en potenties van de economie in gebieden die niet tot een ruimtelijk-economische hoofdstructuur behoren anderzijds. Vooral de kwestie van een mogelijke afbakening, die dan kan gelegd worden naast andere afbakeningen of die de basis moet vormen voor een paarse hoofdstructuur, stond hierbij centraal. Onvermijdelijk leiden acties in de richting van een afbakening ook tot de aanduiding van gebieden die niet tot een afgebakend gebied of een paarse hoofdstructuur behoren.

Natuurlijk zijn er keuzes te maken, maar we denken dat afbakening een foute benadering is. De Vlaamse ruimtelijk-economische structuur is duidelijk een instrument dat zijn nut kan bewijzen op een meso-schaalniveau. Op dat niveau moet het de bedoeling van een ruimtelijk-economisch beleid zijn om de economische ontwikkelingsmogelijkheden van ieder gebied in Vlaanderen te schetsen (van detectie tot stimulering / eventueel afremming). Dit kan voor ieder gebied resulteren in andere opties.

Afbakeningen van gebieden op een mesoschaalniveau⁵⁶ hebben pas zin als de toewijzing van middelen centraal staat (dit is het geval bij ontwikkelingszones of doelstellingregio's) of wanneer dit vanuit organisatorisch oogpunt noodzakelijk is (bv. administratieve grenzen, de oprichting van RESOC's⁵⁷, etc.).

Binnen de context van een ruimtelijk-economische hoofdstructuur leidt dit tot de vraag of een afbakening - in de zin van een hard aflijnen van wat er wel en niet toe behoort - noodzakelijk is en vanuit welk oogpunt: organisatorisch of toewijzing van middelen.

Deze discussie over de afbakening van de ruimtelijk-economische hoofdstructuur werd hoofdzakelijk gevoerd vanuit de vraag naar de toewijzing van (investerings in) ruimtelijk-economische infrastructuur, waarbij bijvoorbeeld een idee als strategische versus niet-strategische bedrijventerreinen op de voorgrond kwam. Maar een afbakening wegens organisatorische redenen kwam eveneens aan bod naar aanleiding van de voorbereiding van een kaderdecreet ruimtelijke economie: de centrale vraag hierbij was hoe men bottom-up de versterking van de subregionale vestigingsmilieus kan organiseren

Om bovenstaande vragen te beantwoorden schetsen we eerst een beeld van de ruimtelijk-economische structuur: daarbinnen is er ongetwijfeld sprake van gebieden met een grote economische densiteit en ruimtelijk-economische infrastructuren en van gebieden met een lage economische densiteit en een beperkte hoeveelheid ruimtelijk-economische infrastructuur.

Het eerste vatten we met het concept van de ruimtelijk-economische structuur, het tweede werken we



verder uit aan de hand van een analyse van de plattelandseconomie. Dit zijn meteen ook de twee grote hoofdstukken van dit deel.



HOOFDSTUK 1 RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR OP BASIS VAN DENSITEIT

1.1 BENADERING

In Nederland werd eerder al gewerkt rond de opmaak van een ruimtelijk-economische hoofdstructuur. Volgende definitie werd daarbij gehanteerd: *“Als het ruimtelijk meest geconcentreerde deel van het werkgelegenheidspatroon, samen met het infrastructureel netwerk, wordt weergegeven ontstaat een beeld van de ruimtelijk-economische hoofdstructuur van ons land”* (Ministerie voor Economische Zaken, 1997, p. 33).

Deze pragmatische definitie was eveneens het vertrekpunt van de economische hoofdstructuur van Vlaanderen (Cabus e.a., 2001). Ook in Vlaanderen zijn de economische activiteiten ruimtelijk vrij sterk geconcentreerd in stedelijke agglomeraties, (lucht)havens en andere concentratiezones. Samen met de onderlinge infrastructurele verbindingen vormen ze de kern van de ruimtelijk-economische structuur van Vlaanderen. De oefening inzake de ruimtelijk-economische hoofdstructuur had in eerste instantie de bedoeling om de gehanteerde definitie in te vullen en daarbij de gebieden in Vlaanderen te onderscheiden in functie van hun economische densiteit en hun infrastructurele potenties.

Een ruimtelijk-economisch beleid heeft als doel de economische ontwikkelingsmogelijkheden van ieder gebied in Vlaanderen in beeld te brengen. Daarom is het ons inziens beter om te spreken van een ruimtelijk-economisch structuur (i.p.v. een hoofdstructuur), met onderdelen die kunnen gedifferentieerd worden op basis van economische densiteit. Natuurlijk vormen de meest ‘dichte’ gebieden ervan een ruimtelijk-economische hoofdstructuur.

1.2 HOGE EN LAGE ECONOMISCHE DENSITEIT

Op basis van economische densiteit is het mogelijk 3 types van gebieden in Vlaanderen te detecteren: de economische kerngebieden, de gebieden met een bovenlokale economische betekenis en de gebieden met een lagere economische densiteit (Figuur 64 en Figuur 65).

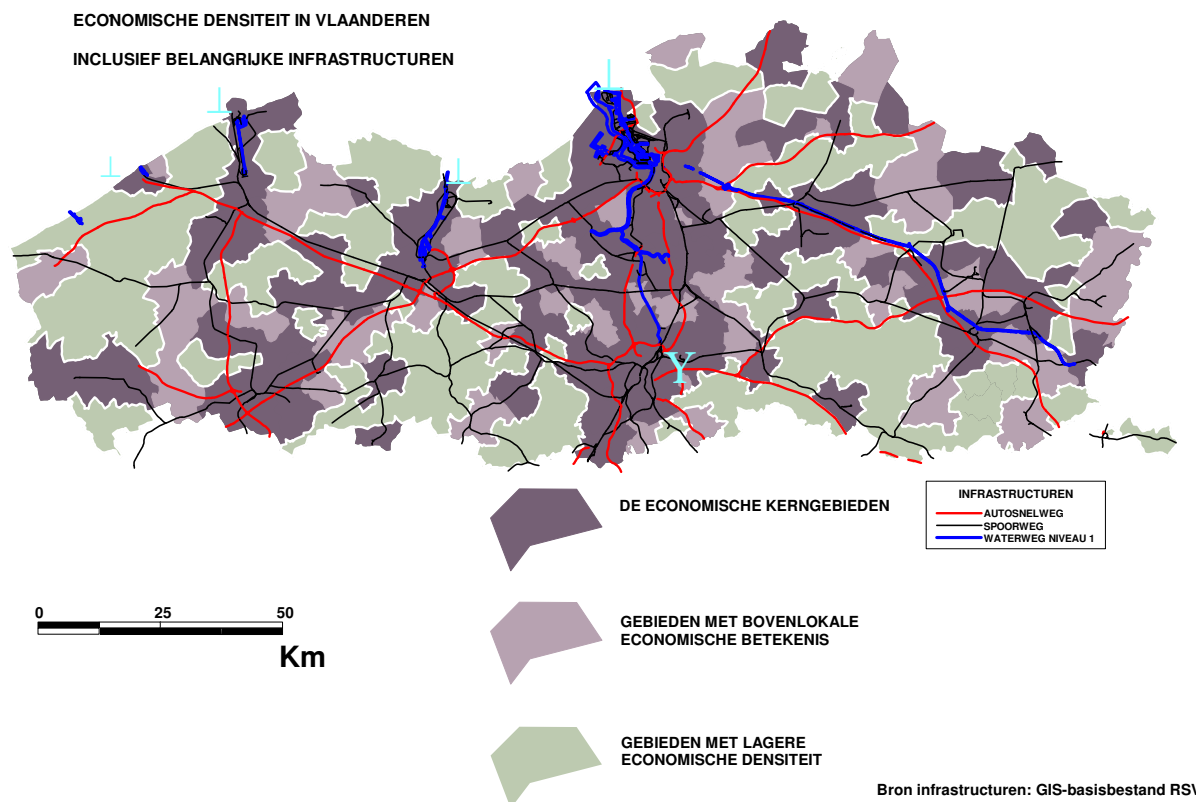
In het kerngebied onderscheiden we twee deelzones (kerngebied 1 en 2). Deze zijn even groot (in aantal gemeenten), maar het kerngebied 1 laat wel de sterkste economische cijfers optekenen. Kerngebied 1 bevat afhankelijk van de parameter 57% (werkgelegenheid) tot 71% (omzet) van de Vlaamse economie. Het kerngebied 2 is economisch zowat 3 keer minder belangrijk (18% van de werkgelegenheid en 15% van de omzet in Vlaanderen). Het bevat vooral steden die minder sterk presteren (Oostende), kleinere steden (leper, Tienen, Poperinge, Deinze, Ninove, ...), en gemeenten met belangrijke economische activiteiten, dikwijls gestoeld op de aanwezigheid van heel wat industrie (Lommel, Harelbeke, Overpelt, Zwevegem,...). Verder bevat het ook een aantal agglomeratie- en banlieuegemeenten (Lint, Boechout, Sint-Martens-Latem, ...). Ten slotte zijn er nog een aantal grotere gemeenten die vooral een grote totale werkgelegenheid hebben (Brasschaat, Knokke-Heist, ...). In het kerngebied is tevens 81% van de bedrijventerreinen gelokaliseerd (inclusief haventerreinen).

Het gebied met bovenlokale economische betekenis bevat gemeenten met een lagere densiteit dan het kerngebied, maar ze hebben toch een meer dan lokale economische betekenis. In totaal staan deze



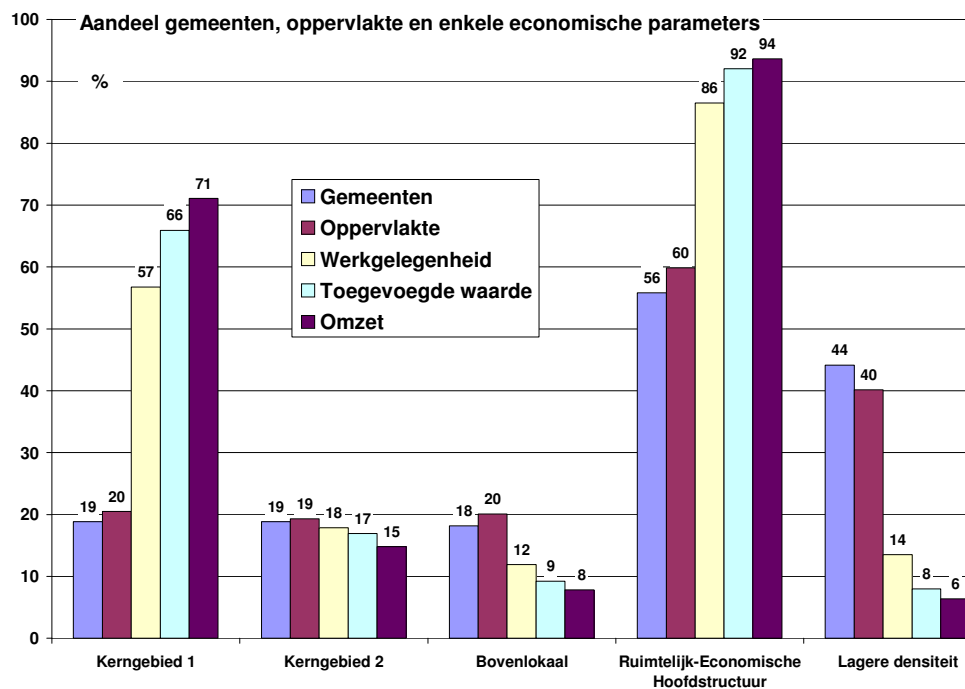
gebieden in voor ongeveer 10% van de economie in Vlaanderen.

Figuur 64: Economische densiteit in Vlaanderen



Bron: Cabus e.a. 2001 en eigen verwerking

Figuur 65: Economische parameters per deelzone



Bron: NIS, RSZ, RSVZ, NBB en eigen verwerking

We kunnen in het gebied met bovenlokale economische betekenis vier zonetypes herkennen, afhankelijk van de geografische positionering ten opzichte van enerzijds het economisch kerngebied en anderzijds de gebieden met lagere economische densiteit:

- a) Eerder suburbane zones, zoals de oostflank van het centraal economisch kerngebied, waar blijkbaar al economische activiteit van voldoende belang is doorgesijpeld vanuit het kerngebied
- b) Steden met een grote landelijke omgeving (zoals Veurne, Tongeren en Tienen).
- c) Min of meer open gebleven platteland in het kerngebied (Zemst, Kapelle-op-den-bos, Lebbeke, etc, ...), wat overigens dikwijls aansluit op de gebieden met lagere densiteit.
- d) Economische verbindingsgebieden tussen kerngebieden (cfr. Gent-Brugge, Gent-Kortrijk, Kortrijk-Ieper-Poperinge, Brugge-Eeklo, of aansluitend bij een kerngebied (zoals Geraardsbergen-Ninove-Denderleeuw).

In deze gebieden is 11% van de bedrijventerreinen gelokaliseerd.

Ten slotte zijn er de gebieden met een lagere economische densiteit. Veelal gaat het hier om landelijke gebieden, maar ook om suburbane gemeenten en heel wat kustgemeenten. Deze zones staan ook voor ongeveer 10% van de economie in 136 Vlaamse gemeenten. Niettegenstaande de economische portefeuille van deze gebieden niet zo groot is als in de economische kerngebieden, is deze niet zonder betekenis en bestaat die uit heel wat meer dan enkel landbouwactiviteiten. We komen hier op terug wanneer we de perspectieven voor een plattelandseconomie schetsen (zie Hoofdstuk 2). In deze gebieden is 8% van de bedrijventerreinen gelokaliseerd.

In overeenstemming met de Nederlandse definitie kunnen we de kerngebieden samen met de gebieden met een bovenlokale economische betekenis omschrijven als de ruimtelijk-economische hoofdstructuur van Vlaanderen. Deze hoofdstructuur staat in voor ongeveer 90% van de Vlaamse economie.

1.3 KERNGEBIEDEN

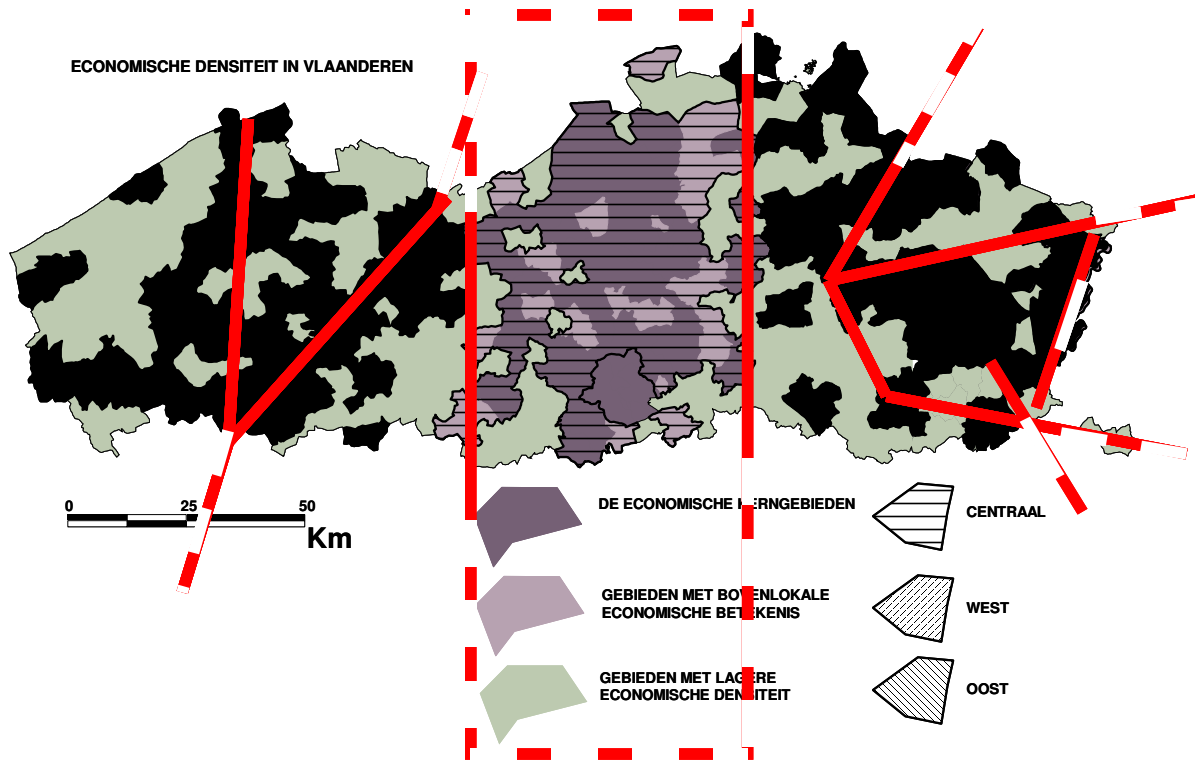
Figuur 66 geeft schematisch weer hoe men het economisch kerngebied verder kan onderverdelen in drie delen: het centraal, het westelijk en het oostelijk economisch kerngebied. Daarnaast kan men ook asstructuren onderscheiden. Op dit laatste aspect komen we terug in sectie 1.4.2.

1.3.1 HET CENTRAAL ECONOMISCH KERNGEBIED

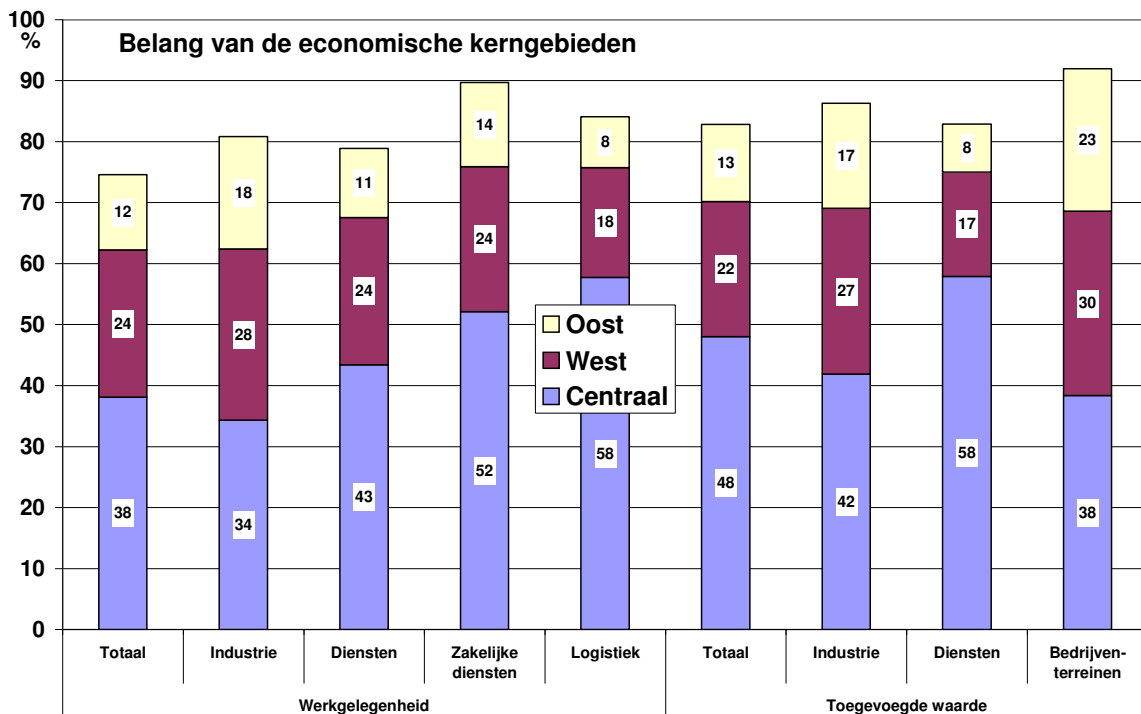
Het belangrijkste gebied binnen het economisch kerngebied wordt gevormd door de veelhoek Lokeren-Sint-Niklaas-Antwerpen-Leuven-Brussel-Halle-Aalst. Dit kerngebied staat in voor een groot deel van onze economie: 34% van de industriële werkgelegenheid, 43% van de werkgelegenheid in de diensten, 42% van de industriële toegevoegde waarde en 58% van de toegevoegde waarde in de diensten. Het gebied heeft in totaal 38% van de bedrijventerreinen in Vlaanderen.



Figuur 66: Centraal, westelijk en oostelijk kerngebied



Figuur 67: Economisch belang van de kerngebieden



Noot: De gemelde cijfers slaan alleen op kerngebied 1 en 2.
De Brusselse economie NIET meegerekend

Bron: RSZ, RSVZ, NBB en eigen verwerking



1.3.2 HET WESTELIJK ECONOMISCH KERNGEBIED

Het westelijk economisch kerngebied bevat twee vleugels⁵⁸ (een 'V'). De oostelijke vleugel bevat als centrale gemeenten Gent en Kortrijk. De westelijke vleugel heeft Brugge en Roeselare als belangrijkste kernen. De twee vleugels realiseren samen 28% van de industriële werkgelegenheid, 24% van de werkgelegenheid in de diensten, 27% van de industriële toegevoegde waarde en 17% van de toegevoegde waarde in de diensten.

De oostelijke vleugel (Gent-Kortrijk) is economisch veel belangrijker dan de westelijke: 80 à 85 % van de economische cijfers wordt in die oostelijke vleugel gerealiseerd.

In vergelijking met het centraal kerngebied is het westelijk economisch kerngebied een stuk kleiner: de totale werkgelegenheid in deze westelijke zone bedraagt 63% van de werkgelegenheid in het centraal gebied. Voor de industriële tewerkstelling komt de score op 82%. Het belang van het westelijk gebied gemeten in termen van toegevoegde waarde ligt op 46%. Voor de industrie is dat 65%. Het gebied heeft in totaal 30% van de bedrijventerreinen in Vlaanderen. Het gebied is nochtans even belangrijk als het centraal kerngebied wanneer men het gebied grensoverschrijdend gaat bekijken (zie volgende sectie).

1.3.3 HET OOSTELIJK ECONOMISCH KERNGEBIED

In het oosten van Vlaanderen kunnen we eveneens een economisch kerngebied aflijnen, met een zwaartepunt rond Hasselt, Genk en Sint-Truiden. Dit gebied staat in voor 18% van de industriële werkgelegenheid, 11% van de werkgelegenheid in de diensten, 17% van de industriële toegevoegde waarde en 8% van de toegevoegde waarde in de diensten. Het gebied heeft in totaal 23% van de bedrijventerreinen in Vlaanderen.

Op basis van de economische cijfers zien we dat het gebied de kleinste waarden laat noteren. Dit gebied is echter in essentie een grensoverschrijdend kerngebied en moet dan ook in zijn groter geografisch verband bekeken worden (zie volgende sectie).

1.4 **DE VLAAMSE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR IN EEN RUIMERE GEOGRAFISCHE CONTEXT**

1.4.1 NEDERLANDSE EN BELGISCHE CONTEXT

In Nederland komt een vergelijkbare oefening tot een ruimtelijk-economische hoofdstructuur waar op 40% van de oppervlakte 80% van de economie gesitueerd is (ministerie voor Economische Zaken, 1997, p. 33).

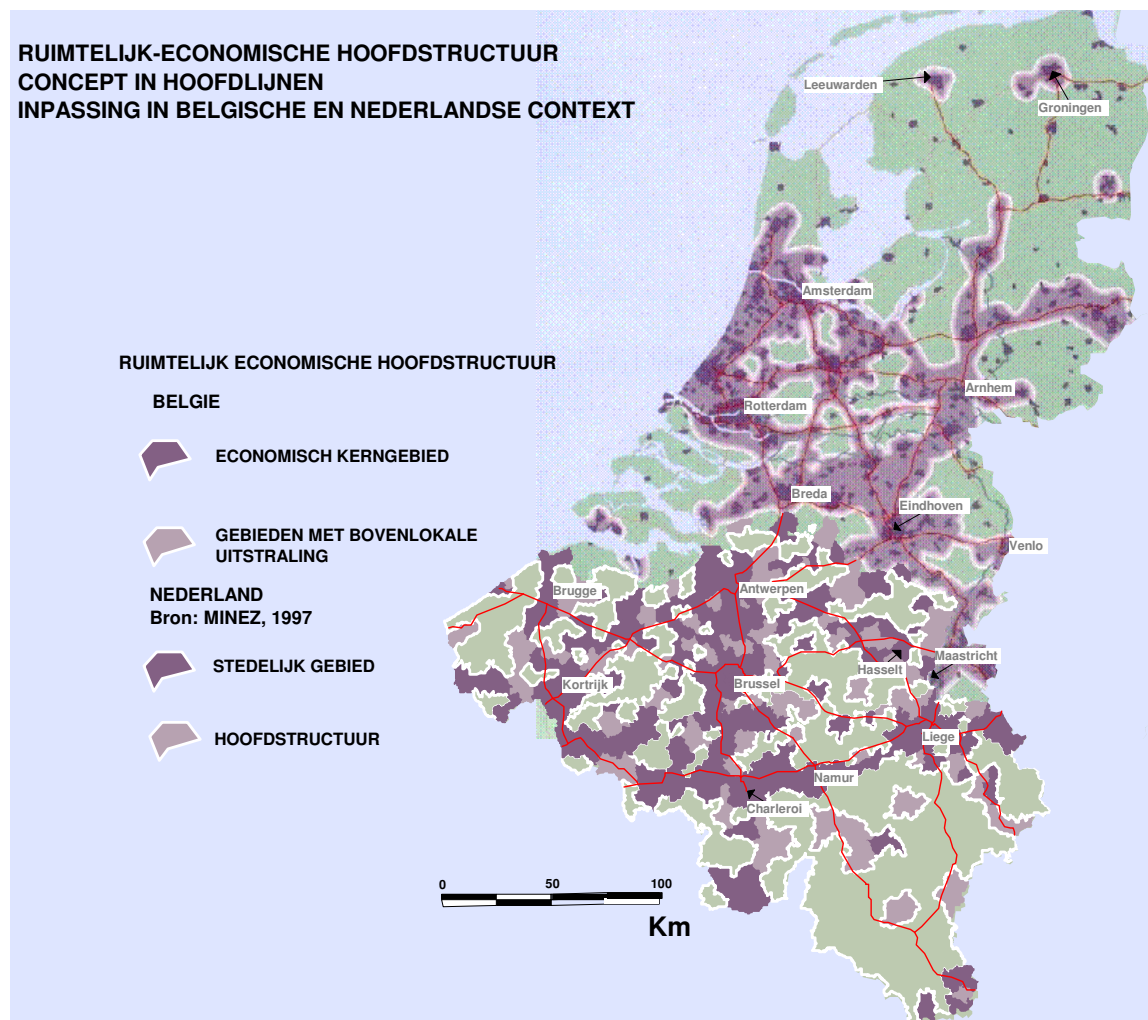
In vorig punt kwamen we voor Vlaanderen op ongeveer 90% van de Vlaamse economie. Er is in Vlaanderen wel een groter deel van de oppervlakte ingekleurd. We kunnen evenwel stellen dat Nederland naast een economisch kerngebied dat zich grotendeels concentreert rond de Randstand, de Brabantse stedenrij en het zuidoosten van Nederland, eveneens gekenmerkt wordt door een groot landelijk gebied dat zich uitstrekt over de noordelijke provincies. Vlaanderen kent dergelijke gebieden niet.

We kunnen verder een gelijkaardige oefening maken voor Wallonië. Op Belgisch niveau, nemen de



gemeenten die binnen de ruimtelijk-economische hoofdstructuur vallen samen 52% van de Belgische oppervlakte in. Op die oppervlakte wordt 89% van de totale werkgelegenheid en 95% van de Belgische toegevoegde waarde gerealiseerd.

Figuur 68: De ruimtelijk-economische structuur van Vlaanderen in Belgische en Nederlandse context



In een **Belgische context** blijven twee opvallende historische structuren nog steeds overeen. De eerste is de ABC-as (zie ook Deel 1, sectie 3.5.2). Via deze as sluit het centraal economisch kerngebied aan bij de Waalse as via twee takken in Wallonië: één richting Mons en één richting Charleroi, die verder doorstoot tot de Franse grens (Chimay, Couvin).

De tweede is de Waalse as, die in het westen via Mouscron aansluit bij het westelijk economisch kerngebied. In het oosten sluit de regio rond Liège aan bij de Maasregio, zowel in Nederland als in Vlaanderen.

Ronse, Geraardsbergen-Ninove en Tongeren sluiten aan bij ruimtelijk-economische structuren in Wallonië.

Van de 'nieuwe' ontwikkelingsas van Brussel via Waals-Brabant (Ottignies) en Namur tot in Luxemburg, zijn slechts fragmentair delen te detecteren en is vooral de verdichting in Waals-Brabant

een feit. Verder zijn het ook reeds vroeger bestaande kernen die op de voorgrond treden: Namur dat terzelfder tijd deel uitmaakt van de Waalse as, een cluster rond Ciney, Marche-en-Famenne en Rochefort en ten slotte een cluster rond Virton en Arlon.

Een aantal onderdelen van de Vlaamse ruimtelijk-economische structuur sluit duidelijk aan bij de uitgetekende structuren in **Nederland**. De ABC-as loopt noordwaarts verder via twee takken (enerzijds via de 'Zoomse weg' en de spoorweg en anderzijds via de E19) richting Randstad. Zowel de as Antwerpen-Turnhout-Ravels als de Kempische as sluiten aan bij ontwikkelingen in de Brabantse stedenrij - in eerste instantie in Eindhoven en Tilburg.

We merken nogmaals op dat het oostelijke economisch kerngebied en de Vlaamse Maaskant in een ruimer perspectief moeten geplaatst worden met zowel de ruimtelijk-economische structuur aan de Nederlandse Maaskant als het concentratiegebied rond Liège. Deze structuren blijken niet enkel uit de economische hoofdstructuur van Nederland. Het blijkt tevens uit het beleidsconcept dat ontwikkeld is rond stedelijke netwerken in de Nederlandse 5^e Nota (VROM, 2001). Ook de eerder gepresenteerde analyse van de werkgelegenheidsdichtheid in een Noordwest-Europese context (Deel 1, sectie 3.4) gaat in dezelfde richting. Uit deze geo-economische inbedding blijkt zonder meer dat het oostelijke economisch kerngebied heel wat ruimer is (geografisch en economisch) dan de delen op Vlaams grondgebied.

Aan de Vlaamse zuidwestflank loopt het westelijk economische kerngebied naadloos over in de ruimtelijke structuren in **Noord-Frankrijk**, die op hun beurt ook aansluiten bij de Waalse as. De V-structuur wordt dan een Y-structuur met Rijsel en het Bassin Minier in het noorden van Frankrijk als natuurlijk verlengstuk van dit kerngebied. Zoals voor het oostelijk economisch kerngebied, geldt de opmerking dat het westelijk economisch kerngebied vanuit een ruimere geografisch-economische context moet beschouwd worden in samenhang met de ontwikkelingen in het noorden van Frankrijk.

1.4.2 ECONOMISCHE ASSEN

We bespraken in vorige sectie al een aantal asstructuren. In deze sectie gaan we hiermee door en kijken we – op basis van economische dichtheid en op basis van de aanwezige infrastructuur of er binnen de economische verdichting verbindende asstructuren te detecteren zijn. Figuur 69 geeft een schematisch beeld van de verschillende (grensoverschrijdende) asstructuren die we kunnen zien in Vlaanderen. Of die asstructuren ook werkelijk zo functioneren, kunnen we hieruit evenwel niet afleiden. M.a.w., het is niet bekend of deze assen voor de economische actoren in het kerngebied belangrijk zijn.

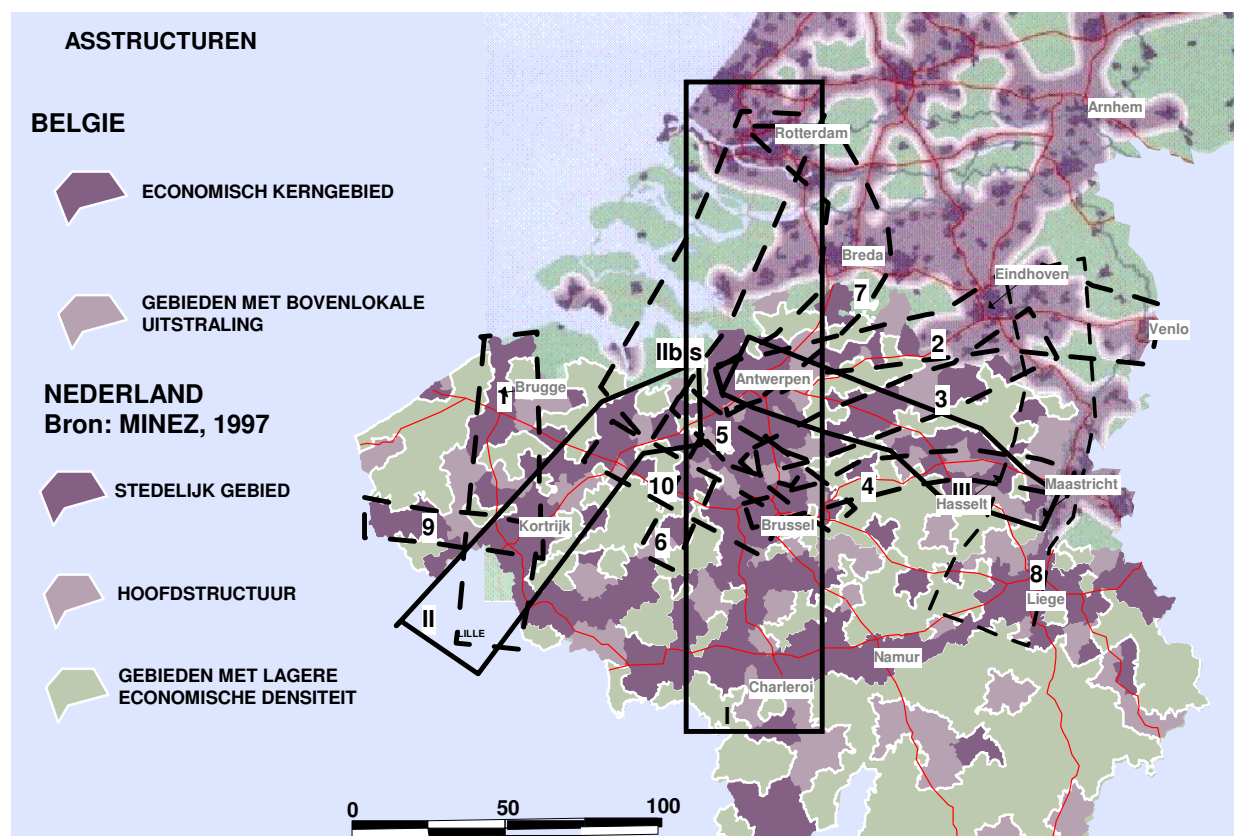
Tabel 33 rangschikt de assen in functie van hun economische betekenis (zonder de grootsteden en de regionale steden). Twee economische assen steken boven de andere uit: de ABC-as en het Albertkanaal. Op vlak van industrie is het Albertkanaal zelfs belangrijker dan de ABC-as.

Op een lager niveau (+/- 60% van de ABC-as) vinden we Gent-Kortrijk en de Kempische as. Ook deze assen zijn quasi even belangrijk op het vlak van industrie als de ABC-as.

Verderop volgen de assen Brugge-Kortrijk (40% ABC-as), Mechelen-Sint-Niklaas en Brussel-Genk (beide 30% van de ABC-as). Op een niveau tussen 20 en 25% van de ABC-as vinden we de Dendersteden, Kortrijk-Poperinge en Antwerpen-Breda terug.



Figuur 69: Asstructuren



Bron: Eigen verwerking

Tabel 33: Economische betekenis van de asstructuren

As-	Zone	Bevolking 01/01/2003	Werkgelegenheid 2002		
			Totaal	Industrie	Diensten
I	Rotterdam-Antwerpen-Brussel-Charleroi	756775	245074	38832	127984
III	Albertkanaal	626977	222043	44461	112811
II en IIB	Rotterdam-Gent-Kortrijk-Lille	402082	149507	36993	62177
3	Kempische As-Eindhoven	370540	142707	35791	70522
1	Brugge-Roeselare-Kortrijk-Lille	255860	99752	23551	42368
5	Mechelen-Bornem-Sint-Niklaas	251546	82812	13600	45621
4	Brussel-Leuven-Aarschot-Hasselt-Genk (E314)	261071	78826	10034	43375
8	Eindhoven-Maastricht-Maaskant-Liège	236073	74207	11908	36704
6	Dendersteden	210421	60042	10811	29461
9	Kortrijk-Ieper-Poperinge	135694	52127	10625	25829
7	Antwerpen-Breda-Rotterdam	144153	47234	5226	23624
10	Brussel-Gent	157585	43554	7713	20291
2	Antwerpen-Turnhout-Eindhoven	114311	37471	5847	18198

Noot: Gewicht zonder grootstedelijke en regionaalstedelijke gebieden

Wel overlappingsen tussen verschillende asstructuren

Bron: eigen verwerking en NIS, RSZ en RSVZ

De minst belangrijke economische assen (ongeveer 15% van de ABC-As) zijn - misschien enigszins

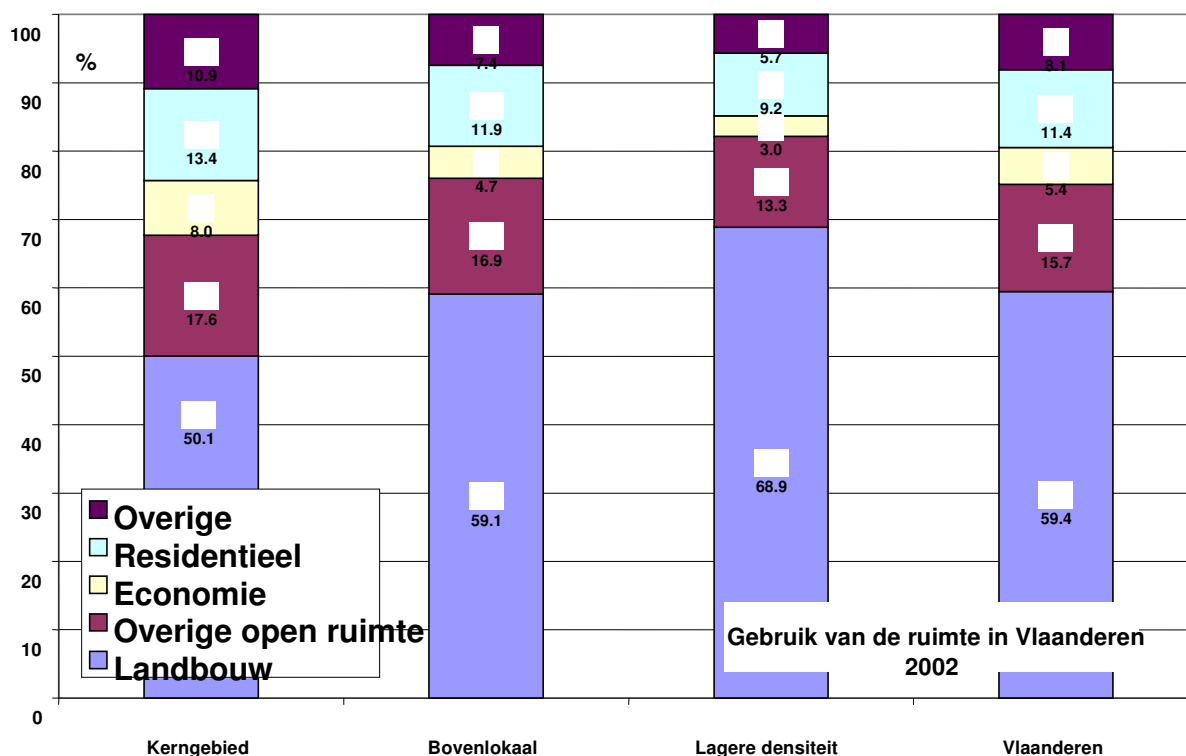
verwonderlijk omdat beide ondersteund worden door een belangrijke weginfrastructuur - Brussel-Gent en Antwerpen-Turnhout.

1.5 ECONOMISCH RUIMTEGEBRUIK

Het opeisen van een prominente rol van de economie in de economische kerngebieden, betekent niet dat ruimte erbinnen alleen voor economische doeleinden wordt ingezet. Bovendien kan het ook niet de bedoeling zijn om de ruimte in de economisch belangrijke gebieden helemaal vol te bouwen of om te vormen tot één grote economische ruimte. Het is dus zaak om met de beschikbare ruimte om te gaan als een schaars en kwalitatief goed.

Eerder (Deel 1, Hoofdstuk 2) bespraken we al het economisch ruimtegebruik in Vlaanderen. We verfijnen nu die analyse en we bekijken dit ruimtegebruik in functie van de ruimtelijk-economische structuur. Het huidige ruimtegebruik in Vlaanderen duidt aan dat – logischerwijze – de economische functies belangrijker zijn in de economische kerngebieden dan erbuiten (Figuur 70).

Figuur 70: Gebruik van ruimte in Vlaanderen 2002



Bron: NIS-kadastrale gegevens en eigen verwerking

In de kerngebieden neemt de economie (inclusief publieke gebouwen, maar zonder infrastructuur) ongeveer 8% van de ruimte in. De residentiële functies nemen 13.4% van de ruimte in en de overige functies 10.9%. Toch blijft ook hier de open ruimte, met 50% landbouw en 17.6% overige open ruimte, het leeuwendeel van de ruimte voor zijn rekening nemen.

In de gebieden met bovenlokale economische betekenis neemt de economie slechts 4.7% van de

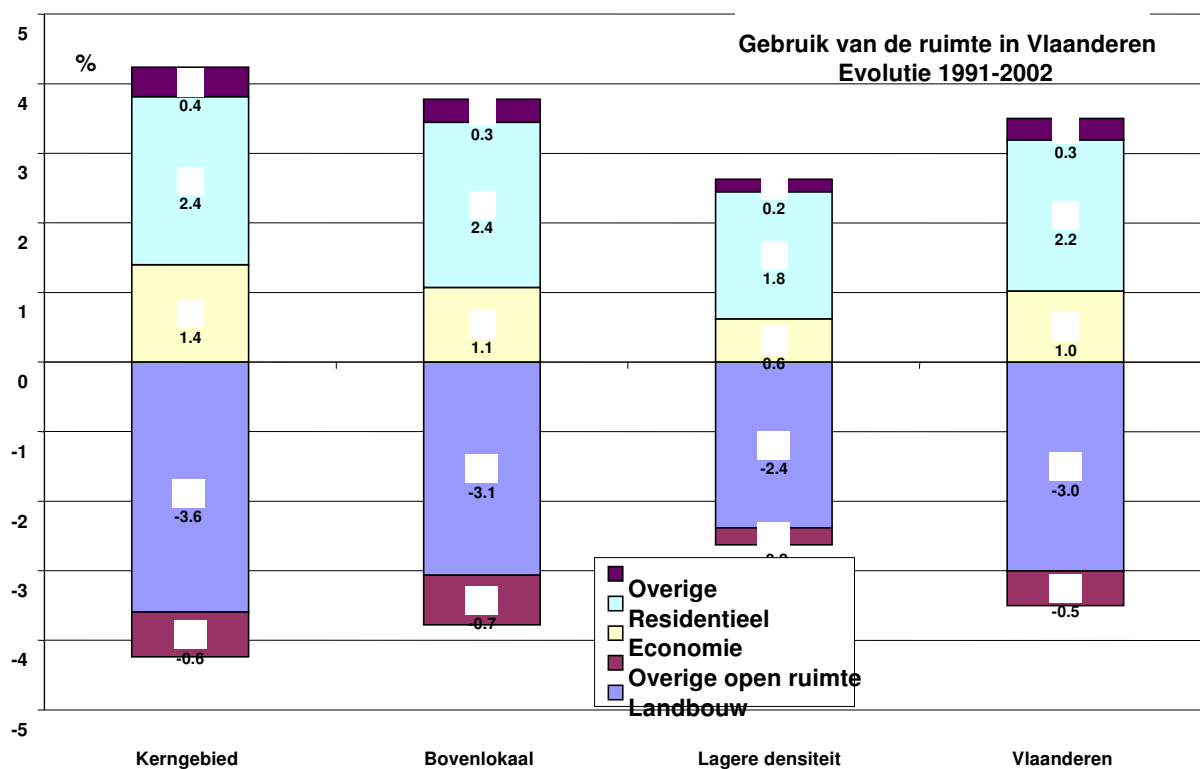
ruimte in. Voor residentiële functies wordt 11.9% van de ruimte gebruikt en voor de overige functies is dit 7.4%. Landbouw heeft hier 59.1% van de oppervlakte en de overige open ruimte 16.9%.

In de gebieden met een lagere economische densiteit wordt 3% van de ruimte ingezet voor economische functies, 9.2% van de ruimte voor residentiële functies en 5.7% voor overige functies. Hier is de landbouw goed voor 68.9% van de oppervlakte. De overige open ruimte neemt 13.3% van de ruimte in.

Deze cijfers spreken het algemene beeld tegen dat Vlaanderen geen open ruimte meer heeft. Dit geldt ook in de economisch meest dichte gebieden in Vlaanderen. Figuur 71 geeft wel aan dat de open ruimte (vooral landbouw) achteruit gaat ten voordele van residentiële en economische functies. Deze cijfers spreken uiteraard de noodzaak van een kwalitatief en zuinig ruimtegebruik niet tegen.

Uiteindelijk kan gesteld worden dat Vlaanderen niet veel afwijkt van andere dichtbevolkte regio's in de onmiddellijke omgeving zoals de Randstad (en wijde omgeving) en het Rijn-Ruhr gebied.

Figuur 71: Evolutie ruimtegebruik 1991-2002 binnen de ruimtelijk-economische structuur



Bron: NIS-kadastrale gegevens en eigen verwerking



1.6 CONCLUSIES: DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR ALS INSTRUMENT VOOR EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID?

Uit de voorliggende schets van de ruimtelijk-economische structuur kunnen een aantal interessante punten voor het ruimtelijk-economisch beleid gedistilleerd worden. De ruimtelijk-economische structuur kan het kader vormen waarbinnen een ruimtelijk-economisch beleid wordt gestroomlijnd en waarbij potenties én bedreigingen, de rol van infrastructuur en de subregionale invulling een plaats moeten krijgen. Maar eerst keren we terug naar de vraag of de ruimtelijk-economische structuur kan gebruikt worden als basis voor een afbakening. Is het afbakenen van gebieden überhaupt wel zinvol ?

1.6.1 ECONOMISCHE VERDICHTING ALS BASIS VOOR EEN AFBAKENING?

In de inleiding bij dit hoofdstuk argumenteerden we dat afbakeningen van gebieden op een mesoschaalniveau pas zin hebben als er middelen moeten toegewezen worden of wanneer dit vanuit organisatorisch oogpunt noodzakelijk is. Binnen de context van een ruimtelijk-economische hoofdstructuur leidt dit tot de vraag of een afbakening - in de zin van een hard aflijnen van wat er wel en niet toe behoort - noodzakelijk is.

De eerste insteek, namelijk de organisatorische, is in dit eindrapport niet echt aan de orde. Het gaat dan over de organisatie van de bottom-up insteek specifiek met betrekking tot de versterking van de subregionale vestigingsmilieus. Bestaande structuren (GOM/POM, streekplatform⁵⁹/RESOC) en actoren (bv. Kamers, vakbonden, ...) zullen instaan voor die insteek, waarbij uiteraard wordt rekening gehouden met de ruimtelijk-economische structuur van de subregio.

De tweede insteek, namelijk het toewijzen van (investerings) in ruimtelijk-economische infrastructuur, is uiteraard wel aan de orde in dit rapport. Bij deze toewijzing kan men verschillende sporen bewandelen.

Spoor 1: Het versterken van kerngebieden

Een eerste spoor leidt naar verdere investeringen in concentratiegebieden omdat de vraag en de rendabiliteit van de ingezette middelen daar het grootst zijn. Binnen dit spoor zou men dan meer dan proportioneel ruimtelijk-economische infrastructuur kunnen toewijzen aan de kerngebieden.

In de praktijk wordt vastgesteld dat deze piste niet gemakkelijk te bewandelen is onder meer omdat de weerstand (zowel van particulieren als van het overheidsapparaat⁶⁰) daar het grootst is. De moeilijkheden die afbakeningsprocessen in het kader van de uitvoering van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen ondervinden, zijn hiervan een sprekend voorbeeld. Er werd overigens bewezen (Vanhaverbeke & Cabus, 2002) dat het bestemmen en bouwrijp maken van bedrijventerreinen precies in de economische kerngebieden achterop loopt.

Spoor 2: Het dynamiseren van gebieden met een lagere economische densiteit

Een tweede spoor leidt naar investeringen in regio's waar die druk minder groot is. Dit zou kunnen geplaatst worden in een visie op regionale ontwikkeling waarbij nadruk wordt gelegd op ondersteuning van achtergebleven gebieden. Het huidige Europese structuurbeleid (doelstellingregio's) en

mededingingsbeleid (ontwikkelingszones) zijn daar een voorbeeld van. Men zou dit ook kunnen bekijken vanuit de ontlasting van de ontwikkelingsdruk op de economische kerngebieden. Ten slotte kan ook de ontwikkeling van de eigen potenties van de gebieden met een lagere economische densiteit hier aan bod komen. Binnen dit spoor zou dus meer dan een proportioneel ruimtelijk-economische infrastructuur kunnen toegewezen worden aan de gebieden met een lagere economische densiteit.

Spoor 3: Het dynamiseren van stedelijke regio's

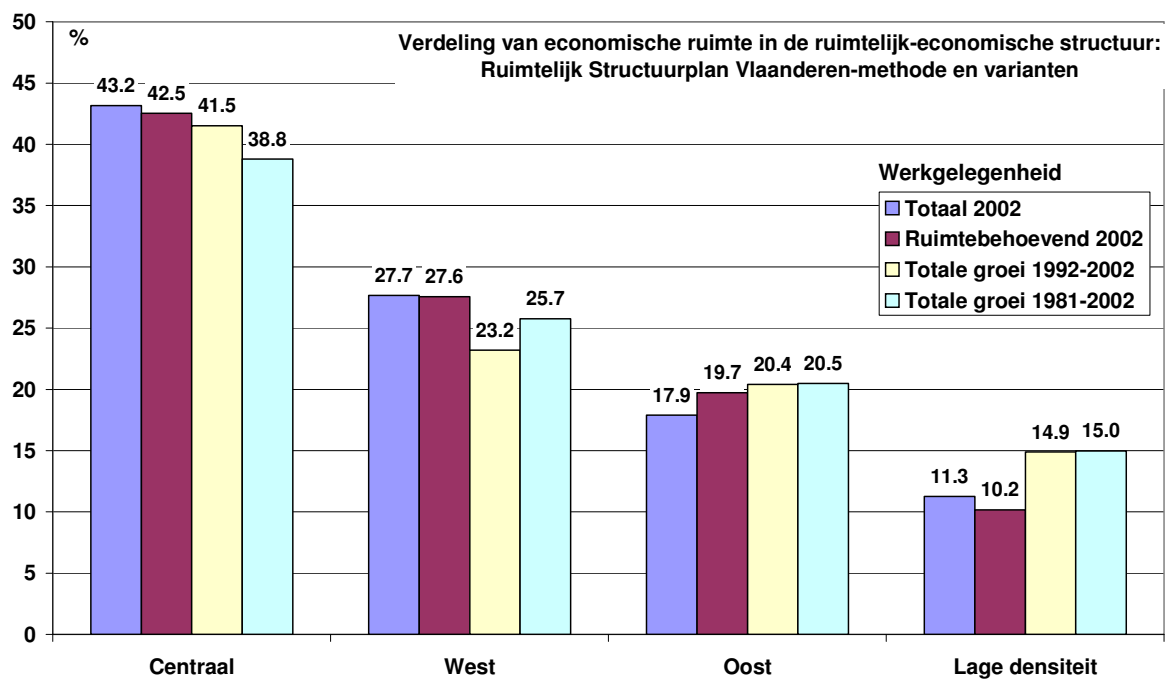
Een derde spoor zou men het taakstellingspoor kunnen noemen zoals dat in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen werd ontwikkeld. Een taakstelling bestaat erin dat men op basis van ruimtelijke kenmerken (buitengebied vs. stedelijk gebied - met hierbinnen nog onderscheid van grootstedelijk tot kleinstedelijk gebied en specifieke economische knooppunten) pakketten gaat toewijzen. Deze toewijzing gebeurt dan op basis van het economisch gewicht van toewijzingsentiteiten (steden, knooppunten, kernen in het buitengebied). Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen hanteerde hierbij vooral de werkgelegenheid als criterium.

Bij wijze van voorbeeld doen we deze oefening in een vereenvoudigde vorm over voor de verschillende gebieden binnen de ruimtelijk-economische structuur. Als we de totale werkgelegenheid in 2002 als basis nemen dan haalt het centraal economisch kerngebied 43.2% van de totale ruimtebehoefte, het westelijk economisch kerngebied 27.7% en het oostelijk economisch kerngebied 17.9%. De gebieden met een lagere economische densiteit zouden dan over 11.3% van de economische ruimte kunnen beschikken. Als we de 'ruimtebehoevende' werkgelegenheid als uitgangspunt zouden nemen, doet het oostelijk kerngebied voordeel, want zijn aandeel stijgt naar 19.7%. Nog interessanter wordt het wanneer we de groei van de werkgelegenheid als uitgangspunt nemen. Het oostelijk kerngebied doet nog meer voordeel en haalt zelfs 20.5% van de economische ruimte. Daartegenover zakt het aandeel van het centraal economisch kerngebied naar 39%. Even opmerkelijk is dat bij toepassing van de werkgelegenheids-groei, de ruimtebehoefte binnen de gebieden met een lagere economische densiteit met 4 procentpunt stijgt, wat een indicatie is van de economische dynamiek in die gebieden (zie ook Hoofdstuk 2 en Deel 4.).

Op de schatting van de ruimtebehoefte komen we later nog uitvoerig terug (in Deel 5), maar op basis van deze eenvoudige analyse is het al duidelijk dat een inschatting van de ruimtebehoefte vertrekt van zowel de omvang van de economie als de dynamiek ervan. De dynamiek moet gehanteerd worden om evidente redenen. De omvang is ook belangrijk, maar niet zoals dat in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen werd gehanteerd: wel is het zo dat een grotere omvang van de economie een meer dan proportionele interne dynamiek genereert. Dit geeft niet noodzakelijk aanleiding tot een groei van de economie, maar de interne dynamiek is wel noodzakelijk vanuit het behoud van de economie en om de structurele wijzigingen te kunnen opvangen (cfr. overgang van een industriële economie via een tertiaire economie naar een kenniseconomie).



Figuur 72: Verdeling van economische ruimte in de ruimtelijk-economische structuur: Vereenvoudigde RSV-methode en varianten



Bron: RSZ en eigen verwerking

Naar gelang van de gekozen variabele ondersteunen we het eerste spoor (totale werkgelegenheid) of het tweede (groei van de werkgelegenheid).

Wanneer het de bedoeling is van een ruimtelijk-economisch beleid - zoals we argumenteerden - om de economische ontwikkelingsmogelijkheden van ieder gebied in Vlaanderen in beeld te brengen en waar nodig/mogelijk te activeren dan komt een combinatie van spoor 1 en 2 op de voorgrond.

Spoor 3 dat een harde afbakening vooropstelt in functie van een taakstelling lijkt minder aangewezen. Een van de elementen die dit duidelijk maakt is het groot verschil dat optreedt wanneer overgestapt wordt van een statische naar een dynamische analyse. Bij deze overgang valt op dat economische concentratiegebieden relatief minder ruimte behoeven dan hun economische inhoud aangeeft. Omgekeerd worden gebieden met een lagere economische dichtheid veel belangrijker.

Binnen de ruimtelijk-economische structuur doet deze verschuiving zich ook voor tussen de grotere kernsteden en hun omgeving. De ruimtebehoevende werkgelegenheid groeit minder snel in de kernsteden dan in de rand en de ruime omgeving. In die zin zijn de taakstellingen van de grote, stedelijke gebieden overschat in het RSV ten nadele van de brede omgeving rond de stedelijke gebieden. In termen van de ruimtelijk-economische structuur is dat een overschatting voor kerngebied 1 - vooral dan in het centraal economisch kerngebied - en een onderschatting voor de overige gebieden van de ruimtelijk-economische structuur.

Een tweede belangrijke vaststelling (Deel 1, sectie 2.2.2) is dat 80% van de economische vestigingen

niet op bedrijventerreinen gelokaliseerd is en vooral in het woongebied en het agrarisch gebied verweven is. De problematiek van toewijzing van ruimtebehoefte is dus veel complexer dan het maken van een harde afbakening, laat staan dat men hier zou opteren voor een perceelsgebonden afbakening in de vorm van een paarse hoofdstructuur.

Natuurlijk vormen de huidige bedrijventerreinen en ambachtelijke zones een kernelement van de paarse hoofdstructuur die bovendien planologisch hard zijn. De economie in andere planologische zones verdient echter evengoed de aandacht van de beleidsmakers. Een afbakening - in de zin van een hard aflijnen van wat wel en niet tot een ruimtelijk-economische structuur behoort - is niet zinvol tenzij men hiermee de bestaande ruimtelijk-economische infrastructuur bedoelt.

Is een harde afbakening wel zinvol bij de toewijzing van nieuwe economische ruimte?

Economisch dichte gebieden zijn interessante gebieden voor nieuwe economische ontwikkelingen wegens agglomeratievoordelen die daar spelen en wegens de mogelijkheden die aan de netwerkderneming worden geboden inzake lokale netwerking. We zagen immers dat de netwerkderneming naast bovenlokale en internationale netwerking ook steeds een deel lokale netwerking nastreeft. Vooral voor diensten is dat het geval. Voor (zakelijke) diensten zijn de kerngebieden dus ideale locaties. Deze economische activiteiten kunnen voor een groot deel verweven worden in bestaande woongebieden (zeker voor de kleinschalige zakelijke diensten die zeer talrijk zijn). De andere diensten kunnen zich lokaliseren op professionele kantoorlocaties op goed bereikbare plekken in of aan de rand van de steden.

Ondanks de afgenomen werkgelegenheid blijft de Vlaamse industrie in termen van reële toegevoegde waarde standhouden en een vernieuwd industrialiseringsbeleid dringt zich op. Vanzelfsprekend zal deze politiek niet alleen kunnen gevoerd worden met de industriële activiteiten die vroeger hun weg naar Vlaanderen vonden of die zich hier ontwikkelden. Ook nieuwe accenten die samengaan met de opkomende kenniseconomie (die zich uiteraard ook binnen industriële sectoren ontwikkelt) zullen moeten toegevoegd worden.

Een aangepast locatiebeleid waarbij nieuwe economische ruimte voorzien wordt, zal een kernelement vormen in een flankerend ruimtelijk-economisch beleid. Industriële netwerking wordt sterk gedetermineerd door de focus van bedrijven op hun kernactiviteiten. Bedrijven zoeken daarom de beste netwerkpartners tegen de laagste kostprijs. Het resulterend netwerk is bovenlokaal tot internationaal georiënteerd, met vaak hoogfrequente toelevering. Automatisch impliceert dit dat er een aanbod moet zijn van goed bereikbare plekken indien een regio als Vlaanderen wil meespelen in de industriële netwerkderneming.

Ook vanuit economisch standpunt kan de ruimte vraag die hieruit resulteert zich best situeren binnen de kerngebieden, maar dan eerder perifeer van de stedelijke agglomeraties gelet op hun eisen inzake ruimtegebruik en hun bereikbaarheidsprofiel.

Het detecteren van de economische kerngebieden is dus belangrijk voor het begrijpen van ontwikkelingen zowel in de industrie als in de diensten. Onder andere de agglomeratievoordelen en de bereikbaarheid spelen een cruciale rol. De rol van infrastructuur mag hierbij - zeker voor de industriële ontwikkelingen - niet uit het oog verloren worden.

Omdat het moeilijk is in die kerngebieden nog economische ruimte te bestemmen en uit te rusten, is er naast potenties zeker ook sprake is van bedreigingen. Een deel van de oplossing zal moeten gezocht worden in een geografisch samenhangende benadering van deze potenties en bedreigingen (sectie 1.6.2).

Verder moet de eigen economische inhoud en dynamiek van gebieden met een lage economische dichtheid aanleiding geven tot een verdere uitwerking van spoor 2 (Hoofdstuk 2).

1.6.2 INSPELEN OP POTENTIES EN BEDREIGINGEN

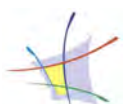
Economische kerngebieden zijn belangrijk omdat ze de gebieden zijn met de grootste economische betekenis voor Vlaanderen. Ze beschikken zonder twijfel over de grootste economische potenties. De economische potenties van de ruimtelijk-economische structuur moeten maximaal gevaloriseerd en uitgebouwd worden.

Het detecteren van ruimtelijk-economische structuren heeft niet de betekenis van een bestemmingsplan en de contouren kan men niet als harde afbakening beschouwen. De locatiekeuzes van bedrijven worden immers niet genomen op basis van strikte afbakening maar wel op basis van een in een ondernemingslogica passende ruimtelijke strategie.

Het behouden of versterken van de economische vitaliteit van economische concentratiegebieden stelt het beleid – en niet alleen het economisch beleid – voor enorme uitdagingen. Enerzijds verandert de economie snel waardoor de eisen die de bedrijven aan hun omgeving stellen steeds mee evolueren. Het beleid dient dus die omgeving zo goed mogelijk in te richten volgens de noden van de bedrijfswereld – rekening houdende met een aantal randvoorwaarden die het vooropstelt inzake milieu, ruimtelijke ordening, bereikbaarheid en mobiliteit, etc... Ook de bestaande regionale concurrentie impliceert dat goede omgevingsfactoren cruciaal zijn in het behoud of aantrekken van bedrijven. Voor het beleid van een regio komt het er op aan om op de 'short list' van investerende bedrijven te staan. Accumulatie- en netwerkeffecten kunnen verder een zichzelf versterkende groei doen ontstaan. Deze dynamiek zorgt er ook voor dat economische groeiverschillen tussen de regio's groter kunnen worden dan in het verleden en dat er regionale verschuivingen mogelijk zijn.

De ruimtelijk-economische structuur kan een basis vormen voor ruimtelijk-economisch beleidskeuzes waar zowel de ruimtelijke als economische logica op mekaar afgestemd worden. In dit verband is het zinvol om in te spelen op de aan de gang zijnde tendensen. We zullen in Deel 4 zien dat ruimtebehoevende activiteiten (zowel diensten als industrie) de voorkeur hebben om eerder perifeer van de economische concentratiegebieden te lokaliseren. Omgekeerd zien we ruimte-intensieve activiteiten nog steeds de concentratiegebieden opzoeken.

Anderzijds moet doelmatig worden omgegaan met de bedreigingen die samengaan met saturatiefenomenen: congestie, groeiende ruimtedruk, verminderde stedelijke dynamiek, suburbanisatie van economische activiteiten, verlaten of verouderde bedrijventerreinen, bodemvervuiling, etc... Economische groei binnen de kerngebieden kan alleen verzekerd worden wanneer er ernstig werk gemaakt wordt van deze 'grenzen aan de groei' en van de 'pijnpunten'. Dit betekent onder meer een verbetering van de bereikbaarheid, het stroomlijnen/kanaliseren van suburbanisatieprocessen, het vitaliseren van binnensteden, het onderling differentiëren van economische zones en stedelijke regio's binnen die zones, etc... Bij deze structurele beleidsprocessen is voorkomen beter dan genezen: een



proactief beleid dat tijdig op de problematiek inpikt is dan ook noodzakelijk. De congestieproblematiek bijvoorbeeld doet vermoeden dat Vlaanderen tot op heden te reactief (ex post) op deze problemen ingespeeld heeft.

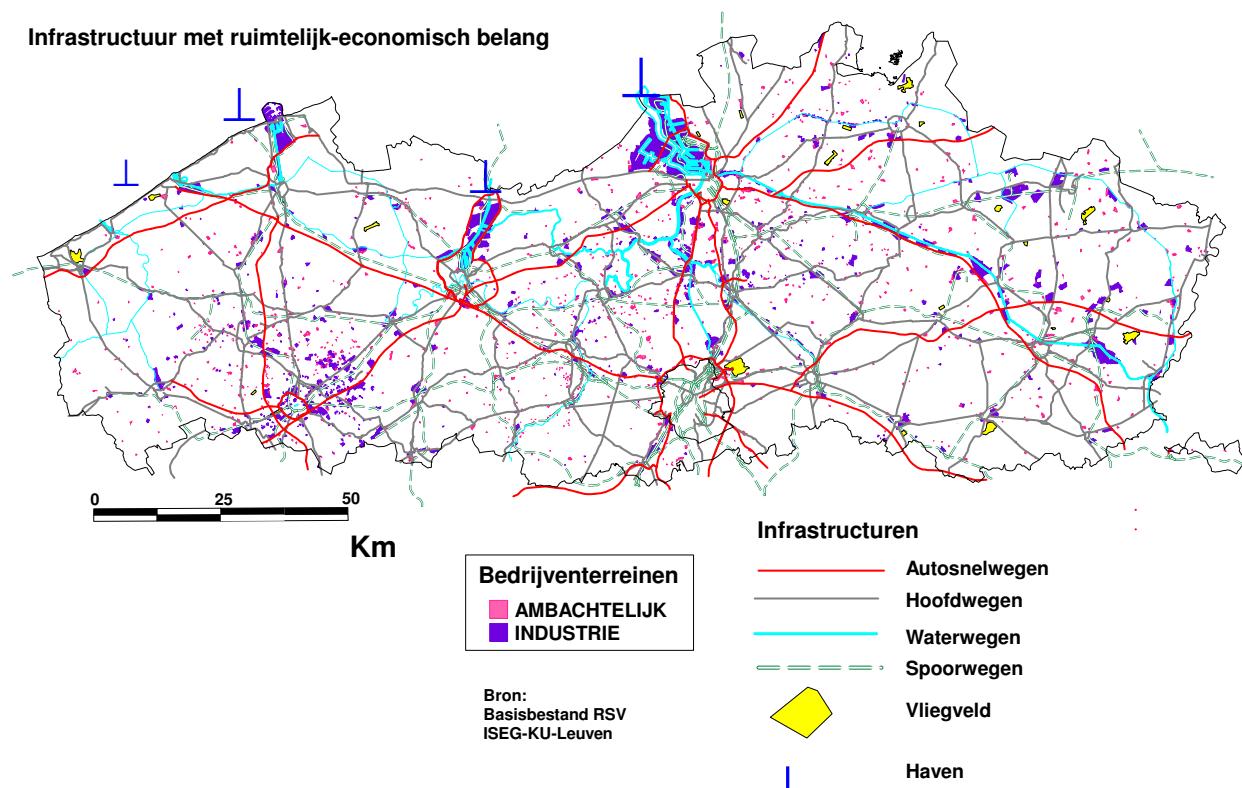
1.6.3 ROL VAN INFRASTRUCTUREN

De ruimtelijk-economische structuur wordt in belangrijke mate gedragen door stedelijke regio's. Daarnaast spelen de poorten een belangrijke rol. Het belang van de poorten werd al in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen beklemtoond en we kunnen dit hier voluit bevestigen. Ten slotte wordt de ruimtelijk-economische structuur voor een belangrijk stuk bepaald door de bestaande netwerkinfrastructuur: waterinfrastructuur, belangrijke wegen en spoorweglijnen spelen vaak een niet te onderschatten structurende rol.

Bijgaande figuur legt de klemtoon op de infrastructuur met ruimtelijk-economisch belang. Het gaat om de bedrijventerreinen, de autosnelwegen, hoofdwegen, spoorwegen, belangrijke waterwegen, vliegvelden en havens. Hieruit kan men zeker afleiden dat Vlaanderen een dicht net van infrastructuur heeft.

Dit net is soms gebundeld zoals bijvoorbeeld het Albertkanaal met zowel een belangrijke waterweg, autosnelweg en gedeeltelijk ook een spoorweg. Op deze infrastructuur is er bovendien een belangrijke hoeveelheid bedrijventerreinen geënt (op gewestplan +/- 8000 ha) en gepland (ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 2003).

Figuur 73: Infrastructuur met ruimtelijk-economisch belang

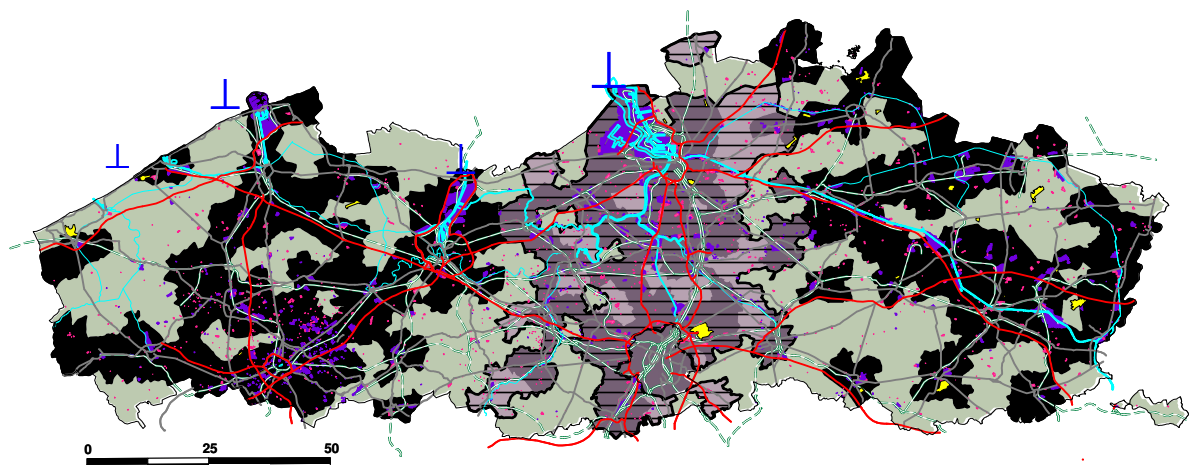


Het valt op (Figuur 74) dat oudere infrastructuur een sterke stempel zet op de ruimtelijk-economische structuur: vb. de Leievallei in West-Vlaanderen, de Kempische as, de as (Rotterdam-)Antwerpen-

Brussel-Charleroi, de Maasvallei in Limburg, etc.

Relatief jonge lijninfrastructuren waarvan het tracé nogal afwijkt van de oudere assen, drukken, althans op het eerste gezicht, veel minder een stempel op de gedetecteerde structuren. Een mooi voorbeeld hiervan is de E34 richting Eindhoven die ten zuiden van het verdichte gebied loopt. De 'oudere' assen zijn in veel gevallen goed aangesloten (via op- en afritten) op de nieuwe infrastructuur. Hierdoor voedt de nieuwe infrastructuur de reeds bestaande assen.

Figuur 74: Infrastructuren met ruimtelijk-economisch belang en de ruimtelijk-economische structuur



Toch zijn er aanwijzingen dat (nieuwe) lijninfrastructuren een ankerpunt vormen voor een verdere structurering van de ruimtelijk-economische structuur. De ontwikkelingen van de verschillende autosnelwegen zijn daar een voorbeeld van en kunnen gekaderd worden in de ontwikkelende (industriële) netwerkderneming waarvoor bereikbaarheid - gezien de reikwijdte van de netwerkderneming - cruciaal is. Verder wordt rond waterwegen vandaag reeds een aanbod gestuurd beleid gevoerd dat inspeelt op de toenemende transportbehoeften en deze tegelijkertijd probeert te 'kanaliseren'.

Economisch verdichte gebieden worden niet alleen gekarakteriseerd door potenties maar ook door heel wat bedreigingen, die deels het gevolg zijn van de geaccumuleerde economische groei in het gebied. Binnen de context van het structurerend vermogen van infrastructuur en de werking van de (industriële) netwerkderneming, brengt ons dit bij de optie dat men de hoofdinfrastructuur zeker binnen de kerngebieden, maar mogelijk ook in de gebieden met een lagere economische dichtheid, actief moet inzetten in een ruimtelijk-economisch beleid. Deze optie wijkt af van de huidige beleidsopties hierover. Het impliceert immers dat naast een positionering van economische ontwikkelingen t.o.v. stedelijke regio's eveneens een afweging wordt gemaakt t.o.v. de potenties van de hoofdinfrastructuur. Dit betekent ook dat het mogelijk moet zijn om goed bereikbare plekken langs hoofdinfrastructuur te vrijwaren voor mogelijke economische ontwikkeling in de toekomst. Die visie past binnen het rasterstadconcept waarbij de ruimte op basis van de eigen kenmerken en potenties wordt geëvalueerd en na de noodzakelijke afweging wordt ingezet.

1.6.4 INSTEEL VOOR EEN SUBREGIONALE BENADERING VAN ONTWIKKELINGSPOTENTIES

Men kan de Vlaamse ruimtelijk-economische structuur alleen maar begrijpen vanuit haar positie in een ruimer geo-economisch complex. Mede vanuit deze benadering volgt dat we in Vlaanderen drie kerngebieden kunnen onderscheiden. Het centraal economisch kerngebied is economisch zwaarder dan de andere twee gebieden (zeker wanneer Brussel erbij genomen wordt), maar als we zowel het oostelijke als het westelijk economisch kerngebied in hun juiste grensoverschrijdende geografische context plaatsen, zijn het drie evenwaardige economische concentratiegebieden..

Het in beeld brengen van de ruimtelijk-economische structuur is een andere benadering dan de economische knooppuntenbenadering in het RSV. Waar knooppunten eerder uitgaan van de individuele kenmerken en ontwikkelingsmogelijkheden van het beschouwde knooppunt zoekt de ruimtelijk-economische structuur vooral naar samenhang vanuit de economische dichtheid en betekenis van zo'n gebied⁶¹.

De verschillen komen in eerste instantie voor uit de benaderingswijze. Economische knooppunten zijn uiteindelijk bedoeld om de economische activiteiten te concentreren - weliswaar gedeconcentreerd – binnen strikt afgebakende (stedelijke) gebieden om op deze wijze de open ruimte maximaal te vrijwaren van (verdere) economische ontwikkelingen.

De ruimtelijk-economische structuur laat daarentegen toe om te werken met grote 'zones', waardoor de economie in een relatief groot gebied als één ruimtelijk geheel kan bekeken worden. Bedrijven evalueren locaties vanuit economische attractiviteit, de beschikbaarheid van arbeidskrachten, de bereikbaarheid, de nabijheid van poorten en toeleveranciers, de grootte en nabijheid van afzetmarkten etc... Bepaalde locaties kunnen dus om tal van redenen interessant zijn en een ruimtelijk-economisch beleid heeft o.a. als doel om een aanbod te creëren van deze attractieve gebieden.

Gekoppeld aan een benadering vanuit zones kan een subregionale benadering ontwikkeld worden voor bv. de verdeling van bedrijventerreinen, de rol van logistieke knooppunten, de wijze waarop brownfields op de markt kunnen gebracht worden in prioritaire zones, de wijze waarop segmentering van bedrijventerreinen economisch onderbouwd kan worden, etc. Zo is het bijvoorbeeld evident dat men inzake de reactivering van brownfields prioriteit geeft aan de economische kerngebieden, zodat de behoefte aan nieuwe greenfields kleiner wordt. Het werken met zones laat ook toe om werk te maken van economische interacties tussen stedelijke gebieden binnen deze zones (Deel 4).

De analyse van de ruimtelijk-economische dynamiek (Deel 4) laat toe een zicht te krijgen op de interne dynamiek van een gebied. In heel wat gebieden binnen de ruimtelijk-economische structuur is een sterke ruimtelijk-economische dynamiek aanwezig. Kernsteden hebben het soms moeilijk om door te groeien, omliggende agglomeraties en kleinstedelijke gebieden vangen deze dynamiek op, etc... De economische ontwikkeling van steden kan dus niet los gezien worden van de economische dynamiek in hun omgeving. Binnen een zonerichte aanpak kan men rekening houden met deze onderlinge afhankelijkheid en afstemming, die dan een concrete economische invulling kan zijn van het rasterstad concept. Hierbinnen is er ook plaats voor een differentiatie van verschillende gebieden. Subregio's /

streken kunnen werk maken van de differentiatie afhankelijk van de eigen (industriële) kenmerken (bv. in het kader van de opmaak van het streekpact door de op te richten RESOC's).

Verder laat een zonegericht concept toe om de rol van de mainports samen met hun connecties van en naar het hinterland als één economisch geheel te analyseren. Mainports kunnen maar economisch geduid worden zowel vanuit de internationale rol als "gateways" van en naar Noordwest-Europa als vanuit de relaties binnen Vlaanderen met gerelateerde economische activiteiten.



HOOFDSTUK 2 HET PLATTELAND EN ZIJN ECONOMIE⁶²

2.1 INLEIDING

In het vorige hoofdstuk stond economische densiteit centraal met een ruimtelijk-economische structuur die hieruit resulteerde. We stelden vast dat een groot deel van de Vlaamse economie – ongeveer 90% - in de meest verdichte gebieden in Vlaanderen geconcentreerd is.

Naast economische kerngebieden en gebieden met een bovenlokale economische betekenis is er ook sprake van gebieden met een lagere economische densiteit. Een belangrijk deel hiervan is platteland. In dit hoofdstuk leggen we daarom het accent op het platteland.

Niet alle zones die we beschreven als gebieden met een lagere economische densiteit zijn plattelandsgemeenten. Sommige zijn suburbaan en zelfs agglomeratiegemeenten met een beperkte economische inhoud. Daar stelt zich geen specifieke problematiek tenzij deze van een afstemming van wonen en werken meestal in een stadsgewestelijke context.

Omgekeerd zullen we aantonen dat sommige gemeenten en steden die wel sterker verdicht zijn, zich toch ook duidelijk als plattelandsgemeente profileren.

De gebieden met een lagere economische densiteit hebben per definitie een in omvang kleinere economische portefeuille. Dit wil evenwel niet zeggen dat men die economie kan afdoen als een resteconomie. De plattelandseconomie verdient méér aandacht van de beleidsmakers. Het huidige beleid gaat verkeerdelijk uit enerzijds van een restrictief kader (Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen) en anderzijds van een eenzijdig kader (toegespitst op de landbouw), zonder zich hierbij vragen te stellen naar de gevolgen ervan op de plattelandseconomie.

We zullen in wat volgt, aantonen dat beide beleidsinvalshoeken vanuit een ruimtelijk-economisch standpunt niet aangepast zijn aan de reële situatie van het platteland. Vooreerst heeft de plattelandseconomie een belangrijke lokale betekenis voor de ontwikkeling en de leefbaarheid van het platteland zelf. Bedrijven zijn ontwikkeld op of kiezen voor een locatie op het platteland wegens de specifieke omgevingsfactoren. Ze investeren hierbij in het lokaal kapitaal en ze leveren een bijdrage tot lokale werkgelegenheid. Overigens mag ook de impact of de lokale fiscaliteit niet uit het oog verloren worden. Ten tweede hebben de plattelandsgebieden een eigen ruimtelijk-economische dynamiek. Ten derde hebben de Vlaamse plattelandsgebieden, door hun ligging ten opzichte van de stedelijke gebieden, ongetwijfeld een belangrijke interactie met deze stedelijke gebieden. Ten slotte blijkt uit het onderzoek naar de zonevreemde economie in Vlaanderen (Cabus & Vanhaverbeke, 2002) dat de zonevreemde economie belangrijk is op het platteland.

De doelstelling van dit hoofdstuk is inzicht te krijgen in de werking en de eigenheid van de niet landbouwgebonden economie⁶³ van het platteland en de interactie ervan met de stedelijke gebieden. Vanuit dit inzicht kan een economisch perspectief voor het platteland opgesteld worden.

We bouwen het hoofdstuk als volgt op:

Eerst stellen we in volgende sectie vast dat plattelandsvernieuwing stilaan op de beleidsagenda staat maar dat hiervoor ook een specifiek ruimtelijk-economisch beleidskader noodzakelijk is.

Daarna gaan we kort in op de recente literatuur inzake lokaal economische ontwikkeling van rurale gebieden, waarbij we de belangrijkste ideeën op een rij zetten en zoeken naar welke elementen een aanknopingspunt kunnen zijn voor een theoretische verdieping van de lokaal economische ontwikkeling van het platteland. Een belangrijk aanknopingspunt vormt het neo-endogeen ruraal ontwikkelingsmodel.

Vervolgens wordt, nadat het Vlaamse platteland in beeld is gebracht, het economisch profiel geschetst. De Vlaamse plattelandsgebieden herbergen belangrijke economische activiteiten (zowel industrie als diensten) waarvan de prestatie enerzijds vanuit een endogeen perspectief kan verklaard worden. Anderzijds functioneren ze als 'flankerende regio's'⁶⁴ vis-à-vis de verstedelijkte kernregio's. De economische ontwikkeling van deze flankerende regio's hangt dus ook af van de leefbaarheid van de verstedelijkte kerngebieden. Terzelfder tijd profiteren de kernregio's van de complementaire en de specifieke kwaliteiten en eigenschappen van de flankerende regio's. Dit betekent dat in mekaars nabijheid gelegen stedelijke en landelijke gebieden eerder partners dan concurrenten zijn (European Commission, 1999b). De combinatie van de theorie en de relaties tussen stad en platteland leidt tot de conclusie dat het concept van sociaal-cultureel kapitaal niet toepasbaar is op de rurale en de stedelijke gebieden afzonderlijk, maar wel op beide 'flankerende' entiteiten als geheel en dat een perspectief vertrekt van een partnerschap.

Nadat we de plattelandseconomie in beeld hebben gebracht, zetten we het Europees en Vlaams beleid centraal. We zullen vaststellen dat het huidige beleidskader niet is aangepast aan de nieuwe inzichten over plattelandsontwikkeling.

Op basis van het theoretisch kader en de verworven inzichten op de Vlaamse plattelandseconomie reflecteren we verder over een mogelijke invulling van een ruimtelijk-economisch ontwikkelingsmodel voor het platteland. We schuiven een selectief multifunctioneel economisch model naar voren, waarbij naast het ruraal-urban partnerschap, identiteit, kwaliteit, de multifunctionele economische portefeuille en het ruraal ondernemerschap de belangrijkste aanknopingspunten vormen. Binnen een te ontwikkelen faciliterend beleidskader zijn convenanten en beheersovereenkomsten potentieel nieuwe beleidsinstrumenten.

2.2 PLATTELANDSVERNIEUWING STAAT OP DE BELEIDSAGENDA

2.2.1 VAN DUALITEIT STAD-PLATTELAND NAAR PARTNERSCHAP

Waar de aandacht voor de stad en de stedelijke vernieuwing reeds sinds het midden van de jaren 70 een permanent gegeven, is men pas recentelijk op academisch en beleidsmatig vlak meer aandacht gaan schenken aan het platteland. Men merkt hierbij dat de nadruk stilaan wordt verlegd van de problemen naar de potenties van het landelijk gebied, zodat ook hier termen als economische vitaliteit en plattelandsvernieuwing aan de orde komen.



De aanhef van deze inleiding is bewust zo gekozen omdat op die wijze de dualiteit tussen stad en platteland centraal komt te staan, zoals dat overigens ook het geval is in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen waar er sprake is van stedelijke gebieden en buitengebied. Deze dualiteit impliceert ook dat ieder territorium zijn herkenbaar beleid dient te hebben, waarbij ten opzichte van het andere territorium zo veel mogelijk moet 'gescoord' worden (vooral in termen van middelen). De discussie over plattelandsontwikkeling wordt hierbij beperkt tot het bepalen van een 'demarcatielijn' tussen stad en buitengebied, waarbij plattelandsbeleid duidelijk geen prioriteit is en er vooral sprake is van kwantiteitsdiscussies in termen van taakstellingen (Derynck & De Roo, 2002).

Uiteraard is er ook in Vlaanderen een herkenbaar platteland en kunnen specifieke beleidsaccenten ontwikkeld worden, ook vanuit ruimtelijk-economisch oogpunt. Zoals Derynck en De Roo kan men stellen dat het scherpstellen van een dualiteit een verkeerd uitgangspunt is als men een ruimtelijk-economisch perspectief wil schetsen voor het platteland. Dit zal overigens duidelijk worden bij de verdere uitwerking van dit hoofdstuk, waar we de idee van een partnerschap tussen stad en (platte)land lanceren als een meer duurzaam alternatief.

Naast het gegeven dat een plattelandsbeleid de dualiteit stad/platteland moet overstijgen, dient men ook een terminologie te hanteren die het onderzoeksvoorwerp het best kan omschrijven. In navolging van Derynck & De Roo (2002) kiezen we niet voor het begrip buitengebied, dat te veel is ingegeven door fysiek-ruimtelijke eigenschappen en vanuit de demarcatie van stedelijke gebieden. De noties plattelandsgebieden en landelijke gebieden zijn neutraler en sluiten meer aan zowel bij het sociologische en economische als het ecologische gebruik van die gebieden. Voor de terminologie vertrekken we vanuit de karakteristieke eigenschappen van de plattelandsgebieden eerder dan vanuit de stedelijke eigenschappen die ze - althans vanuit fysiek-ruimtelijk oogpunt - niet hebben.

Er bestaan verschillende mogelijke invalshoeken om het platteland te benaderen (sociaal, economisch, woonomgeving, cultureel, historisch, milieu en natuur, recreatie, etc...). Het is duidelijk dat een volwaardige plattelandsontwikkelingsstrategie al deze aspecten moet kunnen omvatten omdat een zuivere economische invalshoek afbreuk doet aan wat een plattelandseconomie⁶⁵ kan zijn. Integratie met de andere opgesomde dimensies is zeker één van de cruciale elementen in een 'duurzame' plattelandsontwikkelingsstrategie.

Het valt buiten de doelstellingen van het SPRE om alle dimensies van deze ontwikkelingsstrategie in beeld te brengen. We kunnen maar van integratie spreken als alle dimensies afzonderlijk goed in beeld gebracht worden. Dit plattelandshoofdstuk geeft een eerste aanzet voor de ruimtelijk-economische dimensie.

2.2.2 PLATTELANDSGEBIEDEN: PERI-URBAAN MET NOOD AAN SPECIFIEK RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID

De doelstelling van dit hoofdstuk is het platteland vanuit een ruimtelijk-economische invalshoek te bekijken. Binnen die context kunnen we in Europa verschillende types van plattelandsgebieden herkennen. In het algemeen kunnen drie mogelijke types onderscheiden worden. Ten eerste zijn er de kernplattelandsgebieden. Deze zijn goed gelegen en hebben goede productieomstandigheden. Ze

hebben daarom een groot potentieel voor rurale activiteiten. Er is geen grote suburbanisatie-druk en omgekeerd ook geen druk als gevolg van leegloop. Een heel ander type zijn de afgelegen plattelandsgebieden. In tegenstelling tot de eerste hebben zij heel wat ontwikkelingshandicaps. Zij zijn perifeer zowel in de geografische als in de sociaal-economische betekenis. Dit type plattelandsgebieden kent een structurele bevolkingsemigratie omdat er een gebrek is aan voldoende lokale ontwikkelingsmogelijkheden. Ten slotte zijn er de peri-urbane plattelandsgebieden die in de nabijheid van stedelijke gebieden zijn terug te vinden, wat resulteert in een suburbanisatie-druk. Zoals verder zal blijken hebben we in Vlaanderen bijna uitsluitend met deze laatste categorie van gebieden te maken.

Traditioneel worden platteland en plattelandseconomie in verband gebracht met de landbouwactiviteiten of de agro-industrie, het open rurale karakter van deze gebieden en, meer recentelijk, het sociaal-cultureel kapitaal dat in die gebieden aanwezig is (Ray, 2000, 2001). De drukingsgroepen die deze aspecten vertegenwoordigen alsook de lokale politici zijn hiervan de pleitbezorgers, wat leidt tot de bekende dualiteit tussen stad en platteland. Daardoor leggen de verschillende beleidsvelden eerder de bestaande conflicten vast dan er een oplossing voor te bieden. Dat geldt zeker voor de verhouding tussen stad en rand of, nog ruimer, tussen stad en (platte)land. Men kan stellen dat er een strijd om ruimtelijke inrichting aan de gang is (Asbeek e.a., 2002) en zelfs een strijd van maatschappijbeelden. Dit is zeker geen gunstig kader om het belang zowel van de stedelijke regio als van het platteland centraal te stellen.

Als we ons toespitsen op het platteland dan is een belangrijke vraag of het traditionele rurale karakter van de plattelandsgebieden en de landbouwsector voldoende aanknopingspunten kunnen bieden voor een toekomstgericht, ruimtelijk-economisch beleidsperspectief. Als het antwoord hierop negatief is – en dat is de hoofdhypothese van dit hoofdstuk – komt de vraag naar voren hoe de ruimtelijk-economische ontwikkeling van plattelandsgebieden in de nabijheid van stedelijke gebieden moet benaderd worden. Naast het formuleren van een antwoord op deze vraag staan we in dit hoofdstuk ook voor de uitdaging om de contouren van een ruimtelijk-economisch beleid uit te tekenen.

We stellen in volgende sectie vast dat de recente literatuur over lokaal economische ontwikkeling weinig of geen aandacht schenkt aan deze vraagstelling, maar dat het neo-endogeen ontwikkelingsperspectief toch interessante aanknopingspunten biedt.

2.3 RURALE ONTWIKKELING BINNEN DE GLOBAL-LOCAL PARADOX

2.3.1 NEO-ENDOGENE PLATTELANDSONTWIKKELING GEBASEERD OP LOKAAL SOCIAAL-CULTUREEL KAPITAAL

We spraken eerder van de global-local paradox (Deel 1, sectie 3.2) als dominant kader voor de huidige theorievorming omtrent lokaal economische ontwikkeling. Men kan vaststellen dat in die theorievorming weinig of geen aandacht bestaat voor het platteland en de rol van specifieke landelijke eigenschappen. De focus ligt integendeel bijna exclusief op de economisch sterke regio's waarin stedelijke gebieden de hoofdrol spelen. Nochtans zijn er interessante elementen in het global/local debat die gebruikt kunnen worden bij een inschatten van de economische potentie van het platteland. Zeker het sociaal-culturele aspect – het socialiseringsproces dat in de hedendaagse benadering van de lokaal economische



ontwikkeling als een belangrijke determinant gezien wordt – kan een interessant aanknopingspunt zijn om de economisch sterke en zwakke kanten van plattelandsgebieden te benaderen. Zo lanceert Ray (2001) de notie 'neo-endogene' ontwikkeling – een vorm van participatieve democratie die kan gelden als een nieuw model voor lokale plattelandsontwikkeling. Dit model werd ontwikkeld op basis van een evaluatie van het Europees LEADER⁶⁶-programma, waarbij zowat 1000 lokaal-territoriale experimenten betrokken zijn.

Het concept van neo-endogene ontwikkeling heeft in de eerste plaats een ruraal-territoriale focus (zowel in de geografische als in de socio-culturele betekenis) met territoria die kleiner zijn dan het nationale (België) en het regionale (Vlaanderen/Wallonië) niveau. In essentie is het model een combinatie van twee elementen. Enerzijds wijst het op een territoriaal identificatieproces dat dikwijls georganiseerd wordt rond specifieke plattelandsproducten (zoals toerisme, landschap, specifieke agri-food producten, 'appellation d'origine contrôlée', etc.). Anderzijds is er de creatie van culturele merktekens en identificerende eigenschappen waarmee het territorium 'is selling itself to itself' (d.w.z. aan de eigen actoren in de regio: bevolking, ondernemers, cultuur, ...) en zich verkoopt aan de buitenwereld (waarbij de regio zich meet met andere regio's).

Volgens Ray richt het model zich op de effectieve of potentiële aanwezigheid van een alternatieve productiemodel in een gebied, naast het dominante vrije marktmodel. In dit alternatieve model worden de collectieve productiefactoren van de endogene ontwikkeling gedefinieerd vanuit het sociaal-cultureel kapitaal (zoals in Bourdieus benadering van 1986) dat in de regio aanwezig is. Cultureel kapitaal heeft niet alleen te maken met cultuur in zijn materiële verschijningsvorm, maar vooral met de wijze waarop de gemeenschapseigen cultuur wordt gevaloriseerd. Vanuit deze benadering gebruiken de spelers in een cultuureconomie de collectieve culturele productiefactoren, maar tegelijkertijd dragen zij bij tot de opbouw van het cultureel kapitaal van hun gebied. Het cultureel kapitaal is binnen die visie omzetbaar in economisch kapitaal door mechanismen die niet door de marktwerking kunnen verklaard worden en die vooral door uitwisseling tussen individuen of sociale groepen worden gerealiseerd (bv. ruilhandel).

Ray merkt op dat stedelijke en rurale contexten onlosmakelijk verbonden zijn (2001, p. 2). Het neo-endogene model dat hij ontwikkelt in een rurale context is perfect vertaalbaar naar een stedelijke context. Uiteindelijk kunnen we dit model duidelijk plaatsen binnen de mainstream van global-local modellen omdat binnen deze modellen sociaal-cultureel kapitaal als belangrijkste kracht achter de lokaal-economische ontwikkeling wordt gezien. We mogen echter stellen dat er een meerwaarde is ten opzichte van de mainstream global-local modellen doordat er nadruk wordt gelegd op de noodzaak om een gemeenschappelijk lokaal belang te creëren. Dit punt wordt volledig genegeerd in de mainstream modellen. In zekere zin zou men de streekcharters en de daaruit voortvloeiende hefboom projecten in het kader van het streekplatformbeleid als een soort van gemeenschappelijk belang van de regio kunnen definiëren. Op dit punt komt Ray tot dezelfde conclusie als Cabus (1999, 2001), die hieraan toevoegt dat lokalisatiekrachten moeten bekeken worden vanuit het gemeenschappelijk lokaal belang en de capaciteit om deze te organiseren. De creatie en het instandhouden van een gemeenschappelijk lokaal belang is niet evident. Daarom is vanuit het standpunt van de regio lokale belangenbehartiging noodzakelijk. Zoals Ray aangeeft is dit zowel een interne (naar de eigen mensen toe) als een externe (naar de buitenwereld toe) aangelegenheid.

2.3.2 SPECIFIEKE LOCATIEFACTOREN OP HET PLATTELAND

Naast de sociaal-culturele aspecten, blijft ook de economische ontwikkeling zelf een sleutelement in de vergelijking van de economische prestaties van het platteland vis-à-vis stedelijke gebieden. Het is niet omdat er minder gunstige omgevingsfactoren zouden zijn op het platteland, dat ze daarom ook slechter zouden presteren. Gebaseerd op zijn studie van 4 KMO's in de Randstad en 9 KMO's elders in Nederland, benadert Vaessen (1993) deze intrigerende vraagstelling met zijn dynamisch onevenwichtsmodel (Vaessen, 1993, p. 155). Zijn empirisch onderzoek bewijst dat de initiële comparatieve nadelen in plattelandsgebieden gecompenseerd en na een tijd zelfs overgecompenseerd worden via een aangepast management.

Vergeleken met landelijke gebieden, zullen bedrijven gelegen in stedelijke gebieden vermoedelijk kunnen profiteren van comparatieve voordelen die het gevolg zijn van het bestaande arbeidsaanbod, het ruim aanbod aan ideeën dat hieraan gekoppeld is en agglomeratievoordelen in het algemeen. Het feit dat stedelijke bedrijven niet altijd beter presteren dan bedrijven in een landelijke omgeving vloeit, volgens Vaessen, voort uit verschillen in management. Vaessen stelt dat het management van de bedrijven op het platteland dikwijls zijn wortels heeft in bedrijven die op internationaal niveau opereren of een extern gerichte cultuur heeft, gedragen door specifieke bedrijfswaarden. Bovendien is de extern gerichte cultuur een noodzaak omdat bedrijven in landelijke gebieden veel sneller markten moeten aanboren buiten hun thuishmarkt.

De economische dynamiek van landelijke gebieden in Vlaanderen wordt ook gevoed door de relatief jonge leeftijd van de bedrijven (zie Cabus en Vanhaverbeke, 2003 en verder in Deel 4). Omdat jonge bedrijven doorgaans meer werkgelegenheidsplaatsen creëren dan oudere bedrijven is de werkgelegenheid in plattelandsgebieden in relatieve termen sneller aan het groeien dan in stedelijke gebieden. Omdat deze trend zich doorzet, kunnen we ervan uitgaan dat het Vlaamse platteland in het volgend decennium sterke economische dynamiek zal kennen.

Ook de opkomst van de kenniseconomie kan haar implicaties hebben voor de rurale economie. Aangezien men het in de vakwereld eens is dat de economie evolueert in de richting van een op kennis gebaseerde economie (zoals bv. Drucker 1993, Reich 1992), zullen klassieke lokalisatiefactoren (beschikbaarheid van grondstoffen en ruimte, (ongeschoolde) arbeid en kapitaal) hoe langer hoe minder hun stempel gaan drukken en vervangen worden door kennis en creativiteit als cruciale inputfactoren voor de economische groei. Ook het managen van deze twee kwaliteiten wordt een kritische succesfactor voor de regionale ontwikkeling van de toekomst.

De ontwikkeling van de kennisinfrastructuur is in belangrijke mate verbonden met grote stedelijke gebieden omdat deze tevens beschikken over de universitaire onderzoekscentra, de belangrijkste concentraties van ondernemingen en hun onderzoeksafdelingen, vlotte verbindingen met andere economische centra in binnen- en buitenland, etc... Toch heeft de opkomst van de kenniseconomie twee mogelijke aanknopingspunten voor de economische ontwikkeling van het platteland. Ten eerste stellen burgers steeds hogere eisen aan hun woon- en leefomgeving. Voor werknemers in de kenniseconomie (die meestal ook goed geld verdienen) zijn ontspanning en recreatie en een kwalitatieve en gezonde – en daarom dikwijls groene – leefomgeving erg belangrijk. De groeiende



krapte op de arbeidsmarkt – niet alleen voor kenniswerknemers - zal dit effect trouwens versterken en versnellen.

De economische leefbaarheid van een gebied zal dus in steeds belangrijker mate van de leefomgeving gaan afhangen. Een kwalitatieve leefomgeving wordt door velen nog gelijkgeschakeld met wonen in het groen, maar op een niet al te grote afstand van de stad, wat toelaat dat men tegelijkertijd kan genieten van de kwaliteiten en voordelen van de stad. Wanneer plattelandsgebieden een goede bereikbaarheid hebben ten opzichte van de stedelijke gebieden kunnen ze in dit opzicht dus over een comparatief voordeel beschikken. Plattelandsgebieden in de nabijheid van stedelijke gebieden hebben als gevolg van hun intense wisselwerking met die stedelijke gebieden, andere (en meer) economische ontwikkelingsmogelijkheden dan echt afgelegen rurale zones zoals we die in andere Europese landen kennen.

Ten tweede kunnen kennisbedrijven zich gemakkelijk in een plattelandsomgeving vestigen, zolang hun tijdsafstand tot kritische infrastructures zoals luchthavens, belangrijke kenniscentra, etc... binnen de perken blijft – voor Vlaanderen vormt dit uiteraard geen probleem. Ook de snelle evolutie van de informatie- en communicatietechnologieën (ICT) laat kenniswerknemers toe om in groeiende mate te wonen in een plattelandsomgeving en te werken in nabijgelegen stedelijke kernen.

Niet alleen kennisondernemingen kunnen hun voordeel halen uit een landelijke omgeving. Rurale omgevingen worden gekenmerkt door relatief weinig sociale conflicten in vergelijking met stedelijke gebieden. Dit heeft niet zozeer te maken met het rurale karakter an sich, maar wel met het gegeven dat de meeste bedrijven KMO's zijn, met veelal hardwerkende loyale werknemers⁶⁷. Voor verschillende nijverheidstakken kan dit een kritische eigenschap zijn. Een voorbeeld zijn de Europese Distributie Centra (EDC). Hun aantal is sterk gegroeid in Vlaanderen en in het zuidelijk deel van Nederland, mede als gevolg van de Europese integratie en de nabijheid van grote havens (Antwerpen en Rotterdam) en stedelijke centra. In een aantal gevallen zijn deze EDC gelokaliseerd in plattelandsgebieden. Een gunstig sociaal klimaat en loyale werknemers kunnen inderdaad twee cruciale elementen zijn omdat deze distributieactiviteiten uitgaan van het JIT-principe: er wordt jaar in jaar uit 24 uur per dag gewerkt. Een staking van een paar dagen zou de logistieke keten volledig in de war sturen met gevolgen over heel Europa.

De voorbeelden van de kennisbedrijven en de EDC tonen aan dat plattelandsgebieden wel degelijk over economische troeven beschikken, ook in sectoren die snel groeien in termen van werkgelegenheid en toegevoegde waarden. De lokalisatie van EDC wordt in belangrijke mate bepaald door de afstand tot een wereldhaven (100-300 km). De kennisbedrijven hebben nood aan een beperkte tijdsafstand tot belangrijke hubs voor passagiersvervoer (zoals luchthavens) alsook tot belangrijke technologie- en onderwijscentra. Het economisch potentieel van rurale gebieden zal dus in belangrijke mate mee bepaald worden door hun ruimere sociale en economische omgeving.

2.4 BEPALING VAN DE PLATTELANDSGEBIEDEN IN VLAANDEREN

2.4.1 BELANG VAN REFERENTIEKADER EN BELEIDSCONTEXT

Men hoeft geen gedetailleerde analyses te maken om te weten dat de in Vlaanderen gelegen

plattlandsgebieden peri-urbaan zijn. Verder zullen we ze overigens flankerende plattlandsgebieden noemen. Vlaanderen ligt in het centrum van het dichtbevolkte Central Capitals Region. Logischerwijze spelen steden er een hoofdrol op economisch en demografisch vlak. Dit veroorzaakt een grote ruimtelijke druk met suburbanisatie als belangrijk gevolg.

Om een antwoord te formuleren op de vraag naar de eigenheid en werking van de niet-landbouwgebonden economie van het Vlaamse platteland, moeten we uiteraard eerst verduidelijken wat we verstaan onder het begrip platteland in een peri-urbane context.

Men kan plattlandsgebieden (en ook andere gebieden) op verschillende wijzen definiëren. Meestal wordt vertrokken van een specifieke beleidsdoelstelling (bv. gericht op ophalen van een ontwikkelingsachterstand, of nog de promotie van plattlandstoerisme, de uitvoering van een sociaal-economisch streekbeleid, etc...), en wordt op basis van fysisch-geografische en socio-economische kenmerken en variabelen het bestudeerde gebied ingedeeld in geografische zones.

Om de Vlaamse plattlandsgebieden te kunnen definiëren is het nuttig even stil te staan bij de keuze van het geografisch referentiekader en bij de beleidscontext van waaruit men naar die gebieden wenst te kijken.

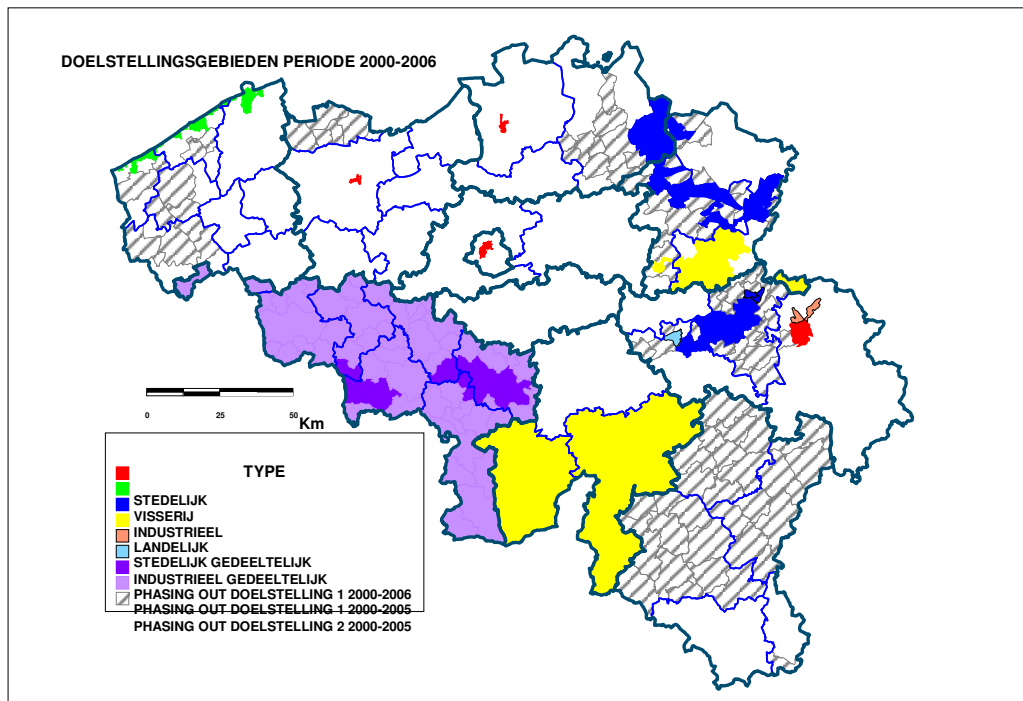
Vooreerst hangt de interpretatie van het rurale karakter van een gebied af van het schaalniveau waarop men het gebied beschouwt. Er is uiteraard een verschil al naargelang men naar een gebied kijkt vanuit een mondiaal, Europees, nationaal of lokaal referentiekader. Terwijl een gebied als urbaan wordt gedefinieerd vanuit een mondiaal of Europees referentiekader, kan hetzelfde gebied een meer gediversifieerd patroon vertonen, wanneer men het vanuit een nationale of (sub)regionale bril bekijkt. Dit is zeker het geval wanneer het betrokken gebied naar mondiale en Europese normen sterk verstedelijkt is, zoals dat het geval is in Vlaanderen. Met een Europese bril moet men heel wat moeite doen om de Vlaamse plattlandsgebieden op te merken. Dit zegt uiteraard al iets over het karakter van eventuele plattlandsgebieden in Vlaanderen: ze zijn qua geografische positie zeker niet vergelijkbaar met grotere en meer afgelegen plattlandsgebieden bijvoorbeeld in het noorden van Engeland en Schotland, het Spaanse binnenland, etc.

Vanuit een ruimtelijk-economische beleidscontext hadden de landelijke gebieden tot nu toe meestal een negatieve connotatie omdat ze naar aanleiding van zwakke resultaten op enkele socio-economische indicatoren gelijkgeschakeld werden met minder ontwikkelde gebieden. Beleidsmaatregelen die verschillen in ontwikkeling willen wegwerken met de meer ontwikkelde gebieden, hebben dan ook lang de beleidsagenda's gedomineerd zowel op Europees als op nationaal vlak. De definitie van plattlandsgebieden is dan ook meestal probleem-georiënteerd en gekoppeld aan het specifieke probleem (bv. een inkomenshandicap) dat men wenst op te lossen. De criteria die men hanteert weerspiegelen parameters die de geïsoleerde vorm van achterstand weergeven (zoals bv. verdoken werkloosheid, inkomensniveau, kwaliteit van de woningen, structurele economische problemen, etc.). Het is verder evident dat bijvoorbeeld het al dan niet beklemtonen van de landbouw als structuurbepalend element eveneens tot andere resultaten kan leiden.



De invloed van het gehanteerde geografisch referentiekader en de beleidscontext wordt goed geïllustreerd door het Europese structuurbeleid⁶⁸ (Figuur 75). Er blijkt immers dat binnen een Europees referentiekader en vanuit de door Europa opgelegde parameters om landelijkheid te meten⁶⁹, in Vlaanderen zo goed als geen plattlandsgebieden bestaan. Behalve in het zuiden van Limburg (dat vooral hoog scoort als gevolg van de grote tijdelijke werkgelegenheid in de fruitpluk) bespeurt men geen plattlandsgebieden meer in Vlaanderen.

Figuur 75: Doelstellingsgebieden periode 2000-2006



Bron: Europese Commissie

Vanuit een Vlaamse beleidscontext wordt de situatie anders. We zien dat vijf streekplatformen (Westhoek, Meetjesland, Zuid-Oost-Vlaanderen, Hageland en Haspengouw)⁷⁰ het belang van het landelijk karakter van hun regio voor de economische ontwikkeling beklemtonen⁷¹. Beide benaderingen - een 'objectief' Europese en een 'gevoelsmatige' subregionale - geven duidelijk een verschillend resultaat in de appreciatie van de ruimtelijk-economische kenmerken van een gebied.

2.4.2 PLATTELANDSGEBIEDEN IN VLAANDEREN

Om plattlandsgebieden in Vlaanderen "af te bakenen" gaan we niet uit van het 'negatief' van de ruimtelijk-economische structuur. De reden hiervoor is dat de ruimtelijk-economische structuur vastgelegd werd op basis van economische indicatoren waarbij zwakke scores niet noodzakelijk een indicatie zijn van "landelijkheid". Een zwakke score op vlak van economische dichtheid kan evengoed in dichtbebouwde residentiële gemeenten als in dunbevolkte plattlandsgebieden. Omgekeerd sluit een sterkere score niet uit dat de betrokken gemeente toch een plattlandsgemeente is.

Het is ook niet de bedoeling om de plattlandsgebieden in Vlaanderen op een exacte wijze te af te bakenen. Het is wel de bedoeling om na te gaan of we vanuit een Vlaams referentiekader en een

ruimtelijk-economisch beleidsperspectief plattelandsgebieden kunnen herkennen.

Nadien worden vanuit deze geografische indeling ruimtelijk-economische oefeningen gemaakt die een inzicht geven in de eigenheid en de werking van de niet-landbouwgebonden plattelandseconomie. Dit inzicht zal samen met de beleids- en de literatuuranalyse leiden tot het perspectief en het beleidskader dat nodig is om deze plattelandseconomie toekomstgericht te kunnen ontwikkelen.

De kenmerken van de Vlaamse gemeenten⁷² werden onderzocht op basis van drie eenvoudige en traditionele criteria, met name de bevolkingsdichtheid (01/01/2002) en de evolutie ervan (1992-2002), het aandeel van de werkgelegenheid in de landbouw (agrariciteit op basis van RSZ en RSVZ 2001 en landbouwtelling 2002) en de oppervlakte landbouwgrond in gebruik (landbouwareaal op basis van NIS-Kadaster en oppervlakte cultuurgrond op basis van Landbouwtelling 2002).

De gekozen variabelen zijn neutraal ten aanzien van het probleem waarbij rurale zones als onderontwikkelde gebieden worden beschouwd. Ze zijn wel traditioneel in de zin dat iedereen ze zou herkennen als typische variabelen om landelijke gebieden te bepalen. In de volgende paragrafen van deze sectie zullen we aantonen dat deze 'traditionele' afbakening toch verrassende resultaten naar voren brengt vanuit het oogpunt van economische structuur en dynamiek en hun toegankelijkheid van en naar nabijgelegen stedelijke gebieden.

Op basis van de scores voor de gekozen vier indicatoren werden de 308 Vlaamse gemeenten gegroepeerd⁷³. De clusteranalyse produceerde het beste resultaat met 7 clusters waarvan 2 rurale en 3 stedelijke clusters en 2 tussenin. Tabel 34 geeft de scores van de verschillende clusters.

Figuur 76 geeft het kaartbeeld van het resultaat van de clusteranalyse. Figuur 77 geeft hiervan een schematisch beeld, waarbij de stedelijke clusters werden samengevoegd⁷⁴.

De twee eerste stedelijke clusters hebben duidelijk een hoge bevolkingsdensiteit, een klein aandeel landbouwactiviteiten en een groei die duidelijk onder het Vlaamse gemiddelde scoort. De derde cluster wordt eveneens als stedelijk gecatalogeerd op basis van de hogere densiteit (24% boven het Vlaamse gemiddelde) en een groei die op hetzelfde niveau ligt als de twee eerste stedelijke clusters. Wel is het duidelijk dat deze laatste stedelijke cluster meer plattelandskenmerken vertoont dan de eerste twee.

De volgende cluster wordt gekarakteriseerd als 'amorf en suburbaan', met een sterke toename van de bevolkingsdichtheid. De dichtheid ligt net boven het Vlaamse gemiddelde. Het meest opvallende in deze cluster is evenwel de sterke groei van de bevolkingsdichtheid alsook het beperkte plattelandskarakter. Dit laatste heeft vooral te maken met het beperkt aandeel landbouwareaal en het grote aandeel overige open ruimte.

De daaropvolgende cluster karakteriseren we eveneens als amorf en suburbaan. De dichtheid ligt onder het Vlaams gemiddelde (-10%), en de plattelandskenmerken zijn - in tegenstelling tot de vorige cluster - prominenter aanwezig. De groei van de dichtheid is groter dan het Vlaamse gemiddelde, maar ligt op een lager niveau dan in de vorige cluster.



Tabel 34: Kenmerken van de clusters

Cluster	Gemeenten	Agrariciteit %	Dichtheid Inw/km ²	Landbouwgrond %	Cultuurgrond %	Evolutie dichtheid 1992=100
Steden en agglomeraties met zeer hoge densiteit	22	0.2	1 446	21.2	11.6	101.5
Stedelijk met hoge densiteit	28	1.0	989	46.1	32.0	101.4
Stedelijk minder hoge densiteit	31	3.4	547	63.2	50.0	101.8
Amorf en suburbaan met sterke toename densiteit	37	1.3	452	35.2	17.5	108.5
Amorf en suburbaan	72	3.7	396	55.0	33.7	105.9
Ruraal overgangsgebied	45	9.4	238	70.9	63.6	108.6
Ruraal	73	12.2	203	77.0	69.9	101.4
Vlaanderen	308	2.9	442	59.4	47.0	104.4

De twee volgende clusters kan men als twee plattelandclusters typeren.

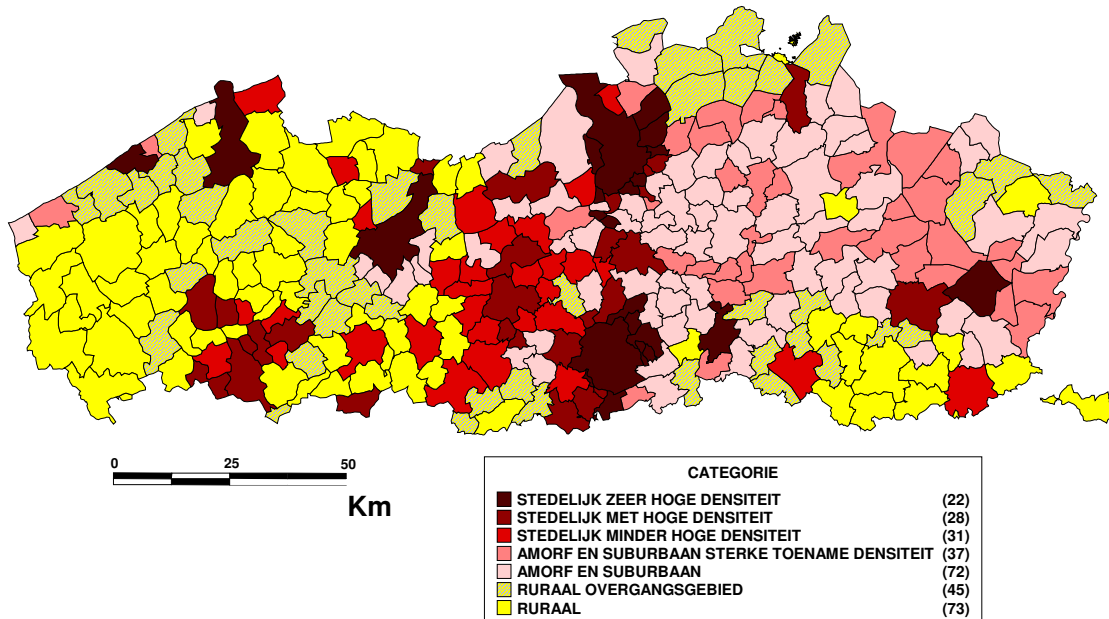
De eerste beschrijven we als ruraal overgangsgebied. Er is een zeer lage dichtheid, een groot aandeel landbouwwerkgelegenheid en grote oppervlaktes landbouwareaal. Opmerkelijk is ook de sterke toename van de bevolkingsdichtheid, wat impliceert dat dit gebied onder suburbanisatiedruk staat.

De laatste cluster bevat de rurale gemeenten, met een nog lagere bevolkingsdichtheid, een groot aandeel landbouwwerkgelegenheid en landbouwareaal. De evolutie van de bevolkingsdichtheid geeft aan dat er geen suburbanisatiedruk is. Deze cluster (groep van gemeenten) bevat na de amorfe en suburbane cluster het grootste aantal gemeenten.

Alle groeperingstechnieken, ook een clusteranalyse blijven deels een interpretatieve aangelegenheid. Maar het is duidelijk dat er in Vlaanderen – en gemeten met Vlaamse standaarden - nog heel wat gemeenten (38.3%) een plattelandskarakter hebben.

Figuur 76: Stedelijke en landelijke gebieden in Vlaanderen: clusteranalyse – situatie 2002

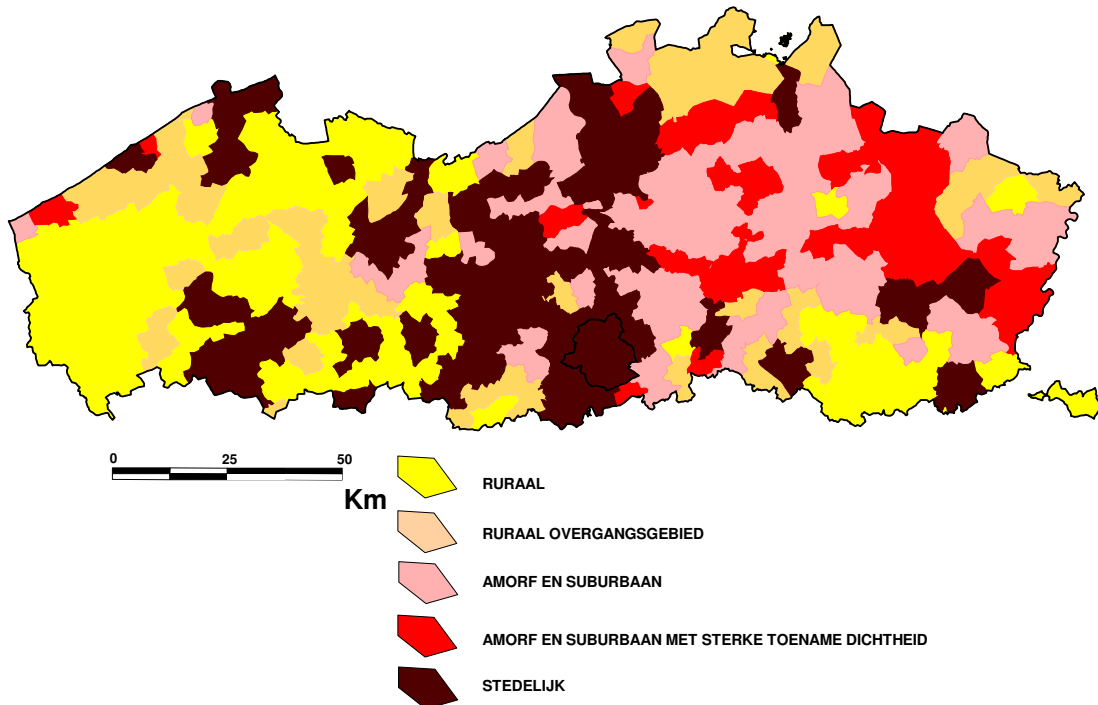
LANDELIJKE GEBIEDEN IN VLAANDEREN
 AGRARICITEIT, AANDEEL CULTUUR- EN LANDBOUWGROND, BEVOLKINGSDICHTHEID, GROEI BEVOLKINGSDICHTHEID



Bron: Eigen berekeningen op basis van NIS- en RSZ-gegevens

Figuur 77: Stedelijke en landelijke gebieden in Vlaanderen: schematisch - situatie 2002

STEDELIJKE EN LANDELIJKE GEBIEDEN IN VLAANDEREN: SCHEMATISCHE VOORSTELLING
 SITUATIE 2002



Bron: Eigen berekeningen op basis van NIS- en RSZ-gegevens

2.4.3 KORTE BESCHRIJVING VAN VLAANDEREN VANUIT EEN PLATTELANDSINVALSHOEK

Volgende gebieden zijn verstedelijkt: Centraal Vlaanderen (grotendeels samenvallend met het centraal



economisch kerngebied (Cabus, Allaert & Vanhaverbeke 2001); aan de kust het Brugse en Oostende; het verstedelijkt gebied Kortrijk-Roeselare en de regionale centra Leuven, Hasselt-Genk en Turnhout. Kleinere centra, dikwijls omringd door platteland, zijn Eeklo, Oudenaarde, Ronse, Zottegem, Tienen en Tongeren.

Het grootste 'zuiver' landelijk gebied is te situeren in het westen van Vlaanderen, in het hinterland van de kust en verder doorlopend naar het noordoosten tot het Meetjesland. Kleinere plattelandsgebieden vinden we terug in Haspengouw-Hageland en in het zuiden van de provincie Oost-Vlaanderen.

Het landelijke overgangsgebied is beperkter in omvang. Zoals gezegd, speelt de landbouw in deze gebieden een belangrijke rol, maar de gemeenten zijn onderhevig aan een sterke verstedelijkingsdruk en suburbanisatie.

We vinden deze overgangsgebieden terug aan de kust en het directe hinterland, tussen Gent en Kortrijk met aansluitend een wat ruimere ring rond het verstedelijkt gebied Kortrijk-Roeselare, het gebied ten noordoosten van Antwerpen, een beperkt gebied in het noordoosten van de provincie Limburg (Kinrooi-Bree-Peer) en ten zuidwesten van Brussel (Pajottenland). Voorts zijn er verspreid liggende gemeenten (zoals Lochristi) en gemeenten die aansluiten bij het zuivere landelijk gebied (bv. rond Tienen en ten zuiden van Hasselt).

Ten slotte is er nog een ruimtelijk amorf gebied, grotendeels gelokaliseerd in het noordoosten van Vlaanderen en ten zuidoosten van Brussel.

Binnen die zone herkennen we vooreerst zones met beperkte landbouwactiviteit en een grote groei van de bevolking(sdichtheid). Het gaat om een gebied dat loopt van de Maaskant over Genk tot Lommel en Mol. Verder is er een zone die loopt van Bonheiden (ten zuidoosten van Mechelen), naar het Leuvense en verder via de E314 naar het oosten, waar de eerder vermelde zone in het oosten quasi geraakt wordt. Voorts valt ook de as tussen Antwerpen en Turnhout op. Ook aan de kust behoren de gemeenten Koksijde en Bredene tot deze categorie. De andere amorse gebieden worden gekenmerkt door een iets belangrijker landbouwactiviteit en een minder grote bevolkingsgroei. Het gebied heeft verspreide centra en kent een belangrijke suburbanisatie.

Wanneer we de relatie maken met de streekplatformen, dan toont de kaart aan dat vooral de Westhoek en het Meetjesland, maar ook Haspengouw-Hageland en Zuid-Oost-Vlaanderen een typisch landelijk karakter hebben en dat de strategie die men in de platformen voor die gebieden uitwerkt, beantwoordt aan objectieve parameters.

Een vergelijking met een eerdere oefening (Cabus, 1999b) leert dat een vierde van de gemeenten die we in 1991 als plattelandsgemeenten konden definiëren overgaan naar de amorse en suburbane gebieden. Er is evenwel tegelijkertijd een versterking van het rurale 'kerngebied'.

In vergelijking met de ruimtelijk-economische structuur is de belangrijkste vaststelling dat er een aantal gemeenten zijn die zich enerzijds duidelijk als plattelandsgemeente aandienen maar waarvan we uit de ruimtelijk-economische structuur kunnen afleiden dat die tevens een belangrijke economische rol vervullen op dat platteland. Deze vaststelling is tegelijkertijd een essentieel uitgangspunt van de

benadering die ten opzichte van het platteland kan ontwikkeld worden: het platteland is niet alleen de open ruimte maar ook de kernen zijn een integraal deel van het platteland. Deze benadering loopt parallel met de definitie van het platteland in de Nederlandse Vijfde Nota (Vrom, 2001 – Hoofdstuk 5). Het houdt ook in dat de kernen op het platteland een economische rol vervullen en dat dit ook erkend wordt in het beleid (zie ook Derynck en De Roo, 2002).

Om de rol van de kleinstedelijke gebieden in te vullen is het belangrijk om de huidige economische rol van het platteland te kennen. In de volgende sectie gaan we op dat aspect in.

2.5 EEN ECONOMISCH BELANGRIJK VLAAMS PLATTELAND EN INTENSE RELATIES MET DE STAD

2.5.1 INLEIDING

De ruimtelijke indeling van Vlaanderen, zoals die in de kaart in Figuur 77 weergegeven is, wordt verder gebruikt om de economische rol van het platteland te duiden en de relatie tussen stedelijke en landelijke gebieden te beschrijven.

Vooraleer we deze functionele relaties bestuderen, gaan we eerst dieper in op het economisch profiel van de Vlaamse landelijke gebieden. We besteden hierbij ook aandacht aan de rol van de landbouw als economische activiteit⁷⁵. Ook wordt de vraag gesteld of het dynamisch onevenwichtsmodel (Vaessen, 1993) toepasbaar is op de economie van het Vlaamse platteland.

2.5.2 GLOBALE ECONOMISCHE BETEKENIS

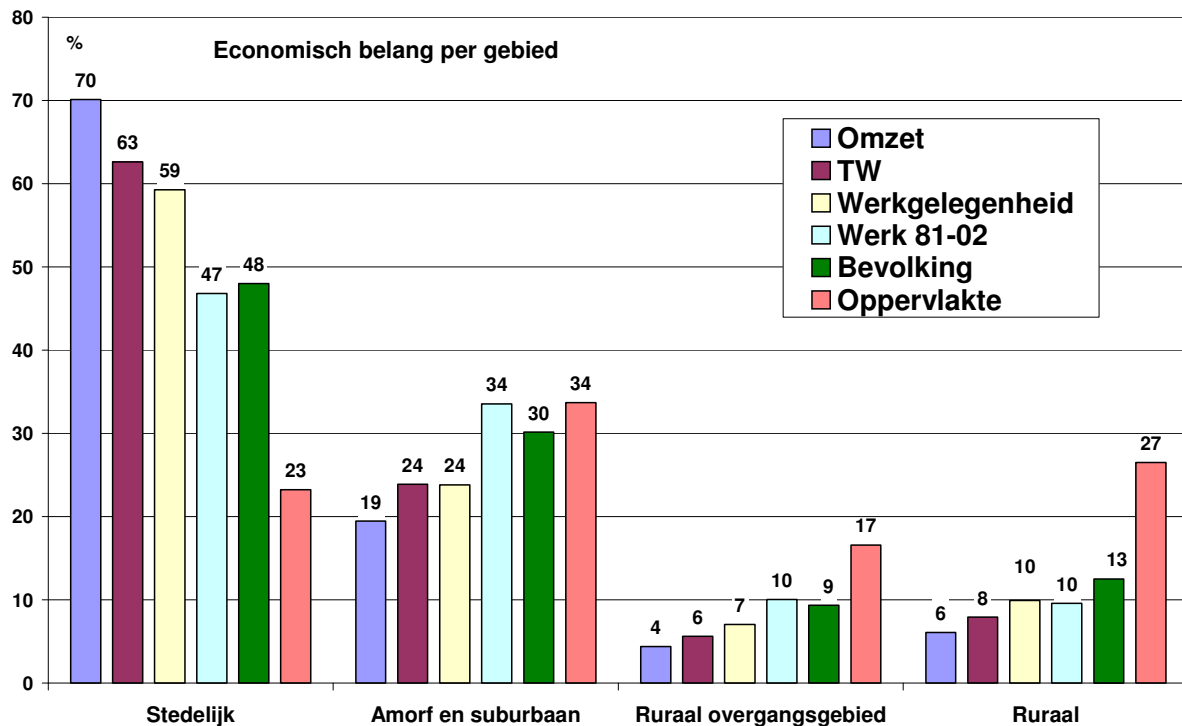
De transitie van een rurale naar een industriële samenleving en later van een industriële samenleving naar een dienstenmaatschappij is een proces dat lang geleden is ingezet en nog altijd aan de gang is. De overgang naar een dienstenmaatschappij is een continu proces en we bespraken reeds eerder de verschuiving van de werkgelegenheid vanuit landbouw naar de industrie in het verleden en van de industrie naar de diensten in de huidige economie⁷⁶ (Deel 1, Hoofdstuk 1),

Welk economisch profiel heeft het Vlaamse platteland en hoe verhoudt zich dat tot de andere gebieden in Vlaanderen? Dit zijn de vragen waarop een antwoord moet worden geformuleerd. Uitgaande van het economisch gewicht van de verschillende zones in Vlaanderen komen we tot het volgend beeld in Figuur 78.

Ondanks het feit dat het aandeel van de plattelandseconomie in de totale economie kleiner is dan het bevolkingsaandeel en zeker het oppervlakteaandeel, spelen het ruraal gebied en het ruraal overgangsgebied samen een economische rol die verre van marginaal is. We stellen vast dat de plattelandsgebieden samen ongeveer 15% van de economie in Vlaanderen vertegenwoordigen. Het is wel opvallend dat de beide rurale zones in verhouding meer arbeid moeten inzetten (respectievelijk 7 en 10%) om minder economische slagkracht te halen (respectievelijk 6 en 8% van de toegevoegde waarde) dan de stedelijke zones. Dit betekent dat in de rurale zones arbeid wordt ingezet in activiteiten met een kleinere arbeidsproductiviteit.



Figuur 78: Economisch belang per gebied 2000-2002



Bron: NBB (CD november 2001), RSZ 1981 en 2002, RSVZ 1981 en 2002, NIS bevolking 2003 en eigen verwerking

We vestigen ook nog de aandacht op het groot belang van de zelfstandigen in de plattelandsgebieden (een aandeel in de totale werkgelegenheid dat meer dan 50% boven het Vlaamse gemiddelde ligt), terwijl in de stedelijke gebieden het belang van de werkgelegenheid in loontrekkend verband groter is. Het grotere aandeel van zelfstandigen op het platteland kan men op twee manieren verklaren: vanuit een pessimistische en vanuit een optimistische visie.

Vanuit een optimistische invalshoek kan men stellen dat het zelfstandig ondernemerschap op een hoger niveau ligt dan in de steden. Een eerder pessimistische visie is dat een relatief gebrek aan bezoldigde jobs de oorzaak is van een soort noodondernemerschap, bij gebrek aan alternatieven. Vermoedelijk ligt de waarheid ergens tussen beide uitersten.

2.5.3 BETEKENIS VAN DE LANDBOUWGEBONDEN ECONOMIE OP HET PLATTELAND

A Betekenis van de landbouw als economische sector

De economische betekenis van de landbouw *sensu strictu*⁷⁷ is in vergelijking met de twee andere economische sectoren relatief beperkt. In Vlaanderen is tussen 1974 en 1997⁷⁸ het belang van de landbouw in het bruto regionaal product gedaald van 4.6% tot 1.3%. Binnen deze context is het belangrijk na te gaan wat het belang van de landbouw is in de plattelandsgebieden. Tabel 35 geeft aan dat de landelijke gebieden nog steeds een belangrijke landbouwfunctie hebben in vergelijking met andere ruimtelijke zones. In het ruraal gebied wordt de grootste werkgelegenheid⁷⁹ in de landbouw in Vlaanderen gerealiseerd. Daarom is de landbouw nog altijd belangrijk voor de economie van het platteland.

Uit de tabel leiden we evenwel af dat zelfs in de plattelandsgebieden het gewicht van de landbouw, vergeleken met industrie en diensten, beperkt is. In de landelijke (overgangs)gebieden zijn zowel de industrie als de diensten respectievelijk 3 en 6 keer zo belangrijk als de landbouw. Als we dat meten door middel van omzet of toegevoegde waarde ligt dat cijfer nog vele malen hoger⁸⁰. Verder blijkt ook dat zowel commerciële als niet-commerciële diensten ondervertegenwoordigd zijn op het platteland. Vergeleken met de stedelijke gebieden is het aandeel van de industrie er hoger. Dit is consistent met de bevindingen van Keeble (2000) in Groot-Brittannië waar er de laatste drie decennia een gemarkeerde trend is tot verschuiving van de industrie van de stad naar de rurale gebieden.

Tabel 35: Werkgelegenheid per ruimtelijke zone in Vlaanderen: Aard van de activiteit (2002)

	Primair(a)		Secundair (b)		Tertiair (c)		Quartair (d)		Totaal	
Ruraal	30.9**	10.0*	11.6	31.5	8.2	37.0	8.4	21.5	9.9	100
Ruraal overgangsgebied	20.0	9.1	8.0	30.6	6.4	40.2	5.6	20.1	7.0	100
Amorf en suburbaan	26.2	3.5	25.8	29.0	24.0	44.7	21.4	22.8	23.9	100
Stedelijk	22.9	1.2	54.6	24.8	61.4	46.2	64.6	27.7	59.2	100
Vlaanderen	100	3.2	100	26.9	100	44.5	100	25.4	100	100

Noten: a) Landbouw en visserij, b) Industrie en bouw, c) Commerciële diensten, d) Niet commerciële diensten

* = Rijpercentages, ** = Kolompercentages

Bron: RSZ en RSVZ 2002 en eigen verwerking

De landbouwsector blijft zowel vanuit landschappelijk als vanuit ecologische invalshoek zeer belangrijk (open ruimte, landbouwgrond, boerderijen). Vanuit een economische invalshoek is de sector duidelijk aanwezig op het platteland, maar hij speelt er geen hoofdrol. Dit is overigens niet alleen zo in Vlaanderen. Strijker (1999) komt op basis van zijn onderzoek in Nederland tot de conclusie dat van de in de rurale gebieden gemaakte investeringen slechts 23% vanuit de agrarische sector zelf komt. De overige economische activiteiten zorgden voor 34% van de investeringen. Daarnaast kwamen ook nog investeringen in infrastructuur (9%), waterbeheersing (6%), gas- en oliewinning (5%) en recreatie (3%) als belangrijke posten naar voren.

B Productiekolom benadering

De studie van Strijker (1999) handelt over de niet-landbouwgebonden economie op het platteland. In vorige sectie definieerden we de landbouw als de rechtstreekse werkgelegenheid in de landbouw. Op basis van deze cijfers stelden we dat de landbouw strictu sensu duidelijk in belang afneemt en dat een strikte landbouwbenadering van het platteland aan belang inboet.

Toch moet gewezen worden op de indirecte activiteiten die in de toelevering en de verwerkende industrie gegenereerd worden. Strijker ziet in Nederland een situatie waarbij een directe tewerkstelling van 100 eenheden in de landbouw zorgt voor nog eens 100 eenheden indirecte tewerkstelling in andere sectoren. Strijker stelt evenwel vast dat een groot deel (60%) van deze afgeleide activiteiten zich niet in

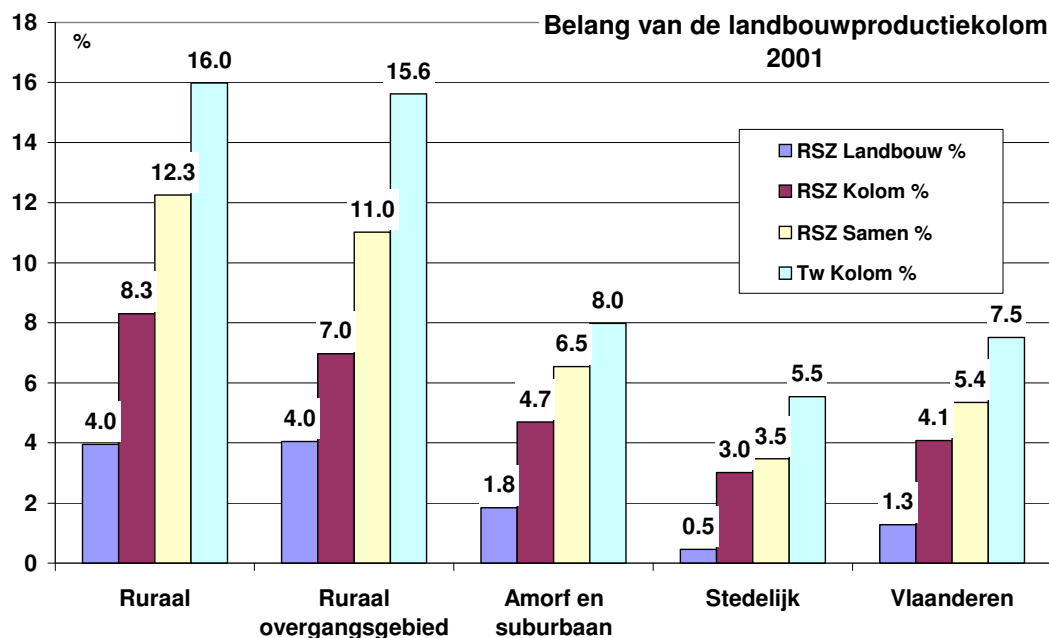


de plattelandsgebieden bevinden. Indien ook de afgeleide activiteiten worden meegerekend, zou het aandeel van de agrarische sector in Nederland kunnen stijgen tot meer dan 30%. Dit percentage zakt opnieuw onder de 30% wanneer activiteiten die slechts indirect bij de agrarische sector betrokken zijn (zoals de tuincentra), niet worden meegerekend.

Een eerste rudimentaire oefening met Vlaamse RSZ-gegevens toont aan dat een kolombenadering ook in Vlaanderen meer aandacht verdient. We stellen immers vast dat op Vlaams niveau de hele kolom⁸¹ goed is voor 5.4% van de loontrekkende werkgelegenheid. Dit cijfer loopt zelfs op tot meer dan 12% op het platteland. De gerealiseerde toegevoegde waarde scoort nog beter met 7.5% voor geheel Vlaanderen en 16% in de plattelandsgebieden.

Vanzelfsprekend kan deze oefening nog verder verfijnd worden door onderzoek over de productiekolom zelf en door de berekeningen aan te passen aan het aantal zelfstandigen per subsector.

Figuur 79: Productiekolom⁸² benadering, bekeken per ruimtelijke zone



Bron: RSZ en NBB en eigen verwerking

2.5.4 ECONOMISCHE DYNAMIEK

In sectie 2.5.2 merkten we reeds op dat de groei van de werkgelegenheid proportioneel sterker is op het platteland. In deze sectie gaan we hierop verder. De groei van de economie (totale werkgelegenheid) is vooral in het ruraal overgangsgebied (samen met het amorf en suburbaan gebied) groot (resp. +49% en +48%). In het ruraal gebied wordt het Vlaams gemiddelde gehaald. In de stedelijke gebieden ligt de groei onder het Vlaamse gemiddelde (+22%) (Tabel 36). Dit sluit aan bij gemaakte vaststellingen in de analyse van de ruimtelijk-economische dynamiek (Cabus & Vanhaverbeke, 2003 – zie ook Deel 4).

Deze groeicijfers steken af tegen deze die men in Groot-Brittannië optekent in rurale gebieden (Keeble 2000). Daar worden de zwakste groeicijfers opgetekend voor de KMO's in de rurale gebieden. Ook de toekomstige groei en de product- en procesinnovatiecapaciteit worden er op een laag niveau ingeschat.

Dit kan een aanduiding zijn dat de rurale gebieden in Groot-Brittannië door de band genomen niet als flankerend kunnen beschouwd worden.

Tabel 36: Groei van de werkgelegenheid (RSZ+RSVZ) per zone tussen 1981 en 2002

	Index 1981=100			Index 1992=100		
	Totaal RSZ+RSVZ	Industrie RSZ	Diensten RSZ	Totaal RSZ+RSVZ	Industrie RSZ	Diensten RSZ)
Ruraal	129	91	174	111	89	123
Ruraal overgangsgedebied	149	94	201	121	97	131
Amorf en suburbaan	148	90	199	121	93	135
Stedelijk	122	74	154	110	84	122
Vlaanderen	130	80	166	113	87	125

Bron RSZ, RSVZ en eigen verwerking

Binnen de globale dynamiek ontsnapt het platteland - net zoals de stedelijke gebieden - niet aan een aantal gemeenschappelijke tendensen. De belangrijkste trend is de afname van de industriële werkgelegenheid en de toename van de werkgelegenheid in de tertiaire en quartaire sector.

Dit zien we ook in Tabel 36, maar het is wel duidelijk dat de afname van de industrie minder scherp is op het platteland en de suburbane zones dan in de stedelijke gebieden.

Tevens merken we dat de groei van de dienstensectoren groot is. De werkgelegenheid in het ruraal gebied groeit met 74% en in het overgangsgedebied verdubbelt de werkgelegenheid in de diensten binnen een tijdsspanne van 21 jaar, net zoals dat het geval is in de amorfes zones. In de steden groeien de diensten met slechts 54%. We merken wel een terugval in de periode 1992-2002 in het ruraal gebied: de prestaties blijven dan onder het Vlaams gemiddelde.

2.5.5 ECONOMISCHE NICHES

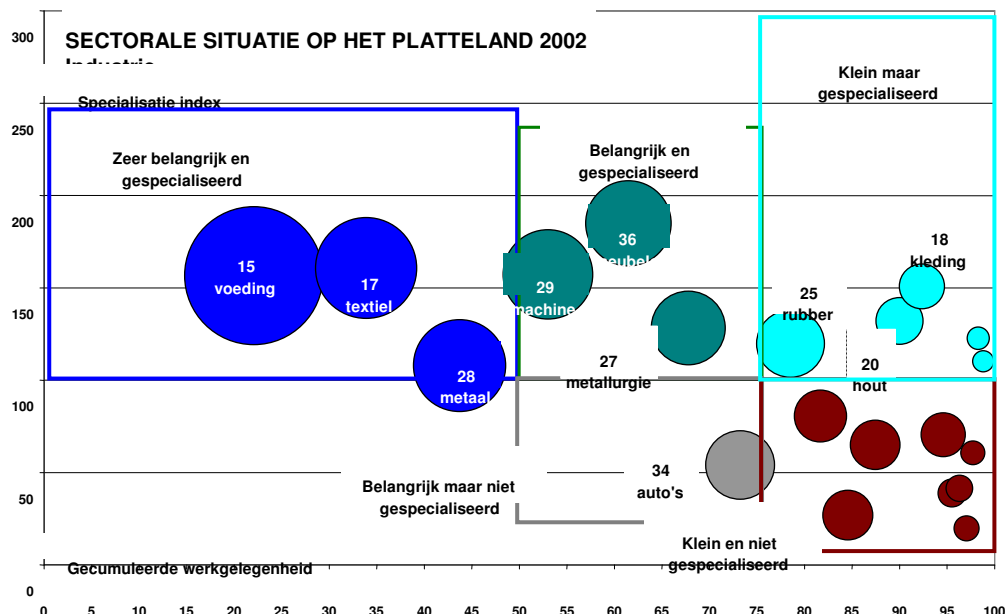
In dit onderdeel gaan we verder in op de sectorale kenmerken van de plattelandszones en stellen we de vraag of het platteland nichesectoren heeft in de industrie en in de diensten. We gaan hierbij uit van de absolute omvang en de specialisatie⁸³ van een economische activiteit.

Bij de industrie nemen de gespecialiseerde sleutelsectoren (Figuur 80) - de trekkers van het platteland - samen 79% van de industriële werkgelegenheid op het platteland voor hun rekening. We kunnen dus zeker spreken van een sterk gespecialiseerde industrie op het platteland. Ook de bouwsector is een nichesector die sterk aanwezig is op het platteland⁸⁴.

Bij de diensten (Figuur 81) zijn de drie belangrijkste sectoren quartair. Zij zijn meer dan proportioneel aanwezig op het platteland. De grootste commerciële tertiaire sector is de kleinhandel die er een grotere betekenis heeft dan in de rest van Vlaanderen. De twee volgende commerciële sectoren zijn de zakelijke dienstverlening en de groothandel. Deze sectoren zijn in verhouding tot de meer verstedelijkte gebieden in Vlaanderen echter niet gespecialiseerd op het platteland. De gespecialiseerde sectoren nemen 75% van de werkgelegenheid in de plattelandsdiensten voor hun rekening. Net zoals voor de industrie is er ook hier sprake van een sterk gespecialiseerde economie, zij het sterk gedomineerd door quartaire sectoren⁸⁵.

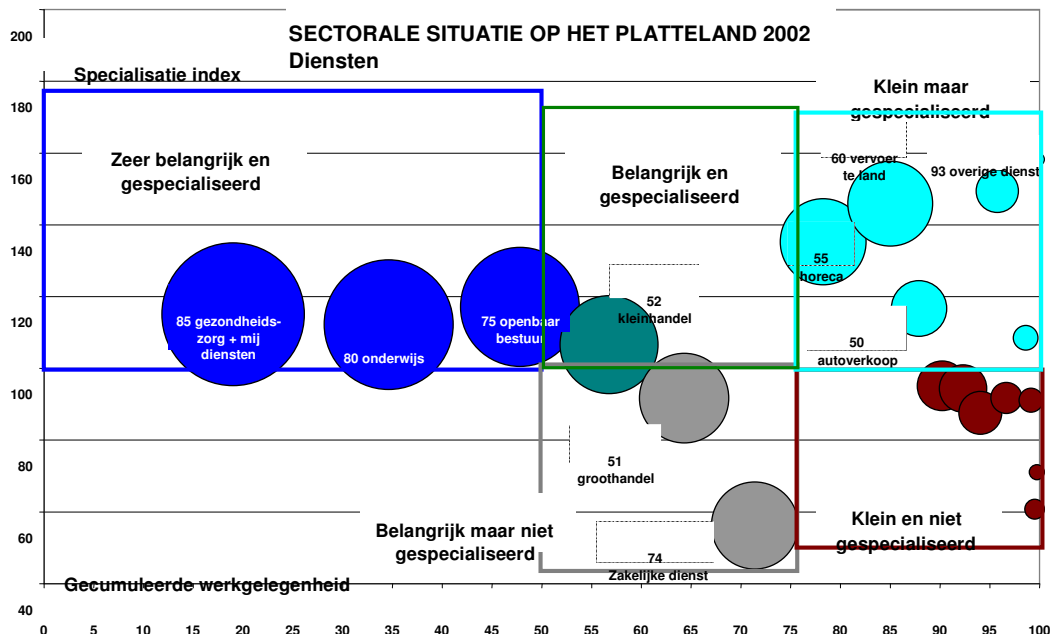


Figuur 80: Sectorale situatie op het platteland 2002: Industrie



Bron: RSZ en eigen verwerking

Figuur 81: Sectorale situatie op het platteland 2002: Diensten



Bron: RSZ en eigen verwerking

Het belang van een sector en de specialisatie op een bepaald ogenblik is één zaak. De economische dynamiek die we kunnen waarnemen is een andere⁸⁶.

We wisten al uit vorige sectie dat de industrie (in termen van werkgelegenheid) minder sterk afkalfde op het platteland dan elders in Vlaanderen. We stellen ook vast dat de sectoren die gespecialiseerd zijn in

de industrie het op het platteland in de regel ook beter doen dan gemiddeld in Vlaanderen. Dit betekent hetzij een relatief sterkere groei, hetzij een minder sterke daling dan gemiddeld in Vlaanderen. De bouwsector doet het eveneens goed op het platteland. De weliswaar beperkte absolute groei is het resultaat van een belangrijke afkalving in de stedelijke gebieden en een groei op het platteland en in de amorf gebieden.

De diensten groeiden in hun geheel iets sterker op het platteland als gemiddeld in Vlaanderen. Op sectoraal niveau wordt de sterkste groei waargenomen in de zakelijke diensten (sector 74). Deze sector kende bijna een verdubbeling van zijn belang (+93%⁸⁷). Deze groei is duidelijk hoger dan in Vlaanderen (+75%). Toch kon deze sterke groei er niet voor zorgen dat de kloof met de rest van Vlaanderen werd gedicht. We stelden in vorig punt immers vast dat de specialisatie-index veel lager ligt dan 100, wat betekent dat de sector ondervertegenwoordigd is op het platteland. Op het platteland staat de zakelijke dienstverlening in voor 7.1% van de werkgelegenheid in de diensten tegenover 12.6% gemiddeld in Vlaanderen en 14.5% in de steden. Ook het transport (sector 60 en 63) (respectievelijk +33% en +56%) groeide aan een sterk tempo op het platteland.

Deze cijfers geven aan dat het dynamisch onevenwichtsmodel (zie hoofdstuk theorievorming), ook toepasbaar is binnen een Vlaamse context. Kort samengevat stelt het onevenwichtsmodel dat door de relatief ongunstigere omgevingsfactoren (ondermeer de kleinere markt) sneller aangepaste ondernemingstrategieën moeten ontwikkeld worden om deze nadelen weg te werken. In stedelijke gebieden doet die nood zich minder snel voor, waardoor de rurale ondernemer voorsprong kan nemen op zijn stedelijke concurrent ondanks de initieel minder gunstige omgevingsfactoren. Het feit dat we voor specifieke economische activiteiten betere prestaties noteren, vergeleken met die in Vlaanderen, bewijst dat rurale ondernemers inderdaad een voorsprong kunnen nemen op de stedelijke concurrent. We kunnen stellen dat voor deze nicheactiviteiten sommige comparatieve nadelen van het platteland werden omgebogen tot voordelen. Voor de zakelijke dienstverlening en het transport hebben stedelijke omgevingen initieel zeker locatienele voordelen en agglomeratievoordelen. Maar een voortschrijdende verstedelijking zorgt voor het ontstaan van agglomeratienadelen (zoals congestie, hoge prijzen voor gronden en panden, hogere lonen, etc...), waardoor bestaande ondernemingen op het platteland rendabeler worden dan hun collega's in stedelijke gebieden en nieuwe ondernemingen een grotere kans van overleven hebben op het platteland. Verder wordt het economisch potentieel van het platteland vergroot door zijn verbeterde toegankelijkheid als gevolg van ondermeer de verbeterde netwerkinfrastructuur en de introductie van nieuwe ICT. Deze bevindingen die betrekking hebben op de ontwikkeling van nicheactiviteiten zijn gelijklopend met die van Keeble (2000) in Groot-Brittannië.

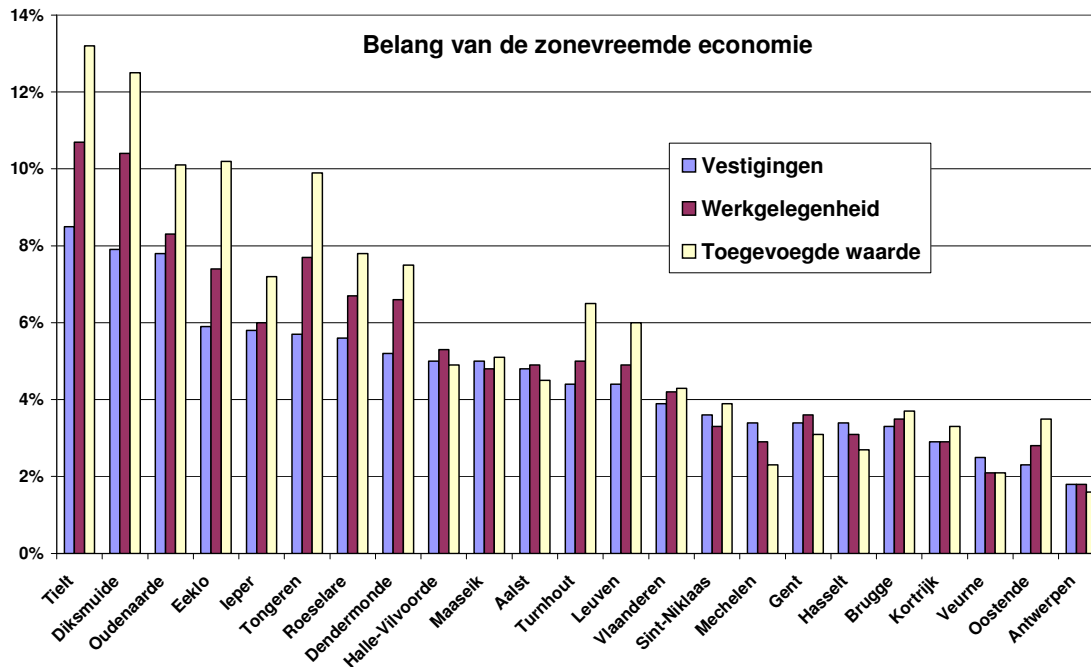
2.5.6 ZONEVREEMDE ECONOMIE EN DE LEEGSTANDSPROBLEMATIEK

In het SPRE-rapport rond zonevreemde economie (Cabus & Vanhaverbeke, 2002) werd de zonevreemde economie in kaart gebracht. We gaan hier niet verder in op de definitie noch op de methodologie die gehanteerd werd in deze studie. Hiervoor wordt verwezen naar het rapport. De studie van Cabus & Vanhaverbeke bestudeerde alleen de zonevreemde problematiek in de landelijke (open) ruimte bestemmingen. Deze studie gaf aan dat er een duidelijke relatie bestaat tussen het relatief belang van de zonevreemde economie en het plattelandskarakter van een regio: arrondissementen met



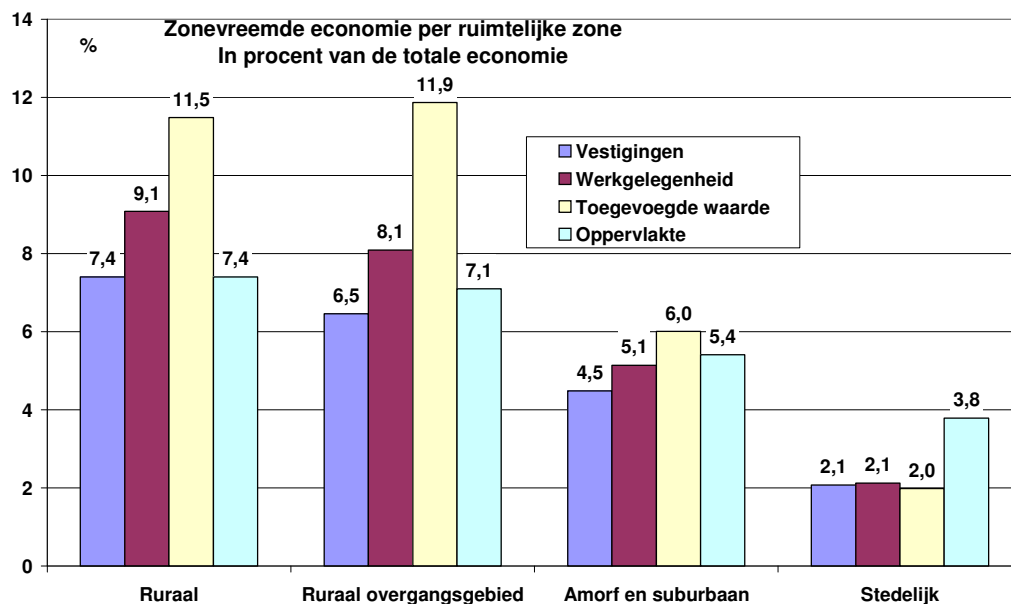
een plattelandskarakter worden gekenmerkt door een sterke aanwezigheid van zonevreemde bedrijven. Onderstaande grafiek toont dit aan.

Figuur 82: Belang van de zonevreemde economie per arrondissement



Bron: Cabus & Vanhaverbeke, 2002

In de volgende figuur doen we dezelfde oefening per ruimtelijke zone. Het is duidelijk dat bovenstaande hypothese verder wordt versterkt. Het platteland heeft inderdaad duidelijk te maken met een veel scherpere problematiek van zonevreemde bedrijven. Het treft 8% van de vestigingen met 12% van de toegevoegde waarde.

Figuur 83: Belang van de zonevreemde economie per ruimtelijke zone

Bron: Cabus & Vanhaverbeke, 2002

Naast de zonevreemde economie wordt vooral het platteland ook geconfronteerd met een problematiek van leegstand (GEDAS, 2002). Vierenveertig procent van de leegstaande en/of verwaarloosde bedrijfsruimten in de periode 1997-2001 bevindt zich in de buitengebiedgemeenten. Belangrijk is dat naarmate de panden langer op de lijst staan, het aandeel van de buitengebiedgemeenten groter wordt. De minder gunstige ligging, de lagere economische druk en de rechtsonzekerheid spelen hier dus duidelijk een rol. Verder zijn ongeveer de helft van de leegstaande en/of verwaarloosde bedrijfsruimten voormalige landbouwbedrijven. Ten slotte bedraagt de totale oppervlakte van leegstaande en/of verwaarloosde bedrijfsruimten in de buitengebiedgemeenten 1590 ha. Dit is 30% van de totale oppervlakte van 5169 ha aan leegstaande en/of verwaarloosde bebouwing in Vlaanderen.

2.5.7 ECONOMISCHE INTERACTIES TUSSEN LANDELIJKE EN STEDELIJKE GEBIEDEN

A Inleiding

Het is niet mogelijk om de economische prestatie van een gebied enkel en alleen uit te leggen op basis van 'endogene' verklaringen. Subregio's hebben geen autarkisch bestaan want ze hebben sterke economische interacties met omliggende subregio's. Daarom is het nodig om subregio's vanuit hun samenhang te bekijken. Dit geldt ook – en a fortiori – voor de interactie tussen nabijgelegen plattelandsgebieden en stedelijke gebieden. De geografische ligging van plattelandsgebieden ten opzichte van stedelijke gebieden zou een belangrijke verklarende factor kunnen zijn voor hun economische ontwikkeling. In dichtbevolkte gebieden zoals Vlaanderen en Nederland zijn plattelandsgebieden voor miljoenen mensen bereikbaar binnen een uur. Dit houdt in dat zij vanuit het perspectief van de bewoners in grote stedelijke centra in aanmerking komen voor bijvoorbeeld daguitstapjes, natuurwandelingen, recreatiemogelijkheden, de aankoop van een tweede woning voor weekendverblijven, etc...

Omgekeerd heeft de nabijheid van stedelijke centra ook haar voordelen voor de plattelandsbewoner. (Grote) steden bieden een ruim gamma aan van goederen, diensten en ontspannings- en

recreatiemogelijkheden, die dankzij een goede bereikbaarheid eveneens toegankelijk zijn voor de plattelandsbewoner. Daardoor heeft de plattelandsbewoner toegang tot zowel de kwaliteit van het ruraal leven als de voordelen die stedelijke centra bieden. Uiteraard is dit niet het geval voor afgelegen plattelandsgebieden zoals die in het buitenland bestaan.

In Vlaanderen en het grootste deel van Nederland zijn grote stedelijke centra en plattelandsgebieden vaak op slechts een kwartier of een half uur verwijderd van elkaar. Dat schept heel wat bijkomende economische ontwikkelingsmogelijkheden voor deze gebieden omdat dagelijkse verplaatsingen tussen steden en het platteland mogelijk worden. Dit laat bijvoorbeeld toe dat men woont op het platteland terwijl men gaat werken in stedelijke centra.

B Pendelrelaties tussen stedelijke en landelijke gebieden

Er bestaan in Vlaanderen/België geen gedetailleerde input-output tabellen die de economische relaties tussen subregio's kunnen weergeven. Het is dus onmogelijk om de relaties tussen de stedelijke en landelijke gebieden rechtstreeks te meten⁸⁸. Daarom concentreren we ons noodgedwongen op de pendelgegevens⁸⁹ die de relatie tussen woon- en werkplaats weergeven⁹⁰. In Vlaanderen en Brussel werkt 37.4% van de werknemers in de eigen woongemeente. De overige werknemers pendelen naar een werkgemeente.

Tabel 37: Relatie tussen stad en platteland in Vlaanderen en Brussel 1991

% naar woongemeente van de pendelaar						
	Naar	1	2	3	4	Totaal
	Van					
1	Stedelijk	85.9%	8.3%	2.5%	3.2%	100%
2	Amorf en suburbaan	62.8%	32.6%	2.6%	1.9%	100%
3	Ruraal overgangsgebied	67.9%	12.4%	9.2%	10.5%	100%
4	Ruraal	64.1%	6.3%	9.3%	20.4%	100%
Totaal		75.0%	15.7%	3.9%	5.4%	100%
% naar werkgemeente van de pendelaar						
		1	2	3	4	Totaal
1	Stedelijk	57.5%	26.6%	32.1%	30.0%	50.7%
2	Amorf en suburbaan	25.0%	62.0%	20.4%	10.7%	18.9%
3	Ruraal overgangsgebied	7.9%	6.9%	20.6%	16.9%	21.6%
4	Ruraal	9.6%	4.5%	27.0%	42.4%	8.8%
Totaal		100%	100%	100%	100%	100.00%
(Aantal pendelaars met woonplaats in Vlaanderen en Brussel)						=1.311.498 (62.6%)
(Totaal aantal werknemers met woonplaats in Vlaanderen en Brussel)						=2.095.678 (100%)

Bron: NIS-Volkstelling, 1991 en eigen verwerking

In Tabel 37 weerspiegelen de rijen de plaats van vertrek (de woonplaats van de pendelaar), terwijl de kolommen de plaats van bestemming weergeven (werkplek). De gegevens zijn enkel gebaseerd op werknemers die niet in dezelfde gemeente wonen en werken. Hieruit kunnen we besluiten dat de

stedelijke gebieden een belangrijke rol spelen in het aanbieden van werkgelegenheid voor zowel de suburbane als landelijke (overgangs)gebieden. Omgekeerd spelen deze laatste gebieden een marginale rol als werkplek voor de stedelingen, wat maakt dat vooral de centrumgerichte bewegingen domineren. Het pendelpatroon van de pendelaar uit de suburbane en de landelijke (overgangs)gebieden is min of meer gelijk. Dit betekent dat er vanuit dit standpunt geen onderscheid kan gemaakt worden tussen suburbane en landelijke gebieden. Wel zien we dat het ruraal gebied een belangrijke rol speelt voor de pendelaars uit dat ruraal gebied.

Het is niet verwonderlijk dat deze pendelbewegingen wijzen op belangrijke jobdeficits in de landelijke gebieden en een jobsurplus in de stedelijke gebieden. Landelijke gebieden hebben een jobdeficit van 34% van de totale vraag naar arbeid. In de landelijke overgangsgebieden is het deficit 40%. De stedelijke gebieden hebben een surplus van 28%. Het jobdeficit van de suburbane gebieden ligt op hetzelfde niveau als dat van de landelijke gebieden.

Tabel 38: Jobdeficit en -surplus in stad en platteland in Vlaanderen en Brussel 1991

Data	Werkgelegenheid naar		Pendel		Deficit of surplus	
	Woonplaats	Werkplaats	Uitgaand	Inkomend	Abs	%
Ruraal	225396	146729	147791	70914	-76877	-34.1
Ruraal overgangsgebied	159085	95123	114164	50824	-63340	-39.8
Amorf en suburbaan	535811	349140	391965	206166	-185799	-34.7
Stedelijk	1175386	1598214	657578	98359	326016	27.7

Bron: NIS-Volkstelling, 1991 en eigen verwerking

Inzake pendelafstand en –tijd kunnen we stellen dat er ondanks de significante afstandsverschillen in pendelafstand tussen de verschillende ruimtelijke zones het verschil veel kleiner is wanneer we naar de tijdsafstand kijken. Dit toont aan dat niet zozeer de afstand maar wel de tijdsafstand de relevante variabele is. De pendelaars uit de landelijke (overgangs)gebieden slagen erin door ‘aangepaste transportmodi’, even lang/kort onderweg te zijn als hun stedelijke collega’s. Het resultaat hiervan is dat de afstand van het platteland naar de stad geen echte barrière is voor de pendelaars.

Tabel 39: Pendeltijd per gebied

Geografische zone	Pendeltijd			
	< 15 min	< 30 min	< 45 min	>= 60 min
Stedelijk	23.0%	58.6%	82.1%	9.8%
Amorf en suburbaan	27.8%	61.0%	82.5%	9.4%
Ruraal overgangsgebied	25.5%	61.3%	82.8%	9.9%
Ruraal	28.4%	65.0%	84.0%	10.5%

Bron: NIS-Volkstelling, 1991 en eigen verwerking / aandeel van de pendelaars per tijds categorie

Verder kunnen de kleine pendeltijden op het platteland gedeeltelijk verklaard worden door het jobprofiel



van de pendelaar. Op het platteland is de gemiddelde opleiding lager dan in de stad. Het is bekend dat de gemiddelde pendelafstand voor hoger opgeleiden groter is. Dit kan een eerste verklaring zijn voor de kortere pendeltijden op het platteland. Een tweede verklaring kan gezocht worden in specifieke ruimtelijk-economische kenmerken van het platteland. Zo speelt het bestaan van economische knooppunten een grote rol in de economische ontwikkeling van het platteland (wat ook blijkt uit het belang van het ruraal gebied voor de rurale pendelaar). Onderzoek (Vanhaverbeke, 1999) toont aan dat het bestaan van kleinstedelijke gebieden in een plattelandsgebied een grote reductie van de pendelafstand en –tijd met zich meebrengt omdat er daar een significant jobaanbod is. Het is dus waarschijnlijk dat - zonder economische knooppunten - een deel van de bevolking zou moeten verhuizen als gevolg van het gebrek aan jobs (op pendelbare afstand).

2.6 ECONOMIE OP HET PLATTELAND IN DIVERSE BELEIDSKADERS

We richten ons hier alleen op de beleidskaders die rechtstreeks te maken hebben met de economie op het platteland. We beperken ons ook tot de hoofdlijnen. In essentie zijn er twee niveaus waarbinnen het plattelandsbeleid totstandkomt: het Europese en het Vlaamse.

2.6.1 EUROPEES KADER

Alhoewel de Europese Commissie het voeren van een beleid voor plattelandsontwikkeling altijd als haar taak heeft gezien, werd daarvoor pas in 1988 een specifiek kader geschapen met de hervorming van de Structuurfondsen. Aan de basis hiervan lag het Verdrag betreffende de Europese Unie die van de economische en sociale cohesie (artikelen 130 A – 130 E EG) een van de drie pijlers van de opbouw van Europa heeft gemaakt (naast de Economische en Monetaire Unie en de interne markt). Meer concreet worden in artikel 130 B EG de instrumenten opgesomd die de Gemeenschap ten dienste staan bij de verwezenlijking van de economische en sociale samenhang: de Structuurfondsen, de Europese Investeringsbank en andere bestaande instrumenten.

Op Europees niveau stelden we reeds vast dat het structuurbeleid, in de lopende programmeringsperiode (zie sectie 2.4.1), in Vlaanderen weinig of geen plattelandsgebieden ziet omdat de gehanteerde normen vooral bedoeld zijn om achtergebleven perifere landelijke gebieden te ondersteunen. Overigens hanteert ook de OESO normen (inwoners/km² < 150) waardoor het Vlaamse platteland buiten het vizier blijft.

Verder is er het Communautaire Initiatief (CI) LEADER+ dat loopt tot 2006⁹¹. In essentie werd het LEADER programma geïntroduceerd om innovatieve acties te stimuleren inzake rurale ontwikkeling met initiatieven op kleine en op lokale schaal (gebieden met minder dan 100 000 inwoners). Bestaande of nieuwe LAG's (Lokale ActieGroepen) kunnen een beroep doen op de middelen door een businessplan in te dienen met acties die tot doel hebben de endogene potenties te valoriseren. Terwijl de eerste twee LEADER programma's beperkt werden tot de gebieden die erkend waren als doelstelling 1 en 2(5b), wordt dit in het huidige programma opengetrokken naar alle landelijke gebieden. Vandaag zijn er ontwikkelingsplannen in het Meetjesland, het Brugs Ommeland, het Pajottenland, de Antwerpse Kempen en het Midden-Maasland.

Het belangrijkste Europese kader ten aanzien van de plattelandseconomie is uiteraard het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB), dat een zeer groot deel van de Europese middelen opslokt.

Deze 1^{ste} pijler van het GLB wordt echter sinds kort (2000-2006) aangevuld met een plattelandsontwikkelingspijler⁹². Deze pijler werd, in uitvoering van Agenda 2000, ontwikkeld naast het markt- en prijsbeleid. Volgens de Europese Commissie⁹³ verdient de plattelandsontwikkeling een bijzondere aandacht. Weliswaar blijft de landbouw in plattelandsgebieden een essentiële economische activiteit die het landschap en de maatschappelijke structuur van het platteland in belangrijke mate beïnvloedt. Toch moeten in die gebieden ook nieuwe economische activiteiten en nieuwe bronnen van inkomsten worden ontwikkeld. Voor een geslaagde diversificatie van de plattelandseconomie is volgens de Commissie een geïntegreerde en multisectorale aanpak nodig.

Deze 2^{de} pijler opent (aanzelend) nieuwe perspectieven voor integrale plattelandsvernieuwing via 1 van de 9 hoofdstukken (thema's) waarbinnen een plattelandsontwikkeling wordt ontwikkeld. Via het thema 'bevordering van de aanpassing en de ontwikkeling van plattelandsgebieden' wordt het inderdaad mogelijk om plattelandsvernieuwing in te vullen vanuit de bevordering van de economische betekenis van het platteland, van het medegebruik van het platteland en van de leefbaarheid in plattelandskernen.

De conclusie die we uit het Europese beleidskader kunnen trekken is dat de plattelandsbenadering sterk gefocust is op grote entiteiten landelijk gebied. Omdat die in Vlaanderen niet meer bestaan, vallen de Vlaamse plattelandsgebieden automatisch buiten de Europese beleidsfocus. Verder is de plattelandsbenadering nog sterk geïnspireerd op achterstelling. Bovendien blijft plattelandsbeleid sterk landbouwgericht, ondanks de beperkte aanzet tot verruiming in de 2^{de} pijler van het GLB. Ten slotte mag men de toetreding van 10 nieuwe lidstaten, die op 1 mei 2004 plaatsvond, niet uit het oog verliezen. Hierdoor zullen ongetwijfeld – zeker wat de territoriale beleidsfocus betreft – grote wijzigingen optreden in het Europese plattelandsbeleid.

2.6.2 VLAAMS KADER

Het Europese kader dat via de 2^{de} pijler van het GLB werd ingevoerd wordt per lidstaat vertaald in Plattelandsontwikkelingsprogramma's (PDPO). De verschillende programmapunten die de lidstaat in het kader van plattelandsontwikkeling wenst te realiseren moeten passen in de beleidsvelden die in die negen hoofdstukken van de verordening worden voorzien. De Commissie stelt hierbij dat de lidstaten de mogelijkheid wordt gegeven om zelf hun prioriteiten te bepalen en zelf hun keuze te maken uit de maatregelen die in de verordening worden genoemd.

Deze keuzen moeten worden gemaakt in de vorm van programma's die alle maatregelen die men in Vlaanderen wenst te nemen, omvatten. Het enig programmadocument, Programma Plattelandsontwikkeling voor Vlaanderen 2000-2006 (ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 2003), dient binnen dit kader te worden beschouwd en beoordeeld.

Men kan stellen dat dit Vlaamse PDPO, dat ook nog verder ingevuld is via provinciale deelplannen, sterk landbouw gericht blijft. Dit is verklaarbaar door het feit dat de Europese verordening eerder een verzameling is van reeds bestaande maatregelen, die nu samengevoegd zijn, zonder hierbij zelf een visie te ontwikkelen op plattelandsontwikkeling. Bovendien vertrekt de verordening van een bijna exclusieve landbouw invalshoek.

Toch is de invulling van het Vlaamse programma een gemiste kans om vanuit de eigen kenmerken van het Vlaamse platteland eigen accenten te ontwikkelen. Men kon werken in de richting van een



plattellandsvernieuwing die vertrekt van het in het Vlaamse platteland aanwezige sociaal en economisch weefsel.

Naast het genoemde PDPO is het economisch ontwikkelingsbeleid op het Vlaamse platteland enkel gedefinieerd vanuit de sectoren landbouw, toerisme en recreatie, natuur en landschap, die elk op zich het plattellandsbeleid raken. Bovendien zijn andere beleidskaders eerder restrictief als het gaat over de economische ontwikkeling van het platteland. We denken hier aan het ruimtelijke ordeningsbeleid en de opties van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen ten aanzien van het buitengebied. Ook de regeling inzake de zonevreemde economie is eerder restrictief van aard, zij het dat in 2003 een verruiming van de mogelijke functiewijzigingen plaatsvond (Besluit Vlaamse regering, dd 28/11/2003⁹⁴).

Op provinciaal niveau kan men bij sommige provincies inspanningen noteren op het vlak van de visievorming en het aftasten van nieuwe beleidssporen inzake plattellandsontwikkeling. Een voorbeeld hiervan is het navigatieplan voor een vitaal West-Vlaams platteland (provincie West-Vlaanderen, 2003).

Op een subregionaal schaalniveau zien we dat vijf streekplatformen (Westhoek, Meetjesland, Zuid-Oost-Vlaanderen, Hageland en Haspengouw)⁹⁵ het belang van het landelijk karakter van hun regio voor de economische ontwikkeling ervan beklemtonen.

We kunnen besluiten dat op Vlaams niveau geen visie bestaat op het economisch functioneren van het platteland en op de relatie tussen stad en platteland. De minister van Leefmilieu en Landbouw engageerde zich in de beleidsnota 2000-2004 nochtans om een 'geïntegreerd plattellandsbeleid' op te starten, een beleidsnota plattellandsbeleid op te stellen en instrumenten te optimaliseren en uit te werken (Dua, 2000). Ondertussen is begin 2004, op initiatief van de minister van Landbouw en Leefmilieu, een interbestuurlijk overleg platteland opgestart, samen met een denkcél platteland, met de opdracht een visie, doelstellingen en projecten te definiëren voor het Vlaamse Platteland, en het beleid en de uitvoering ervan voor te bereiden. Tegelijkertijd is er de opdracht om de Vlaamse inbreng voor te bereiden voor het Europese programma voor plattellandsontwikkeling 2007-2013.

In sommige provincies en zeker ook op subregionaal niveau staat men al verder en ontstaan er geïntegreerde visies over het samengaan van plattellandskenmerken en economische ontwikkeling.

2.7 BOUWSTENEN VOOR EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH PERSPECTIEF VOOR HET PLATTELAND: NAAR EEN NEO-ENDOGEEN RURAAL ONTWIKKELINGSMODEL?

Op basis van de analyse in dit hoofdstuk kunnen we een aantal bouwstenen distilleren voor een ruimtelijk-economisch plattellandsperspectief. Deze bouwstenen moeten leiden tot een neo-endogeen ruraal ontwikkelingsperspectief vanuit de volgende uitgangspunten:

1. De eigen identiteit van het platteland;
2. De ruimte waaier van activiteiten op het platteland;
3. Stad en platteland zijn flankerende gebieden. Ontwikkelingsperspectieven voor het éne moeten in samenhang bekeken worden met die voor het andere;
4. De rol van de kernen op het platteland;
5. De noodzaak van een kader voor uitdovende, bestaande en nieuwe economische dragers op

het platteland.

Op deze basis komen we tot 3 grote pijlers voor een ruimtelijk-economisch plattelandsbeleid :

- Ruraal-urbaan partnerschap
- Ruimte voor een ruraal ondernemerschap binnen een selectief multifunctioneel model
- Een ruraal ondernemerschap in een strategie van (ruimtelijke) kwaliteit

Vanzelfsprekend moeten deze pijlers gerealiseerd worden en zal er daarom ook werk moeten gemaakt worden van een interactief faciliterend beleidskader, dat we als vierde pijler kunnen beschouwen.

Hieronder werken we deze pijlers verder uit.

2.7.1 RURAAAL-URBAAN PARTNERSCHAP

A Een ruraal-urbaan partnerschap met een complementaire economische rol

Ray's argumentatie dat een model van neo-endogene ontwikkeling veel verdergaat dan een traditionele landbouwbenadering wordt in dit hoofdstuk bevestigd. De economie van het Vlaamse platteland is veel rijker dan de landbouwgebonden economie en is bovendien dynamisch. Een eerste element van een ontwikkelingsmodel voor het platteland is dus zeker de vrij ruime portefeuille van economische activiteiten.

Het tweede element vertrekt van de vaststelling dat het Vlaamse platteland flankerende gebieden zijn ten opzichte van de stedelijke gebieden. Dit betekent dat zij op een korte afstand – of tijdsafstand – gelegen zijn van stedelijke gebieden, waarmee zij intensieve economische relaties hebben ontwikkeld. Daarom kunnen landelijke en stedelijke regio's in Vlaanderen niet zomaar los van mekaar beschouwd worden wanneer een ruimtelijk-economische strategie wordt uitgetekend. De economische mogelijkheden van de ene hangen samen met die van de andere. De stedelijke centra kunnen maar hun huidig niveau van toegevoegde waarde bereiken mede door toedoen van de werknemers van het platteland. Omgekeerd hangen de mogelijkheden van het platteland duidelijk samen met de kansen van de stad.

Een basiskenmerk van het neo-endogene model is de territoriale identiteit en de culturele merktekens. Zowel de landelijke als de stedelijke gebieden hebben hun eigen identiteit en kenmerken. Zo zien we dat Vlaamse landelijke gebieden hun landelijkheid promoten als onderdeel van hun ruimtelijk-economische strategie. Een mooi voorbeeld hiervan is *'De verbeelding van de Westhoek'* (De Roo, 2000), waar die rurale identiteit niet alleen beschreven maar ook gecultiveerd wordt. We kunnen dit boek zeker beschouwen als een voorbeeld van Ray's culturele merktekens. Door haar cultivering heeft de rurale identiteit de potentie om te kunnen fungeren als een 'verkoopsmiddel' zowel intern naar het eigen territorium als extern naar de buitenwereld toe.

Een belangrijke vraag is echter of er kan gesproken worden van ruraliteit als basis voor de creatie en kapitalisatie van sociaal-cultureel kapitaal, zoals het beschreven is in het model. Nu is het voorliggend



onderzoek uiteraard geen sociologisch onderzoek, maar het hoeft geen betoog dat de huidige ruraliteit van het Vlaamse platteland op geen enkele wijze nog kan vergeleken worden met de historische betekenis ervan. Het identificatieproces uitsluitend verbinden met een historische realiteit is ongetwijfeld wat mager voor een toekomstmodel.

Het is duidelijk dat stad en platteland historisch een verschillend pad hebben doorlopen in hun socio-economische ontwikkeling. Toch vraagt de intense relatie tussen beide om een geïntegreerde benadering. Alhoewel beide gebieden specifieke sociaal-culturele en economische kenmerken hebben, heeft het binnen de Vlaamse context geen zin om beide economieën afzonderlijk te behandelen.

Een zinvol beleid hieromtrent moet vertrekken van een geïntegreerde visie waarbinnen aangrenzende stedelijke en landelijke gebieden een complementaire economische rol te vervullen hebben binnen een ruimer geo-economisch geheel. Stedelijke en landelijke gebieden zijn dus partners eerder dan concurrenten (European Commission, 1999b). Een voorbeeld in dit verband is het 'landstad'-concept zoals dat in de provincie Overijssel (Nederland) voor Deventer en omgeving is uitgewerkt⁹⁶. Ook daar wordt stedelijk en ruraal gebied in één regio als één economische ruimte beschouwd.

B Endogene en exogene strategieën vanuit een ruraal-urbaan partnerschap

In de Vlaamse plattelandsgebieden zijn de traditionele sociaal-economische kenmerken van het platteland niet meer zo prominent aanwezig. Dit blijkt onder andere uit het relatief klein aandeel van de landbouw als economische sector in de lokale toegevoegde waarde en de werkgelegenheid. Verder blijkt uit de analyse van de functionele relaties tussen stad en platteland dat beide op mekaar zijn aangewezen en mekaar kunnen versterken. Het platteland functioneert daarbij als flankeringsgebied voor de stedelijke gebieden. Dit impliceert dat het beeld van een plattelandseconomie die lokaal en endogeen zou zijn, in een sterk verstedelijkt gebied zoals Vlaanderen, geen steek houdt. Een gevolg hiervan is dat, zoals ook Ray stelt, een traditionele, door de landbouw gedomineerde visie op plattelandsvernieuwing niet alleen uit de mode maar ook incorrect is.

Vanuit de bereikte conclusies in vorige sectie moeten toekomstige ontwikkelingsperspectieven van het Vlaamse platteland ontwikkeld worden. Hierbij moet men uitgaan van het ruraal-urbaan partnerschap en de mogelijkheden die de (nieuwe) economische ontwikkelingen bieden voor het platteland.

De landbouw blijft wel een potentievol aanknopingspunt, ook al neemt zijn betekenis in termen van aandeel in toegevoegde waarde verder af. Die potentie blijkt zeker wanneer we de hele productiekolom in beschouwing nemen. Bovendien bepaalt de landbouw nog steeds in belangrijke mate het karakter van de plattelandsgebieden. Daarom passen nieuwe landbouwontwikkelingen (zoals hoevetoerisme, e.a.) in een strategie van plattelandsontwikkeling.

Toch heeft een steeds groter deel van de bevolking geen agrarische wortels en wordt het economisch beeld van het platteland in toenemende mate gedomineerd door niet-agrarische activiteiten. Beide vaststellingen vormen de basis voor een plattelandsontwikkelingsstrategie. De niet-ruraal gewortelde inwoners van het platteland hebben veelal een grootschaliger geografisch relatiepatroon (via werk, pendel, recreatie, shopping, ...), waardoor een stedelijke attitude op het platteland wordt binnengebracht, samen met vernieuwende ideeën (zowel sociaal-cultureel als economisch).

In een poging om het historisch karakter van het platteland - en dikwijls ook de bestaande

machtsverhoudingen - te bewaren is de plattelandsontwikkeling dikwijls gebaseerd op kleinschalige, aan de landbouw gerelateerde initiatieven. Zoals we aantoonde, is de economische portefeuille van het platteland heel wat rijker. Daarom moeten nieuwe initiatieven die gebaseerd zijn op de andere economische activiteiten ook hun kans krijgen. Tevens heeft het platteland een aantal lokalisatievoordelen (zoals een groene omgeving, open ruimte, toerisme, goede woon- en leefomstandigheden, etc.) die doorgaans ontbreken in de stad. Het ontwikkelen van deze potenties kan een significante impact hebben op de economische ontwikkeling van het platteland en dus op de economische leefbaarheid van het platteland.

Vanuit deze invalshoek kan de reservoirfunctie van de open ruimte passen in een ruraal-urbaan partnerschap. Voor Strijker (1999) is de reservoirfunctie⁹⁷ van het platteland een inherent gevolg van het in Nederland gehanteerde model van compacte stad. In Nederland is hierdoor weliswaar de open ruimte min of meer open gebleven, maar de leefcondities in de stad zijn hiervan het slachtoffer (Dieleman, 1999). Plattelandsvernieuwing moet hierop pro-actief inspelen door de stedelijke druk op het platteland te verlichten. Als gevolg van deze stedelijke druk wordt de open ruimte alleen maar gezien als uitgestelde stedelijke regio, wat zeker geen goede basis is voor een partnerschap (Van Dam en Huygen, 1997).

Is dit een scenario voor het Vlaamse platteland? Het Vlaamse platteland is van oudsher gekenmerkt door heel wat economische bedrijvigheid die al dan niet gebonden was aan de landbouw. Getuigen daarvan zijn de vele duizenden boerderijen, het hechte netwerk van dorpskernen en de talrijke 'land'-wegen die de dorpen onderling verbinden. Komt daar nog bij dat tot vóór het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen het ruimtelijk beleid minder strikt was dan in Nederland. Hierdoor is er in Vlaanderen een situatie gegroeid waarbij het ruimtegebruik voor stedelijke functies meer versnipperd en extensiever is dan in Nederland. Deze situatie dwingt ons om voorzichtig om te springen met het aansnijden van open ruimte voor stedelijke functies. Toch is het duidelijk dat een ontwikkelingsmodel een duidelijk visie moet ontwikkelen over het urbaan-ruraal partnerschap en hoe een reservoirfunctie hierin kan passen, met respect voor de territoriale identiteit.

In het empirisch gedeelte stelden we vast dat er een aantal nicheactiviteiten zijn die het zeer goed doen op het platteland. Dit is zeker het geval voor een aantal industriële sectoren. Dit is ook het geval voor een aantal diensten, onder meer de zakelijke dienstverlening en het transport. De goede prestaties van deze sectoren kunnen ten dele verklaard worden door de toenemende agglomeratienadelen in stedelijke gebieden. Hierdoor ontstaat er een situatie waar de bedrijven op het platteland betere perspectieven krijgen en grotere overlevingskansen hebben dan hun stedelijke collega's. We wijzen er verder op dat de opportuniteiten die samengaan met de ICT eveneens de lokalisatiecondities op het platteland kunnen verbeteren. Het is evident dat de goede prestatie van de industriële sectoren en van transport en logistiek op het platteland verbonden zijn met de nabijheid van grote havens, de gunstige situatie inzake verkeerscongestie en de beschikbaarheid van goedkope ruimte. De specifieke flankerende positie van de Vlaamse plattelandsgebieden kan hun rol in de industrie en in het transport en de logistiek vergroten. Voor de logistiek moet gewezen worden op de ontwikkeling van nieuwe productiesystemen gebaseerd op JIT, JIS en Total Quality Management. Als gevolg hiervan worden



nieuwe logistieke ontwikkelingen, zoals Europese Distributie Platformen (EDP), belangrijker en spelen ze een cruciale rol in het functioneren van productiesystemen. Naast de ruimtelijk-economische positionering is de afwezigheid van sociale spanningen (wat samengaat met het hoog KMO-gehalte van plattelandseconomieën), een bijkomende reden waarom het platteland attractief is voor EDCs.

De reeds eerder vernoemde theorieën van lokaal economische ontwikkeling hechten veel belang aan sociaal-culturele factoren en de institutionele inbedding van de economische ontwikkeling (zie sectie 3.2 De global/local paradox, in deel 1). In het licht van de nieuwe lokalisatiefactoren die verbonden zijn met de transitie van een industriële economie naar een kenniseconomie en de mogelijkheden van ICT, moeten ook de 'lokale' ontwikkelingskansen van het platteland herbekeken worden. De eerder fysieke infrastructuren boeten aan belang in ten voordele van omgevingsfactoren zoals de aanwezigheid van human resources, mogelijkheden voor vrijetijdsbesteding, leefomgeving, cultuur, gespecialiseerde dienstverlening, etc... Door deze ontwikkelingen zijn er kansen voor plattelandsregio's met goede ontsluiting voor goederen-, personen- en informatieverkeer. Creativiteit en kennis kunnen daarom de productiefactoren worden van de toekomst waardoor, vanuit de filosofie van Porter (1990), rurale zones meer kansen kunnen krijgen. Ook in de Vlaamse plattelandsgebieden kunnen hiervoor de endogene krachten gekoppeld worden aan exogene economische invloeden.

2.7.2 RUIMTE VOOR EEN RURAAL ONDERNEMERSCHAP BINNEN EEN SELECTIEF MULTIFUNCTIONEEL MODEL

In de provincie Zeeland (2000) werd een model ontwikkeld waaruit, rekening houdende met de Vlaamse situatie, een ruimtelijk-economische perspectief voor het Vlaamse platteland kan ontwikkeld worden.

De nood aan een model voor een 'vitaal' platteland groeide in Zeeland vanuit de vaststelling dat er een restrictief ruimtelijk beleid gevoerd werd op het platteland ten aanzien van (nieuwe) economische activiteiten. Het restrictief beleid houdt in dat alles wat niet aansluit bij het agrarisch karakter van het gebied niet is toegelaten.

Dit beleid, in combinatie met de achteruitgang van de landbouw, leidt tot aantasting van de vitaliteit van het platteland en verpaupering van het patrimonium. Bovendien is er ondanks het restrictieve beleid sprake van ad hoc beoordelingen van nieuwe economische activiteiten. Dit leidt tot een weinig gestroomlijnde houding ten opzichte van wat al dan niet toelaatbaar is.

Om beide fenomenen gestructureerd aan te pakken ontwikkelde men een model vanuit een restrictieve, een selectieve en een multifunctionele invalshoek⁹⁸. Zelf koos de provincie Zeeland uiteindelijk voor het selectieve model.

De huidige economie op het Vlaamse platteland is reeds multifunctioneel en ondergaat een verdere verbreding en diversificatie zodat een (vitale) plattelandseconomie niet langer gelijk gesteld kan worden met een (vitale) landbouweconomie. Geïnspireerd op de Zeelandse uitgangspunten gaan we daarom uit van een selectieve multifunctionele ontwikkeling van de Vlaamse plattelandseconomie.

Het multifunctionele gaat uit van de bestaande, complexe situatie met plattelandskernen die een ruime

economische portefeuille hebben en waar een groot deel van de economie in solitaire vestigingen gelokaliseerd is (cf. zonevreemde economie). Ook de landbouw, zeker bekeken vanuit de kolombenadering, maak hier integraal deel van uit. De economische vitaliteit van het platteland zal dus maar bewaard en versterkt kunnen worden wanneer met dit multifunctioneel karakter van de plattelandseconomie wordt rekening gehouden. In die zin is de evolutie van een agrarische economie naar een ruraal of plattelandsondernemerschap al een feit in Vlaanderen. De afweging van bestaande en nieuwe economische dragers dient dan ook binnen dit kader te gebeuren.

In verband met de solitaire vestigingen is het duidelijk dat er een coherente strategie moet ontwikkeld worden voor het hergebruik van verlaten (agrarische) gebouwen en voor de nieuwe economische dragers. We zien deze nieuwe economische dragers uiteraard in de sfeer van de landbouw en de aanverwante functies, maar ook in andere economische niches zoals opslag, recreatie - inclusief horeca -, zelfstandigen, vrije beroepen en ambachtelijke bedrijven. De schaal van de activiteit zal in belangrijke mate richtinggevend zijn voor de lokale appreciatie inzake draagkracht van en inpassing in de omgeving.

Om dit mogelijk te maken is het nodig een instrumentarium te ontwikkelen dat toelaat solitaire vestigingen op hun economisch hergebruik in te schatten. Een mogelijke optie hierbij is te werken via een index van rurale bedrijfslocaties (De Roo, 2004). Aan de basis van deze index ligt een afwegingsproces dat op basis van de kenmerken van de site en de inpasbaarheid in de lokale economie aangeeft of een solitaire (landbouw)locatie verder kan ontwikkeld worden en binnen welke (kwalitatieve) voorwaarden.

Dit kan tevens een duurzame oplossing bieden voor de problematiek van de zonevreemde economie.

Tegelijkertijd is het ook nodig om een instrumentarium te ontwikkelen en middelen te voorzien om niet inzetbare gebouwen onmiddellijk af te breken en om landschapsherstel te bevorderen.

In het hier voorgestelde systeem kan de inzet van een Vlaamse Landmaatschappij, met verruimde doelstellingen in de context van een economische plattelandsontwikkeling een piste zijn.

Uiteraard is een ruimtelijk-economisch beleid op het platteland in eerste instantie kernversterkend. Dit impliceert ook mogelijkheden voor plattelandskernen om zich verder en op schaal van de kern te kunnen ontwikkelen. Deze ontwikkeling dient overigens in samenhang bekeken te worden met de belangrijke plattelandskernen (kleine steden) enerzijds en tussen de kleine kernen anderzijds.

De mogelijkheid moet bestaan om het lokaal ondernemerschap ook op het platteland te stimuleren. Zowel in de stad als op het platteland ontstaat creativiteit meestal kleinschalig. Problemen doen zich pas voor op het ogenblik dat die initiatieven succes hebben en er behoefte ontstaat om door te groeien. Daarom is er ook in de plattelandskernen nood aan betaalbare doorgangsgebouwen en aan bedrijventerreinen voor lokaal ondernemerschap. Men mag overigens niet vergeten dat door het afnemend belang van de landbouw een groep mensen op de markt komt waar het ondernemerschap 'in de genen zit'. Overigens bleek uit de analyse dat zelfstandig ondernemerschap op het platteland op een veel hoger niveau ligt dan in de stad. Beide initiatieven zijn noodzakelijk indien men wil vermijden dat dit



ondernemerschap uitdooft of dat er een nieuwe zonevreemde economie ontstaat.

Naast een dynamisch lokaal ondernemerschap wordt de nood aan die bedrijventerreinen voor lokaal ondernemerschap verder gevoed door de aan de gang zijnde selectieve herlokalisatie van solitaire lokale bedrijven.

De behoefte aan verzamelbedrijfseilanden (De Roo, 2004) wordt op streekniveau bepaald. De lokalisatie wordt best aangesloten bij een goed gesitueerd uitbreidend solitair bedrijf of aangrenzend aan de bebouwde kom. De uitgifte ervan wordt geritmeerd op de vraag van lokale starters, de doorgroeivragen en de ruimte die nodig is om herlokalisaties door te voeren. Uiteraard vraagt dit terrein een goede inbedding, inrichting en buffering.

Het selectieve in het model zit niet onmiddellijk in voorafgaande keuzes van wat kan en mag, en dus ook van wat niet kan en niet mag. Dit zit hem wel op niveau van de rurale ondernemer die mee investeert in ruimtelijke kwaliteit. Dit is het onderwerp van de volgende sectie.

2.7.3 EEN RURAAL ONDERNEMERSCHAP IN EEN STRATEGIE VAN (RUIMTELIJKE) KWALITEIT

Als men rekening houdt met identiteit dan impliceert de selectiviteit in het model dat uiteraard niet alles mogelijk is op het platteland en dat ruimtelijke kwaliteit een leidraad moet zijn (zoals dat in feite ook in een stedelijke economie het geval zou moeten zijn). Bij (het ontwerp van) (economische) ontwikkelingen is respect voor de bestaande omgeving prioritair. Men dient rekening te houden met de mogelijkheden en beperkingen van deze omgeving, de omvang en de draagkracht van de ruimte en het eigen karakter van de locatie.

Dit respect voor de ruimtelijke kwaliteit van de plattelandseconomie kent verschillende invalshoeken:

- Een oordeelkundig locatiebeleid, gebaseerd op een evenwicht tussen schaal en maat van de ontwikkeling en de ruimtelijke draagkracht van en inpassing in de zone. De beschikbaarheid van (goedkope) ruimte is geen vrijgeleide voor extensief ruimtegebruik;
- Een duurzame omgang met ruimte en het vermijden van het aansnijden van nieuwe ruimte impliceert waar mogelijk bestendiging van het gebruik of hergebruik en de herontwikkeling van bestaande sites en gebouwen, zeker indien deze verlaten en/of verwaarloosd zijn. Vrijkomende agrarische gebouwen lenen zich perfect voor het herbergen van verschillende functies. De sanering van brownfields met waar mogelijk een economische functie, past eveneens in dit uitgangspunt;
- Ruimtelijke kwaliteit vertaalt zich eveneens in investeringen in 'duurzame' locaties. Duurzaamheid kan zich uiten in een goede visuele inbedding, creatief ontwerp, gebruik van duurzame materialen en oog voor multifunctioneel gebruik. Inzake bedrijventerreinen en het beheer van werklocaties kan parkmanagement in dit verband een toegevoegde waarde betekenen.
- Ruimtelijke kwaliteit gaat ook uit van de inschatting van effecten op de mobiliteit bij de ontwikkeling van nieuwe economische activiteiten. Men dient met andere woorden rekening te houden met de afstemming tussen de ontsluiting van de site en de verkeersintensiteit die ontstaat als gevolg van de nieuwe ontwikkeling.
- Ten slotte ligt de verantwoordelijkheid voor de verbetering van de ruimtelijke kwaliteit in belangrijke mate bij de rurale ondernemer zelf. De rurale ondernemer dient mee te bouwen aan

de identiteit van het platteland. Ondernemers die niet wensen te investeren in de ruimtelijke kwaliteit die de plek vereist, zullen ongetwijfeld in een andere economische omgeving terecht kunnen die een andere kwaliteit vereist. In die zin kan – ook in meer algemene zin - kwaliteit als middel ingezet worden om de differentiatie van de economische ruimte te sturen.

2.7.4 DE ONTWIKKELING VAN EEN INTERACTIEF FACILITEREND BELEIDSKADER

Men kan vaststellen dat de ontwikkeling van een selectief multifunctioneel economisch model voor het platteland binnen het huidige beleidskader (ruimtelijke ordening, milieu, natuurbehoud, landschappen, ...) moeilijk ligt omdat het beleid zoals dat vandaag is geconcipieerd andere invalshoeken heeft en eerder gericht is op het afremmen van plattelandsontwikkeling. Nochtans is voorliggende visie geen frontale aanval op de waarden die men met de huidige wetgeving wenst te verdedigen, eerder het tegendeel is waar. Via deze visie wensen we net de waarden die belangrijk zijn voor het platteland (kernversterking, leefbaarheid, natuurbehoud, kwaliteitsverhoging, etc.) te versterken.

Om dit te bereiken is er vooreerst een Vlaams beleidsengagement nodig dat een vitale plattelandseconomie als ruimtelijk-economisch beleidskader op Vlaams niveau als uitgangspunt neemt. We zien dat vandaag op provinciaal en subregionaal niveau al in die richting gewerkt wordt zodat een Vlaams beleidsengagement dit kan versterken.

Uiteraard zullen hiervoor ook voorbeeldprojecten - zowel in de landbouweconomische als in de economische sfeer - noodzakelijk zijn om de mogelijkheden en de grenzen van het voorgestelde selectieve multifunctionele model af te tasten. Mogelijk moet hierbij ook gedacht worden aan proefprojecten in een aantal plattelandsstreken.

Verder zal de rurale ondernemer sterker moeten betrokken worden bij dit beleid. Het is belangrijk dat afdwingbare afspraken mogelijk worden tussen de overheid en de rurale ondernemer met de wederzijdse verplichtingen. Het afdwingbare zit enerzijds in het feit dat de ondernemer (rechts)zeker is m.b.t. de activiteiten die hij wenst te ontplooiën binnen op voorhand afgesproken grenzen. Anderzijds heeft ook de overheid er belang bij dat effectief in kwaliteit wordt geïnvesteerd. We denken dat dit mogelijk is via twee reeds bestaande instrumenten: de convenant en de beheersovereenkomst.

A Convenanten

Een mogelijke hefboom voor de ontwikkeling van het platteland zou de (beleids)convenanten voor de ontwikkeling van het platteland kunnen zijn. We verwijzen hier naar de gemeentelijke milieuconvenanten, waarmee de Vlaamse overheid de lokale besturen ondersteunt bij het voeren van een vooruitstrevend milieubeleid.

De convenanten - of tussen de besturen af te sluiten overeenkomsten - worden gehanteerd in verschillende domeinen waarin de Vlaamse overheid en de lagere besturen tot afspraken komen omtrent de te bereiken doelstellingen in deze domeinen en de middelen om de doelstellingen te bereiken⁹⁹.

Indien de Vlaamse overheid kiest voor het ruraal ondernemerschap zoals dat hiervoor beschreven is,



kan men werken met overeenkomsten waarbij de lagere besturen zich verbinden om hun beleid te voeren in overeenstemming met dat van de Vlaamse overheid, in ruil voor subsidies.

Met een convenant wordt in de eerste plaats de verhouding tussen de Vlaamse overheid en de gemeente georganiseerd. Het spreekt vanzelf dat ook met de provincies convenanten moeten mogelijk zijn. Een dergelijke convenant kan worden uitgeschreven voor een bepaalde periode, bij voorkeur de duur van een legislatuur.

De convenant kan de lokale besturen aanzetten een aantal thema's te kiezen waarop zij willen inzetten. Samen met de eigenaars van terreinen en gebouwen op het platteland, of met de eigenaars van bestaande landbouwbedrijven, kan een gemeenschappelijke visie worden ontwikkeld inzake het rurale ondernemerschap.

Om de convenant mogelijk te maken zal het bestaande wetgevend kader vermoedelijk moeten aangepast worden.

B Beheersovereenkomsten

Thans bestaat reeds het systeem van de beheersovereenkomst die kan worden afgesloten tussen een individuele landbouwer en de Vlaamse Landmaatschappij over het natuurbeheer op het landbouwbedrijf. In tegenstelling tot de convenanten, gaat het om eerder individuele projecten, zonder de tussenkomst van de gemeente of provincie.

Geïnspireerd op deze beheersovereenkomst, kan voor de ontwikkeling van het platteland worden gedacht aan een beheersovereenkomst die wordt gesloten rechtstreeks en voor een bepaalde termijn tussen de overheid en een eigenaar of een exploitant van een perceel of gebouw dat geschikt is voor verdere ontwikkeling.

Uiteindelijk kan men dit beschouwen als een contract tussen ondernemer en de overheid die de afdwingbare afspraken vastlegt. In ruil voor bijvoorbeeld investeringen in kwaliteit kan dan eveneens een bepaalde vergoeding voorzien worden vanuit van de Vlaamse overheid. Omgekeerd kan ook voorzien worden in een te storten waarborg door de ondernemer bij de aanvang van het contract. Deze waarborg wordt dan teruggestort bij verwezenlijking van de afgesproken doelstellingen.

Uiteraard zal ook hier het bestaande wetgevend kader vermoedelijk moeten aangepast worden, waarbij moet onderzocht worden in welke mate de stedenbouwkundige voorschriften inzake de bestemming, de inrichting en/of het beheer bij ruimtelijke uitvoeringsplannen en de individuele bouwvergunning kunnen gehanteerd worden in de hier uitgetekende piste. Ook moet worden uitgeklaard welk bestuurlijk niveau het meest aangewezen is voor het afsluiten van de beheersovereenkomst.

2.8 CONCLUSIES

Vlaanderen heeft peri-urbane of anders gezegd flankerende plattelandsgebieden. Met een Europese bril zijn ze bijna niet zichtbaar, maar binnen een Vlaams referentiekader en met behulp van 'traditionele' variabelen zijn er zeker plattelandsgebieden in Vlaanderen te detecteren. Het grootste 'zuiver' landelijk gebied is te situeren in het westen van Vlaanderen, in het hinterland van de kust en verder doorlopend naar het noordoosten tot het Meetjesland. Kleinere plattelandsgebieden vinden we terug in

Haspengouw-Hageland en in het zuiden van de provincie Oost-Vlaanderen.

Vele plattelandsgemeenten hebben ook een belangrijke economische rol. Het is belangrijk dat men die kernen als een integraal onderdeel van dat platteland beschouwt.

De economische rol van de landbouw is op het platteland zeker niet uitgespeeld, zeker als de productiekolom in zijn geheel wordt beschouwd. Niettemin is de economische rol van het platteland heel wat ruimer dan de landbouw zodat een model van plattelandsontwikkeling dat alleen gebaseerd is op landbouw niet alleen uit de mode maar vooral incorrect is.

De economie op het platteland is alles behalve marginaal en doet het niet slecht. De industrie doet het zelfs beter op het platteland dan in de stad. Op sectoraal niveau kunnen zelfs nichesectoren gedetecteerd worden binnen de industrie én de diensten. Wel blijft het platteland achter wat betreft de groei van de zakelijke diensten. Bovendien zien we dat in het ruraal gebied de groeicijfers van de periode 1991-2002 achterblijven op deze van de periode 1981-1991.

De goede prestaties van de economie op het platteland moeten verklaard worden vanuit de specifieke omgevingsfactoren die men op het platteland aantreft. We denken hier niet alleen aan de beschikbare ruimte in kwantitatieve termen maar vooral ook in kwalitatieve termen. Het platteland biedt immers een goed omgevingsklimaat voor wonen en werken.

Een ander deel van de verklaring moet gezocht worden in hun nabijheid tot en sterke interactie met de stedelijke gebieden. Plattelandsgebieden in Vlaanderen zijn inderdaad uitgesproken flankeringsgebieden. Dit wil zeggen dat ze op zo'n korte (tijds)afstand liggen van relatief grote verstedelijkte centra waarmee intense economische relaties ontwikkeld zijn. Dit is empirisch getoetst aan de hand van het woon-werkverkeer. Stedelijke centra zijn van kapitaal belang als werkgelegenheidspolen voor inwoners van het Vlaamse platteland.

Stedelijke centra en plattelandsgebieden kan men vanuit economisch standpunt niet los zien van elkaar. Meer nog, men kan ze alleen definiëren in relatie tot elkaar: de economische mogelijkheden van het platteland zijn duidelijk mee bepaald door de ruimtelijk-economische positie die ze innemen t.o.v. de stedelijke centra en deze laatste profiteren dan weer van de complementaire economische activiteiten die ontwikkeld (kunnen) worden in de flankerende plattelandsgebieden. Deze interrelatie wil nog niet zeggen dat lokale werkgelegenheidsmogelijkheden binnen kleine steden op het platteland niet belangrijk zijn. Integendeel, de kernen op het platteland vervullen een cruciale rol om de rurale gebieden leefbaar te houden.

De beleidskaders die vandaag bestaan, bieden weinig houvast voor een nieuwe aanpak van de plattelandsontwikkeling. Op Europees niveau is de plattelandsbenadering sterk gericht op grote entiteiten landelijk gebied. Omdat die in Vlaanderen niet meer bestaan, vallen de Vlaamse plattelandsgebieden automatisch buiten de Europese beleidsfocus. Verder is de plattelandsbenadering



nog sterk geïnspireerd op achterstelling. Bovendien blijft het plattelandsbeleid sterk landbouwgericht, ondanks een beperkte aanzet tot verruiming in de 2^{de} pijler van het GBL.

Op Vlaams niveau bestaat geen visie op het economisch functioneren van het platteland en op de relatie tussen stad en platteland. Wel zien we dat op provinciaal niveau en zeker ook op subregionaal niveau, geïntegreerde visies ontstaan over het samengaan van plattelandskenmerken en economische ontwikkeling.

Op basis van de analyse in dit hoofdstuk kunnen we een aantal bouwstenen distilleren voor een echt ruimtelijk-economisch plattelandsperspectief. Deze bouwstenen moeten leiden tot een neo-endogeen ruraal ontwikkelingsperspectief vanuit volgende uitgangspunten:

1. De eigen identiteit van het platteland;
2. De ruimte waaier van activiteiten op het platteland;
3. Stad en platteland zijn flankerende gebieden. Ontwikkelingsperspectieven voor het éne moet in samenhang bekeken worden met die voor het andere;
4. De rol van de kernen op het platteland;
5. De noodzaak van een kader voor uitdovende, bestaande en nieuwe economische dragers op het platteland.

Op basis van die uitgangspunten komen we tot een ruraal ondernemerschap binnen een selectief multifunctioneel economisch model, met een rurale ondernemer die mee investeert in de kwaliteit en de identiteit van het platteland.

Het multifunctioneel economisch pallet wordt in belangrijke mate aangeboden in de (kleinstedelijke) centra op het platteland die integraal deel uitmaken van dat platteland en er een belangrijke rol vervullen voor de endogene ontwikkeling van het platteland.

Daarnaast is er op het platteland ook een belangrijke economie in solitaire vestigingen die om oplossingen vraagt zowel voor de bestaande economische activiteiten als voor nieuwe economische dragers in het bestaande patrimonium. Alleen via nieuwe investeringen kan een positieve bijdrage geleverd worden aan de kwaliteit van het platteland. Het gebruik van een index van rurale bedrijfslocaties kan hiervoor een oplossing bieden naast of in de plaats van de huidige oplossingen voor de zonevreemde economie.

Verder zou men op selectieve basis nieuwe economische dragers ook moeten kunnen lokaliseren op daartoe geëigende plaatsen op het platteland. Hiervoor kunnen ideeën gehanteerd worden zoals verzamelbedrijfseilanden voor lokaal ondernemerschap waarvoor de behoefte op streekniveau wordt bepaald.

Ten slotte denken we aan een aangepast beleidskader dat convenanten met lokale besturen en beheersovereenkomsten met de rurale ondernemers mogelijk maakt. We zien dit als een contract tussen ondernemer en de overheid die de wederzijds afdwingbare afspraken in een contract vastlegt. In ruil voor bijvoorbeeld investeringen in kwaliteit kan dan eveneens een bepaalde vergoeding voorzien worden van de Vlaamse overheid. Omgekeerd kan ook voorzien worden in een te storten waarborg

door de ondernemer bij de aanvang van het contract. Deze waarborg wordt dan teruggestort bij verwezenlijking van de afgesproken doelstellingen.



DEEL 4. DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE DYNAMIEK IN VLAANDEREN





INLEIDING

In Deel 3-Hoofdstuk 1 analyseerden we de ruimtelijk-economische structuur van Vlaanderen. In een eerste benadering vertrokken we van economische densiteit en infrastructurele dragers. We legden daarmee een ruimtelijk-economische structuur bloot met als belangrijke concentratiegebieden een centraal, een westelijk en een oostelijk kerngebied. Daarnaast is er ook sprake van zones met een bovenlokale uitstraling die zich in hoofdzaak manifesteren als suburbaan, economische verdichte gebieden, kernen op het platteland en minder dense zones binnen de kerngebieden. Samen staan deze gebieden in voor 90% van de Vlaamse economie. Daarnaast zijn er ook nog gebieden met een lagere economische densiteit.

Het is verkeerd om deze laatste gebieden gelijk te schakelen met het platteland omdat er ook suburbane en zelfs agglomeratiegemeenten zijn die eveneens een lage economische densiteit kennen. Omgekeerd zijn er kernen met een belangrijke economische betekenis die zich toch ook als platteland manifesteren. Daarom gebeurde er in Hoofdstuk 2 van het vorig deel een afzonderlijke oefening die het platteland en zijn economie centraal stelde. We vonden daarbij een ruraal gebied en een ruraal overgangsg gebied met een aanzienlijke en dynamische multifunctionele economische portefeuille.

Niet alleen de ruimtelijk-economische structuur maar ook de economische dynamiek ervan is 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 aan het onderzoek. De huidige ruimtelijk-economische structuur wordt dan gezien als resultante van een hele reeks van opeenvolgende beslissingsprocessen die genomen worden door economische actoren.

Deze beslissingsprocessen spruiten voort uit de ondernemingsstrategieën. Achter deze strategieën 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 zullen uitstippelen, maar de gehele maatschappelijke context vormt hierbij een bepalend kader. Deze context is dus niet alleen economisch van aard (bv. bestaan van toeleveringsnetwerken), maar komt ook totstand via bijvoorbeeld wetgeving, subsidies, sociale zekerheid, onderwijsniveau, etc... 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).

Niet alleen de maatschappelijke context waarbinnen ondernemingsstrategieën totstandkomen is belangrijk. De locatiebeslissingen van een onderneming gebeuren niet in een 'lege' ruimte. Integendeel, deze ruimte is reeds gevormd door historische beslissingen. Kesteloot (1990, p. 73-74) 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 ook uit in een geografische herstructurering waarbij vroegere



groeigebieden verlaten worden en nieuwe gebieden ingericht worden met het oog op nieuwe groeikansen. De bebouwde omgeving vormt daarbij een geheugen van de maatschappelijke ontwikkelingen. De ruimtelijke organisatievormen van vroegere groeicycli laten dus hun sporen na in de ruimte en hebben een steeds complexere ruimtelijke differentiatie tot gevolg.

Door de tijdsdimensie in te bouwen kan men begrijpen waarom bepaalde locaties in een welbepaalde periode in het verleden aantrekkelijk waren om er een bedrijf op te richten. De nabijheid van grote stedelijke concentraties, nabijheid van grote afzetmarkten, de nabijheid van ondersteunende en gerelateerde diensten, de bereikbaarheid, de beschikbaarheid van ruimte en/of arbeidskrachten, de mogelijkheid tot vervoer per spoor of binnenschip, het imago van een plek, etc... zijn factoren die bedrijven in overweging nemen bij locatiebeslissingen.

De economische attractiviteit van een subregio groeit naarmate ze erin slaagt te beantwoorden aan de locatievereisten van de bedrijven. Uit de hiervoor genoemde voorbeelden is het duidelijk dat bedrijven een complex geheel van objectieven vragen. De dynamiek kan met andere woorden ook geïnterpreteerd worden als de mate waarin de omgevingsfactoren in een bepaald gebied al dan niet in overeenstemming zijn met de locatievereisten van de bedrijven.

Het bedrijfs/*leven* – het woord zegt het zelf – is ‘levende’ materie. Bedrijven en sectoren worden immers vaak in biologische termen omschreven. Een bedrijf start op, groeit of verdwijnt (in het Engels; birth, growth, decay and death) en sectoren hebben een *levenscyclus*. Bedrijvenpopulaties zijn samengesteld uit verschillende cohorten, elk met een bepaalde levensverwachting. Tijd en dynamiek zijn van wezenlijk belang in de economie en – a fortiori – ook in de ruimtelijke economie. De dynamiek zorgt er op haar beurt voor dat de ruimtelijk-economische structuur, zoals al door Kesteloot (1990) aangegeven werd, allesbehalve een statisch gegeven is. Er bestaat een interne dynamiek die gevoed wordt door de beslissingen van bedrijven en andere actoren. De huidige ruimtelijk-economische structuur is eigenlijk de kristallisatie van een groei- en vernieuwingsproces dat decennia en zelfs eeuwen lang aanhoudt. Het is juist dat deze structuur slechts langzaam evolueert wegens de inertie van de bebouwde omgeving. Zoals een ervaren stadsgids de levensloop van een stad reconstrueert aan de hand van aanwijzingen in het reliëf, stratenpatroon, gebouwen, pleinen, etc... zo kan men ook aan de hand van de huidige ruimtelijk-economische structuur de economische geschiedenis van een regio reconstrueren.

De ruimtelijke dynamiek van de economische ontwikkeling is de resultante van een besluitvormingsproces door duizenden (economische) actoren. Vandaar dat het in grote mate een autonoom ontwikkelingsproces is. Dat heeft zijn gevolgen voor het gebruik van de ruimte. Door de veranderende eisen die bedrijven stellen aan bereikbaarheid, mobiliteit, omgevingskwaliteit, inrichting van de productie- en logistieke processen, etc... worden locaties, die eerder attractief waren, oninteressant. Verlaten bedrijfsterreinen, oudere bedrijfspanden die nu voor recreatie of woonfuncties gebruikt worden, huizen die geprangd zitten tussen bedrijfsmuren ... het zijn maar enkele voorbeelden hoe de ruimtelijk-economische dynamiek naast de nieuwe realisaties (greenfields, nieuwe bedrijfsterreinen, kantoorparken etc...) ook een spoor nalaat waar herstructureringen en vernieuwingen zich opdringen.



Deze aanhoudende veranderingen in de ruimtelijk-economische structuur van een regio zorgen voor aanzienlijke uitdagingen voor beleidsmakers en het beleidsvoorbereidend werk. Het is dus belangrijk om de ruimtelijk-economische dynamiek en de bedrijfseconomische trends te kennen om hieruit de nodige lessen te trekken voor een ruimtelijk-economisch beleid.

De ruimtelijk-economische dynamiek die we zullen beschrijven in dit deel vertoont duidelijke patronen die grotendeels te verklaren zijn vanuit een aantal factoren. De logica binnen deze dynamiek laat toe om specifieke ruimtelijk-economische concepten te hanteren en een specifiek ruimtelijk-economisch beleid te ontwikkelen.

Het is onmogelijk om de ruimtelijk-economische dynamiek te vatten met één parameter. De waargenomen ruimtelijk-economische dynamiek moet vanuit vershillende hoeken geanalyseerd worden om die volledig te begrijpen. We starten met het meten van de ruimtelijke verschillen inzake werkgelegenheidsgroei, zowel in industriële als dienstverlenende sectoren.

Na deze eerste descriptieve analyse zoeken we verder naar achterliggende oorzaken. Eerst brengen we het tijdsaspect in de analyse via een demografische benadering van de bedrijfsdynamiek. Hierbij wordt er onderzocht welke sectorale en regionale verschillen optreden wanneer de oprichtingsdynamiek van bedrijven als parameter wordt ingebracht.

In een tweede verklarend hoofdstuk wordt onderzocht hoe de verhuisdynamiek van bedrijven ruimtelijk-economisch geïnterpreteerd en als verklarende parameter gehanteerd kan worden bij de waargenomen dynamiek.

Het deel wordt afgerond met de belangrijkste besluiten.

HOOFDSTUK 1 KERNVASTSTELLINGEN IN DE VLAAMSE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE DYNAMIEK

1.1 GROEIVERSCHILLEN IN VERSCHILLENDE GEBIEDSTYPES

1.1.1 INLEIDING EN METHODIEK

In dit deel wordt onderzocht in welke mate verschillende types van gebieden andere economische groeipatronen vertonen op basis van de werkgelegenheidsevolutie (RSZ). Zoals we eerder aangaven, (Deel 1, sectie 3.4) kan men de evolutie van de economie benaderen vanuit de evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid (evolutie per km²), van de werkgelegenheidsfunctie (evolutie t.o.v potentiële beroepsbevolking) en van de werkgelegenheidsaandelen (procentuele groei). We beperken ons hier tot de evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid omdat dit vanuit ruimtelijk-economisch standpunt de meest interessante informatie geeft over de 'hittekaart' van Vlaanderen.

De verschillende gebiedstypes die we analyseren zijn de zones binnen de ruimtelijk-economische structuur (Deel 3, Hoofdstuk 1), de zones op basis van de plattelandsbenadering (Deel 3, Hoofdstuk 2), de zones die naar voren komen in een stadsgewestelijke benadering (Van Der Haeghen, e.a., 1996) en ten slotte de gehanteerde indeling in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (MVG, 1997).

De ruimtelijk-economische structuur deelt Vlaanderen in kerngebieden 1 en 2, gebieden met een bovenlokale economische betekenis en de gebieden met een lagere economische densiteit. Met deze indeling analyseren we dus de dynamiek van gebieden met een hoge en deze met een lage economische densiteit.

De plattelandsindeling maakt een onderscheid tussen stedelijke en rurale overgangsgebieden, amorse en suburbane zones en stedelijke gebieden. Deze indeling heeft het voordeel dat een beeld geschetst kan worden van de verschillen tussen de ruimtelijk-economische dynamiek in plattelandsgebieden en deze in stedelijke gebieden.

Stadsgewesten zijn de functioneel verstedelijkte gebieden rond de belangrijke steden die een sterke sociaal-economische verwevenheid vertonen met een kernstad. In de stadsgewesten onderscheidt men de historische stadskern, de dichtbebouwde agglomeratie, de banlieue als gordel rond de agglomeratie die een sterke woon- en werkband heeft met de stad, en ten slotte de forensenwoonzone van waaruit minstens 15% van de pendelaars pendelt naar de betrokken stad. Het voordeel van deze benadering is dat de intra-stadsgewestelijke dynamiek in beeld kan gebracht wordt. Wat zijn de spreidende en concentrerende krachten binnen een stadsgewest?

De economische knooppunten van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen ten slotte, zijn in de meeste gevallen gekoppeld aan stedelijke gebieden en hierin worden verschillende types onderscheiden. De grootstedelijke gebieden (Gent en Antwerpen) zijn uiteraard de grootste stedelijke regio's in Vlaanderen. Daarnaast zijn er regionaal stedelijke gebieden, structuurondersteunende kleinstedelijke gebieden, kleinstedelijke gebieden op provinciaal niveau, economische knooppunten die behoren tot het economisch netwerk van het Albertkanaal, de specifieke economische knooppunten en de zogenaamde 'doelstelling 2-5b' economische knooppunten. Omdat er grote verschillen bestaan tussen deze economische knooppunten wat betreft hun omvang en economisch belang is het interessant om



verschillen in hun economische dynamiek te detecteren. Voor de groot- en regionaalstedelijke gebieden hebben we ook een onderscheid gemaakt tussen de kernstad en de agglomeratiegemeenten.

1.1.2 WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID EN -DYNAMIEK IN VERSCHILLENDE GEBIEDSTYPES

In wat volgt, bespreken we de evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid voor verschillende categorieën van gebieden. Voor elke categorisering hebben we voor de periode 1981-2002 gegevens voor de totale bezoldigde werkgelegenheid, de industriële werkgelegenheid en de werkgelegenheid in de dienstensector. Voor de periode 1993-2002 zijn er gegevens voor de ruimtebehoevende werkgelegenheid (zowel in haar totaliteit als voor de ruimtebehoevende diensten¹⁰⁰), de werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening¹⁰¹ en deze in de TDL- sector¹⁰².

A Werkgelegenheidsdichtheid¹⁰³

De werkgelegenheidsdichtheid en de evolutie ervan zijn twee belangrijke variabelen voor ruimtelijk-economische analyses. Nagaan of de bestaande concentratiegebieden economisch doorgroeien of jobs verliezen ten voordele van gebieden met een veel minder sterke economische dichtheid is een belangrijke oefening.

Vooraleer we op de evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid ingaan, wordt de huidige werkgelegenheidsdichtheid (in 2002) tegen het daglicht gehouden. Tabel 40 geeft de werkgelegenheidsdichtheid voor de verschillende categorieën weer.

Een eerste observatie is dat kernsteden of kerngebieden een erg hoge werkgelegenheidsdichtheid hebben. In de Vlaamse kernsteden (stadsgewestelijke benadering) zijn er gemiddeld 695 werknemers tewerkgesteld op een oppervlakte van een vierkante kilometer. In het kerngebied 1 van de ruimtelijk-economische structuur is dat 431 werknemers en in de verstedelijkte gebieden volgens de plattelandsbenadering zijn er gemiddeld 398 jobs per vierkante kilometer. Een tweede vaststelling is dat deze concentratie snel daalt wanneer men de overgang maakt naar andere gebieden. In agglomeraties binnen stadsgewesten valt de werkgelegenheidsdichtheid terug tot ongeveer de helft van die in de kernsteden. Het kerngebied 2 van de ruimtelijk-economische structuur valt terug op een derde van het kerngebied 1.

De verschillen in werkgelegenheidsdichtheid tussen de verscheidene types van economische knooppunten zijn veelzeggend. Grootstedelijke kerngemeenten (Gent en Antwerpen samen) hebben een gemiddelde werkgelegenheidsdichtheid van meer dan 1000 jobs per km². In de agglomeratiegemeenten (rand) van deze grootstedelijke gebieden loopt dit terug tot 346 jobs per km². De kernsteden in de regionaalstedelijke gebieden hebben een dichtheid die op ongeveer de helft zit van de grootsteden. De rand van de regionaalstedelijke gebieden wordt gekenmerkt door een veel lagere dichtheid dan in de kern. De werkgelegenheidsdichtheid van de kleinstedelijke gebieden en andere economische knooppunten ligt een stuk lager.

Tabel 40: Werkgelegenheidsdichtheid in 2002 (arbeidsplaatsen per km²)

Stadsgewest	Totaal	Bouw	Industrie	Diensten	Ruimtebehoevend	TDL	Zakelijk
-------------	--------	------	-----------	----------	-----------------	-----	----------

					Totaal	Diensten		
Kernstad	695.0	24.6	129.5	539.3	244.2	90.2	41.7	95.0
Agglomeratie	350.0	15.1	62.4	270.8	157.9	80.6	26.6	66.3
Banlieue	85.6	7.6	15.5	60.6	39.5	16.4	5.3	7.2
Forensenwoonzone	90.2	6.9	21.7	59.6	39.1	10.5	4.0	6.5
Geen stadsgewest	89.3	6.9	27.1	53.5	43.9	10.0	3.7	6.8
Ruimtelijk-economische structuur								
Kerngebied 1	431.3	18.1	94.9	316.7	179.0	66.0	25.5	60.2
Kerngebied 2	132.5	9.6	36.7	83.8	62.9	16.6	6.6	10.7
Bovenlokaal	81.5	7.2	17.8	54.2	35.4	10.6	3.8	5.8
LED	41.3	4.3	6.9	28.6	15.8	4.6	1.9	1.8
Platteland								
Stedelijk	397.7	17.1	83.7	295.0	158.8	57.9	23.0	53.3
Amorf en suburbaan	98.1	8.1	23.3	64.9	45.7	14.3	5.0	8.3
Ruraal overgangsgebied	53.6	5.4	13.2	32.9	25.0	6.4	2.4	2.5
Ruraal	47.4	4.3	12.7	28.6	22.1	5.1	2.1	2.7
Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen								
	1042.							
Grootstad	1	37.9	198.6	804.7	391.6	155.3	76.1	157.6
Agglomeratie grootstad	346.4	15.4	61.4	267.0	167.1	90.3	29.8	68.6
Regionale stad	484.2	17.5	95.6	369.1	164.8	51.7	19.9	57.2
Agglomeratie regionale stad	115.4	9.1	43.0	61.2	66.1	13.9	4.2	6.2
Structuurondersteunend								
Kleinstedelijk	170.2	8.7	44.0	115.1	70.2	17.7	5.8	17.1
Provinciaal kleinstedelijk	95.4	7.0	21.0	65.7	38.6	10.8	4.3	8.6
Specifieke knooppunten	115.4	10.1	43.1	60.0	71.5	18.3	6.6	7.5
Albertkanaal (excl. Kleine steden)	106.4	9.8	32.2	62.6	58.2	16.2	6.1	7.9
Albertkanaal (incl. Kleine steden)	118.3	10.0	34.9	71.3	61.6	16.7	5.8	10.7
Doelstelling 2	67.9	7.3	21.1	38.4	36.3	8.0	2.5	2.8
Geen economisch knooppunt	48.9	5.1	9.0	33.1	20.4	6.3	2.6	2.4
Vlaanderen	147.0	8.7	32.9	103.5	62.3	20.7	8.0	16.3

Bron: RSZ en eigen verwerking

De verschillen in werkgelegenheidsdichtheid tussen de verschillende zones, zijn niet voor alle sectoren even uitgesproken. De dienstensectoren in het algemeen en de zakelijke dienstverlening en de TDL in het bijzonder zijn het sterkst geconcentreerd in kernsteden en agglomeratiegemeenten van een stadsgewest. Dit is nog meer uitgesproken bij de grootsteden. Omgekeerd is de werkgelegenheidsdichtheid in de banlieue, de forensenwoonzone en de gebieden buiten de stadsgewesten een heel stuk kleiner. Dit geldt ook voor de gebieden met een lage economische dichtheid. Die scherpe verschillen zijn wat kleiner voor de industrie en de ruimtebehoevende sectoren, maar ook hier valt het op dat de kernen van de stadsgewesten, de kerngebieden van de ruimtelijk-



economische structuur en de groot- en regionaal stedelijke gebieden een sterke concentratie kennen van industriële activiteiten en sectoren die veel ruimte behoeven. De dienstverlenende ruimtebehoevende bedrijven nemen een tussenpositie in.

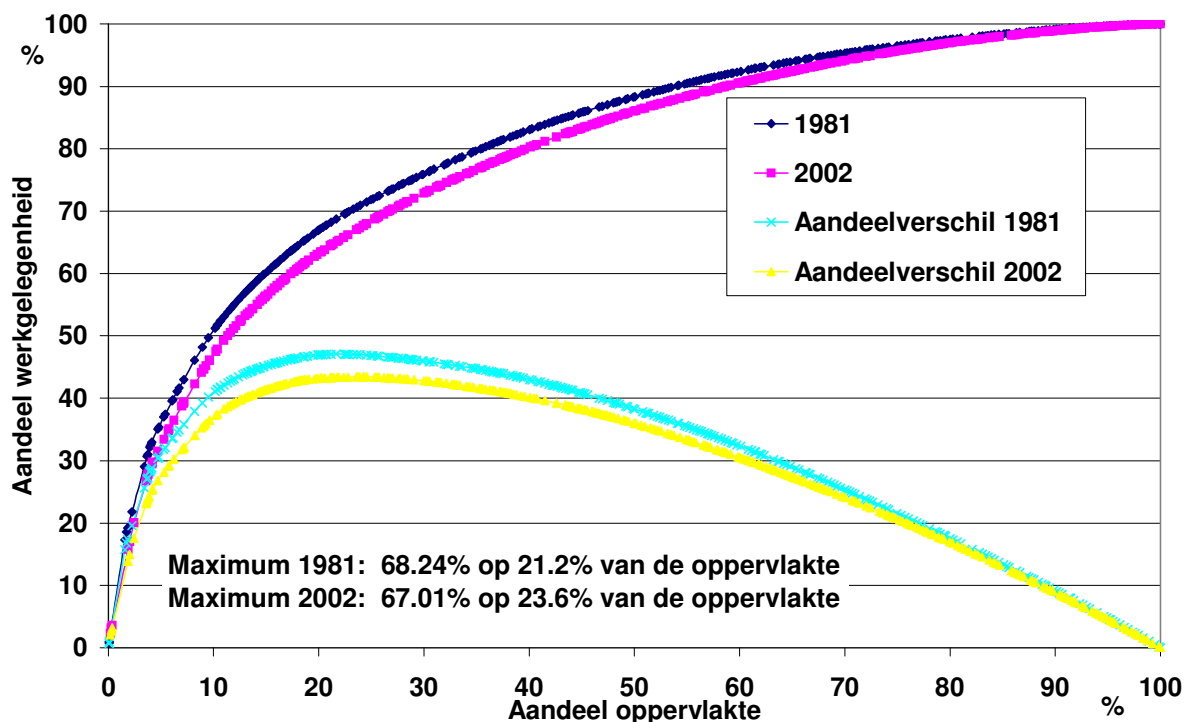
Op te merken valt dat de TDL ook zeer sterk vertegenwoordigd is in alle zones met een algemeen hoge economische densiteit.

B Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid

De cijfers in vorige sectie geven aan dat er sprake is van een sterke ruimtelijke concentratie van de economie in de stedelijke gebieden. De vraag is nu of er in de loop der jaren een ruimtelijke spreiding of concentratie optreedt.

Figuur 84 rangschikt de gemeenten volgens afnemende werkgelegenheidsdichtheid. Op de horizontale as is hun cumulatief oppervlakteaandeel weergegeven. De verticale as geeft het gecumuleerd werkgelegenheidsaandeel weer. Indien de werkgelegenheid in Vlaanderen geografisch homogeen verdeeld was, zou de gecumuleerde werkgelegenheid ten opzichte van de gecumuleerde oppervlakte samenvallen met de 45%-lijn.

Figuur 84: Evolutie in de werkgelegenheidsconcentratie in Vlaanderen 1981-2002



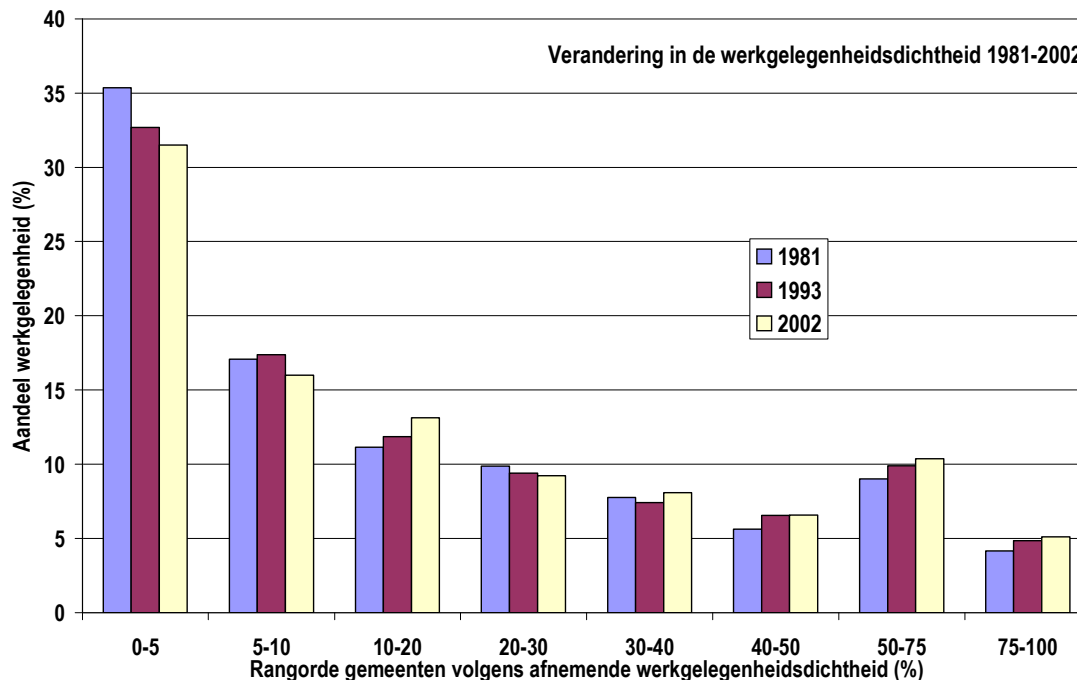
Bron: RSZ, NIS en eigen verwerking

Zowel in 1981 als in 2002 zijn een kleine groep gemeenten verantwoordelijk voor een groot werkgelegenheidsaandeel op een relatief klein aandeel van de Vlaamse oppervlakte. Wat ons interesseert, is het verschil in concentratie tussen 1981 en 2002. Er is een duidelijke geografische spreiding van de werkgelegenheid opgetreden in de periode 1981-2002 (de lijn voor 1981 ligt linksboven de lijn voor 2002). M.a.w., de gemeenten met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid hebben in 2002 een kleiner werkgelegenheidsaandeel dan in 1981.

Indien men het gecumuleerd oppervlakteaandeel aftrekt van het gecumuleerd werkgelegenheidsaandeel, krijgt men de twee onderste lijnen in de figuur. Het maximum van deze curven geeft weer op welk punt de verhouding tussen het cumulatief werkgelegenheidsaandeel en het cumulatief oppervlakteaandeel het grootst is. In Vlaanderen werkte in 1981 68.2% van de werknemers op 21.2% van de oppervlakte. In 2002 was dat 67.01% van de werkgelegenheid op 23.6% van de oppervlakte. In Brussel en Wallonië is de concentratie groter. Verder gebeurt de spreiding in sommige sectoren vrij snel. In de TDL-sector (transport, logistiek en distributie) is er een grotere geografische concentratie, maar de ruimtelijke spreiding over de tijd is sterker. De ruimtelijke spreiding in deze sector heeft te maken met belangrijke herstructureringen die zich in deze sector voltrekken (Cabus & Vanhaverbeke, 2003).

Figuur 84 geeft enkel een globaal beeld van de evolutie van de ruimtelijke spreiding van de werkgelegenheid in de periode 1981-2002. Figuur 85 geeft meer details over welke gemeenten winnen of verliezen in termen van werkgelegenheidsaandeel. Het zijn vooral de gemeenten met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid die een stuk van hun aandeel moeten prijsgeven (-4%). Er is een verlies van 1% voor de gemeenten tussen het 5^{de} en 10^{de} percent. De gemeenten in het 2^{de} deciel gaan er vrij sterk op vooruit (+2%). De gemeenten van het 3^{de} deciel gaan dan weer licht achteruit. Vanaf het 5^{de} deciel is er een groei van het aandeel.

Figuur 85: Veranderingen in de werkgelegenheidsdichtheid 1981-2002



Bron: RSZ, NIS en eigen verwerking

Tabel 41 toont aan dat de rangorde van de Vlaamse gemeenten met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid aan veranderingen onderhevig is. Gemeenten die gedurende de laatste 20 jaar sterk gestegen zijn in deze lijst zijn Zaventem (nu nummer 1 en op de 10^{de} plaats in 1981¹⁰⁴),

Machelen, Wijnegem, Wommelgem, Wemmel en recordhouder Kontich (+38 plaatsen). Deze verschuivingen in de rangorde geven aan dat de gebieden met de grootste werkgelegenheidsconcentraties ook verschuiven. Het valt op dat de sterkste groeiers gemeenten zijn die grenzen aan de bestaande concentratiegebieden. In die zin moet men dus eigenlijk spreken van een uitdeining van het economisch kerngebied.

Tabel 41: De Vlaamse gemeenten met de grootste werkgelegenheidsdichtheid in 1981/2002

Gemeente	Rangorde		Dichtheid /km ²		Groei	Gemeente	Rangorde		Dichtheid /km ²		Groei
	2002	1981	2002	1981	81-2002		2002	1981	2002	1981	81-2002
Zaventem	1	10	1 630	620	263	Boom	14	12	659	548	120
Machelen	2	5	1 264	874	145	Mechelen	15	16	539	393	137
Drogenbos	3	2	1 241	1 392	89	Kortrijk	16	14	483	407	119
Mortsel	4	1	1 181	1 524	77	Turnhout	17	20	475	351	135
Antwerpen	5	3	1 181	1 218	97	Wommelgem	18	46	464	180	258
Vilvoorde	6	4	1 155	890	130	Roeselare	19	22	458	345	133
Leuven	7	6	1 053	703	150	Hasselt	20	24	447	314	142
Gent	8	7	861	703	122	Zwijndrecht	21	17	445	386	115
Edegem	9	9	847	638	133	Wemmel	22	40	421	196	214
Wijnegem	10	19	807	362	223	Brugge	23	23	420	339	124
Aartselaar	11	15	700	395	177	Genk	24	18	420	365	115
Kuurne	12	13	690	495	139	Kontich	25	63	401	153	263
Oostende	13	8	683	667	102						

Bron: RSZ, NIS en eigen verwerking

Dit beeld kan de indruk scheppen dat de geleidelijke geografische spreiding van economische activiteiten leidt tot een daling van de werkgelegenheidsdichtheid in dichtbevolkte, verstedelijkte gebieden. *Niets is minder waar*. Tabel 42 geeft de werkgelegenheidsdichtheid voor 1981 en 2002 weer van verschillende groepen van Vlaamse gemeenten wanneer die gerangschikt worden in dalende orde van werkgelegenheidsdichtheid (in 2002). Voor alle groepen is er een stijging van de werkgelegenheidsdichtheid. Bovendien is die nog het meest uitgesproken voor de 25 gemeenten met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid (met name een stijging van 135 arbeidsplaatsen per km²)¹⁰⁵. Drukt men de groei van de werkgelegenheidsdichtheid uit als een percentage van de dichtheid in 1981 dan is de toename het geringst in de eerste groep (23%) en loopt op naarmate de werkgelegenheidsdichtheid in 1981 lager was. M.a.w., zelfs wanneer de oorspronkelijke geografische concentratie uitdeint door de snellere 'relatieve' economische groei van niet-concentratiegebieden, dan nog is de toename van de werkgelegenheidsdichtheid gemiddeld gezien het grootst in gemeenten met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid. Er is een dubbele verklaring waarom de toename van de werkgelegenheidsdichtheid in relatieve termen vrij klein is voor de sterkste concentratiegebieden; Vooreerst is er een zuiver wiskundige verklaring. De dichtheid is al zeer groot zodat de grote noemer van de breuk ervoor zorgt dat het quotiënt klein is. Een tweede verklaring is meer fundamenteel en hangt samen met de agglomeratienadelen wanneer de geografische concentratie van economische

activiteiten té hoog wordt (zie bv. Chapman en Walker, 1991, p. 62).

Tabel 42: Veranderingen in de werkgelegenheidsdichtheid per groep van gemeenten

	Arbeitsplaatsen per km ²		Toename arbeidsplaatsen per km ² 1981-2002			
	2002	1981	Totaal		Industrie	Diensten
Gemeenten	2002	1981	Absoluut	in %	Absoluut	Absoluut
25 eerste	725	590	135	23	-45.4	180.7
10 eerste	1 082	929	153	16	-103.0	262.2
26-50	289	217	72	33	-18.8	84.0
51-75	192	150	42	28	-12.0	49.1
76-100	141	101	40	39	-7.9	46.5
101-150	102	75	27	36	-3.0	32.7
151-200	68	48	20	41	-1.3	22.2
201-250	47	28	18	64	-0.3	14.6
251-308	23	14	9	64	-0.2	7.5

Noot: Gemeenten gerangschikt in dalende orde van werkgelegenheidsdichtheid in 2000
Bron: RSZ, NIS en eigen verwerking

Het optreden van agglomeratienadelen heeft heel wat implicaties voor een ruimtelijk-economisch beleid. Voor België en Vlaanderen bestaat er net zoals in het buitenland een 'uitdeining' van de concentratiegebieden. Deze uitdeining gaat evenwel (gemiddeld) niet gepaard met een daling van de werkgelegenheidsdichtheid in economische concentratiegebieden. Dit houdt in dat de ruimtelijke uitdagingen het grootst zullen zijn in deze gebieden. Congestie, bereikbaarheid en ruimtedruk zijn maar enkele elementen waarmee deze concentratiegebieden te kampen hebben. In buitenlandse studies heeft men dan ook gewezen op de mogelijke grenzen van de groei in concentratiegebieden. De 'dichtheid' is zowel voor industrie als distributie en in mindere mate voor zakelijke diensten en verzorgende diensten een negatieve factor in de verklaring van de werkgelegenheidsgroei in een bepaald gebied (TNO-Inro, 1997). Gelukkig zijn deze agglomeratienadelen slechts volop voelbaar bij erg hoge werkgelegenheidsdichtheden zoals dat in de grootsteden het geval is (SEO, 1996).

Achter de sterke stijging van de werkgelegenheidsdichtheid in concentratiegebieden schuilen verschillende structurele veranderingsprocessen binnen de stedelijke gebieden. We kunnen hier niet in extenso op ingaan en beperken ons tot de verschillen tussen de industrie en de diensten. Tabel 42 geeft aan hoeveel jobs er per km² bijgekomen (of afgestoten) zijn zowel voor de industrie als voor de diensten. We leren dat de gebieden met de grootste dichtheid per eenheid oppervlakte heel wat méér industriële jobs hebben afgestoten dan in de andere gebieden. Omgekeerd zijn deze gebieden erin geslaagd om per km² het grootst aantal jobs in de dienstensector te genereren.

De grote verschillen tussen gebieden met hoge en lage dichtheid hebben een aantal implicaties voor het ruimtelijk-economisch beleid. Stedelijke gebieden slagen erin om dienstverlenende jobs (doorgaans kantoorjobs) te creëren maar dienen daarvoor een prijs te betalen, nl. een meer dan proportioneel verlies aan industriële jobs. De tertiarisering is een uitdaging omdat industriële sites in de stad andere

bestemmingen krijgen, kantoorgebouwen een goede inplanting moeten krijgen in de stad en het stedelijk weefsel van 'karakter' moet veranderen omdat dienstverlenende bedrijven andere eisen stellen aan hun omgeving. Meestal is het zo dat delen van de stad aan belang winnen door de tertiarisering (stationslocaties, kantoorcomplexen aan de rand van steden, etc...) terwijl vrij oude industriële sites aan een hernieuwing of herbestemming toe zijn.

C Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid in functie van de ruimtelijke kenmerken

Tabel 43 geeft de evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid weer. De stadsgewestelijke benadering geeft aan dat de kernsteden en agglomeraties behoorlijk wat industriële werkgelegenheid per vierkante kilometer verliezen. De daling is het meest uitgesproken voor de kernsteden. Dit fenomeen is nog sterker voor de grootsteden.

Kernsteden en agglomeraties staan anderzijds in voor de grootste stijging van de werkgelegenheidsdichtheid in de dienstensector. Opmerkelijk is dat de agglomeratie gemiddeld hoger scoort dan de kernstad. Zoals we al in vorige sectie aangaven kan dit erop wijzen dat de 'natuurlijke' bovenlimiet aan de economische groei in de kernsteden zijn grens bereikt (alhoewel er nog steeds een behoorlijke groei is). In totaal is de groei van de werkgelegenheidsdichtheid in de agglomeratie ongeveer 50% groter dan in de kernstad, wat wijst op een sterke ruimtelijke druk in de kernsteden waardoor de economische groei per eenheid oppervlakte nu het sterkst is in de agglomeratiegemeenten van de Vlaamse stadsgewesten. In de grootsteden is de groei van de agglomeratie zelfs bijna 3 keer zo groot als in de kernstad. Verder onderzoek voor de periode 1981-2002 leert dat dat de snellere groei in de agglomeratie vooral van recente datum is (na 1993) (Cabus & Vanhaverbeke, 2003).

Nog een opmerkelijk verschil tussen kernstad en agglomeratiegemeenten is dat de eerste een verlies aan ruimtebehoevende jobs noteert terwijl de agglomeratie (gevolgd door de banlieue) de hoogste toename laat optekenen. Hetzelfde geldt voor de ruimtebehoevende dienstverlening en de TDL. Deze evolutie kan erop wijzen dat het gebrek aan ruimte of de moeilijke bereikbaarheid van kernsteden ruimtebehoevende economische en mobiliteitsgenererende activiteiten doet verschuiven naar agglomeratiegemeenten en de banlieue. Voor de ruimtebehoevende dienstverlening beperkt deze uitdeining zich vooral tot de agglomeratiegemeenten. Deze evolutie is nog scherper in een grootstedelijke omgeving.

De grenzen aan de groei in de kernstad en de preferentie van ruimtebehoevende bedrijven om zich in de agglomeratiegemeenten te vestigen zijn twee belangrijke ruimtelijk-economische gegevens waar rekening mee moet gehouden worden bij het vormgeven van de economische ontwikkeling van steden en hun agglomeratie.

Tabel 43 : Ontwikkeling van de werkgelegenheidsdichtheid 1993-2002 (arbeidsplaatsen per km²)

Stadsgewest	Totaal	Bouw	Industrie	Diensten	Ruimtebehoevend		TDL	Zakelijk
					Totaal	Diensten		

Kernstad	39.8	-0.2	-22.8	62.4	-31.0	-4.9	-9.4	32.3
Agglomeratie	58.6	-1.2	-14.6	74.1	3.1	19.0	3.5	42.1
Banlieue	16.8	0.3	-0.8	16.5	5.1	4.9	2.0	3.8
Forensenwoonzone	10.0	0.5	-3.1	11.4	0.3	2.7	1.2	2.9
Geen stadsgewest	12.2	-0.4	0.0	11.5	2.8	2.5	1.3	3.1
Ruimtelijk-economische structuur								
Kerngebied 1	44.2	0.6	-12.0	55.0	-4.8	7.9	-0.5	26.6
Kerngebied 2	15.1	0.8	-2.2	15.6	2.4	4.2	1.6	4.7
Bovenlokaal	11.8	1.2	-1.5	10.9	1.9	2.4	1.3	2.8
LED	5.9	-1.3	-0.6	6.8	0.2	0.9	0.6	0.8
Platteland								
Stedelijk	35.6	0.2	-12.7	47.5	-8.0	5.7	-1.1	22.8
Amorf en suburbaan	16.6	-0.1	-0.6	16.4	4.6	4.3	2.0	4.3
Ruraal overgangsgebied	9.8	-0.0	0.2	8.1	1.9	1.3	0.6	1.3
Ruraal	4.6	-0.1	-1.2	4.9	-0.3	1.0	0.7	1.2
Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen								
Grootstad	23.9	-7.0	-42.4	73.2	-75.6	-26.1	-27.8	53.4
Agglomeratie grootstad	65.4	-0.3	-15.8	81.0	9.0	25.1	4.9	44.9
Regionale stad	46.7	3.2	-11.1	54.1	-4.3	7.4	0.8	20.0
Agglomeratie regionale stad	8.8	0.4	-5.2	12.9	-0.5	3.8	1.6	2.8
Structuurondersteunend kleinstedelijk	19.1	0.7	-3.4	20.3	0.8	4.1	1.7	7.0
Provinciaal kleinstedelijk	14.1	0.9	-1.1	13.4	2.3	3.0	1.3	4.3
Specifieke knooppunten	17.0	1.2	1.6	13.2	7.2	4.7	2.3	4.5
Albertkanaal (excl. Kleine steden)	18.9	2.0	0.3	15.7	9.5	6.5	3.6	4.1
Albertkanaal (incl. Kleine steden)	20.6	2.3	-0.4	17.4	8.2	6.1	3.2	5.5
Doelstelling 2	7.8	-0.7	-1.8	10.1	0.9	1.8	0.9	1.3
Geen economisch knooppunt	7.9	-0.9	-0.3	8.0	1.1	1.3	0.8	1.1
Vlaanderen	16.7	-0.0	-3.5	19.2	-0.0	3.3	0.7	7.3

Bron: RSZ , NIS en eigen verwerking

De werkgelegenheidsdichtheid in de zakelijke dienstverlening groeit het snelst in de agglomeraties gevolgd door de kernsteden. In een grootstedelijke context is die situatie wel omgekeerd.

De ontwikkeling van zakelijke dienstverlening is dus sterk gebonden aan de stedelijke omgeving. De 'transport, distributie en logistiek'-sector verliest jobs in de kernsteden (zeer expliciet in de grootsteden) ten voordele van de agglomeratie en in mindere mate van de banlieue.

Een indeling van de gemeenten in functie van de ruimtelijk-economische hoofdstructuur of platteland geeft een gelijkaardig beeld. Er is industriële terugval in de kerngebieden en omgekeerd groeien diensten er het sterkst. Op te merken valt dat de suburbane zones ook een belangrijke groei kennen in de diensten. Ten slotte is de terugval in de industrie op het platteland heel wat minder sterk dan in de stedelijk gebieden.



De opsplitsing per type economisch knooppunt levert nog wat extra informatie op. De kernen van de grootstedelijke gebieden in Vlaanderen (Antwerpen en Gent) kennen een beperkte groei van de werkgelegenheidsdichtheid. In Antwerpen is er zelfs een lichte netto jobuitstoot (-997 werknemers in de periode 1993-2002). Weerom een indicatie dat grootstedelijke kernen tegen de bovengrens van de groei aan zitten. In tegenstelling daarmee biedt de grootstedelijke rand een sterke groei.

Grootstedelijke kernen verliezen ruimtebehoevende jobs, zowel in de industrie als in de diensten, terwijl de rand in beide categorieën de hoogste groei van de werkgelegenheidsdichtheid kent. Zoals al aangegeven werd, groeit de werkgelegenheidsdichtheid in de zakelijke dienstverlening sterk in kern en agglomeratie. Ook in de TDL-sector verliest de kern. De 'winst' wordt over geheel Vlaanderen uitgesmeerd.

Regionaal stedelijke gebieden evolueren op een andere wijze dan de grootstedelijke gebieden. De kern verliest ook wel jobs in de industrie en de ruimtebehoevende sectoren (niet de diensten), maar die verliezen zijn in verhouding met de winst in de dienstensector relatief klein. Hierdoor groeit de totale werkgelegenheidsdichtheid vrij snel. De regionaal stedelijke rand profiteert veel minder van de werkgelegenheids groei in de diensten waardoor de totale groei van de werkgelegenheidsdichtheid veel kleiner is dan in de kern (zowat het omgekeerde van de grootstedelijke gebieden). In die zin is een gedifferentieerde aanpak van regionaalstedelijke en grootstedelijke gebieden nodig.

De groei van de werkgelegenheidsdichtheid daalt gradueel naarmate we verder in de 'hiërarchie' van de stedelijke gebieden en economische knooppunten zakken. Kleinere economische knooppunten hebben per eenheid oppervlakte een veel kleiner verlies aan industriële jobs – specifieke knooppunten en de economische knooppunten van het Albertkanaal hebben zelfs (quasi) geen verlies. De werkgelegenheidsdichtheid groeit er slechts half zo snel (of minder) dan in de grootstedelijke en regionaalstedelijke gebieden.

1.2 REGIONALE GROEIVERSCHILLEN

1.2.1 INLEIDING

In het vorig deel werd nagegaan hoe verschillende gebiedstypes een andere ruimtelijk-economische dynamiek vertonen. We weten daarmee nog niet waar deze dynamiek in Vlaanderen of België het sterkst of het zwakst was in de afgelopen decennia. Dit is het onderwerp van deze sectie. Voor de totale bezoldigde werkgelegenheid en die in de industrie en de dienstensector wordt nagegaan welke gebieden de hoogste werkgelegenheidsdichtheid hebben en hoe die geëvolueerd is over de tijd. We geven kaarten voor de totale werkgelegenheid, de industriële werkgelegenheid en die in de dienstensector voor twee perioden (1981-2002 en 1993-2002). Voor de ruimtebehoevende diensten, de zakelijke dienstverlening en de TDL-sector zijn er enkel kaarten voor de periode 1993-2000.

De kaarten worden gemaakt op basis van de zgn 'agglomeratie-index', een "potentiaalwaarde" of een 'toegerekende waarde' (zie o.m. Cabus & Vanhaverbeke, 2003). Een agglomeratie-index 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 10 km verwijderd zijn van de gemeente waarvoor de berekening

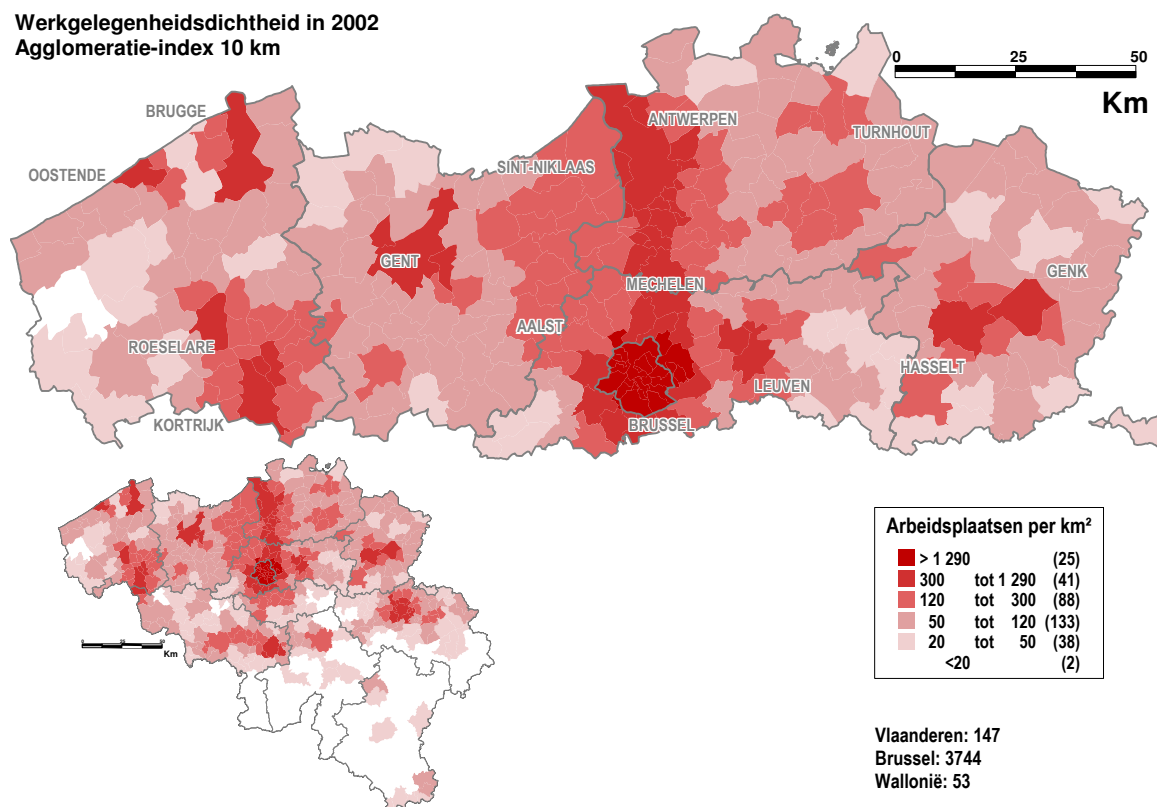
gemaakt wordt.

Verder worden de klassenindelingen op de kaarten¹⁰⁶ bepaald op basis van de 'natural break'-methode, toegepast op Belgisch niveau (Jenks & Caspall, 1971). Deze methode verzekert dat de waarden van gemeenten in een interval relatief dicht bij elkaar liggen. Het voordeel van deze methode is dat ze 'zoekt' naar 'natuurlijke' groepen van gemeenten. Het nadeel is dat de legende moeilijker te interpreteren is.

1.2.2 TOTALE WERKGELEGENHEID

Figuur 86 geeft de werkgelegenheidsdichtheid weer. Het Brusselse met een uitloper naar Zaventem heeft de grootste werkgelegenheidsdichtheid. Sommige Brusselse gemeenten stellen méér dan 4000 werknemers per vierkante kilometer te werk. Andere grootstedelijke gebieden volgen, zij het op grote afstand.

Figuur 86: Werkgelegenheidsdichtheid in 2002



Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

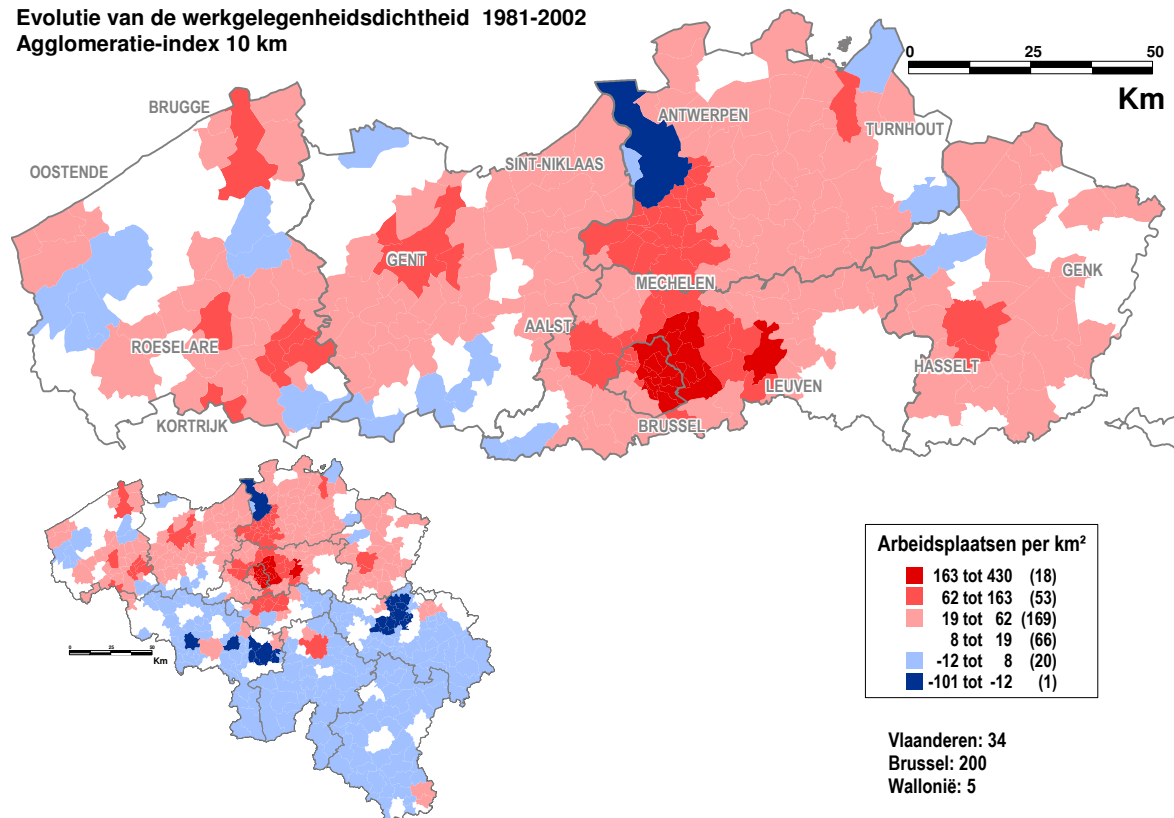
De belangrijkste steden in termen van werkgelegenheidsdichtheid zijn Antwerpen, Liège, Gent, Charleroi en Leuven. Het gehele gebied gaande van Antwerpen tot Brussel en het noordelijk deel van Waals-Brabant vormt een groot concentratiegebied. De Waalse as gaande van Mons tot Liège (zij het met onderbrekingen) vormt een tweede belangrijke as. Verder zijn Midden-Limburg, de regio Oostende-Brugge, Zuid en Midden West-Vlaanderen en het Leuvense belangrijke concentratiezones. Opvallend is het verschil tussen Vlaanderen en Wallonië: onder de Waalse As heeft Wallonië nauwelijks een werkgelegenheidsdichtheid van betekenis, terwijl zowat heel Vlaanderen (met uitzondering van een

paar kleine plattelandsgebieden) een vrij hoge werkgelegenheidsdichtheid heeft. Het bevestigt het beeld van Vlaanderen (samen met Zuid-Nederland) als een gebied met een belangrijke economische verdichting.

Figuur 87 geeft de verandering van de werkgelegenheidsdichtheid weer in de periode 1981-2002. De werkgelegenheidsdichtheid groeide in Vlaanderen in die periode met 34 jobs per km², tegen 5 in Wallonië en 200 in Brussel. De blauwe kleur in Wallonië wijst erop dat de werkgelegenheidsdichtheid daar minder snel steeg dan in de rest van België. Voor de dun bevolkte gebieden is dat begrijpelijk omdat het voor gebieden met vooral open ruimte moeilijk is om de werkgelegenheidsdichtheid significant te laten stijgen. Voor de Waalse as wijst dit op de zwakke economische groei in dit stuk van Wallonië. Sommige gebieden kenden zelfs een terugval van de werkgelegenheid.

Figuur 87: Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid 1981-2002

Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid 1981-2002
Agglomeratie-index 10 km



Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

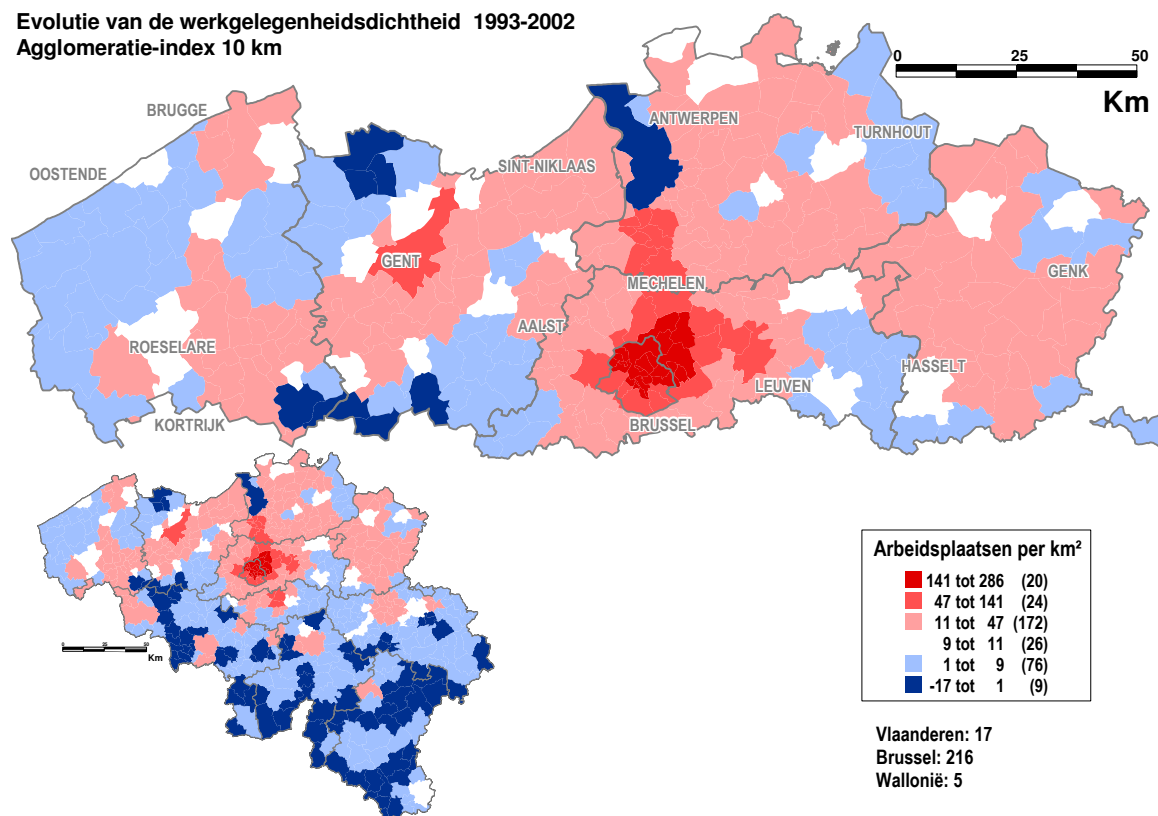
In Vlaanderen is er een overwegend rode kleur wat wijst op een relatief snelle groei van de werkgelegenheidsdichtheid. Trage groeiers zijn de plattelandsgebieden (wegens de open ruimte): voorbeelden zijn de Westhoek, Zuid Oost-Vlaanderen, het Meetjesland en het Hageland. De werkgelegenheidsdichtheid groeit het snelst in en om de stedelijke gebieden. De sterkste groei situeert zich ten noordoosten van Brussel. Dit gebied maakt deel uit van een veel groter gebied waar de werkgelegenheidsdichtheid snel gegroeid is. Het loopt van Antwerpen (exclusief de stad zelf), via Brussel en Leuven tot in Waals Brabant. Andere gebieden met een sterke groei van de

werkgelegenheidsdichtheid zijn Midden-Limburg, een klein gebied rond Turnhout, het Gentse, Zuid West-Vlaanderen en het Brugse. Opvallend is de tegenstelling tussen Gent en Antwerpen: de economische groei in de stad Gent is vrij positief terwijl Antwerpen een terugval kende.

Figuur 88 geeft de evolutie voor de meer recente periode weer (1993-2002). Het plaatje is in grote lijnen gelijklopend met dat voor de periode 1981-2002. In het grote kerngebied tussen Antwerpen, Brussel en Waals Brabant blijft de werkgelegenheidsdichtheid flink groeien. Ook Gent doet het goed. Opvallend is dat er een brede zone van de kust tot in het Meetjesland (m.u.v. Brugge) gekenmerkt wordt door een zwakke groei van de werkgelegenheidsdichtheid (en rond Eeklo is er zelfs een negatieve groei). De zwakke groei, geldt overigens voor alle plattelandszones. In deze periode scoort Antwerpen zwak (-997 werknemers), maar doet toch beter dan in de globale periode. Dit betekent dat de slechte cijfers vooral in de periode 1981-1993 werden opgetekend (nl. -6693 werknemers).

Figuur 88: Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid 1993-2002

Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid 1993-2002
Agglomeratie-index 10 km



Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

De kaarten bevestigen het beeld dat geschetst werd in sectie 1.1. De veranderingen in de werkgelegenheidsdichtheid zijn het grootst in de economische concentratiegebieden. Vooral in en rond grootstedelijke gebieden kunnen de fluctuaties groot zijn. Dit heeft belangrijke beleidsimplicaties. Het houdt namelijk in dat de ruimtedruk van de economische groei in en rond de grootstedelijke gebieden om een systematische tuning vraagt van het beleid om deze ontwikkelingen ruimtelijk te kanaliseren en te begeleiden. Ook concentratiegebieden die een zwakke of negatieve economische groei kennen, dienen de nodige beleidsaandacht te krijgen. Het gaat hier enerzijds om de grootstad Antwerpen en

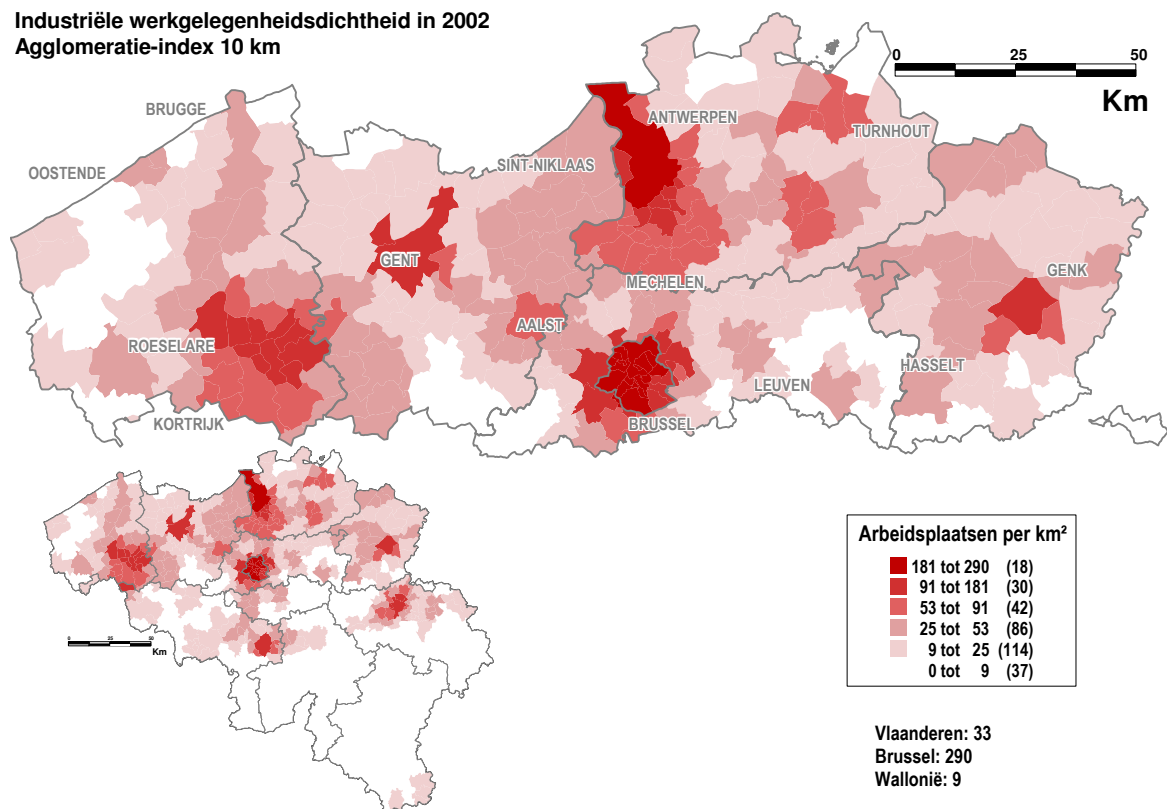
anderzijds om meer perifeer gelegen gebieden (zoals de regio Mol). In het eerste geval spelen agglomeratienadelen, waarop een aangepast beleid moet geënt worden. In de meer perifere economieën spelen vermoedelijk locatienadelen (in termen van centrum-periferie).

Gebieden buiten de concentratiezones vertonen kleinere fluctuaties in de werkgelegenheidsdichtheid. De druk op de ruimte is er inderdaad niet te vergelijken met die in grootstedelijke gebieden. Toch zou het verkeerd zijn om te stellen dat deze gebieden geen aandacht verdienen vanuit het ruimtelijk-economisch beleid. We verwijzen hiervoor naar het plattelandshoofdstuk (Hoofdstuk 2 in Deel 3).

1.2.3 INDUSTRIE

Het opsplitsen van de werkgelegenheidsgroei in een industriële en een dienstverlenende component is interessant omdat in sectie 1.1 al duidelijk was dat de ruimtelijke dynamiek van ruimtebehoevende, industriële bedrijven anders is dan die van dienstverlenende bedrijven waar de werkgelegenheid voor een groot deel uit kantoorjobs bestaat en dus andere eisen stelt aan de directe en ruimere werkomgeving.

Figuur 89: Industriële werkgelegenheidsdichtheid in 2002



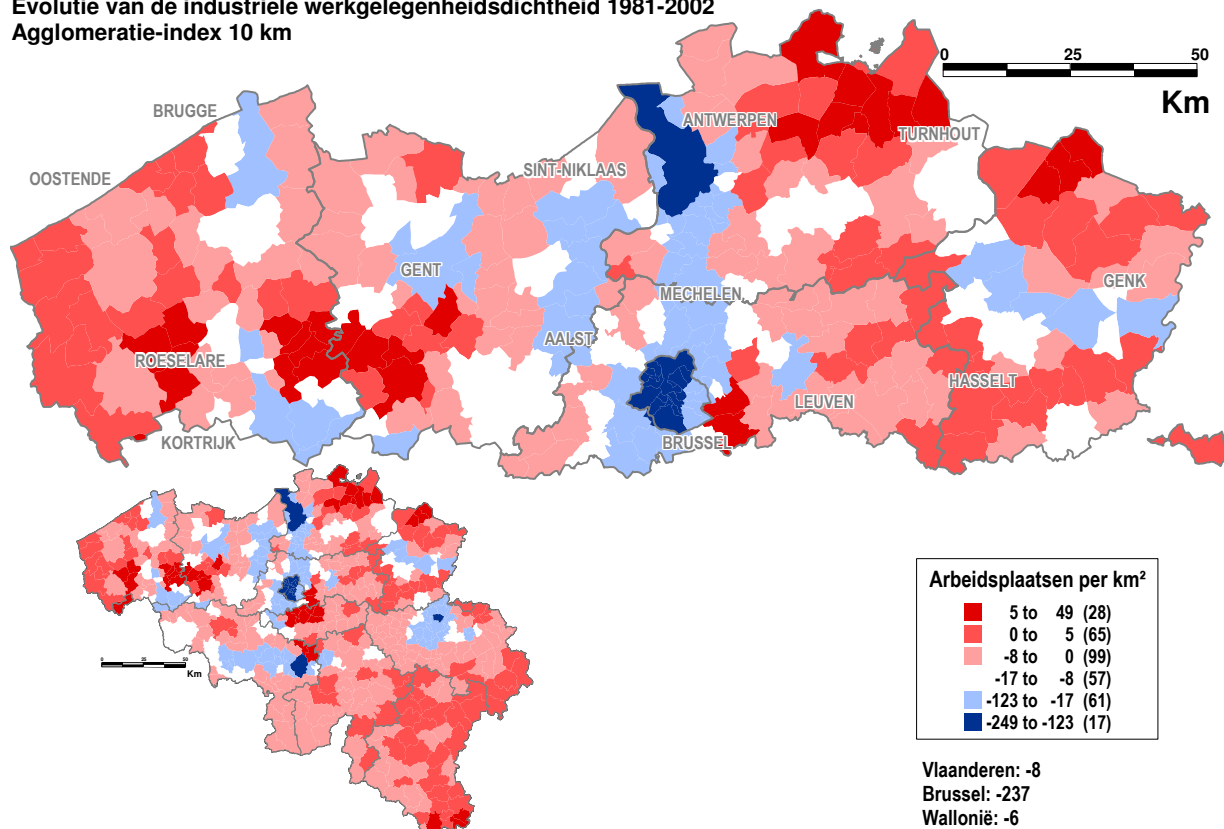
Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

Figuur 89 geeft de werkgelegenheidsdichtheid in de industrie weer. Ook hier zijn de grotere industriële, verstedelijkte gebieden en assen te herkennen, zij het dat de accenten verschillen met Figuur 86. De grootstedelijke gebieden zoals Antwerpen, Brussel en Gent en Liège en Charleroi in Wallonië, hebben de hoogste industriële werkgelegenheidsdichtheid. Vaak worden grootsteden alleen voorgesteld als de concentratiegebieden voor tertiaire activiteiten, maar dat neemt natuurlijk niet weg dat zij ook de belangrijkste concentratiegebieden blijven voor industriële activiteiten. Verder is er in Vlaanderen een

brede concentratiezone die gaat van de oostflank van Oost-Vlaanderen, via het Antwerpse (met een uitloper tot in Geel) tot in Brussel. Dit gebied loopt eigenlijk door naar de Waalse as zodat we de oude ABC-as terugvinden. Naast dit centrumgebied vinden we verder als Vlaamse concentratiegebieden: Midden-Limburg, Turnhout, Gent, en Zuid en Midden West-Vlaanderen met het aangrenzend stuk Oost-Vlaanderen.

Figuur 90: Evolutie van de industriële werkgelegenheidsdichtheid 1981-2002

Evolutie van de industriële werkgelegenheidsdichtheid 1981-2002
Agglomeratie-index 10 km



Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

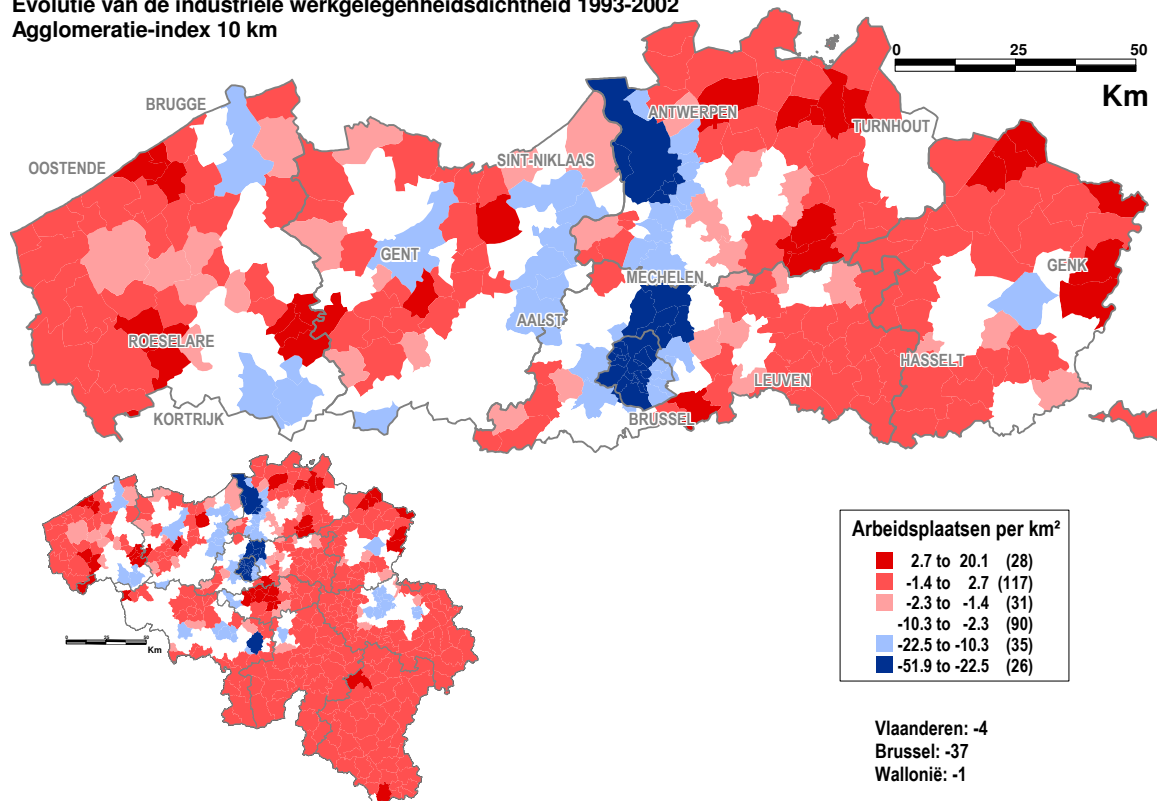
Figuur 90 geeft de verandering van de industriële werkgelegenheidsdichtheid in de periode 1981-2002 weer. Het vele 'rood' is het eerste wat opvalt in deze figuur. Dit wil zeggen dat slechts een kleine groep concentratiegebieden zwaar onder het Belgisch gemiddelde van -7.9 jobs per km² scoorden. Het gaat om de regio Antwerpse-Mechelse-Brusselse (incl. de onmiddellijke omgeving), de belangrijkste steden op de Waalse as (behalve Namur), de vroegere mijngebieden in Limburg, de oostflank van Oost-Vlaanderen, het Kortrijkse en Brugge en omgeving. Gebieden die beter scoorden in Vlaanderen zijn het noorden van de provincies Antwerpen en Limburg, de streek tussen Kortrijk, Tielt en Gent, de Westhoek en Hageland-Haspengouw. Hier vallen de relatief sterke prestaties van de plattelandsgebieden op. Dit geldt ook voor 'open' gebieden in Wallonië. De provincie Luxemburg is bijvoorbeeld helemaal rood gekleurd.

Figuur 91 geeft dezelfde evolutie weer als Figuur 90 maar dan voor de periode 1993-2002. Er verandert

relatief weinig. Zoals in de periode 1981-2002 is ook hier sprake van een terugval van de industriële werkgelegenheid op de as Antwerpen-Mechelen-Brussel, maar wel méér uitgesproken. Ten slotte is de oostflank van Oost-Vlaanderen een brede wit-blauwe band die raakt tot aan het Kortrijkse. Het noorden van Antwerpen en Limburg blijven het relatief goed doen en ook in de streek tussen Kortrijk, Tielt en Gent blijft de industriële werkgelegenheidsdichtheid het beter doen. Over de taalgrens valt onder meer de groei op van de regio rond Wavre.

Figuur 91: Evolutie van de industriële werkgelegenheidsdichtheid 1993-2002

Evolutie van de industriële werkgelegenheidsdichtheid 1993-2002
Agglomeratie-index 10 km

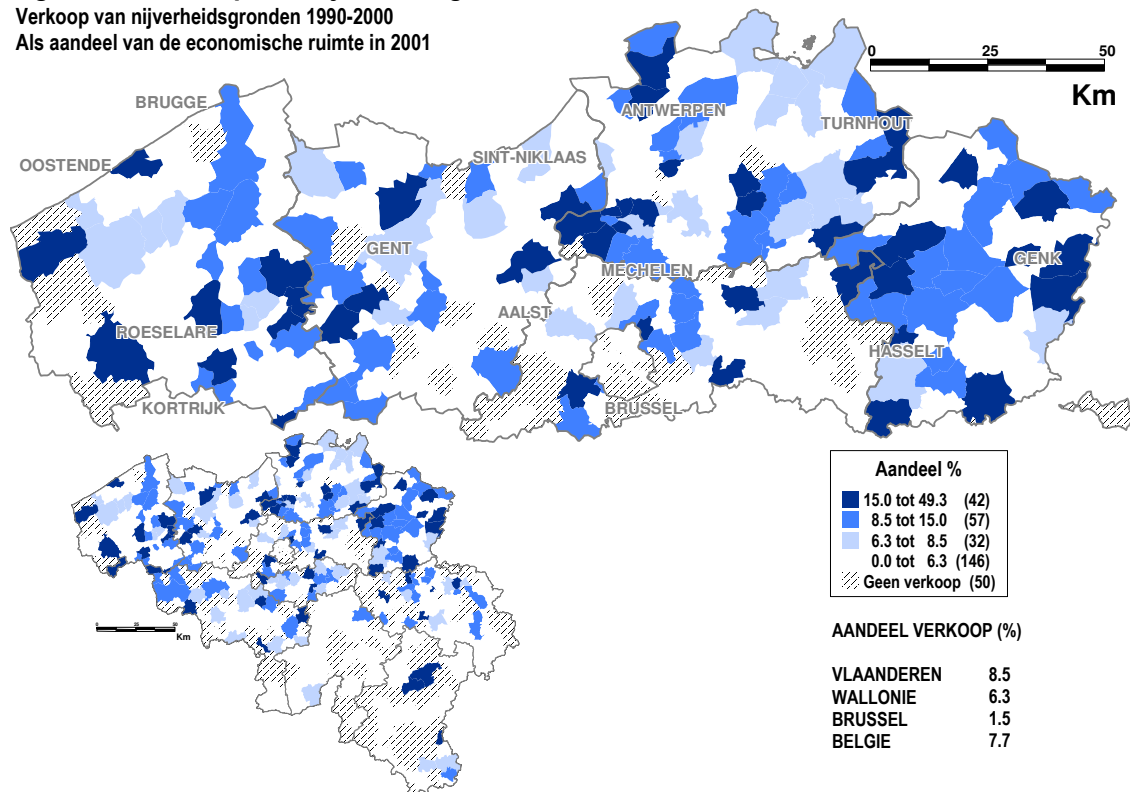


Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

De evolutie van de industriële werkgelegenheid kan niet los gezien worden van de verkoop van nijverheidsgronden. Figuur 92 geeft de verkopen van de nijverheidsgronden (ambachtelijk + industrieel). Figuur 93 geeft de prijzen ervan. Nijverheidsgronden in, rond en tussen de (groot)stedelijke gebieden zijn duur. De goedkoopste terreinen vindt men in Limburg met uitzondering van de zone Hasselt-Genk-Sint-Truiden.

Figuur 92: Verkoop van nijverheidsgronden 1990-2000

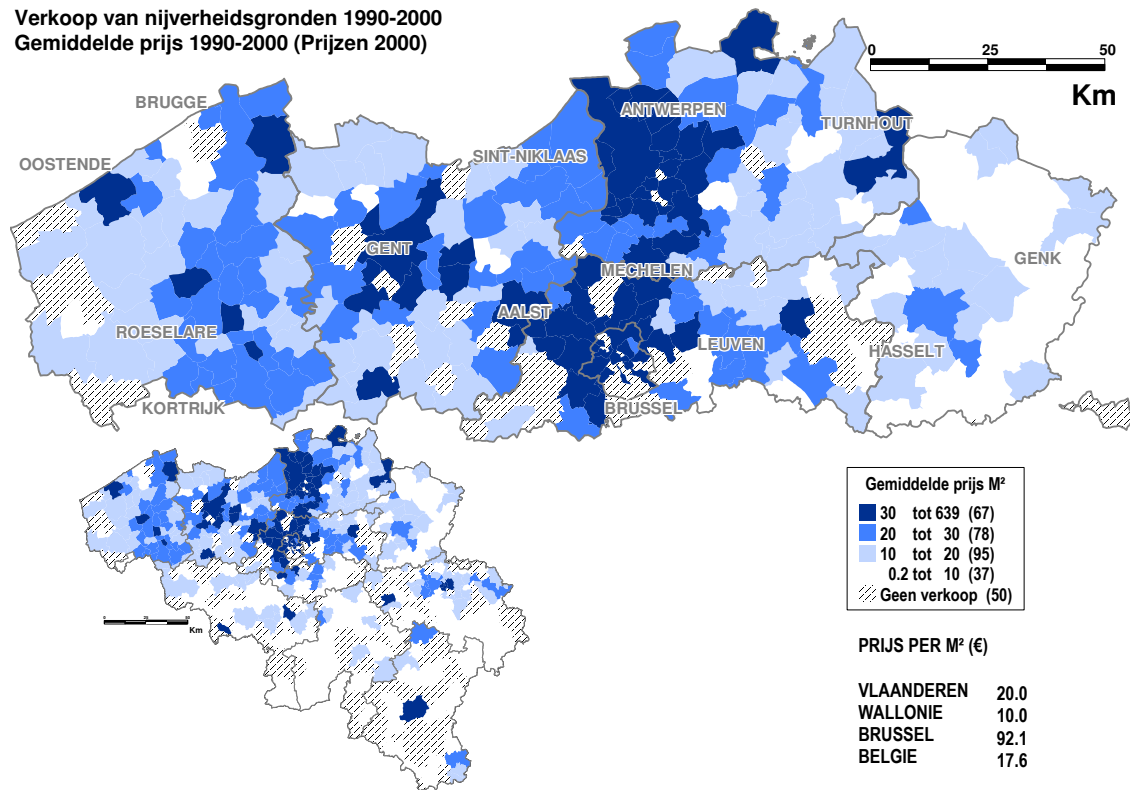
Verkoop van nijverheidsgronden 1990-2000
Als aandeel van de economische ruimte in 2001



Bron: NIS en eigen verwerking

Figuur 93: Gemiddelde prijs van nijverheidsgronden

Verkoop van nijverheidsgronden 1990-2000
Gemiddelde prijs 1990-2000 (Prijsen 2000)



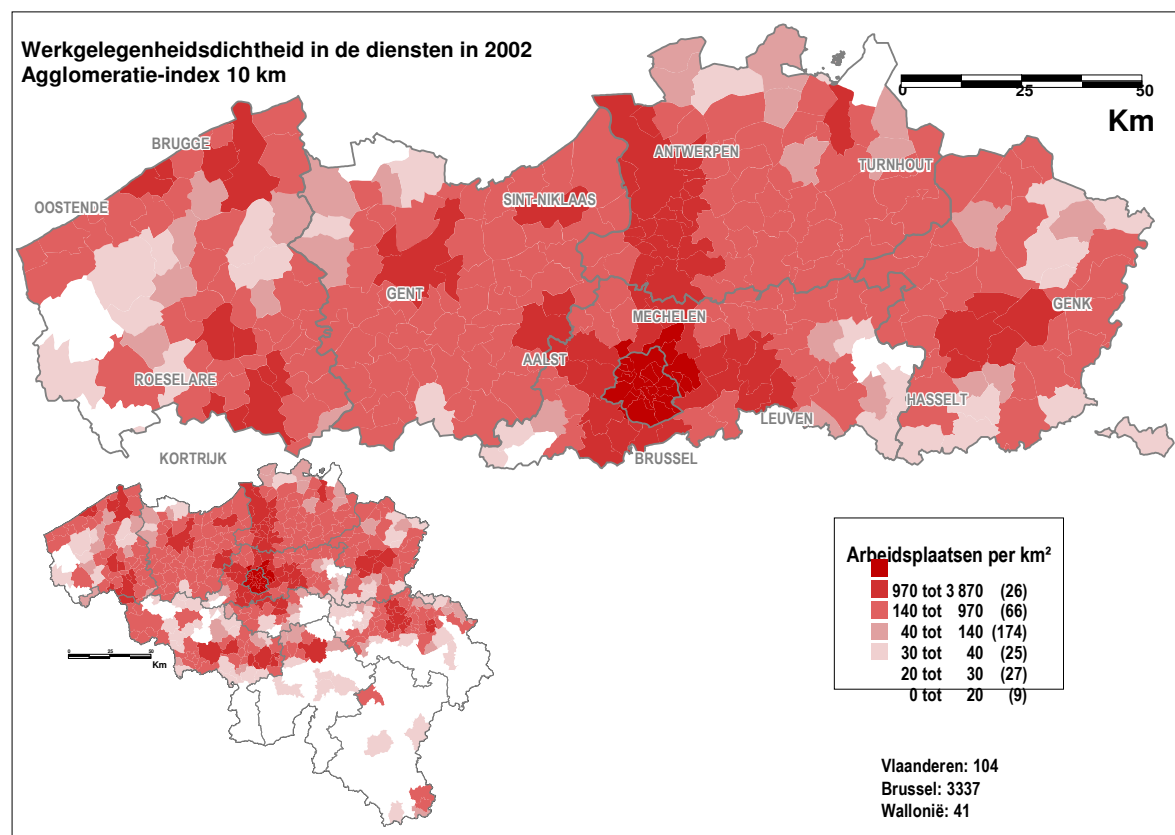
Bron: NIS en eigen verwerking



1.2.4 DIENSTEN

Figuur 94 bevestigt dat de werkgelegenheid in de dienstensector sterk geconcentreerd is in de stedelijke en vooral dan de grootstedelijke gebieden. De hoogste werkgelegenheidsdichtheid vinden we in het Brusselse, het Antwerpse, Gent, Liège en Charleroi. De gehele as Antwerpen-Brussel, met een brede zone rond Brussel, is een gebied met een sterke concentratie van tertiaire werkgelegenheid. Ook de regionaal-stedelijke gebieden hebben een hogere dichtheid, zij het op afstand van de grootsteden. Verder valt op dat Vlaanderen in zijn geheel een hoge densiteit van tertiaire werkgelegenheid heeft (gemiddeld 104 werknemers, tegen 41 in Wallonië en 3337 in Brussel).

Figuur 94: Werkgelegenheidsdichtheid in de diensten in 2002



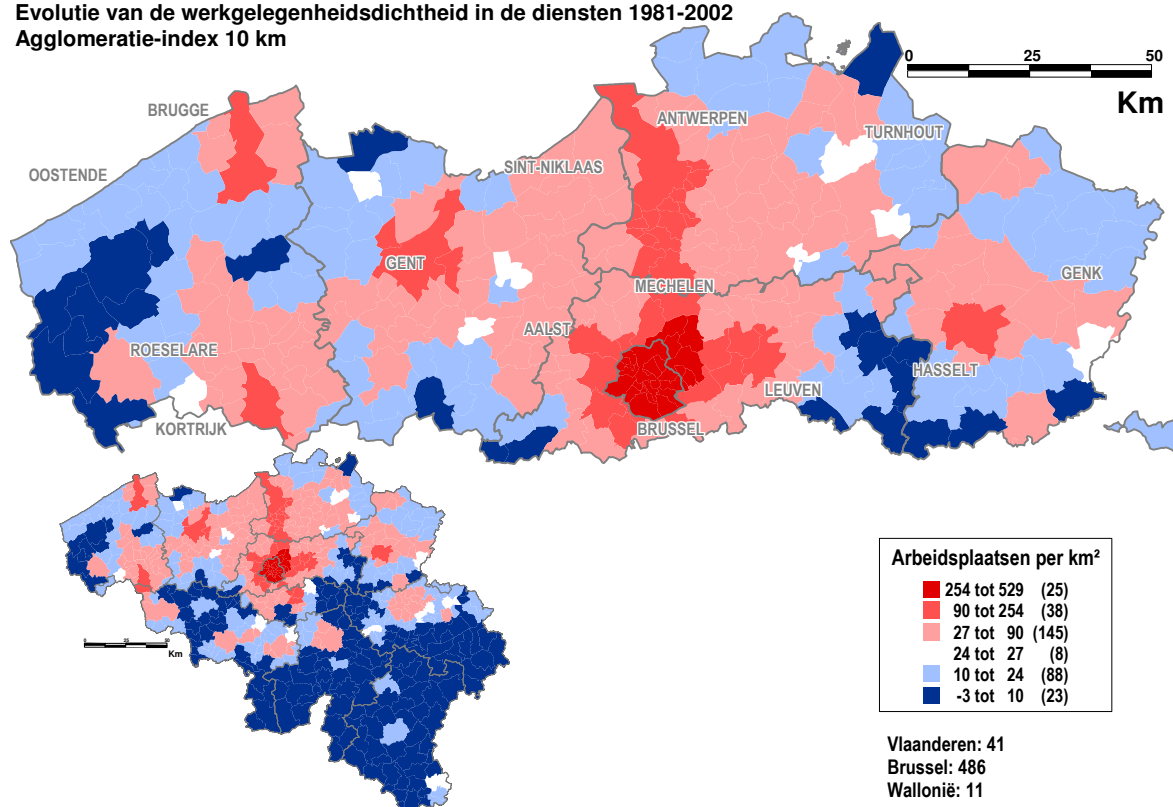
Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

Figuur 95 bevat de evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid in de dienstensector in de periode 1981-2002. Opvallend is het vele blauw in deze figuur. Dat wil zeggen dat de werkgelegenheidsdichtheid in een groot deel van België slechts met mondjesmaat toeneemt. Het gaat vooral om gebieden met veel open ruimte zoals Wallonië buiten de Waalse as en Waals-Brabant. In Vlaanderen zijn deze gebieden beperkt tot een brede zone gaande van de Westkust tot en met het Meetjesland (excl. Brugge), het Hageland en het aansluitend westelijk deel van Haspengouw, het noordoosten van Limburg en enkele Antwerpse gemeenten tegen de Nederlandse grens. De groeigebieden dienen we te zoeken in de steden: Brussel met een uitloper naar Zaventem en Tervuren vormt een klasse apart. Er is een uitgestrekte strook van Waals-Brabant, over Leuven en Brussel tot en met Antwerpen met sterke groei.

Het kerngebied groeit dus sterk in termen van de tertiaire werkgelegenheidsdichtheid. Naast dit kerngebied zijn er nog regionaalstedelijke gebieden die een sterke verdichting van de tertiaire werkgelegenheid kennen. Voorbeelden zijn Hasselt, Gent, Brugge en Kortrijk. Ook de gehele as Antwerpen-Gent-Kortrijk en de as Antwerpen-Geel-Midden Limburg groeien sterker dan gemiddeld in België.

Figuur 95: Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid in de diensten 1981-2002

Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid in de diensten 1981-2002
Agglomeratie-index 10 km

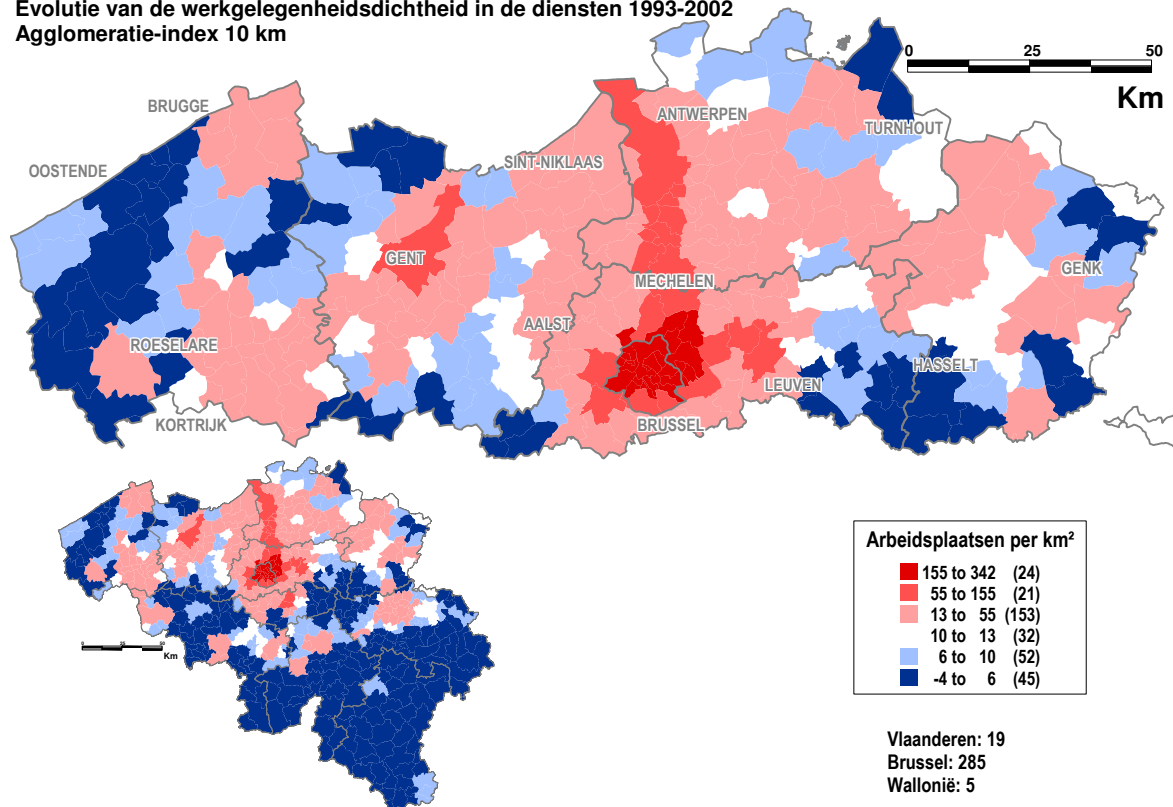


Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

Figuur 96 geeft dezelfde evolutie weer maar dan voor de periode 1993-2002. Beide figuren vertonen grote gelijkenissen, maar zones van grote groei en van ondermaatse prestaties worden sterker in de verf gezet. Daarnaast valt op dat van de regionale steden alleen Mechelen en Leuven een sterke groei van de werkgelegenheidsdichtheid kennen. De andere regionaal stedelijke gebieden behoren niet meer tot de toppers, waarbij Hasselt en vooral Oostende onder het Belgische gemiddelde (+13 werknemers per km²) scoren.

Figuur 96: Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid in de diensten 1993-2002

Evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid in de diensten 1993-2002
Agglomeratie-index 10 km



Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

1.2.5 RUIMTEBEHOEVENDE DIENSTVERLENING

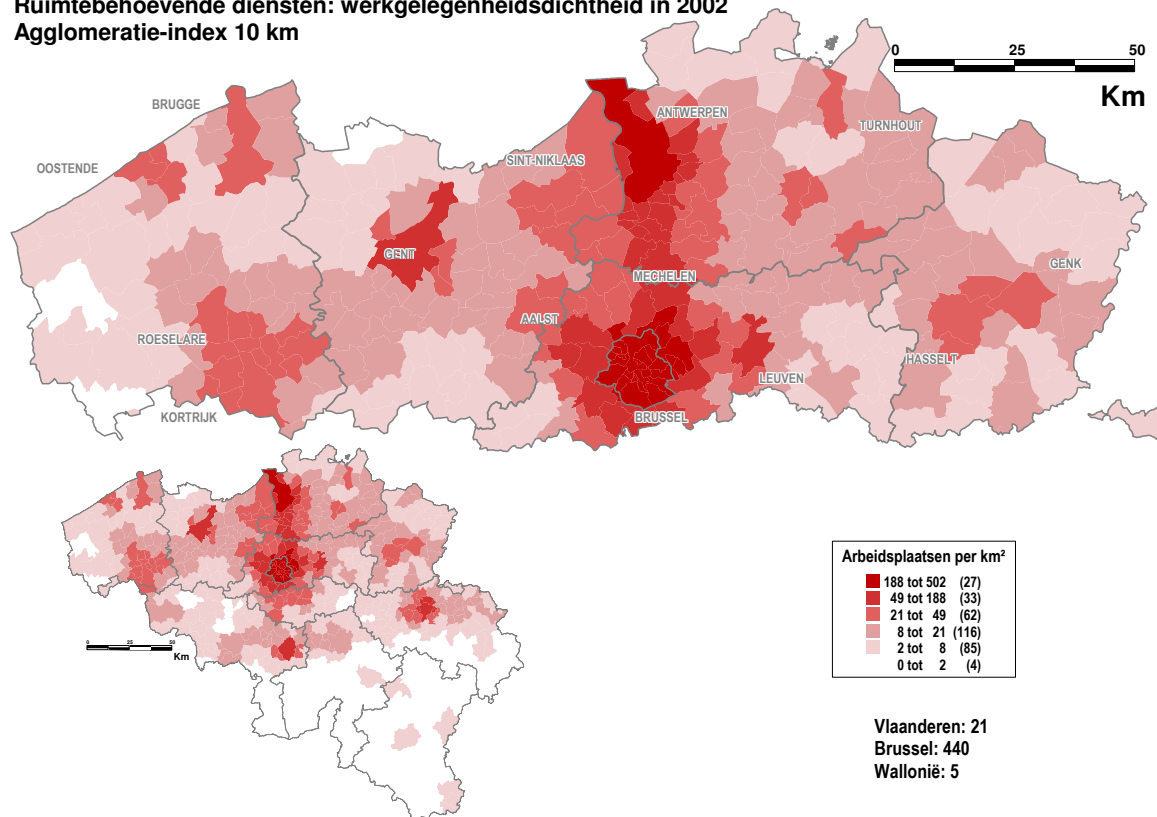
In de economische literatuur wordt de economie veelal opgesplitst in industrie en diensten. Vaak wordt impliciet aangenomen dat de industriële bedrijven ruimtebehoevend zijn terwijl dienstverlening een kantooraanleg is. Zoals we dat eerder al aangaven klopt dit natuurlijk niet altijd. Er zijn heel wat diensten die heel wat ruimte nodig hebben. Voorbeelden zijn de groothandel, grootschalige kleinhandel, transport, logistiek en distributie, etc...

Uit de gebiedsanalyse in sectie 1.1 konden we al afleiden dat ruimtebehoevende dienstverlenende bedrijven een eigen locatievoorkeur en dynamiek hebben. Die kan op vele wijzen verschillen van de industriële bedrijven. Daarom willen we deze dienstverlenende bedrijven als een aparte groep onder de loep nemen.

Figuur 97 geeft de werkgelegenheidsdichtheid in deze sectoren weer. Hieruit blijkt dat ruimtevrage dienstverlening vooral in en rond de grootstedelijke gebieden te situeren is. Vooral Brussel en Antwerpen en de zone daartussen vormen het belangrijkste concentratiegebied voor deze economische activiteiten. Gent vormt een eiland, want het is niet verbonden met dit kerngebied. Andere Vlaamse stedelijke gebieden stellen in verhouding minder voor. De rol van Zuid West-Vlaanderen is veel kleiner dan in de industrie. Dit geldt tevens voor de bipool Hasselt-Genk. Het valt ook op dat er een lichte concentratie bestaat langs de belangrijkste assen. Voorbeelden zijn de E-17 tussen Antwerpen en Kortrijk, de E-40 tussen Gent en Brugge en de E-313-314 tussen Antwerpen en Midden-Limburg.

Figuur 97: Ruimtebehoevende diensten: werkgelegenheidsdichtheid in 2002

Ruimtebehoevende diensten: werkgelegenheidsdichtheid in 2002
Agglomeratie-index 10 km

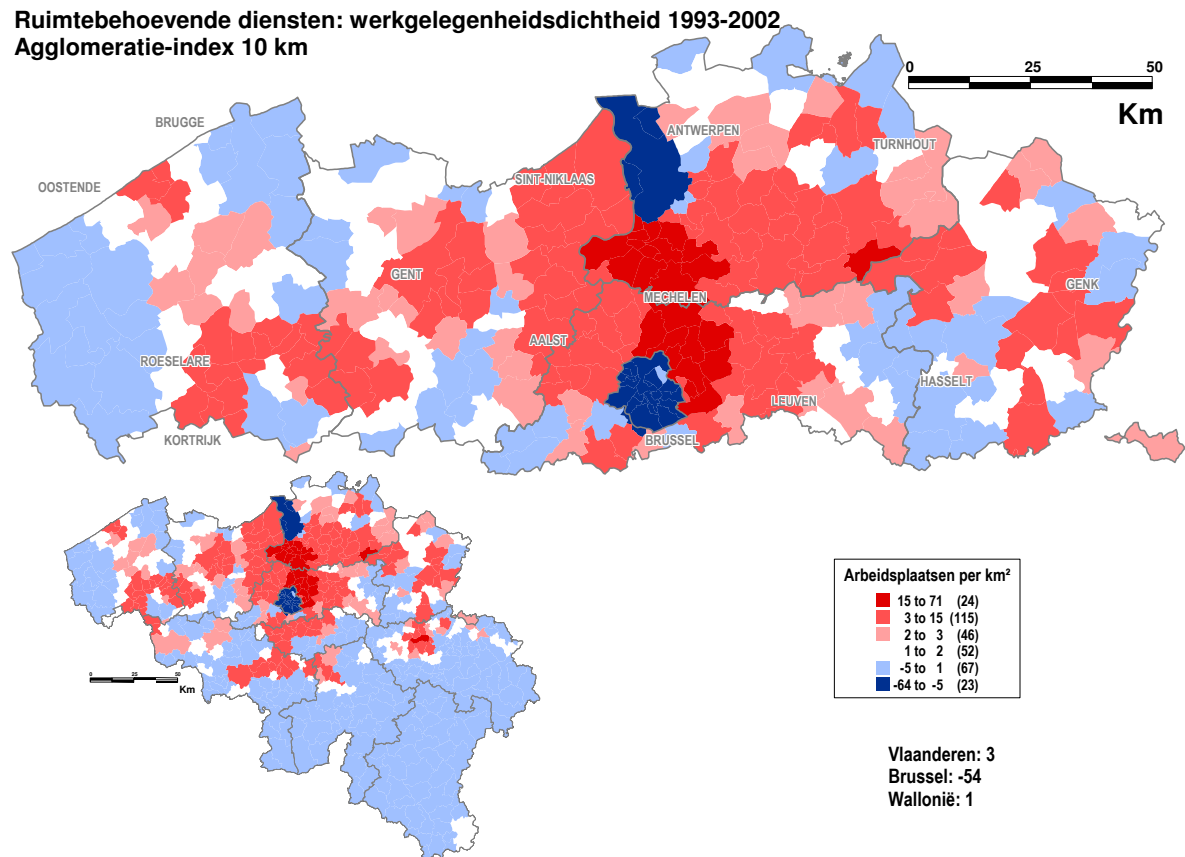


Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

De verandering van de werkgelegenheidsdichtheid is weergegeven in Figuur 98. Hieruit blijkt dat Brussel en Antwerpen een zware terugval kennen van de werkgelegenheid in deze sectoren. Daartegenover staat dat de werkgelegenheidsdichtheid sterk groeit in de onmiddellijke omgeving van deze twee steden. Vooral het verbindingsgebied tussen Antwerpen en Brussel scoort sterk, maar er zijn ook uitlopers vanuit Brussel naar Leuven en Aalst. Ook de Kempische as doet het goed samen met een stuk van de E-313 tussen Geel en Beringen. Opvallend is dat Gent het als grootstad goed doet in tegenstelling met Antwerpen en Brussel.

Zwakke gebieden zijn enkele plattlandsgebieden (Westhoek, Meetjesland, Hageland-Haspengouw), het zuiden van Oost-Vlaanderen, het Brugse en het Maasland.

In Wallonië springen de ontwikkelingen in Waals-Brabant en rond de luchthaven van Bierset in het oog. Dit laatste gebied loopt uit tot in Zuid-Limburg (Tongeren).

Figuur 98: Ruimtebehoevende diensten: werkgelegenheidsdichtheid 1993-2002

Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

1.2.6 ZAKELIJKE DIENSTVERLENING

De tewerkstelling in de zakelijke dienstverlening groeit snel als gevolg van de netwerkeconomie. Deze sector heeft specifieke locatievoorkeuren en -vereisten.

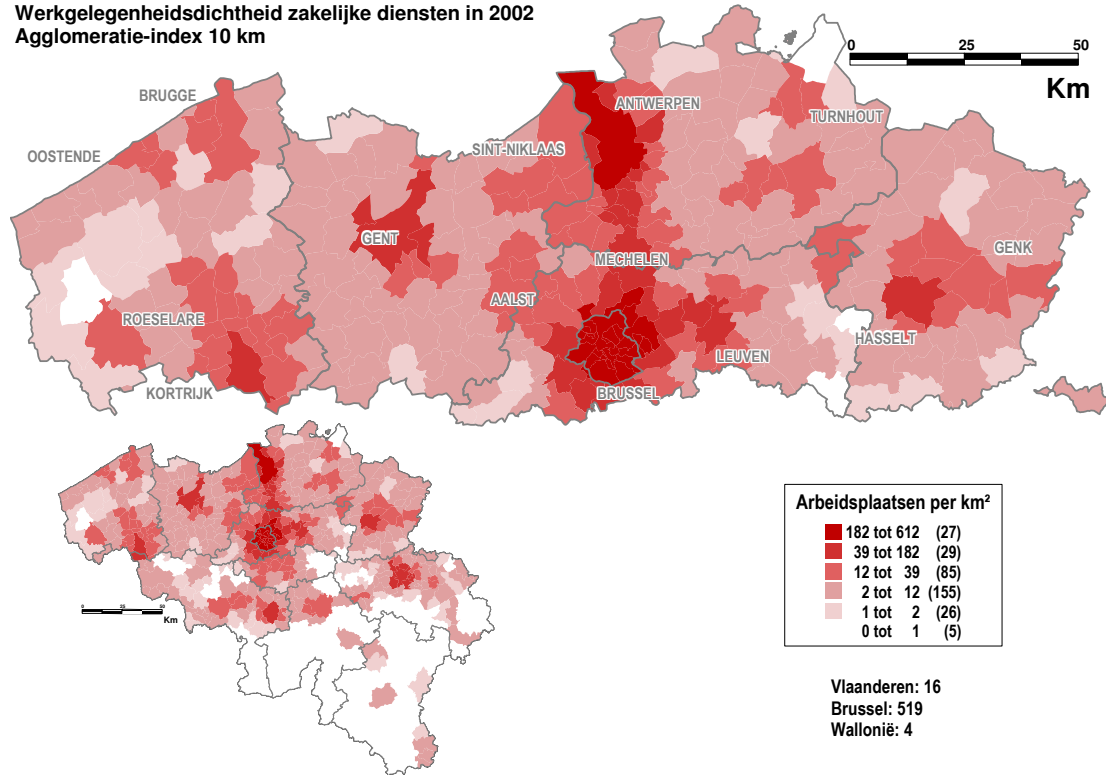
Figuur 99 geeft de werkgelegenheidsdichtheid weer in de zakelijke dienstverlening. Zoals we verwachtten, is de zakelijke dienstverlening bijzonder sterk geconcentreerd in het Brusselse. De kern van het hoofdstedelijk gebied situeert zich enkele 'klassen' boven andere grootsteden zoals Antwerpen en Gent. Ook hier is het grootste concentratiegebied de zone van Antwerpen tot en met Brussel en het noorden van de provincie Waals-Brabant. Dit gebied heeft uitlopers naar Leuven en Aalst. Minder belangrijke concentratiegebieden zijn Midden-Limburg, Zuid West-Vlaanderen en het Brugse.

De evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid in deze sector (Figuur 100) toont aan dat het belangrijkste concentratiegebied nog een stevige groei kent van de werkgelegenheidsdichtheid. Het 'spill-over'-effect daarvan reikt tot diep in de provincies Antwerpen en Vlaams-Brabant en het oostelijk deel van Oost-Vlaanderen.

Opmerkelijk is de asontwikkeling langs de E17 van Antwerpen tot in de regio Kortrijk-Roeselare. Verder zijn er nog sterke scores voor Genk, Diest, Geel en Oostende.

Figuur 99: Werkgelegenheidsdichtheid in de zakelijke dienstverlening in 2002

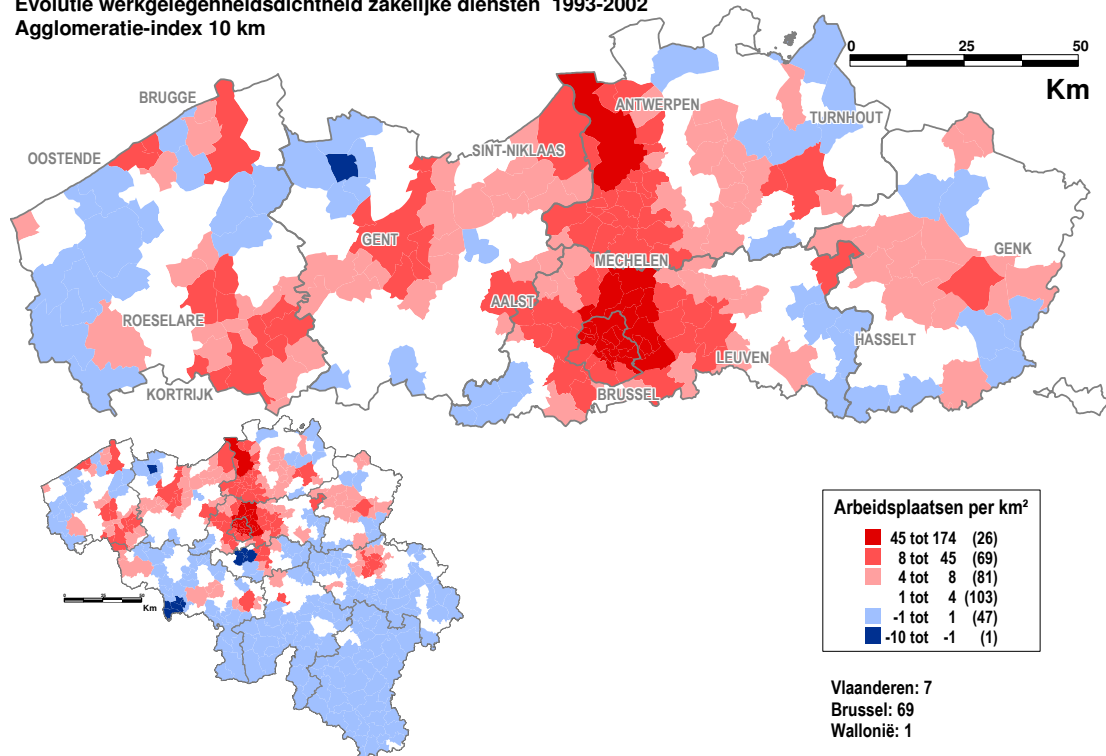
Werkgelegenheidsdichtheid zakelijke diensten in 2002
Agglomeratie-index 10 km



Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

Figuur 100: Evolutie werkgelegenheidsdichtheid in de zakelijke dienstverlening 1993-2002

Evolutie werkgelegenheidsdichtheid zakelijke diensten 1993-2002
Agglomeratie-index 10 km



Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

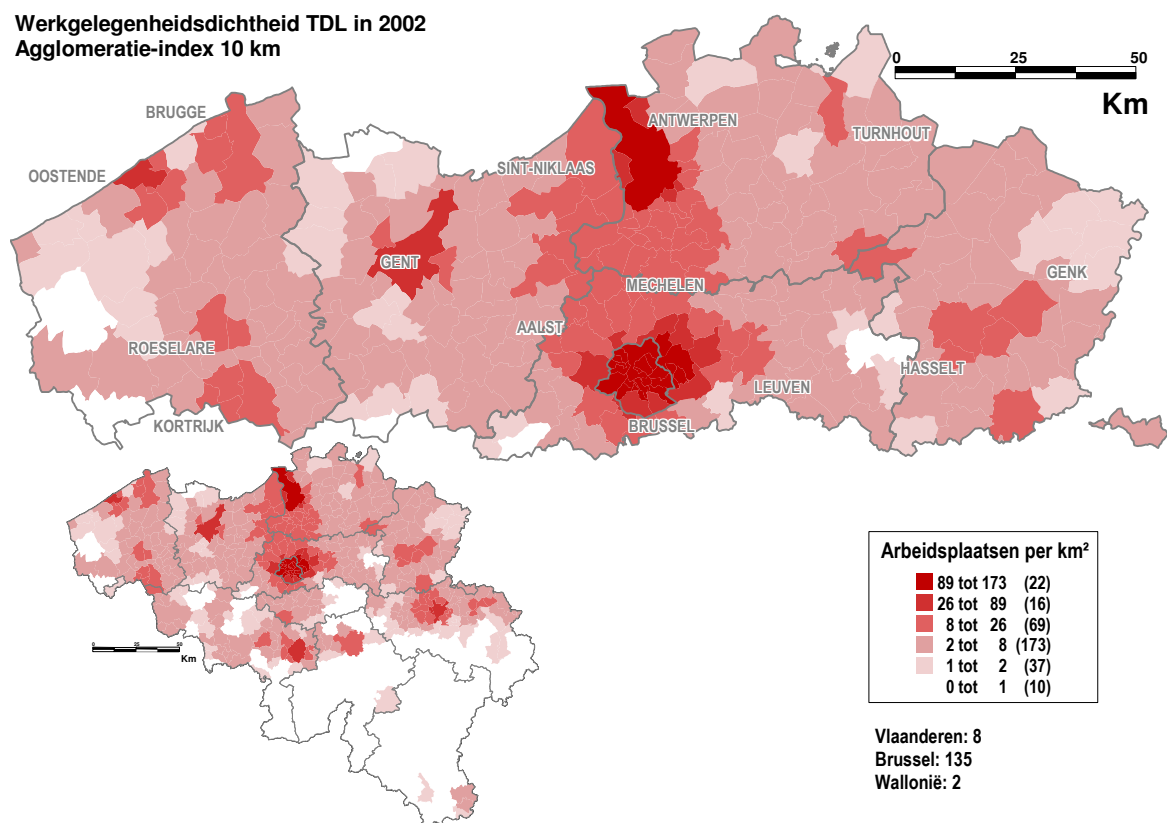


1.2.7 TDL-SECTOR

De werkgelegenheidsdichtheid in de TDL-sector is weergegeven in Figuur 101. De poorten (zee- en luchthavens) zijn uiteraard belangrijke concentratiegebieden, maar ze vormen een deel van een ruimer geheel. Het belangrijkste concentratiegebied is opnieuw de as Antwerpen-Brussel. Andere belangrijke gebieden – buiten de havensteden – zijn Hasselt-Genk, Kortrijk-Roeselare en Liège, Namur en Charleroi in Wallonië. As-structuren zijn merkbaar maar niet prominent aanwezig (de A-17, de verbinding Brussel-Charleroi en de Waalse As).

Figuur 102 geeft de evolutie van de werkgelegenheidsdichtheid in deze sector weer. Hieruit blijkt dat het Antwerpse zeehavengebied een scherpe daling van de werkgelegenheid in de TDL-sector meemaakt. Het gebied waar de werkgelegenheidsdichtheid het sterkste groeit, is de zone tussen Antwerpen en Brussel met zwaartepunt rond Zaventem. Dit gebied sluit aan op een gebied dat ook vrij snel groeit, namelijk de as Sint-Niklaas-Mechelen. Ook de Kempische as doet het goed. Opmerkelijk is de groei van de werkgelegenheidsdichtheid in Genk en in Tongeren als een deel van de belangrijke groeizone in en rond Liège en Bierset. Ten slotte is er een groeizone rond het Kortrijkse (zonder Kortrijk zelf).

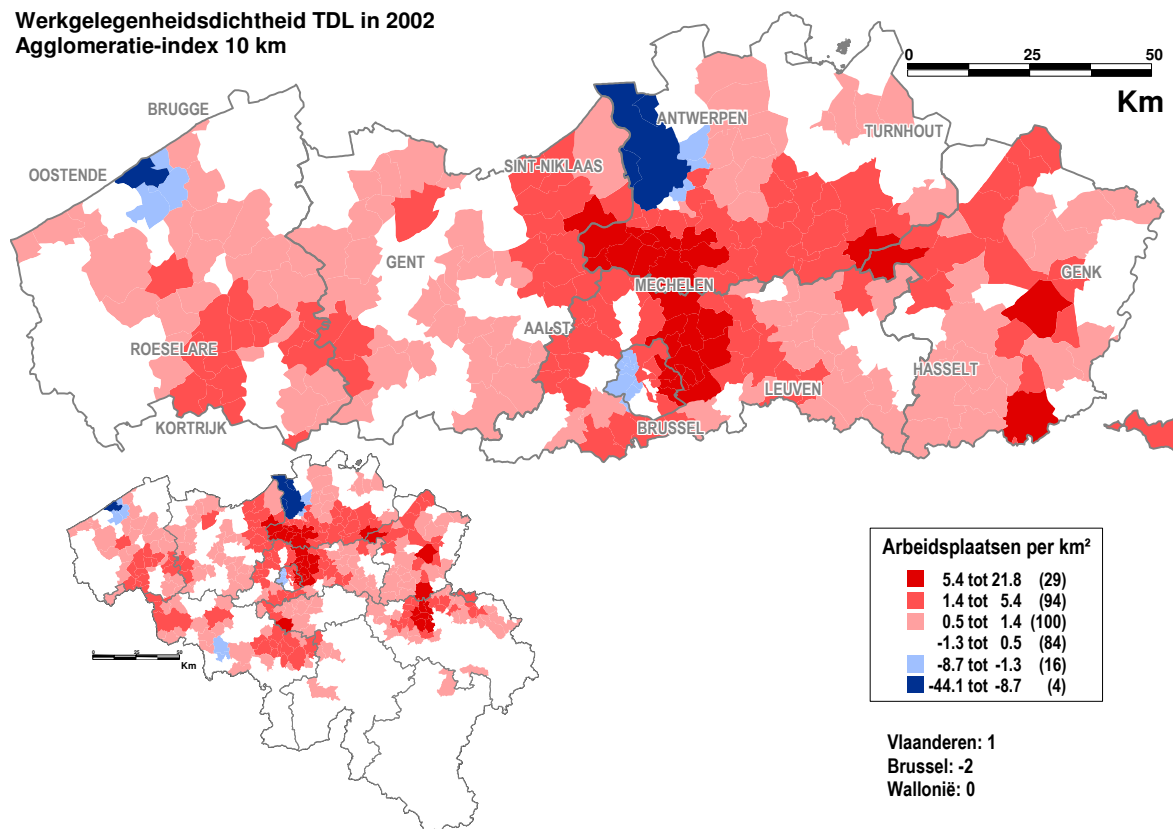
Figuur 101: Werkgelegenheidsdichtheid in de TDL-sector in 2002



Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

Figuur 102: Verandering van de werkgelegenheidsdichtheid in de TDL-sector 1993-2000

Werkgelegenheidsdichtheid TDL in 2002
Agglomeratie-index 10 km



Bron: RSZ en NIS en eigen verwerking

1.3 CONCLUSIES

1.3.1 STERKE CONCENTRATIE EN VERDICHTING MAAR OOK UITDEINING EN VERSCHUIVING

De werkgelegenheid in Vlaanderen en België is nog altijd sterk geconcentreerd, vooral in stedelijke gebieden. Binnen de stedelijke gebieden is de werkgelegenheidsdichtheid veel keren groter in grootstedelijke gebieden dan in regionaal stedelijke en in kleinstedelijke gebieden. In het hoofdstuk over de ruimtelijk-economische structuur gingen we hier reeds uitgebreid op in (Deel 3).

Er is aangetoond dat er zowel voor België als voor Vlaanderen een ruimtelijke uitdeining bestaat van de economische activiteiten. Dit is zo voor beide bestudeerde periodes (1981-2002 en 1993-2002). Vandaag wordt een groter deel van de Vlaamse ruimte ingezet dan tien of twintig jaren geleden voor hetzelfde aandeel van de werkgelegenheid.

De geografische uitdeining van de economische activiteiten zou de indruk kunnen wekken dat de grotere steden een terugval kennen in de economie (in Vlaanderen is dat bijvoorbeeld het geval voor Antwerpen, vooral dan in de periode 1981-1993). Dit is evenwel in het algemeen niet zo. De gebieden met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid kennen ook de sterkste absolute groei van de werkgelegenheidsdichtheid. Deze dichtheid en groei kunnen alleen bestendig worden wanneer het beleid daar systematisch en efficiënt op inspeelt. Ruimtelijke keuzes en beheersing van mobiliteit lijken ons daarin twee belangrijke pijlers te zijn.

De industriële werkgelegenheid krimpt sterk in de stedelijke gebieden. Dit geeft natuurlijk in principe

heel wat mogelijkheden met betrekking tot het mogelijk economisch hergebruik van de verlaten industriële gebouwen en sites.

De concentratiegebieden hebben ook de neiging om te verschuiven – zij het in beperkte mate. In de lijst van gemeenten met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid in 2002 zijn er behoorlijke verschillen te merken met die van 1981. Meestal gaat het om verschuivingen binnen een stadsgewest of een grote stedelijke regio.

De geografische uitdeining en verschuiving van de economische activiteiten dient zorgvuldig geanalyseerd te worden om te begrijpen hoe en waarom die zich voordoet. Dit hoofdstuk geeft een eerste aanzet daartoe. In de volgende hoofdstukken wordt gezocht naar verschillende factoren (zij het niet exhaustief) die de ruimtelijk-economische dynamiek mede verklaren.

1.3.2 GEEN UITHOLLING MAAR WEL GRENZEN AAN DE GROEI VAN DE (GROOT)STAD

De gebieden die het best presteren, zijn deze met een gemiddelde werkgelegenheidsdichtheid. Het zijn agglomeratiegemeenten of de banlieue wanneer men de stadsgewestelijke benadering volgt of het zijn de middelgrote regionaalstedelijke of kleinstedelijke gebieden wanneer men de RSV-indeling volgt.

Kernsteden van de grootstedelijke stadsgewesten zitten tegen de 'bovengrens van de economische groei' aan. Zij hebben te kampen met de zogenaamde 'push en pull'-factoren waar grootstedelijke gebieden doorgaans – ook in het buitenland – mee moeten afrekenen. Gebieden met een lage werkgelegenheidsdruk (vb. de plattelandsgebieden en meer afgelegen gebieden) zijn sterk aan het groeien in relatieve termen. In vergelijking met gebieden aan de rand van steden is er evenwel zeker nog geen sprake van een massale "overflow" van deze stedelijke gebieden, zodat de absolute werkgelegenheidsgroei ver achter die van de stedelijke regio's blijft.

Deze omgekeerde U-vormige relatie vinden we voor zowat alle bestudeerde sectoren. Wel is er een duidelijk verschil tussen sectoren waar het maximum ligt. Bij ruimtebehoevende sectoren, industrie en TDL-sector ligt het maximum bij eerder dunbevolkte gebieden. Diensten en vooral de zakelijke diensten groeien sneller in eerder dichtbevolkte stedelijke omgevingen.

Voor de zakelijke diensten is er op Vlaams niveau een verdere geografische concentratie vast te stellen in economische concentratiegebieden.

De analyses tonen ook aan dat er van uitholling van de kernen van de (groot)steden geen sprake is. Deze groeien verder zij het dat dit een selectieve groei is. 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 (zie ook volgend besluit). Dit is niet het geval voor de zakelijke diensten, waar de groei in de steden nog steeds belangrijk is. Toch zijn er ook hier indicaties dat een te grote concentratie negatieve effecten resorteert (bijvoorbeeld in Antwerpen). Met een aangepast 'stedelijk', economisch beleid kan deze bovengrens een stuk verlegd worden.

1.3.3 RUIMTEBEHOEVENDE INDUSTRIËLE SECTOREN ÉN DIENSTEN ZOEKEN BEREIKBARE LOCATIES BUITEN DE STAD

Ruimtelijk-economische dynamiek is tevens een verhaal van de veranderende locatievoorkeur van bedrijven en deze verschilt van sector tot sector. Ruimtebehoevende sectoren hebben een voorkeur om zich buiten de kernstad en de agglomeratie in de banlieue en nog verder weg te vestigen. Dienstverlenende bedrijven zijn doorgaans beter af in een verstedelijkt klimaat maar in grootsteden ontvluchten (bepaalde) dienstverlenende bedrijven ook het centrum.

Dit uit zich in een dynamiek en een herstructurering van steden met een scherpe terugval van de industriële werkgelegenheid en een stevige groei van de tertiaire sector. Het is te begrijpen dat het ruimtelijk beleid prioritair werk wil maken van het vrijwaren van de open ruimte, maar vanuit ruimtelijk-economische standpunt is het ruimtelijk faciliteren van de structurele economische veranderingen in de grootste stedelijke regio's op zijn minst even belangrijk.

Al te vaak worden ruimtevragende sectoren nog teveel gelijkgesteld met industriële sectoren. De ruimtelijke dynamiek van de industrie en van de ruimtebehoevende dienstverlening verschillen van elkaar. Ruimtebehoevende dienstverlening is veel meer gerelateerd aan grootstedelijke ontwikkelingen. Deze bedrijven vestigen zich in de omgeving van deze grootsteden. De ontwikkelingen in en rond Zaventem en deze in het hele gebied tussen Antwerpen en Brussel zijn spectaculair. Ruimtebehoefte in deze regio moet minder als een industrieel gegeven gezien worden maar in functie van nieuwe diensten die zich vestigen in de ruime omgeving van de grootsteden en hun tussenliggende verbingsgebieden. In die zin dient men ook het aanbod van terreinen te differentiëren naar de noden van deze dienstverlenende bedrijven.

1.3.4 AANDACHT VOOR SUBREGIONALE EN SAMENHANGENDE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE DYNAMIEK

De geografische analyse geeft aan dat een zone gaande van Antwerpen, over Brussel en Leuven tot Waals-Brabant een economisch belangrijke en dynamische regio is. Het is een gebied dat ruimtelijk-economisch als één geheel kan bekeken worden en het heeft alle kenmerken van een economische groeipool: een hoge economische dichtheid, moeilijkheden om verder door te groeien in de kernsteden, een sterke uitdeining naar de gemeenten in de onmiddellijke buurt en een geweldige impact op bedrijven en de actieve bevolking tot ver buiten het gebied. Wegens het economisch belang van de regio en de talrijke ruimtelijk(-economische) uitdagingen die er zich stellen, durven we stellen dat dit gebied prioritair aandacht verdient vanuit het beleid. Het is opmerkelijk dat er tot op vandaag vanuit het beleid geen fundamentele oplossingen worden aangereikt. De voorziene evaluatie van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen met het oog op de opmaak van het plan voor 2007 zal dit zeker moeten meenemen.

Eerder (Cabus & Vanhaverbeke, 2003) werd al vastgesteld dat Oost- en West-Vlaanderen in de periode 1993-2000 een stuk trager groeiden dan in de periode ervoor. In elk geval is het verschil in evolutie met het gebied ten oosten van Antwerpen en Brussel merkwaardig. Dit soort 'onvoorziene' versnellingen en vertragingen in de groei van een regio tonen aan dat het belangrijk is om een zekere flexibiliteit in te bouwen in het ruimtelijk beleid. Het aanbod van bedrijventerreinen is een voorbeeld waar dergelijke flexibiliteit geboden is omdat de vraag naar bedrijventerreinen afhankelijk is van de subregionale



dynamiek(zie ook Deel 5). Als men dan toch het aanbod wil koppelen aan objectiveerbare trends dan is het beter voor middellange en lange beleidsperspectieven met prognoses voor de toekomst te werken dan met extrapolaties vanuit het verleden.

Ten slotte komt uit de analyse van de dynamiek ook duidelijk naar voren dat steden belangrijk zijn maar dat hun onderlinge samenhang en die met de omliggende gebieden steeds mee in rekening moet gebracht worden. Bovendien dient men te onderkennen dat de uitdeining geografisch gezien niet homogeen verloopt. Wegen, autosnelwegen en andere assen (vb. waterlopen als assen van stedelijke concentraties) zijn verantwoordelijk voor radiale ontwikkelingen vanuit de stedelijke gebieden (Louter, 1996).



HOOFDSTUK 2 DEMOGRAFIE VAN BEDRIJVEN

2.1 EEN BEDRIJFSDEMOGRAFISCHE BENADERING

2.1.1 SITUERING

Een nuttige invalshoek om de bedrijvendynamiek te onderzoeken, is na te gaan hoe tussen sectoren en tussen regio's in Vlaanderen verschillen bestaan in de bedrijfsdemografie van bedrijven. Meer specifiek richten we ons in dit hoofdstuk op de oprichtingsdynamiek van bedrijven. Hieruit kunnen dan onder meer conclusies getrokken worden over het belang van oude en jonge bedrijvenscohorten in de economie, de (historische) dynamiek in bedrijfsvestigingen, de verjongingsdynamiek, etc.. Onrechtstreeks kan men hieruit ook conclusies trekken inzake de locatievoorwaarden en hun evoluties.

Net zoals men demografisch onderzoek kan doen van de huidige bevolking, kan men dit ook doen voor de nog actieve bedrijven. De onderzoeksfocus ligt hierbij op de relatie tussen de leeftijd van bedrijven en hun economische betekenis. Carroll en Hannan (1999: 3) geven een aantal basisprincipes van de bedrijfsdemografie. *Corporate demography looks at organizations in a special way: through the scientific examination of their vital rates of founding, growth/decline, and mortality*'.

De theorievorming rond bedrijfsdemografie richt zich vooral op de relatie tussen ouderdom en bedrijfsorganisatorische aspecten van bedrijven. Gegevens over de bedrijvenpopulatie, het economisch belang van bedrijvenscohorten¹⁰⁷ vormen de basis van de analyse. Het zou ons te ver leiden om alle theoretische aspecten van het demografisch onderzoek te belichten. We verwijzen hiervoor naar Cabus & Vanhaverbeke (2003).

Bedrijfsdemografisch onderzoek kan men in essentie op twee complementaire wijzen aanvatten. Ofwel onderzoekt men een representatief staal van bedrijven dat men opvolgt over een voldoende lange periode. Op deze wijze kunnen de demografische processen gedetecteerd worden en onderzoekt men hoe de bedrijfseconomische prestaties gekoppeld worden aan de veranderende bedrijfsorganisatie naarmate bedrijven ouder/groter worden. Ofwel onderzoekt men een recente foto van de bedrijvenpopulatie die in een gebied actief is. Men onderzoekt dan de bedrijfseconomische prestaties in functie van de ouderdom van de bedrijven op dat ogenblik.

Gelet op het intensief en sterk gespecialiseerd karakter van het eerste type van onderzoek, werd in dit hoofdstuk geopteerd om het accent te leggen op de tweede ingang. Dit belet niet dat de eerste ingang een aantal relevante beleidsbevindingen zou kunnen genereren inzake de bedrijfsorganisatorische begeleiding van bedrijven. De bevindingen uit het bedrijfsdemografisch onderzoek geven immers aan dat er continu moet geïnvesteerd worden in bedrijfsorganisatorische vernieuwingen om de concurrentiepositie van een land of regio te vrijwaren.

Naast de sectorale specialisatie en de verhouding KMOs en grote bedrijven, vormt het economisch belang van de verschillende bedrijvenscohorten een belangrijk kenmerk van de bedrijvenportefeuille in een bepaald gebied. We wensen ons te beperken tot twee complementaire aspecten van de

economische vitaliteit van een gebied: enerzijds de oprichtingsdynamiek van bedrijven en anderzijds het economisch belang van verschillende leeftijdscohorten. We gaan in dit hoofdstuk in op drie basisvragen:

1. Is een waargenomen (gebrek aan) oprichtingsdynamiek in een sector en/of regio, een signaal van (zwakte) kracht van de sector en/of regio?
2. Duidt een overwicht van oude, mature bedrijven in een sector en/of regio (en dus een relatief gebrek aan oprichtingsdynamiek) op de economische zwakte van de regio, of is het integendeel een bewijs van de capaciteit van de betrokken bedrijven om zich aan te passen aan veranderde omstandigheden en te investeren in vernieuwing?
3. Is een overwicht van jonge bedrijven in een sector en/of regio (en dus een relatief grote oprichtingsdynamiek) een bewijs van dynamiek en toekomstgerichtheid of is dit integendeel een teken dat deze economische activiteiten zich moeilijk kunnen handhaven (bv. als gevolg van een te sterke concurrentie) met een hoge nataliteit en mortaliteit als gevolg?

Zeker is dat een bedrijvenbestand dat gemiddeld gezien jong is, wijst op een belangrijke dynamiek in een recent verleden. Dit betekent dat er een grote oprichtingsdynamiek heeft plaatsgevonden in verhouding tot andere sectoren en gebieden. Een grotere (sub)regionale dynamiek kan samengaan met een grotere mortaliteit¹⁰⁸. Het kan echter ook een weerspiegeling zijn van relatief gunstige omgevingsfactoren (bv. reserves aan bedrijventerreinen) in vergelijking met andere regio's.

Omgekeerd wijst een gemiddeld ouder bedrijvenbestand op een zwakkere oprichtingsdynamiek in een recent verleden. Dit kan bijvoorbeeld het gevolg zijn van te hoge toetredingsbarrières voor nieuwkomers (vb. als gevolg van een grote Minimum Efficient Scale (MES)), waardoor de economische activiteit vooral door mature bedrijven wordt uitgevoerd. Er kan echter ook sprake zijn van minder gunstige locatievoorwaarden (bv. een gebrek aan bedrijventerreinen, congestie, etc.).

Zowel een sterke oprichtingsdynamiek als een grotere aanwezigheid van mature bedrijven krijgt pas betekenis als de bedrijvenscohorten geduid worden met bijkomende economische parameters, zoals de door die bedrijven gerealiseerde toegevoegde waarde of de werkgelegenheidsomvang en -evolutie. Bovendien dient men de demografische analyses te koppelen aan de resultaten van de andere invalshoeken van de ruimtelijk-economische dynamiek. Pas vanuit het totaalbeeld is het mogelijk om de oprichtingsdynamiek van een gebied te evalueren.

2.1.2 GEGEVENS

Dit onderzoek is gebaseerd op gegevens van de Balanscentrale van de NBB¹⁰⁹. Dit betekent dat uitspraken alleen betrekking hebben op de economische activiteiten die hierin zijn opgenomen. Gelet op de bron, gaat het alleen over bedrijven die in België hun balansen neerleggen. De auteurs zijn zich bewust van een aantal gebreken van deze databank (zie ondermeer Cabus & Vanhaverbeke, 2002). Ondanks die gebreken blijft het een volwaardige invalshoek vooral als de gegevens gecombineerd worden met andere RSZ-gegevens over de bedrijvendynamiek.

We analyseren de bedrijven in hun totaliteit, per sector en per regio.

De bedrijven werden hiervoor in cohorten ingedeeld op basis van de oprichtingsdatum. De tijdsvakken

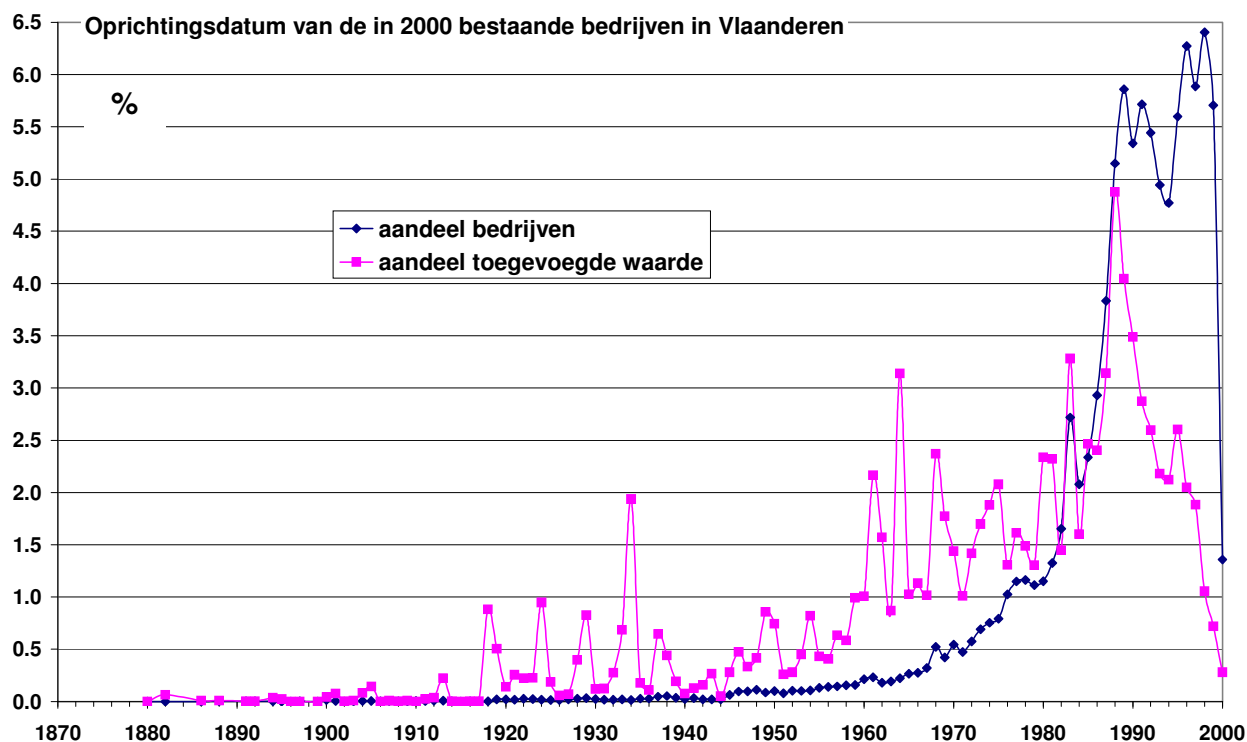
zijn respectievelijk de periode vóór 1945 en de periodes 1945-1960, 1960-1970, 1970-1980, 1980-1985, 1985-1990, 1990-1995 en 1995-2000. Uiteraard is het aandeel van de diverse bedrijvenscohorten in de bedrijvenpopulatie een eerste indicatie. Daarnaast werden de verschillende cohorten gewogen met de toegevoegde waarde die door de bedrijven in de cohorte gerealiseerd werd¹¹⁰. Door deze weging wordt niet alleen rekening gehouden met de oprichtingsdynamiek, maar ook met het economisch belang van de betrokken bedrijvenscohorten.

We schetsen eerst de verschillen tussen de Belgische regio's. Vervolgens wordt de analyse verfijnd op Vlaams niveau, met zowel sectorale als geografische analyses. We ronden af met een vitaliteitsindex voor industrie en diensten waardoor dynamische en minder dynamische regio's gedetecteerd worden.

2.2 KENMERKEN VAN DE BELGISCHE REGIO'S

De gemiddelde leeftijd van een Belgisch bedrijf is 12 jaar. Belgische bedrijven zijn dus gemiddeld zeer jong. Tussen de Belgische gewesten zijn er bijna geen verschillen. Figuur 103 toont aan dat de grootste groep van bedrijven in Vlaanderen inderdaad dateert van na 1985. Niet minder dan 75% van de bedrijven die vandaag actief zijn, zijn opgericht in de afgelopen 15 jaar.

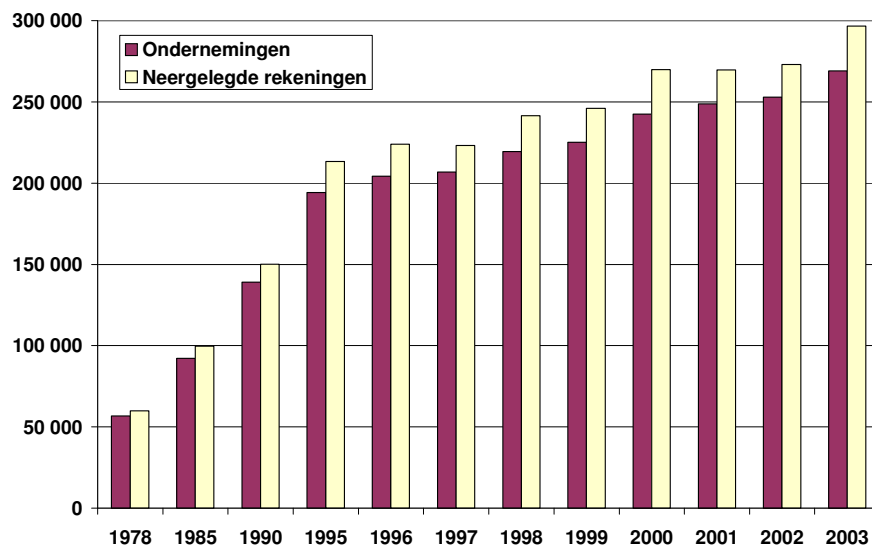
Figuur 103: Oprichtingsdatum van de in 2000 bestaande bedrijven in Vlaanderen en de economische betekenis



Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

We merken wel op dat het aantal bedrijven dat zijn jaarrekening neerlegt de afgelopen tijd wel bijzonder sterk gestegen is. Figuur 104 geeft aan dat het aantal bedrijven sinds 1978 ongeveer verviervoudigd is en dat sinds 1990 er meer dan 130000 bedrijven bijgekomen zijn¹¹¹. Deze evolutie heeft tot gevolg dat de jongere bedrijvenscohorten omvangrijker worden.



Figuur 104: Evolutie van het aantal neergelegde jaarrekeningen

Bron: NBB-Balanscentrale

De overheersing van de jongere bedrijvenscohorten doet de indruk ontstaan dat de wat oudere bedrijven economisch minder belangrijk zijn. Dit is een indruk die gemakkelijk weerlegd kan worden aan de hand van drie bevindingen.

Ten eerste wijst onderzoek uit dat van alle failliete ondernemingen iets minder dan de helft hoogstens vier jaar bestond (Verhetsel en Desmet, 1997, p. 327). Een hoog oprichtingsritme is dus zeker niet onverdeeld positief omdat het nadien ook aanleiding geeft tot een verhoogd aantal faillissementen.

Ten tweede stellen we vast dat bijna 76% van de bedrijven die al in 1990 bestonden, vandaag nog bestaan (Tabel 44). In Vlaanderen loopt dit zelfs op tot bijna 79%. In Brussel ligt het aantal overlevende bedrijven met 71% duidelijk lager dan in Vlaanderen. Dit betekent dus dat eenmaal een bedrijf *gesetteld* is het ook een grote kans heeft om verder te functioneren.

Tabel 44: Bedrijven die zowel in 1990 als in 2000 bestonden

Gewest	Aantal bedrijven 1990	Blijvers in 2000	Aandeel %
Vlaanderen	90656	71059	78.4
Wallonië	34808	25323	72.8
Brussel	26101	18495	70.9
Onbekend	420	65	15.5
België	151985	114942	75.6

Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking met vergelijking van de cijfers van 1990 met deze van 2000

Ten derde zien we dat de situatie ook geheel anders wordt wanneer we ook het economisch belang van de bedrijven in kwestie in rekening brengen. Vooreerst blijkt uit Tabel 45 dat de gemiddelde oprichtingsdatum hierdoor sterk terugloopt in de tijd, met voor België (gewogen met toegevoegde waarde¹¹²) een gemiddelde oprichtingsdatum van 1970. In Brussel is een gemiddeld bedrijf ouder (gemiddelde oprichtingsdatum 1962). In Vlaanderen is dat 1974 en in Wallonië 1975. Behalve in Brussel waar de afwijking 6 jaar is, wijken de cijfers gewogen met personeel hiervan slechts in geringe

mate af¹³.

Deze vaststelling vinden we terug in Figuur 103. We stellen vast dat de 75% recentelijk opgerichte bedrijven uiteindelijk maar instaan voor 35% (Brussel) tot 45% (Wallonië) van de gerealiseerde toegevoegde waarde. Oudere bedrijven zijn dus veel belangrijker in termen van economische omvang dan de jongeren bedrijven. Dit is logisch omdat een jong bedrijf in de meeste gevallen gemiddeld kleiner is en tijd nodig heeft om tot een optimale grootte uit te groeien.

Tabel 45: Gemiddelde oprichtingsdatum van de Belgische bedrijven

	Bedrijven	Gewogen met	
		toegevoegde waarde	tewerkgesteld personeel
België	1988	1970	1973
Vlaanderen	1989	1974	1975
Wallonië	1988	1975	1975
Brussel	1988	1962	1968

Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

2.3 ANALYSE VAN DE VLAAMSE SITUATIE

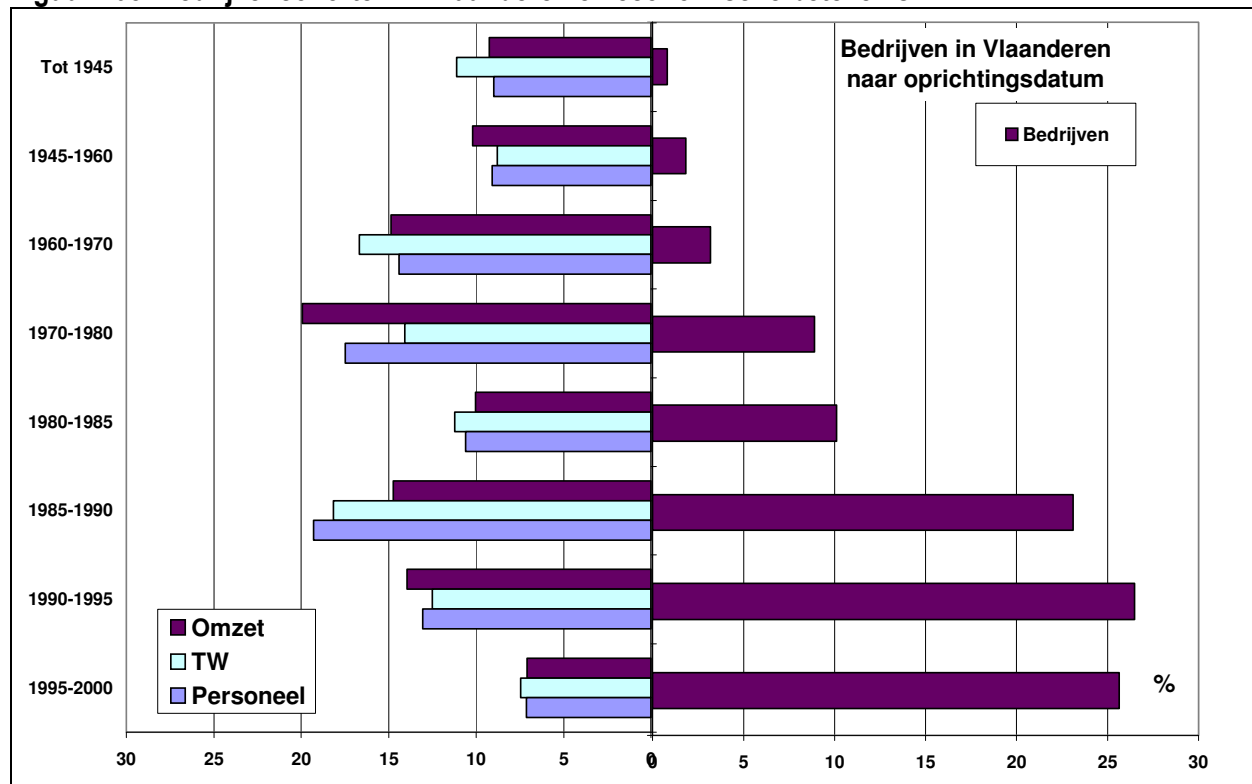
2.3.1 GLOBALAAL

Bijgevoegde tabel en figuur bevestigen dat een groot aandeel jonge bedrijven niet noodzakelijk een groot economisch gewicht in de schaal werpt. Enkel voor de bedrijvenscohort opgericht in de periode 1980-1985 is het aandeel bedrijven in evenwicht met het economisch gewicht ervan. In de tijdsvakken daarvoor is het belang van de bedrijven vele malen groter dan hun aandeel in de bedrijvenpopulatie. Zo zien we dat de bedrijven die opgericht zijn tot en met 1945, slechts instaan voor een goed procent van het aantal bedrijven, maar ze vertegenwoordigen wel ongeveer 10% van de economie. De bedrijven opgericht voor 1945 zijn dan ook gemiddeld 50 maal groter (in termen van toegevoegde waarde en werkgelegenheid) dan de bedrijven die opgericht zijn na 1995. Deze grootteverschillen tussen de cohortes illustreert hoe bedrijven groeien (of verdwijnen) naarmate ze ouder worden.

Het grootste economisch gewicht wordt gerealiseerd door bedrijven die opgericht werden in de periode 1970-1980 en in de periode 1985-1990 (afhankelijk van de beschouwde parameter).

De recentste 3 tijdsvakken vertegenwoordigen elk ongeveer evenveel bedrijven. De periode 1985-1990 is hierbij economisch het belangrijkste (15-19%). De bedrijven die opgericht zijn tijdens de laatste 5 jaar staan in voor slechts 7% van de economie.

Figuur 105: Bedrijvenscohorten in Vlaanderen en economische betekenis



Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

In wat volgt, gaan we dieper in op de dynamiek binnen de gebiedscategorieën van de ruimtelijk-economische structuur en van het platteland. We willen namelijk weten wat de kenmerken zijn van de bedrijfsdemografie binnen de verschillende zones en of die een verklaring kunnen zijn van de dynamiek die we in het vorig hoofdstuk vaststelden.

2.3.2 RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR

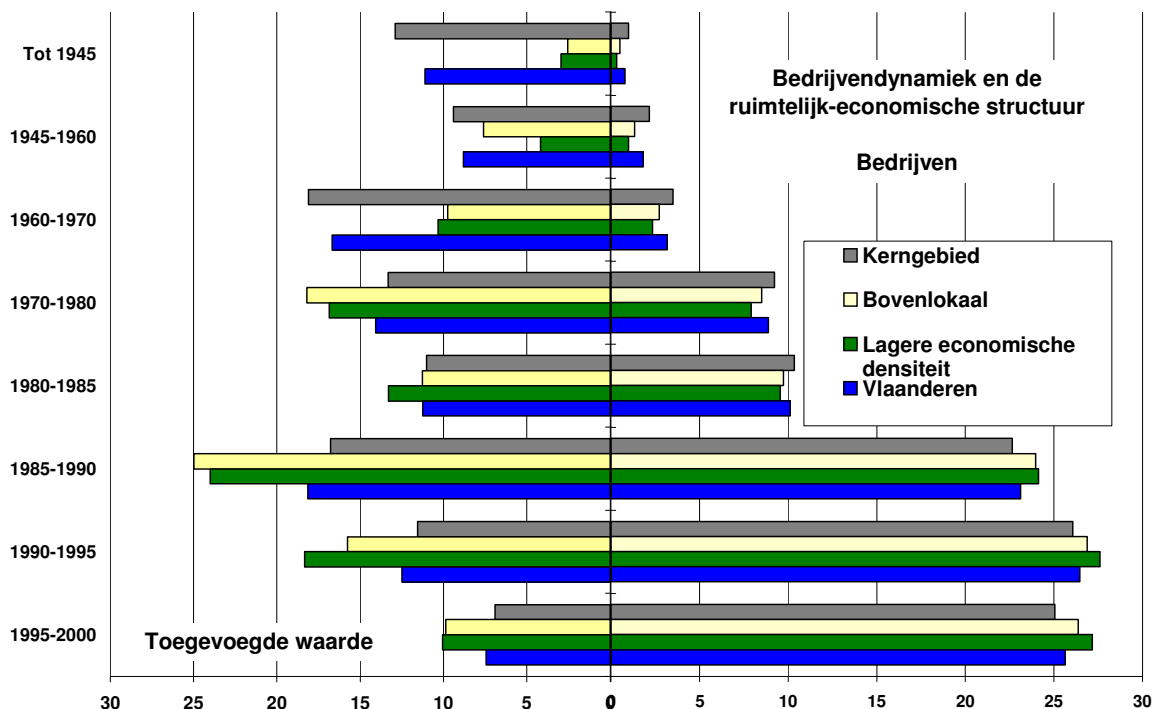
In deze sectie wordt de analyse geplaatst in de context van de ruimtelijk-economische structuur (zie Deel 3, Hoofdstuk 1). We onderscheiden kerngebieden, gebieden met bovenlokale uitstraling en gebieden met een lagere economische dichtheid (LED).

Figuur 106 geeft in het economisch kerngebied een duidelijk oudere economische structuur aan, wat zich vooral uit in het groot economisch belang van de oudere bedrijven (opgericht voor 1970). Dit bevestigt de maturiteit van het kerngebied. In het gebied met bovenlokale uitstraling en in de LED-gebieden domineren de jongere bedrijvenscohorten, die er bovendien ook een belangrijk deel van de economie vertegenwoordigen. Dit is een indicatie van de dynamiek in deze gebieden.

Bovenstaande vaststelling wordt ook bevestigd in Tabel 46. De gemiddelde leeftijd van de bedrijven in de verschillende zones loopt niet zeer sterk uit mekaar, maar dat verandert wanneer de resultaten gewogen worden met economische parameters zoals de toegevoegde waarde. Gewogen met de gerealiseerde toegevoegde waarde blijkt inderdaad dat de gemiddelde leeftijd van de bedrijven gelegen in het economisch kerngebied 8 jaar ouder is dan deze gelegen in het gebied met bovenlokale

uitstraling en 10 jaar ouder dan deze gelegen in de LED-gebieden.

Figuur 106: Bedrijvendynamiek en de ruimtelijk-economische structuur



Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Tabel 46: Gemiddelde bedrijvenleeftijd en de ruimtelijk-economische hoofdstructuur

Ruimtelijk-economische hoofdstructuur	Gemiddelde leeftijd	
	Bedrijven	Gewogen met TW
Kerngebied	1988	1972
Bovenlokaal	1989	1980
LED	1990	1982
Vlaanderen	1989	1974

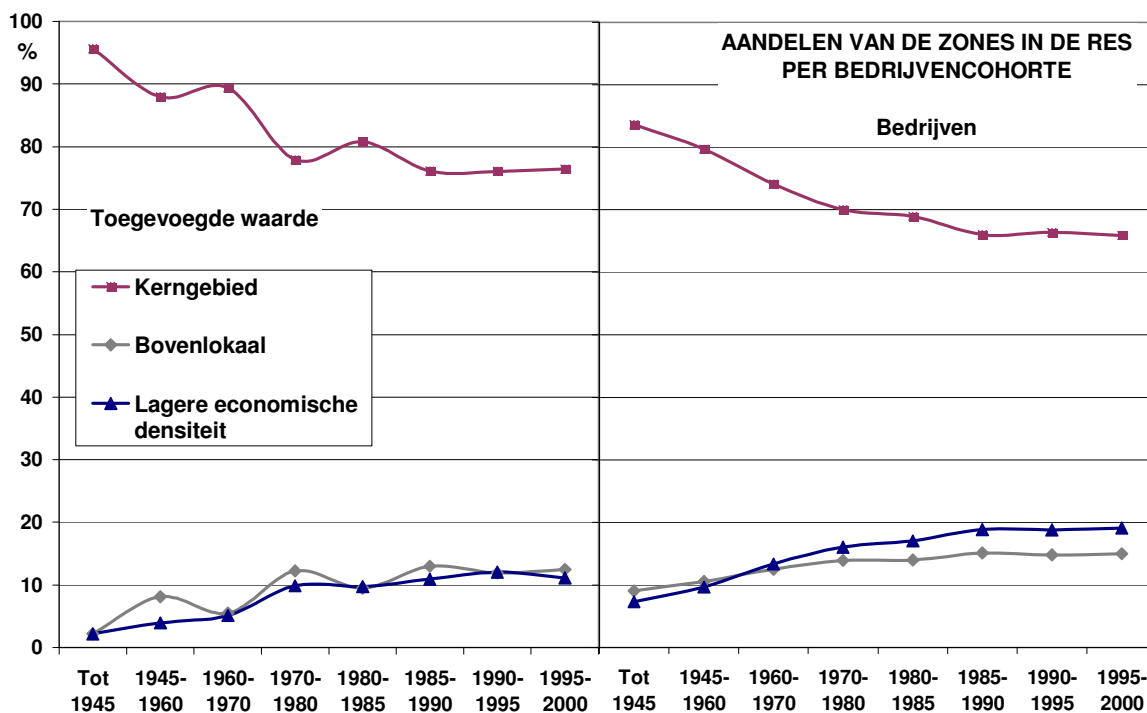
Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Uit deze analyse kan vooral worden afgeleid dat de gebieden met bovenlokale uitstraling en de LED-gebieden in de meest recente periode een sterke dynamiek gekend hebben. Het economisch kerngebied kent ook nog een sterke dynamiek (zij het op een iets lager niveau) maar de oudere bedrijven, die doorgaans minder snel groeien, hebben er een grotere economische betekenis.

Als gevolg van de belangrijke oprichtingsdynamiek in het bovenlokaal gebied en in de LED-gebieden, neemt het economisch belang van de jongere bedrijvenscohorten in die zones toe (Figuur 107). Zo zien we dat het aandeel van de bedrijven in het kerngebied opgericht in de periode voor 1945 nog telt voor 84% van het totaal aantal bedrijven. In de meest recente tijdsvakken is dit aandeel gedaald tot 66%. Omgekeerd neemt het belang van de jongere bedrijvenscohorten toe in het bovenlokaal (van 9% periode voor 1945 naar 15% nu) en vooral in de LED-gebieden (van 7% voor de periode voor 1945 naar 19%

nu).

Figuur 107: Aandelen per bedrijvenscohorte binnen de ruimtelijk-economische structuur

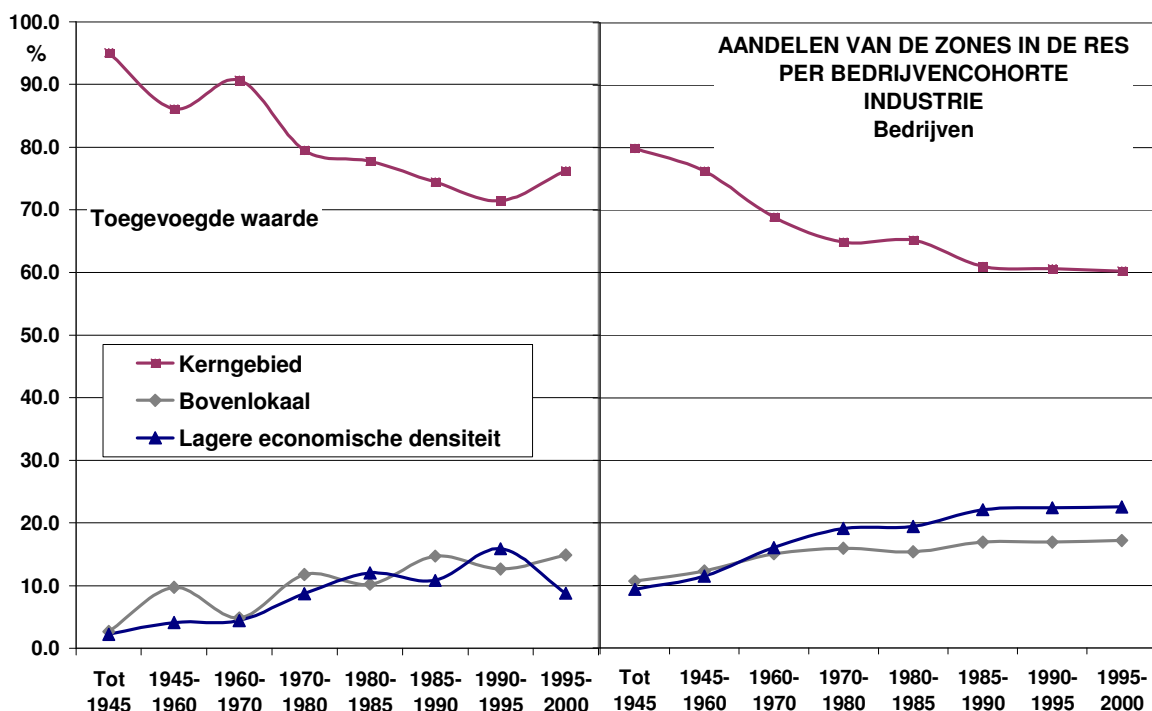


Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Deze vaststelling blijft gelden wanneer we de bedrijven wegen met de gerealiseerde toegevoegde waarde. Voor de oudste cohorte is het aandeel van het kerngebied nog 96%. Dit daalt naar 76% in de jongste cohorten. Omgekeerd zien we het aandeel van het bovenlokaal gebied stijgen van 2% voor de oudste cohorte naar 12% voor de jongste cohorte. Dezelfde vaststelling geldt ook voor de LED-gebieden. Ook daar stijgt het aandeel binnen de jongere cohorten naar hetzelfde niveau als in het bovenlokaal gebied.

Een afzonderlijke oefening voor de industriële bedrijven laat zien dat de deconcentratietendens wat scherper is. Het aandeel van de kerngebieden in de recentere oprichtingen daalt nog iets sterker en de gebieden met een bovenlokale betekenis en de LED-gebieden krijgen een nog iets groter aandeel. Dit bevestigt het eerder vastgesteld beeld dat deze gebieden betere prestaties laten optekenen voor de industriële dynamiek.

Aangezien de bovenlokale en LED-gebieden hun aandeel van de jongste cohortes zien stijgen, moeten we er rekening mee houden dat deze bedrijven in het volgend decennium een sterke economische dynamiek zullen genereren in die gebieden. Vele van die jonge bedrijven zullen moeten zoeken naar locaties om te kunnen uitbreiden. Dit bevestigt nogmaals de noodzaak om in die gebieden voldoende ruimte voor economische bedrijvigheid aan te bieden.

Figuur 108: Aandelen per bedrijvenscohorte binnen de RES: industrie


Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

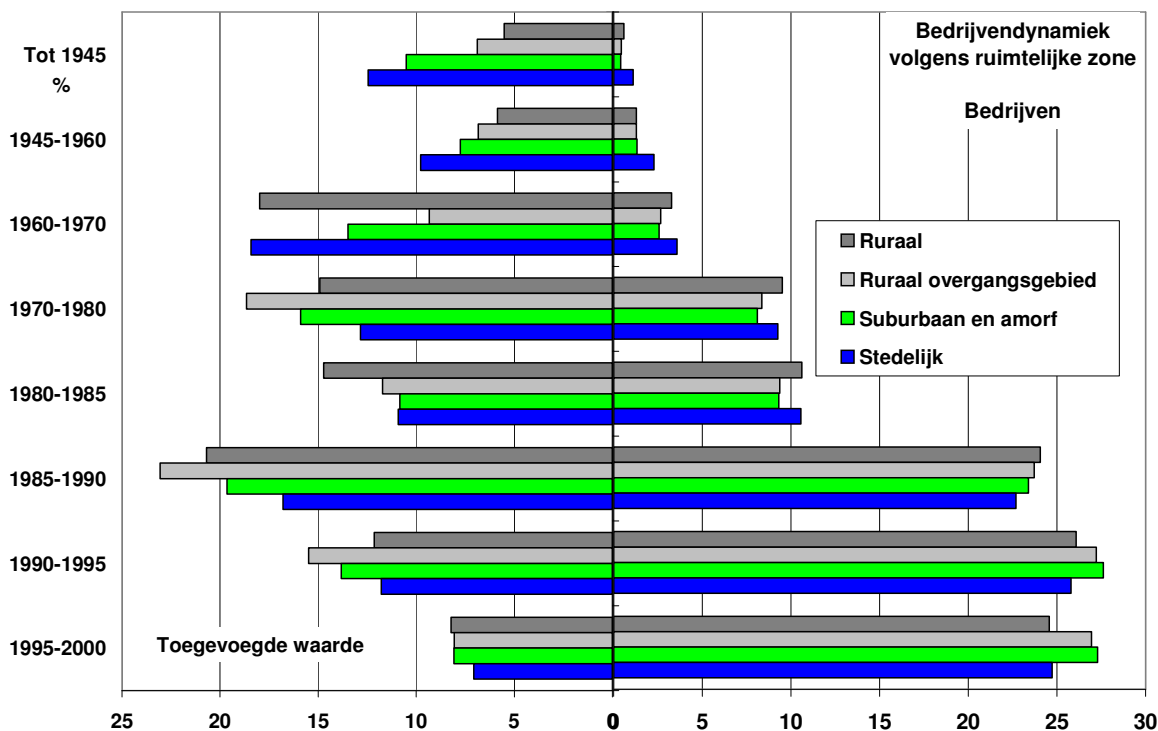
2.3.3 PLATTELAND VERSUS STAD

In deze oefening gaan we na hoe de kenmerken van de bedrijvendynamiek op het platteland verschillen van deze in de stedelijke gebieden. De vorige oefening bracht hierin al enig inzicht omdat de LED-gebieden in heel wat gevallen het Vlaamse platteland vertegenwoordigen, terwijl omgekeerd het economisch kerngebied in zekere mate overlapt met de stedelijke gebieden in deze sectie.

In de plattelandsbenadering onderscheiden we rurale en rurale overgangsgebieden, suburbane en stedelijke gebieden (Deel 3, Hoofdstuk 2).

Figuur 109 maakt duidelijk dat de stedelijke gebieden een oudere economische structuur hebben, wat zich vooral uit in het groot belang in toegevoegde waarde van de oudere bedrijvenscohorten (opgericht voor 1970).

In alle niet stedelijke gebieden (meest uitgesproken in de suburbane zones) merken we een beduidend jongere bedrijvenpopulatie, met meer recente oprichtingen, die tevens een belangrijk economisch gewicht hebben. Zoals in de vorige analyse wijst dit opnieuw op de dynamiek van deze gebieden. Toch zien we dat er ook veel bedrijven zijn op het platteland die opgericht werden in de periode 1970-1980.

Figuur 109: Bedrijvenscohorten en kenmerken van het gebied

Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Tabel 47 geeft de gemiddelde leeftijd van de bedrijven weer in de verschillende zones. De bedrijven in de rurale (overgangs)gebieden zijn gemiddeld jonger en deze in de steden relatief oud (gemeten in gerealiseerde toegevoegde waarde). Het suburbane gebied bevindt zich daartussen.

Tabel 47: Gemiddelde leeftijd van bedrijven en kenmerken van het gebied

Kenmerken van het gebied	Gemiddelde leeftijd	
	Bedrijven	Gewogen met TW
Ruraal	1989	1978
Ruraal Overgangsgebied	1989	1978
Suburbaan	1989	1975
Stedelijk	1988	1972

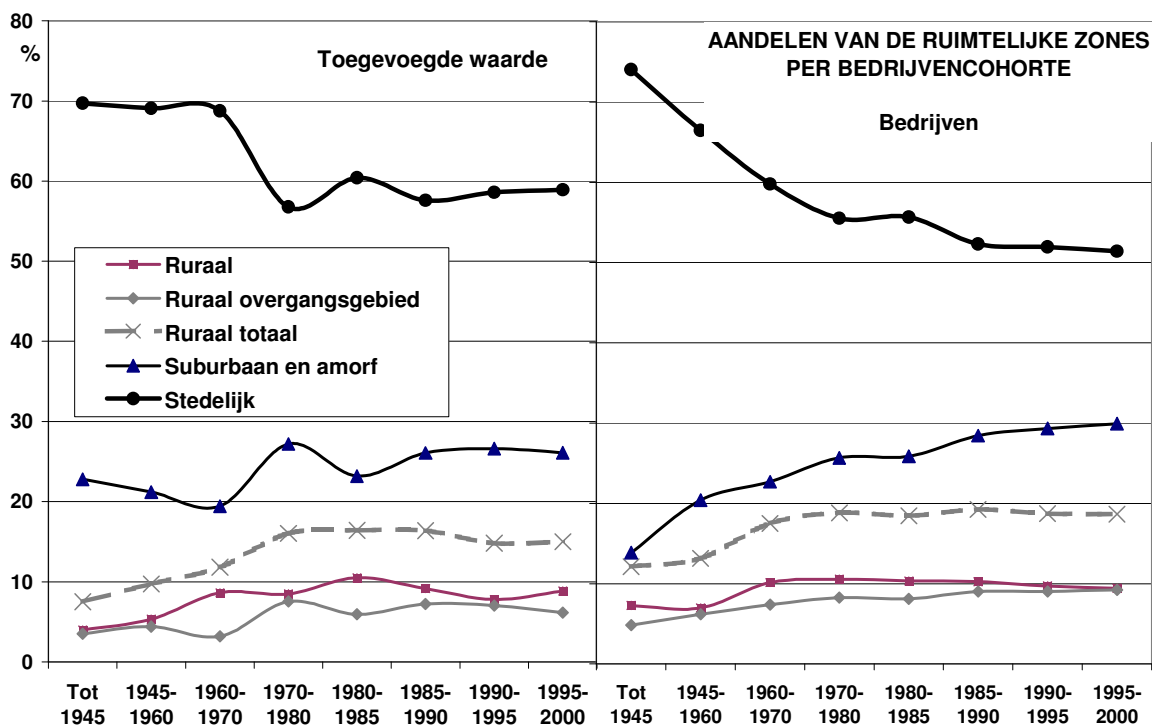
Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Figuur 110 geeft de evolutie weer van het belang van de verschillende ruimtelijke zones in Vlaanderen per bedrijvenscohort. Op niveau van de bedrijvendynamiek valt onmiddellijk het dalend aandeel op van de stedelijke gebieden naarmate de cohorten jonger zijn. Dit geldt ook wanneer dit gemeten wordt met de gerealiseerde toegevoegde waarde. Toch zien we binnen de drie jongste cohorten (bedrijven opgericht vanaf 1985) een stabilisatie tot zelfs een stijging van het aandeel van de stedelijke regio's.

De rurale zones realiseren tot de bedrijvenscohorten van 1970-1980 een duidelijke stijging van hun aandeel. Nadien stabiliseert zich dat. De grote 'overwinnaars' zijn de suburbane en amorphe gebieden

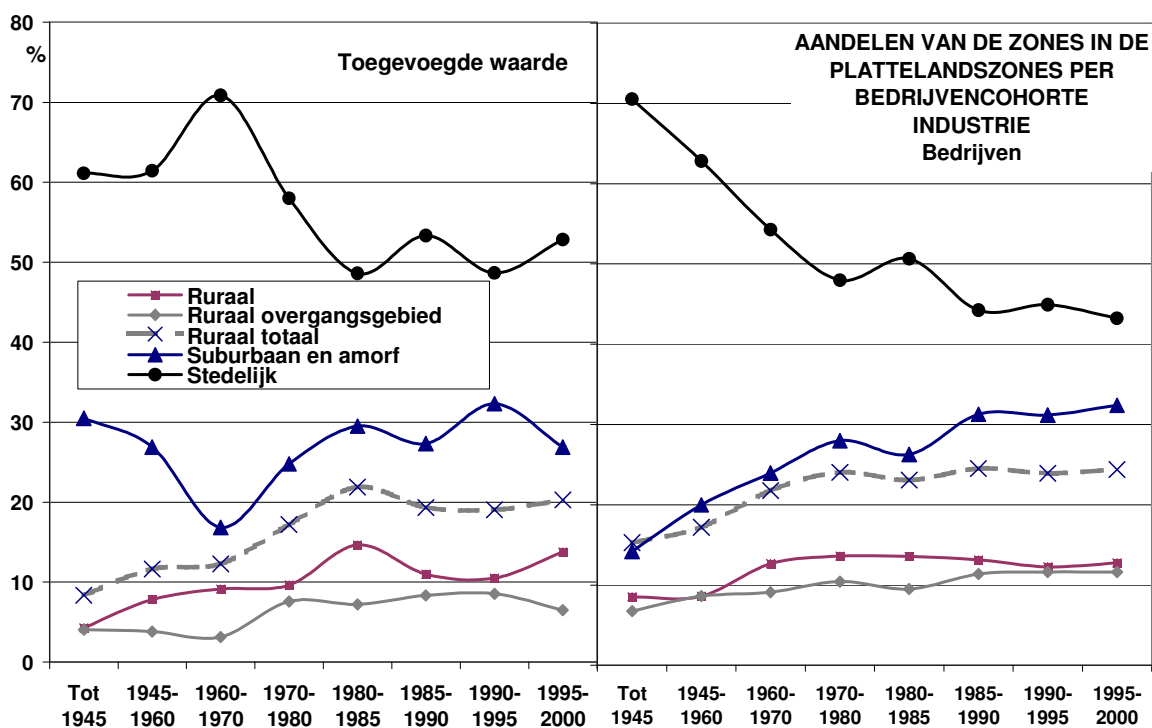
die naarmate de bedrijvenscohorten jonger worden hun economisch belang verder zien stijgen.

Figuur 110: Aandelen per bedrijvenscohorte binnen de plattelandszones

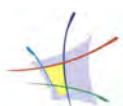


Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Figuur 111: Aandelen per bedrijvenscohorte binnen de plattelandszones: industrie



Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking



Figuur 111 geeft aan dat de deconcentratietendens sterker is voor de industrie. Het aandeel van de stedelijke gebieden neemt af van 70% voor de bedrijven opgericht tot 1945 tot 43% voor de meest recentelijk opgerichte bedrijven. Ook het aandeel van de toegevoegde waarde neemt systematisch af (met 10% in totaal), behalve voor de jongste bedrijvenscohort. De rurale zones evolueren van een aandeel van 15% voor de oudste cohorten naar een aandeel van 24% voor de jongste. Het aandeel in de toegevoegde waarde stijgt van 8% van de oudste cohorten naar 20% voor de jongste.

Ook voor de industrie laat het suburbaan en amorf gebied de beste prestaties noteren met een stijging van het aandeel van 14% voor de oudste tot 32% voor de jongste cohorten. Het aandeel in de gerealiseerde toegevoegde kent een grote variatie tussen de verschillende cohorten waardoor het detecteren van een vast patroon minder voor de hand ligt.

2.4 GEOGRAFISCHE ANALYSE

In deze sectie wordt er gezocht naar regionale kenmerken en verschillen in de oprichtingsdynamiek.

De geografische analyse gebeurt met een toegerkende waarde (agglomeratie-index – zie sectie 1.2) en op postcodeniveau. We gaan in op de ruimtelijke verschillen in bedrijvendynamiek. Dit gebeurt eerst voor alle bedrijven samen en nadien voor de industrie en de diensten afzonderlijk. Daarna wordt een synthese ontwikkeld, gebaseerd op een vitaliteitsindex. In deze synthese worden sectorale en regionale kenmerken gekoppeld aan mekaar.

2.4.1 REGIONALE VERSCHILLEN IN BEDRIJVENDYNAMIEK

A Oprichtingsdynamiek globaal

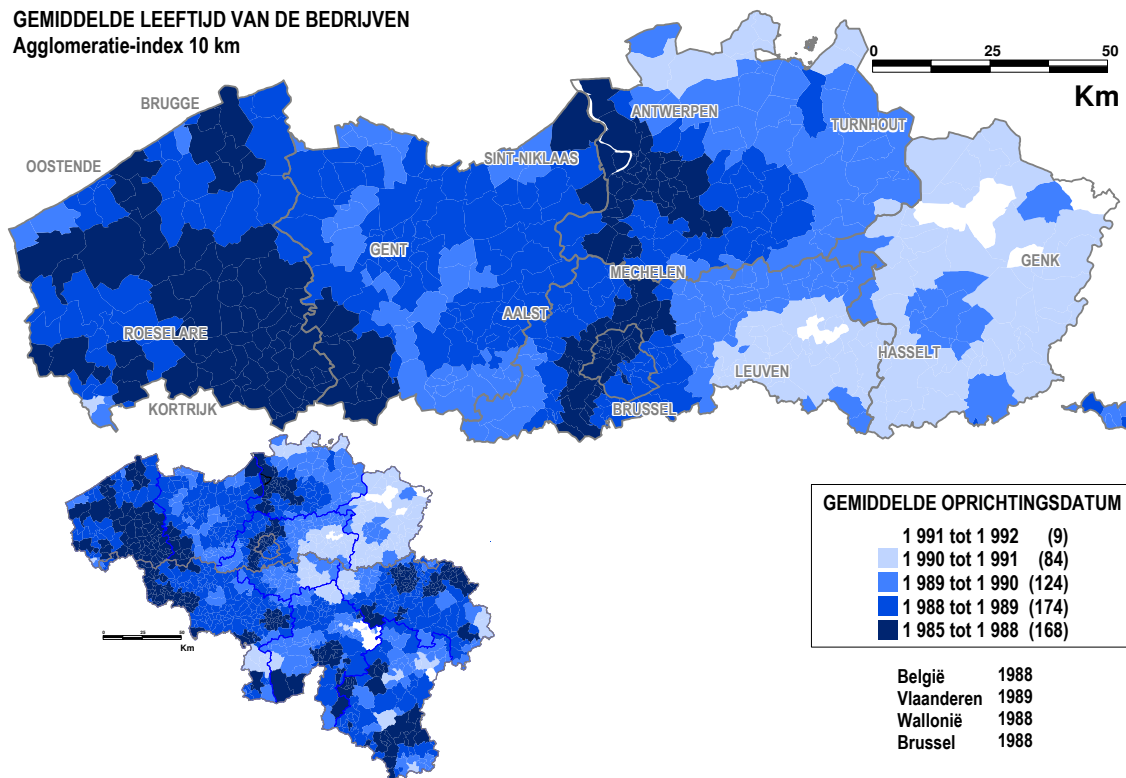
We wisten al dat de gemiddelde leeftijd van de bedrijven niet zo veel verschilt tussen de gewesten en zich situeert op een gemiddelde van 11 à 12 jaar. De spreiding van de gemiddelde leeftijd per postcode is groter, maar kent toch ook maar een spreiding van 7 jaar (het gemiddeld oprichtingsjaar is 1985 voor de oudste gemeente tegenover 1992 voor de jongste) (Figuur 112). Voor de totaliteit van bedrijven laat het westen van Vlaanderen en de stedelijke as Antwerpen-Brussel de oudste gemiddelde leeftijd optekenen.

Als we de leeftijd wegen met de toegevoegde waarde krijgen we een heel wat grotere spreiding van de gemiddelde leeftijd. Dit is eerder al beschreven op gewestelijk niveau, waar de spreiding 13 jaar bedraagt. Op postcodeniveau is de spreiding 58 jaar, met gemiddeld 52 jaar voor de oudste postcode en gemiddeld 6 jaar voor de jongste postcode (Figuur 113).

De oudste regio is het Brusselse met een uitloper naar het zuidwesten (Zennevallei) en verderop in Wallonië (de regio Ath-Soignies). In het westen komt de as Tournai-Kortrijk-Roeselare-Brugse zuidflank, en de regio Ieper op de voorgrond. In het centrum valt de oudere gemiddelde leeftijd op in de streek Antwerpen-Lier en de as van Turnhout tot Herentals-Westerlo. Limburg is uitgesproken jong, vooral dan het noorden tot in de streek Geel-Mol en de streek van Tongeren.

Figuur 112: Gemiddelde leeftijd van de bedrijven

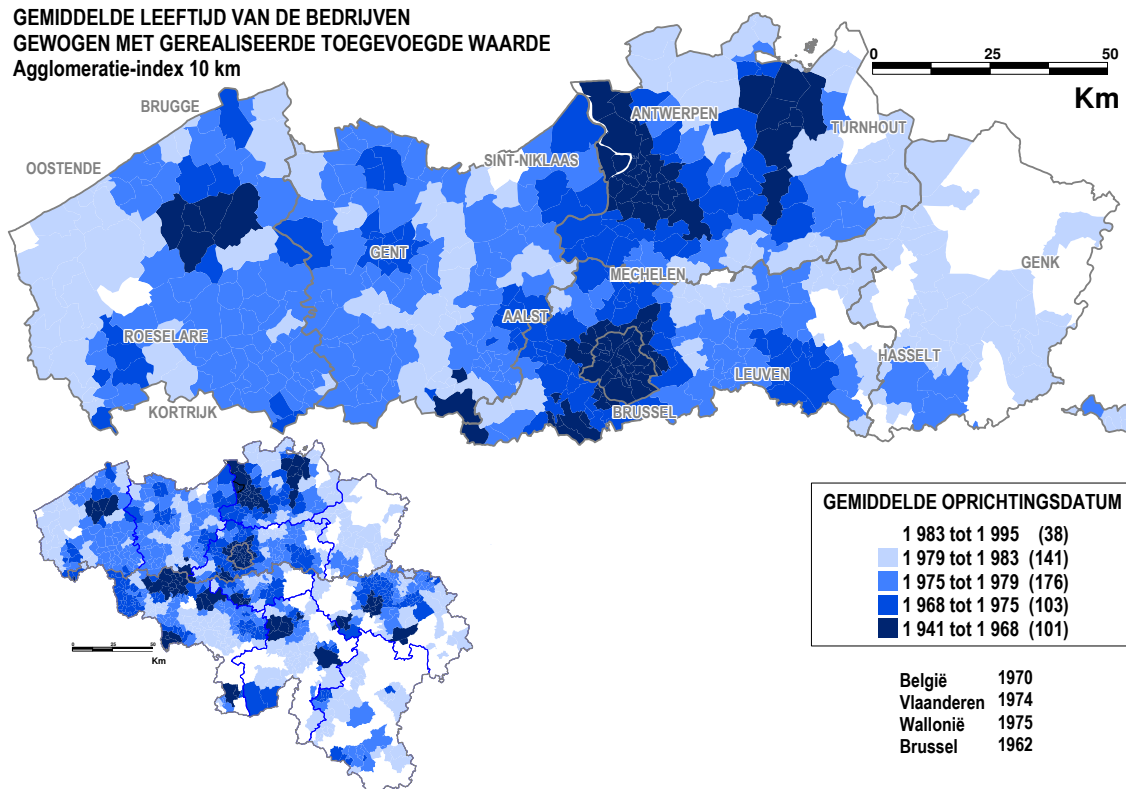
GEMIDDELTE LEEFTIJD VAN DE BEDRIJVEN
Agglomeratie-index 10 km



Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Figuur 113: Gemiddelde leeftijd van de bedrijven gewogen met toegevoegde waarde

GEMIDDELTE LEEFTIJD VAN DE BEDRIJVEN
GEWOGEN MET GEREALISEERDE TOEGEVOEGDE WAARDE
Agglomeratie-index 10 km



Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

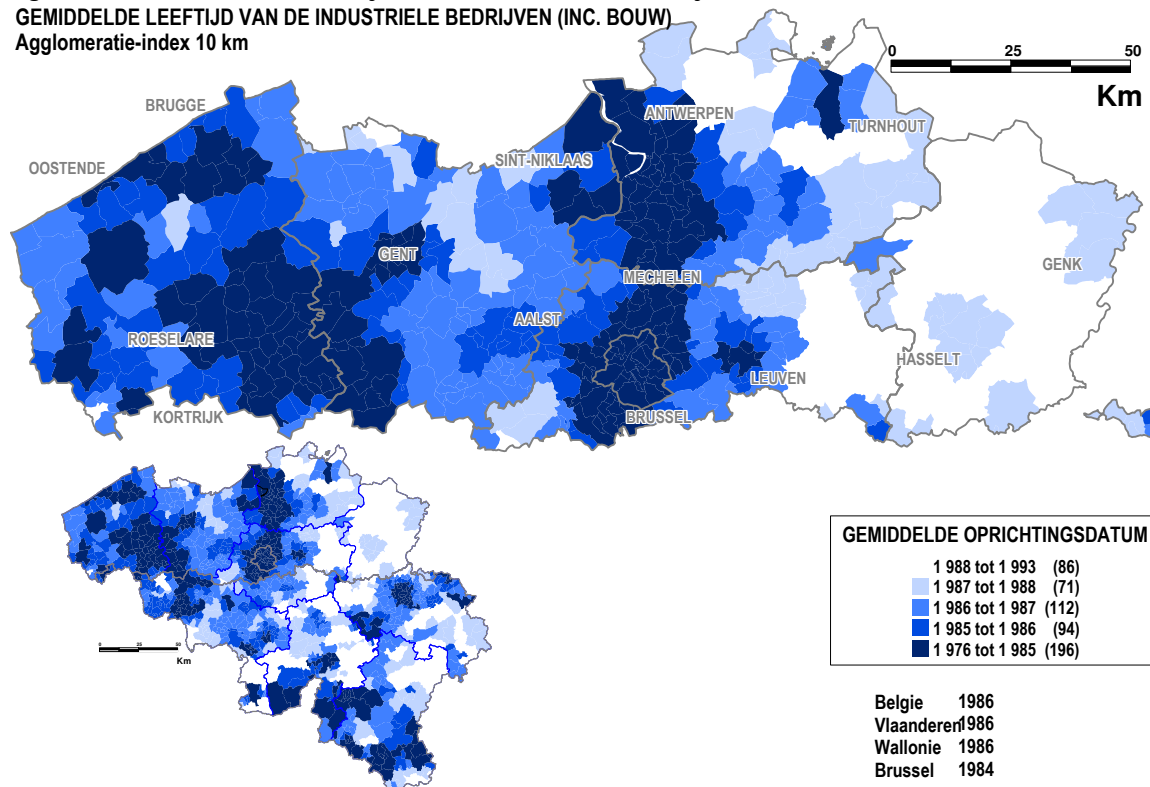


B Oprichtingsdynamiek industriële bedrijven

Voor de bedrijven in de industrie en de bouw (Figuur 114) loopt de gemiddelde ouderdom op postcodeniveau uiteen van 24 jaar tot 7 jaar. De bedrijvenstructuur is uitgesproken ouder in heel het centrum en in het westen van Vlaanderen. De oudste kernen hierbinnen zijn de brede as Antwerpen-Brussel-Charleroi, het Kortrijkse en het westen van Henegouwen. Ook op de Waalse as en in het zuidwesten van Wallonië zijn de bedrijven gemiddeld ouder. Met uitzondering van het Turnhoutse is de industriële structuur in het oosten van Vlaanderen jong.

Figuur 114: Gemiddelde leeftijd van de industriële bedrijven

GEMIDDELTE LEEFTIJD VAN DE INDUSTRIËLE BEDRIJVEN (INC. BOUW)
Agglomeratie-index 10 km

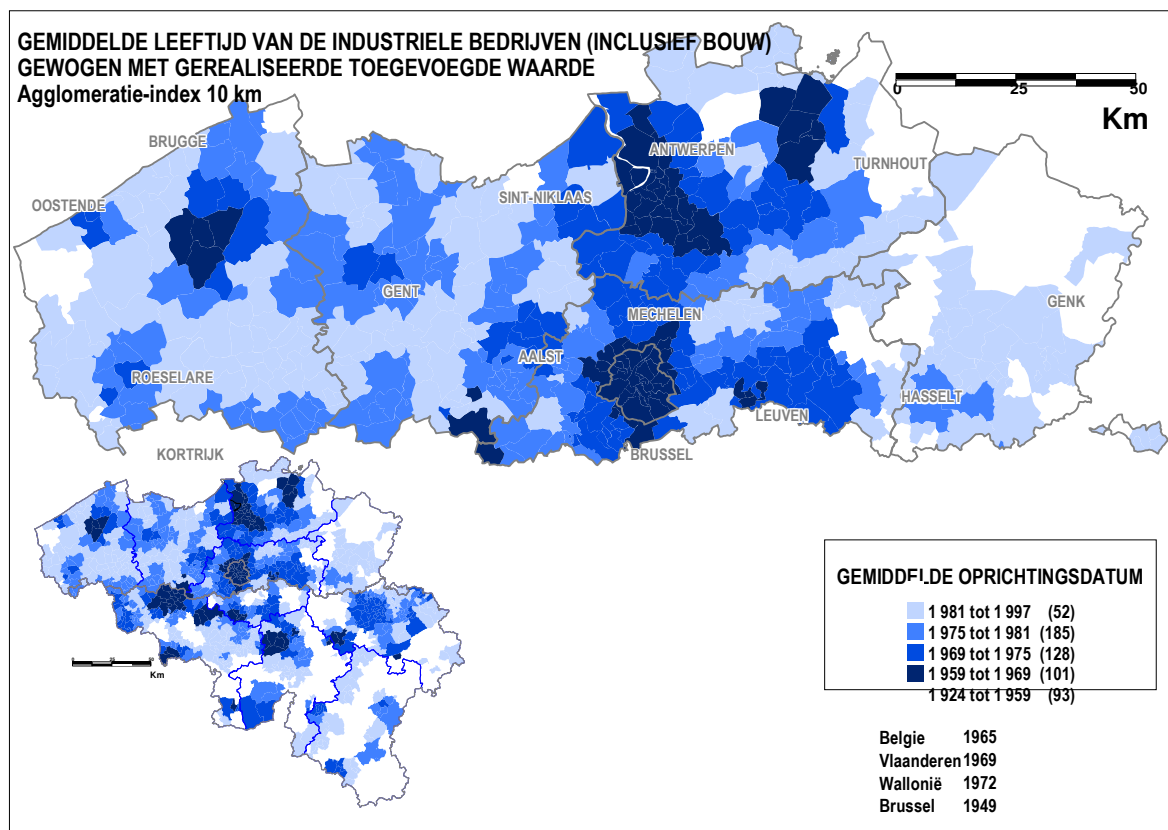


Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Gewogen met de toegevoegde waarde zien we een wat ander beeld. De gemiddelde ouderdom kent een veel grotere spreiding, gaande van 75 jaar tot 4 jaar.

Vooraf in het westen fragmenteert de oudere structuur tot enkele kernen rond Zwevegem, de zone Zedelgem-Torhout-Oostkamp en Ieper. In de overige regio's in het westen van Vlaanderen is er een overwegend gemiddelde situatie, met toch een aantal jonge kernen: Veurne-Diksmuide, het Oostendse, Waregem-Oostrozebeke en Knokke-Maldegem. In het centrum van Vlaanderen en in Brussel wordt de toegevoegde waarde vooral gerealiseerd door oudere bedrijven.

In Limburg blijft de bedrijvenstructuur jong ook wanneer men de bedrijvenleeftijd meet met de toegevoegde waarde. De streek Diest-Tessenderlo vormt hierop een uitzondering.

Figuur 115: Gemiddelde leeftijd van de industriële bedrijven gewogen met toegevoegde waarde

Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

C Oprichtingsdynamiek bedrijven in de dienstensectoren

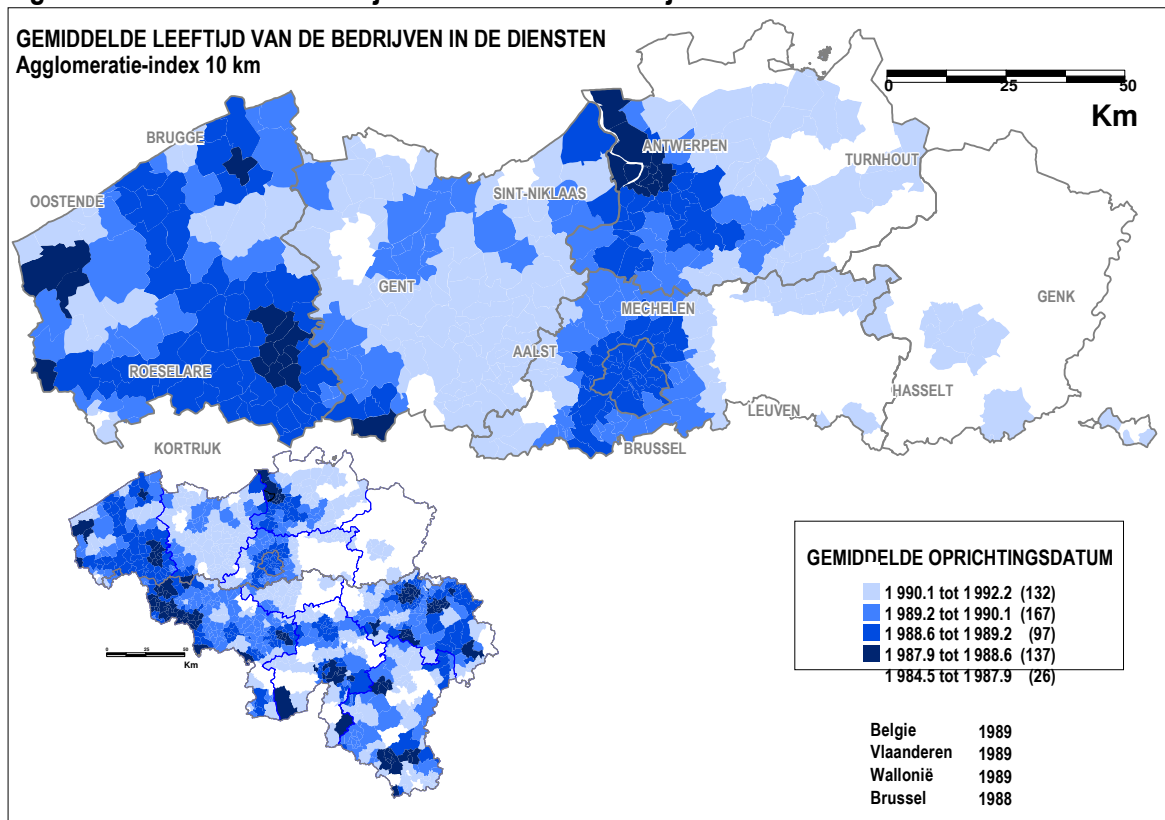
Voor de bedrijven die actief zijn in de dienstensectoren (Figuur 116) loopt de gemiddelde leeftijd uiteen van 15 tot 8 jaar. De structuur is wat ouder in het Antwerpse, het Brusselse, het zuiden van West-Vlaanderen, het Brugse en het Oostendse en Veurne. Ten oosten van Antwerpen en Brussel is de economische structuur jonger.

Zoals ook bij de industrie loopt de gemiddelde leeftijd, gewogen met de toegevoegde waarde, verder uiteen, namelijk van 44 jaar tot 7 jaar (Figuur 117).

In het westen van Vlaanderen hebben de bedrijven een gemiddelde ouderom, behalve in de plattelandszones (Westhoek, Meetjesland, Zuid-Oost-Vlaanderen) waar de toegevoegde waarde vooral door jongere bedrijven wordt gerealiseerd.

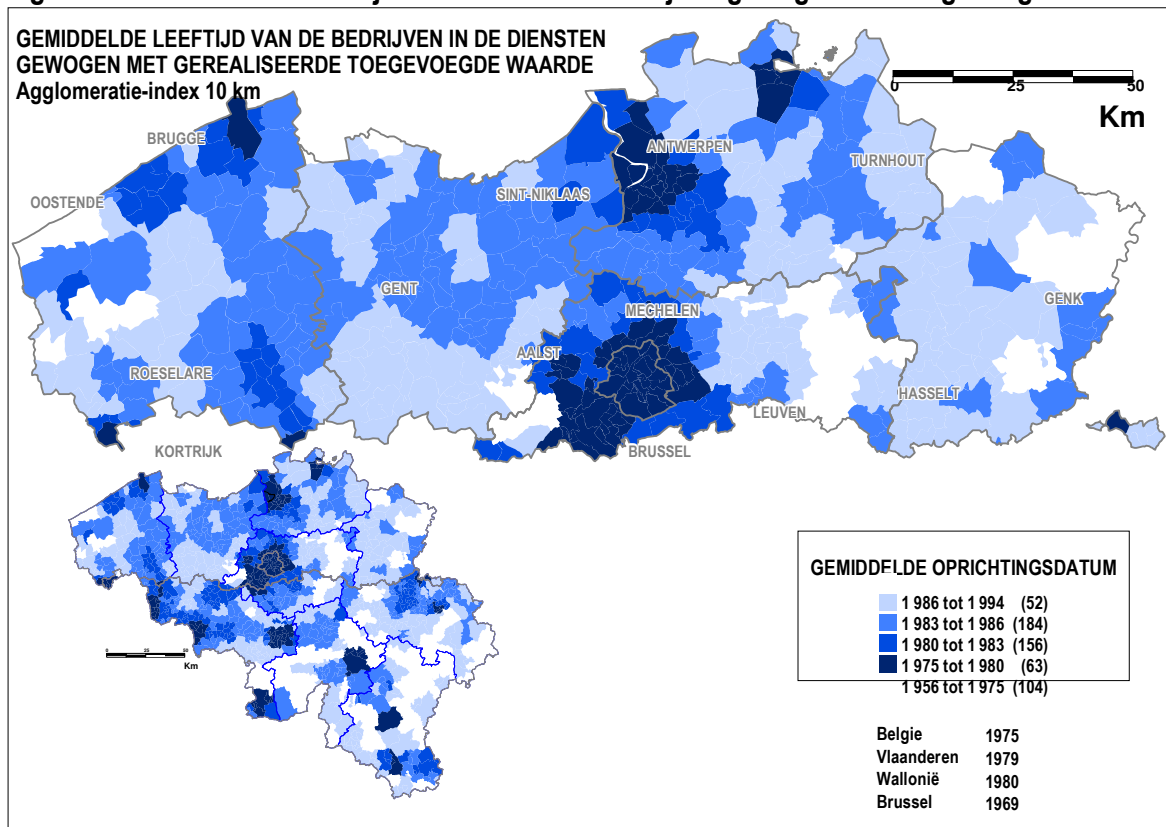
In het Antwerpse en het Brusselse (met uitlopers) domineren de oudere bedrijven in de realisatie van de toegevoegde waarde. Ten oosten van Antwerpen en Brussel blijft de economische structuur jong ook wanneer die gewogen wordt met de toegevoegde waarde. Uitzondering op de regel is de as Turnhout-Herentals.

Figuur 116: Gemiddelde leeftijd van de dienstenbedrijven



Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Figuur 117: Gemiddelde leeftijd van de dienstenbedrijven gewogen met toegevoegde waarde



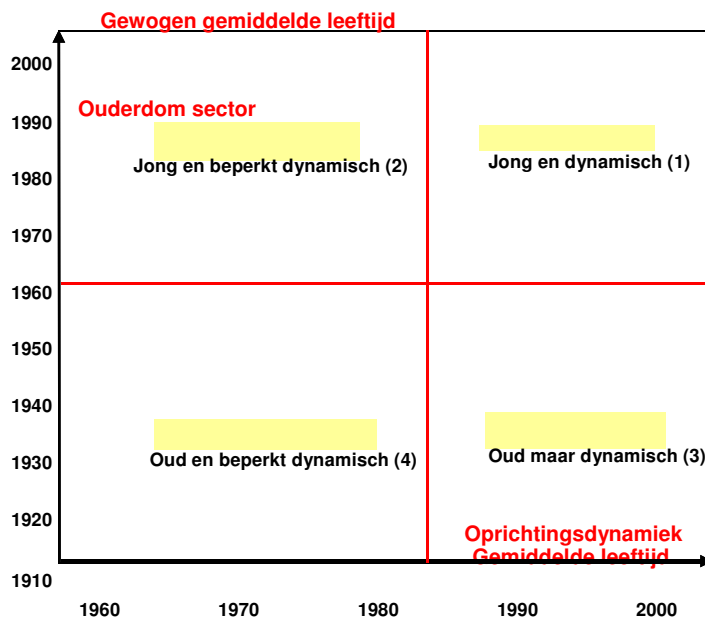
Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

2.4.2 REGIONALE VITALITEIT VAN DE INDUSTRIE EN DE DIENSTEN

Zowel op sectoraal als op regionaal niveau zijn er grote verschillen op te tekenen. In deze sectie maken we een synthese op basis van een indeling van de sectoren in vier kwadranten, gaande van jonge dynamische sectoren tot oude beperkt dynamische sectoren (Figuur 118). We verwijzen naar Cabus & Vanhaverbeke (2003) voor de technische details.



Figuur 118: Indeling van de sectoren in kwadranten



Er werd een verder onderscheid per kwadrant gemaakt tussen de sectoren die het goed doen (groei van werkgelegenheid) en deze die het er minder goed van af brengen (daling werkgelegenheid). Er wordt een positieve appreciatie gehecht aan sectoren die het op niveau van de werkgelegenheidsevolutie goed doen, ongeacht of ze nu in de eerder mature dan wel in de jonge bedrijvenscohorten zijn terug te vinden. Omgekeerd wordt aan sectoren die het minder goed doen op het vlak van de werkgelegenheidsevolutie een eerder negatieve appreciatie gehecht.

Aldus bekomen we 8 mogelijke situaties: 4 kwadranten met telkens een groep groeiende en een groep krimpende sectoren.

We analyseren vervolgens op postcodeniveau de scores¹¹⁴ van deze 8 verschillende groepen. Bijkomend brengen we de totale gemiddelde leeftijd van de sectoren per postcode in rekening, zowel ongewogen als gewogen met de toegevoegde waarde. De waarden die hierbij gehanteerd worden zijn de agglomeratiewaarden.

We concentreren ons op een analyse binnen een Vlaams referentiekader, met het accent op de intern Vlaamse dynamiek. Deze analyse laat vergelijkingen toe van de vitaliteit op Vlaams niveau en kan gehanteerd worden als een beleidskaart: een kaart om regionale acties te voeren ten aanzien van de bedrijvendynamiek. Aangezien we cijfers hebben op Belgisch niveau, worden de Brusselse cijfers ook opgenomen in de kaarten¹¹⁵.

De syntheseoefening gebeurde via een clusteranalyse¹¹⁶. Hierbij worden postcodes gegroepeerd die gelijkaardige scores halen op de acht groepen en op de gemiddelde leeftijd. Een clusteranalyse heeft

als resultaat dat de gemeenten met vergelijkbare waarden voor de verschillende variabelen gegroepeerd worden binnen één cluster. De variantie binnen die groep wordt dus zo klein mogelijk gehouden en die tussen de groepen zo groot mogelijk.

De typering van de clusters gebeurt op basis van de aandelen van de acht groepen. Deze typering gebeurt door de waarden per cluster zowel onderling te vergelijken als met de gemiddelde waarden die in Vlaanderen worden opgetekend.

Zo kan een cluster die een groot aandeel heeft van jonge dynamische sectoren met een groeiende werkgelegenheid als jong en zeer dynamisch gekarakteriseerd worden. Omgekeerd kan een cluster die een groot aandeel heeft van oude en beperkt dynamische sectoren met krimpende werkgelegenheid, als oud en weinig dynamisch gekarakteriseerd worden. De interpretatie van de clusterscores is evenwel niet altijd zo eenvoudig als in de hierboven geschetste voorbeelden. Naast deze twee extremen zijn er altijd overgangclusters. Daarom is het steeds noodzakelijk om een goede afweging te maken op basis van de kenmerken van de clusters.

Ten slotte houden we ook rekening met de ligging van de postcode ten opzichte van de ruimtelijk-economische hoofdstructuur. Dit doen we door per kaart twee clusteranalyses uit te voeren. De eerste gebeurt voor alle Vlaamse postcodes. De tweede gebeurt alleen voor die postcodes die binnen de ruimtelijk-economische hoofdstructuur liggen (inclusief de gebieden met een bovenlokale uitstraling).

Deze werkwijze laat enerzijds toe om een inzicht te krijgen in de oprichtingsdynamiek van bedrijven in verschillende Vlaamse regio's. Anderzijds kan door het verder verfijnen van de analyse op niveau van de ruimtelijk-economische structuur bijkomende informatie gehaald worden die iets zegt over de onderlinge positionering van de verschillende regio's binnen de ruimtelijk-economische structuur. Deze specificatie is ook relevant vanuit het gegeven dat de gemeenten die tot de ruimtelijk-economische hoofdstructuur behoren een veel belangrijker economische betekenis hebben dan deze die erbuiten liggen.

Deze analyse voerden we uit voor de industrie én de diensten.

A Vitaliteitsindex van de industrie

Figuur 119 brengt de synthese van de dynamiek in de industrie en de bouwsector in beeld. Opvallend is het overwicht van vooral oude weinig dynamische industriële sectoren in het centrum van Vlaanderen.

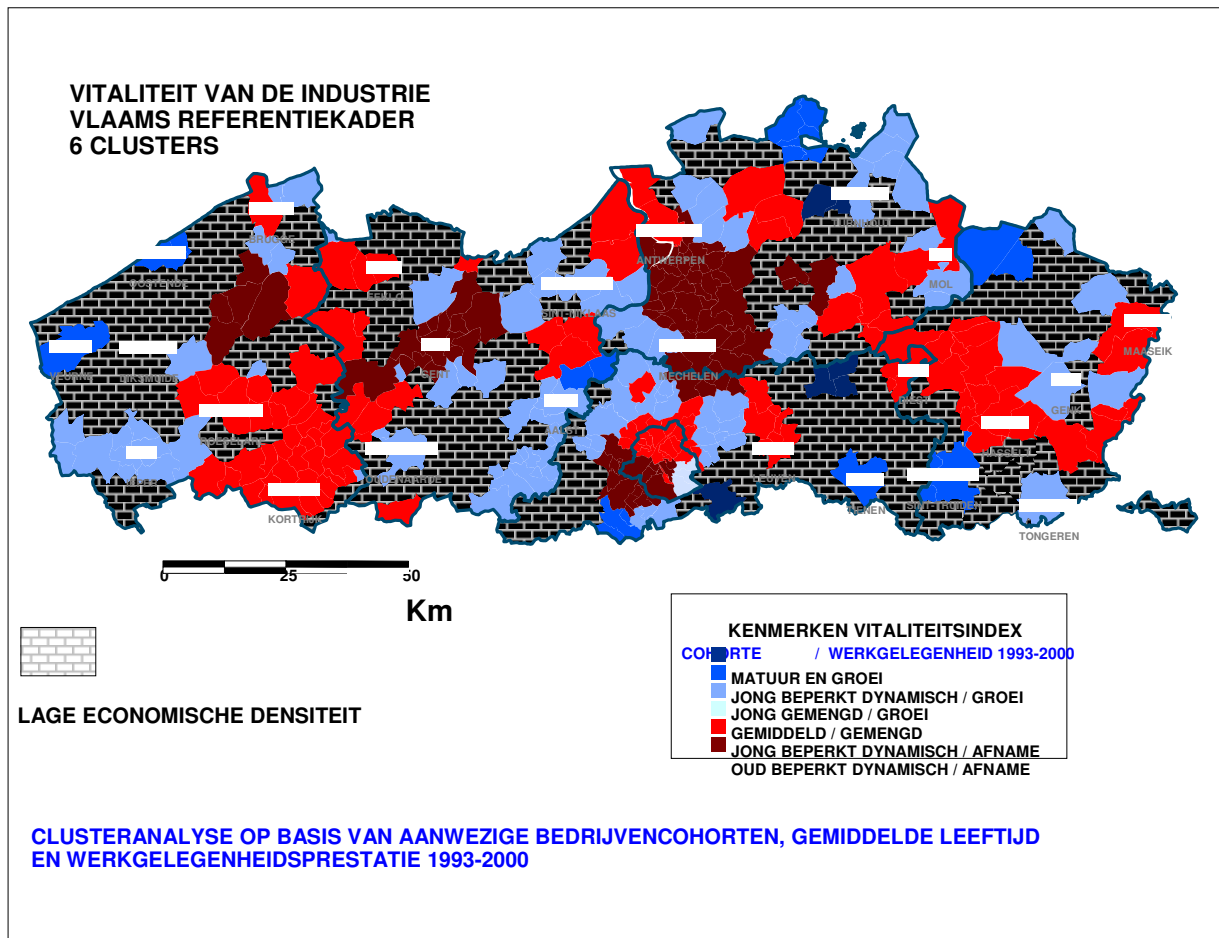
Het zwaartepunt van dit gebied wordt gevormd door een noord-zuid as van het Antwerpse en Beveren via Lier en Mechelen tot in het Brusselse en de zuidwestelijke rand van Brussel.

Overwegend jonge cohorten maar met minder goed presterende bedrijven vinden we verder op de as van Lier naar Turnhout, op de as van Mechelen naar Leuven, in de streek van Dendermonde en in de regio Sint-Niklaas.

Verder is er een overwicht van slechter presterende jonge en oude sectoren in de regio Brecht-Grobbendonk-Herentals-Geel-Mol. Deze regio sluit aan bij een slecht presterende as in Limburg die loopt van Diest-Tessenderlo over Hasselt tot aan de Maaskant. Dit grote gebied valt ongeveer samen met het Albertkanaal.



Figuur 119: Vitaliteit van de industrie



Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Naast slecht presterende weinig dynamische industriële sectoren vinden we in het centraal gedeelte van Vlaanderen beter presterende regio's in het noordoosten van de provincie Antwerpen en in de streek van Heist-op-den-Berg-Aarschot-Tienen, wat zich verder verlengt tot in de streek van Sint-Truiden en Tongeren. Eveneens een betere situatie vinden we terug in de streek tussen Mechelen, Leuven en Brussel, alsook in de noordwestelijke rand van Brussel. Dit gebied sluit aan bij de as Mechelen-Sint-Niklaas en het zuidoosten van de provincie Oost-Vlaanderen. Verder zien we ook dat de verder van Brussel gelegen zuidelijke en zuidwestelijke rand het eveneens beter doet.

Een weinig dynamische industriële structuur wordt tevens teruggevonden in het hele oosten van West-Vlaanderen, met aansluitend het westen van Oost-Vlaanderen en de regio Gent-Deinze.

In dit gebied domineren de jonge beperkt dynamische sectoren, met een minder gunstige werkgelegenheidssituatie. Binnen dit gebied vinden we kernen van oude en beperkt dynamische bedrijvenscohorten en een negatieve werkgelegenheidsdynamiek terug in het Brugse en de zuidelijke rand ervan en op de as Gent-Deinze.

Verder zien we een gunstige situatie in zowat de hele westelijke helft van West-Vlaanderen (jong of



matuur en een overwicht van industriële sectoren met groeiende werkgelegenheid).

Ten slotte vinden we in Limburg, m.u.v. de eerder genoemde slechter presterende as in het centrum en de Maaskant, een overwicht van jonge en oudere sectoren met voornamelijk groeiende industriële sectoren.

Op de kaart werd een overlay gelegd van de LED-gebieden van de ruimtelijk-economische structuur.

Zoals al elders werd aangekaart, is een groot deel van het kerngebied in het centrum gekenmerkt door een groot aandeel van oude sectoren, waarvan het overgrote deel weinig dynamisch is. Bovendien worden deze sectoren gekenmerkt door een slechte werkgelegenheidsevolutie.

In het gebied met bovenlokale uitstraling daarentegen is een belangrijk deel van de bedrijven jong, met zowel dynamische als beperkt dynamische sectoren en met zowel groeiers als krimpers. Ten slotte zien we in het LED-gebied een zeer groot deel jonge en dynamische bedrijven (Tabel 48).

Zowel in de gebieden met bovenlokale uitstraling als in de LED-gebieden kennen de jonge dynamische groeisectoren een heel wat groter aandeel dan in het kerngebied (Tabel 48). Maar ook de jonge krimpsectoren zijn er belangrijker dan in het kerngebied, wat dus impliceert dat ook heel wat dynamiek wordt gegenereerd in minder gunstige bedrijfsactiviteiten.

Tabel 48: Industriële dynamiek binnen de ruimtelijk-economische structuur: aandeel TW (%)

Ruimtelijk-economische structuur	Jong dynamisch		Jong Beperkt dynamisch		oud dynamisch		Oud Beperkt dynamisch		Totaal
	Krimp	Groei	Krimp	Groei	Krimp	Groei	Krimp	Groei	
Kerngebied	70.0	71.0	84.6	76.3	91.1	98.3	92.7	96.8	83.2
Bovenlokaal	15.6	14.3	8.8	15.2	7.5	0.2	3.8	2.2	9.3
LED	14.4	14.7	6.7	8.5	1.5	1.5	3.5	1.0	7.5
Vlaanderen	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Het is geweten, en dat was ook de bedoeling van het aanduiden van een economisch kerngebied, dat de LED-gebieden van de ruimtelijk-economische structuur economisch niet zo zwaar doorwegen als het kerngebied. Er wordt inderdaad slechts 7.5% van de toegevoegde waarde gerealiseerd in deze zones (Tabel 48). Door het grote belang van de jonge dynamische sectoren zien we dat voor deze groep van bedrijven het economisch belang van de LED-gebieden zo goed als verdubbelt tot 14.5%. Dit aandeel evenaart het cijfer van het gebied met bovenlokale uitstraling. Dit laatste gebied scoort overigens ook hoger voor deze groep van bedrijven (namelijk 15% voor de groep van jonge dynamische sectoren (vs 9.3% als gemiddelde).

Deze dynamiek kan een indicatie zijn dat de omgevingsfactoren die in de gebieden met bovenlokale uitstraling, het platteland en de kernen op het platteland worden aangeboden gunstig zijn voor de recente industriële ontwikkelingen en/of dat de omgevingsfactoren in de economische kerngebieden

minder gunstig zijn.

B Vitaliteits index van de diensten

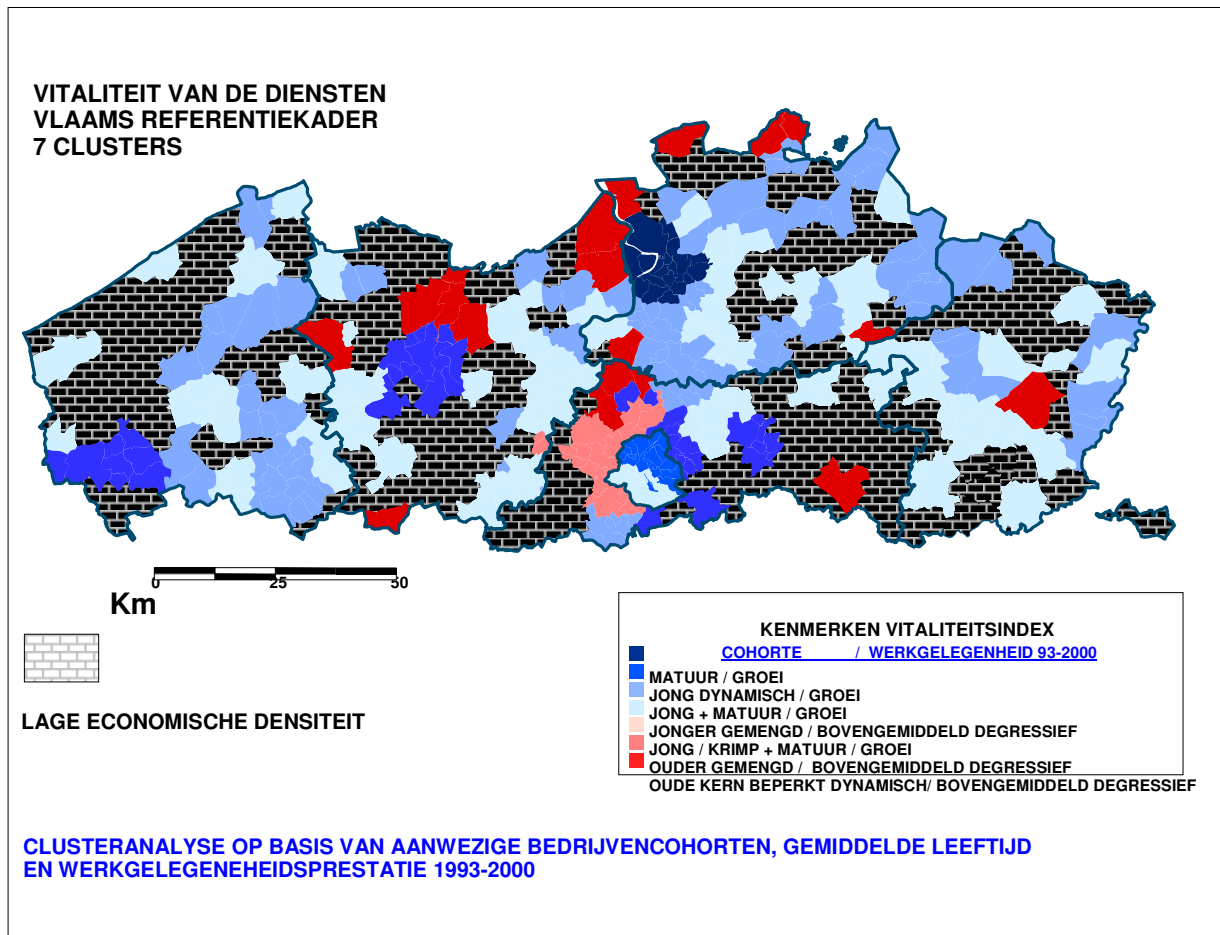
Figuur 120 vat de situatie samen van de clusteranalyse voor de bedrijven in de diensten. Typisch voor de diensten in Vlaanderen is de sterke dynamiek met positieve werkgelegenheidsevolutie in de grootsteden Gent, Antwerpen, Brussel inclusief de oostelijke en zuidoostelijke rand. Ook het Leuvense speelt hierin een rol.

De grote dynamiek rond Brussel en in het Leuvense wordt zeker mede verklaard door de ligging ten opzichte van Brussel en door de ontwikkelingen in Zaventem.

Ook het verbindingsgebied tussen het Antwerpse en het Brusselse scoort beter, alsook de as Antwerpen-Turnhout. Verder doen delen van de Kempische as het niet slecht: Heist-op-den-Berg, Herentals, Mol, Lommel.

In het Antwerpse gaat het vooral om mature maar groeiende sectoren. In de overige beter presterende regio's gaat het in hoofdzaak om jongere beter presterende dienstensectoren.

Figuur 120: Vitaliteit van de diensten



Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Een minder gunstige situatie met vooral mature sectoren die meer dan gemiddeld degressief zijn, vinden we ten westen en zuidwesten van Mechelen. Deze zone is het verlengstuk van een schil ten westen van Brussel, waar eveneens een minder gunstige situatie wordt opgetekend. In die zin bestaat



er een schril contrast tussen de regio's ten westen (eerder negatief) en ten oosten (zeer positief) van Brussel. Ook in Tienen is de situatie niet gunstig.

In Limburg is er eerder sprake van een gemengde groep bedrijven met eveneens een gemengd werkgelegenheidsprofiel. Naast het reeds genoemde Lommel, scoort ook de Maaskant sterker. In het Genkse daarentegen is er sprake van mature sectoren die bovengemiddeld degressief zijn.

Ook in Oost-Vlaanderen is er sprake van een eerder gemengd profiel, met uitzondering van de relatief gunstige situatie in het Gentse, Sint-Niklaas, Eeklo en Erpe-Mere. Een negatieve uitschieter zien we in het Gentse havengebied en in Beveren, Aalter en Ronse.

In West-Vlaanderen scoort de regio Ieper en de as Brugge-Kortrijk beter. In de rest van deze provincie is er een dominant gemengd profiel.

Zoals bij de industrie werd op de kaart een overlay gelegd van de LED-gebieden van de ruimtelijk-economische structuur.

In tegenstelling tot de industrie zijn de diensten in de LED-gebieden en de gebieden met bovenlokale uitstraling wel overwegend jong maar beperkt dynamisch. Ze hebben een groter aandeel krimpsectoren (Tabel 49).

Tabel 49: Dynamiek in de diensten in de ruimtelijk-economische hoofdstructuur

AANDEEL IN DE TOEGEVOEGDE WAARDE (%)									
Ruimtelijk-economische structuur	Jong dynamisch		Jong Beperkt dynamisch		oud dynamisch		Oud Beperkt dynamisch		Totaal
	Krimp	Groei	Krimp	Groei	Krimp	Groei	Krimp	Groei	
Kerngebied	1.8	25.1	6.6	19.2	0.0	7.6	9.6	30.0	100
Bovenlokaal	2.3	23.7	10.5	21.0	0.0	3.0	7.2	32.3	100
Geen Reh	2.6	23.7	14.1	19.3	0.0	2.2	6.4	31.6	100
Vlaanderen	1.9	24.9	7.6	19.4	0.0	6.7	9.1	30.4	100

Bron: NBB-Balanscentrale en eigen verwerking

Het profiel van de in het kerngebied aanwezige dynamische mature sectoren is heel wat gunstiger dan in de andere zones in Vlaanderen. Bij de oude beperkt dynamische cohorten zien we een groter deel groeisectoren buiten het kerngebied. Voor het overige zijn de accentverschillen tussen de onderscheiden zones veel minder frappant dan bij de industrie.

Het is dus duidelijk dat, in tegenstelling tot de industriële ontwikkelingen, de bedrijvenscoorten in de kerngebieden het relatief goed doen. Uit het kaartbeeld leiden we af dat dit vooral het geval is in het Antwerpse, de streek rond Brussel, Leuven en Gent. Daarnaast zijn er nog een aantal verbindingengebieden. Opvallend is ook dat de havengebieden van Antwerpen en Gent het niet goed doen.



C Synthese

Het is duidelijk dat de ruimtelijk-economische structuur gestructureerd wordt door de industriële ontwikkelingen en de 'stuwende' dienstensectoren (zakelijke diensten, logistiek, distributie).

De kerngebieden binnen de ruimtelijk-economische structuur zijn wel aan erosie onderhevig, vooral dan wat de industrie betreft. Voor de industrie merken we een toenemend belang van de jongere bedrijvenscohorten in de gebieden met een bovenlokale uitstraling en in de LED-gebieden. Daartegenover staat dat de stuwende diensten zich verder concentreren in het centrum van Vlaanderen.

Bovenstaande conclusie is een nuancering van de bevindingen van Verhetsel en Desmet (1997) in dit verband. De door deze auteurs vastgestelde negatieve bedrijvendynamiek in de (groot)stedelijke gebieden wordt hier alleen bevestigd voor de industriële sectoren. Voor de dienstensectoren – en dan met name de zakelijke diensten - is er duidelijk sprake van een belangrijk grootstedelijk potentieel.

2.5 CONCLUSIES

Het in beeld brengen van de ruimtelijk-economische dynamiek is een belangrijke basis voor een ruimtelijk-economisch beleid. Er wordt immers een zicht gegeven op de onderliggende trends en tendensen, en op de veranderingen in de ruimtelijk-economische structuur zelf.

Uiteindelijk kan men de bedrijvendynamiek, zoals die hier beschreven is, interpreteren als de mate waarin de omgevingsfactoren in een bepaald gebied al dan niet in overeenstemming zijn met de locatievereisten van de bedrijven. Van een gebied waar zowel jonge als mature bedrijvenscohorten erin slagen om een positieve dynamiek te genereren voor bepaalde activiteiten, kan men veronderstellen dat het voor die activiteiten de juiste omgevingsfactoren aanbiedt.

De voorliggende analyse is uiteraard onvolledig, maar toch kunnen een aantal conclusies getrokken worden in verband met de bedrijvendynamiek.

2.5.1 STERKE VERJONGINGSDYNAMIEK MAAR OOK BELANGRIJKE 'BLIJVERS'

Een globale vaststelling is dat 75% van de bedrijven die vandaag actief zijn, opgericht zijn in de afgelopen 15 jaar. Dit heeft ook tot gevolg dat de gemiddelde leeftijd van een bedrijf slechts 11 jaar is. Uit de analyse van de bedrijven die in 1990 al bestonden, leiden we echter ook af dat ongeveer 75% van die bedrijven in 2000 nog steeds bestaan. Dit betekent uiteindelijk dat, nadat een belangrijk deel van de nieuw opgerichte bedrijven is uitgefilterd, een groot deel van de resterende bedrijven overleven. Het groot aandeel van de jonge bedrijvenscohorten heeft verder vooral te maken met de grote stijging van het aantal bedrijven dat de laatste jaren zijn rekeningen neerlegt bij de balanscentrale.

Even belangrijk is de vaststelling dat de recentelijk opgerichte bedrijven, die 75% van de bedrijvenpopulatie vormen, instaan voor slechts 35% gerealiseerde toegevoegde waarde in Brussel, 38% in Vlaanderen en 45% in Wallonië. Het is dus duidelijk dat oudere bedrijven veel belangrijker zijn in termen van gerealiseerde economische prestaties dan de jongere bedrijven. Dit is logisch in die zin dat jonge bedrijven doorgaans kleiner zijn en ze, indien ze de kansen krijgen, nog kunnen doorgroeien tot hun optimale grootte.

Bekeken op niveau van de Belgische regio's heeft Brussel uitgesproken 'oude' economische dragers. Wanneer de gegevens gewogen worden met de toegevoegde waarde is een gemiddeld bedrijf 38 jaar

oud in Brussel, tegenover 16 jaar in Vlaanderen en 15 jaar in Wallonië. Wallonië heeft dus globaal genomen een iets jongere economische structuur dan Vlaanderen.

Voor de industrie (incl. bouw) is de gemiddelde leeftijd (gewogen met gerealiseerde toegevoegde waarde) heel wat ouder. In Vlaanderen is de gemiddelde leeftijd van een industrieel bedrijf 31 jaar, in Brussel 51 jaar en in Wallonië 28 jaar. De relatief jonge bedrijvenpopulatie in Wallonië zou kunnen verklaard worden door de economische crisis van de jaren 70 en 80 die een groot deel van de oude industriële basis in Wallonië heeft weggeveegd. Het geeft tegelijkertijd aan dat er een vernieuwingsdynamiek aanwezig is, maar het is nog te vroeg om hieruit te concluderen of hiermee een nieuwe industriële basis kan gevormd worden.

De diensten zijn gemiddeld heel wat jonger dan de industrie. Gewogen met gerealiseerde toegevoegde waarde ziet men in Vlaanderen een gemiddelde leeftijd van 21 jaar. In Wallonië is dat 20.5 jaar en in Brussel 31 jaar.

2.5.2 BELANGRIJKE GEOGRAFISCHE VERSCHILLEN

In het economisch kerngebied is een duidelijk oudere economische structuur aanwezig, wat zich vooral uit in het groot belang van de oudere bedrijven (gemiddelde leeftijd van 28 jaar). Dit bevestigt de maturiteit van het kerngebied.

In het gebied met bovenlokale uitstraling (gemiddelde leeftijd van 20 jaar) en in de LED-gebieden (gemiddelde leeftijd van 18 jaar) domineren de jongere bedrijvencohorten, die er bovendien ook een belangrijk deel van de economie vertegenwoordigen. Dit wijst op de dynamiek van deze gebieden.

Wat de vitaliteit van de industrie betreft, is de conclusie dat een groot deel van het kerngebied in het centrum en het westen van Vlaanderen gekenmerkt wordt door een groot aandeel mature sectoren, waarvan het overgrote deel weinig dynamisch is. Omgekeerd zijn jonge dynamische sectoren zowel in de gebieden met bovenlokale uitstraling als in de LED-gebieden veel belangrijker dan in het kerngebied. Deze dynamiek geeft vermoedelijk aan dat de omgevingsfactoren die in de gebieden met bovenlokale uitstraling, het platteland en de kernen op het platteland worden aangeboden gunstig zijn voor de recente industriële ontwikkelingen en/of dat de omgevingsfactoren in de economische kerngebieden minder gunstig zijn.

In tegenstelling tot de industriële vitaliteit vormen de kerngebieden van de ruimtelijk-economische structuur een relatief gunstige omgeving voor de diensten. Dit is vooral het geval voor de grootsteden en hun omgeving. Ook het Leuvense en een aantal verbindingengebieden spelen hier een rol. Opvallend is wel dat het havengebied van Antwerpen en Gent in tegenstelling tot de rest van de grootstedelijke regio, een beperkte vitaliteit heeft.

We kunnen besluiten dat de industrie in de kerngebieden binnen de ruimtelijk-economische structuur aan erosie onderhevig zijn. Parallel hiermee merken we een toenemende belang van de jongere industriële bedrijven in de gebieden met een bovenlokale uitstraling en in de LED-gebieden. Daartegenover concentreren de stuwende diensten zich verder in het centrum van Vlaanderen wat wijst op een belangrijk grootstedelijk potentieel.



HOOFDSTUK 3 DE VERHUIS VAN BEDRIJVEN

3.1 DOEL

Om economische relaties tussen gebieden te kunnen onderzoeken, vormen de verhuisbewegingen één van de mogelijke invalshoeken. In essentie doen verhuisbewegingen zich voor omdat de bestaande locatie niet meer voldoet aan de locatievereisten van het bedrijf. Dit kan verschillende oorzaken hebben, die zowel intern als extern van aard kunnen zijn. Interne redenen zijn bijvoorbeeld gestegen productievolumes, andere productietechnieken, etc.. die op de bestaande locatie niet meer kunnen gerealiseerd worden. Externe redenen zijn bijvoorbeeld een toegenomen congestie, hoge grondprijzen, geografische verschuivingen in het marktgebied, zonevreemde locatie, etc... , waardoor de omgevingsfactoren niet meer voldoen en een verhuis zich kan opdringen. Dit hoofdstuk gaat na welke verhuisbewegingen tussen gebieden in Vlaanderen/België kunnen opgetekend worden.

3.2 METHODOLOGIE

Om de verhuisbewegingen te onderzoeken werden de gegevens van de NBB-balanscentrale van het jaar 1990 vergeleken met die voor het jaar 2001¹¹⁷. Door de databanken te koppelen op basis van de BTW-nummers weten we dat er van de 151.985 bedrijven die in 1990 een rekening neerlegden, in 2001 114.942 bedrijven overleefden (Tabel 44 in Hoofdstuk 2). Aanvullende gegevens inzake werkgelegenheid werden bekomen uit de verhuisbewegingen zoals die uit het NIS-DBRIS databank¹¹⁸ konden afgeleid worden.

Tabel 50: Verhuisbewegingen volgens gewest

	Gewest 2001			
Gewest 1990	Vlaanderen	Wallonië	Brussel	België
Vlaanderen	9.814	225	625	10.664
Wallonië	161	3.045	399	3.605
Brussel	931	786	3.425	5.142
België	10.906	4.056	4.449	19.411
Saldo	Gewest 2001			
Gewest 1990	Vlaanderen	Wallonië	Brussel	België
Vlaanderen	0	64	-306	-242
Wallonië	-64	0	-387	-451
Brussel	306	387	0	693
België	242	451	-693	0

Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001 en eigen verwerking

Een verhuis werd gedefinieerd als een postcodegrensoverschrijdende herlocatie van een bedrijf. Om dit te onderzoeken werd de postcode van de bedrijfslocatie in 1990 vergeleken met de postcode van 2001. Hierdoor weten we dat van de 114.942 bedrijven er in totaal 19.411 bedrijven postcodegrensoverschrijdend verhuisd zijn¹¹⁹. Het grootste deel daarvan gebeurde binnen de

respectieve gewesten.

Tussen Vlaanderen en Wallonië is de interactie relatief beperkt, met een saldo ten voordele van Wallonië van 64 bedrijven. Tussen Brussel en de twee andere gewesten is de interactie heel wat groter. Brussel verliest in totaal 693 bedrijven. Vlaanderen doet het met een winst van 306 bedrijven uit Brussel niet slecht. Wallonië doet het nog beter met een totale winst van 387 bedrijven afkomstig uit Brussel.

3.3 KENMERKEN

3.3.1 SECTORALE KENMERKEN

Tabel 51 maakt de vergelijking tussen de sectorale kenmerken van de verhuisde bedrijven met alle bedrijven die de periode 1990-2001 overleefd hebben. Uit de tabel blijkt dat de mobiliteit hoger ligt bij de diensten dan bij de industrie en de bouw (en de landbouw). De verminderde mobiliteit van de industrie heeft natuurlijk te maken met de grote kosten die gepaard gaan met het verhuizen van industriële machineparken, reservoirs, voorraden, etc... Precies ook wegens deze zware verhuiskosten is het van groot belang voor een industrieel bedrijf dat het een juiste locatie vindt waar het eventueel ter plaatse nog kan uitbreiden.

Tabel 51: Kenmerken van de verhuisde bedrijven: Industrie, bouw en diensten

Vlaanderen	Verhuisd		Blijvers	
	Bedrijven	Tw	Bedrijven	Tw
Sector	%	%	%	%
Landbouw	1.3	0.2	1.8	0.6
Industrie	11.0	28.8	13.2	42.8
Bouw	9.3	6.6	11.2	8.7
Diensten	78.3	64.4	73.7	47.8
Eindtotaal	100	100	100	100

Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001 en eigen verwerking

3.3.2 DIMENSIE

Uit de gegevens van de NIS-DBRIS databank, leiden we af dat het grootste deel van de verhuisde bedrijven in Vlaanderen klein is (maximaal 4 werknemers). Dit aandeel is groot, maar het ligt wel 10% onder het globale aandeel van de kleine bedrijven in Vlaanderen.

Het zijn vooral de dimensieklassen tussen 5 en 50 werknemers die proportioneel meer verhuizen. Het aandeel van de grotere verhuisde bedrijven is gelijk aan hun globaal aandeel in Vlaanderen.

We merken verder dat een verhuisd bedrijf veelal een werkgelegenheidsgroei kent. Deze groei is in alle dimensieklassen (behalve de kleinste) aanwezig. Hieruit kunnen we afleiden dat een verhuis veelal samengaat met een expansie van het bedrijf. Deze expansie is gemiddeld groter dan wat voor alle bedrijven samen kan genoteerd worden¹²⁰. Het feit dat dynamische bedrijven sterke impulsen hebben om te verhuizen heeft een belangrijke implicatie voor het ruimtelijk-economisch beleid. Het creëren van een attractief aanbod waar deze expansieve bedrijven zich opnieuw kunnen vestigen is een basisvoorwaarde voor het verzekeren van de economische groei (zie Vanhaverbeke & Cabus, 2002).



Tabel 52: Kenmerken van de verhuisde bedrijven: omvang en groei

Klasse	Verhuisde bedrijven		Alle bedrijven in Vlaanderen			Verhuisde werkgelegenheid ¹²¹		
	Aantal	%	Aantal	%	Jaarlijks %	Werk Jaarverhuis	Werk 2000	Groei %
0-4	5421	64.1	170319	74.2	0.6	19 066	18 120	-5
5-9	1375	16.3	27552	12.0	1.0	8 617	13 611	58
10-19	846	10.0	15509	6.8	1.1	10 802	12 884	19
20-49	575	6.8	10809	4.7	1.1	16 722	19 175	15
50-99	143	1.7	2897	1.3	1.0	8 327	9 864	18
100-199	47	0.6	1256	0.5	0.7	5 440	6 785	25
200-499	39	0.5	814	0.4	1.0	10 223	12 999	27
500-999	9	0.1	240	0.1	0.8	5 312	5 869	10
1000+	5	0.1	201	0.1	0.5	7 849	10 490	34
Vlaanderen	8460	100	229597	100	0.7	92 358	109 797	19

Bron: NIS, GRAYDON, MVG en eigen verwerking

3.3.3 OUDERDOM VAN DE VERHUISDE BEDRIJVEN

Als we een vergelijking maken tussen de bedrijven die verhuizen en de totale populatie van bedrijven, dan verschilt de verhuisintensiteit niet zoveel in functie van de leeftijd van het bedrijf (links in Tabel 53). Het is dus niet zo dat oudere bedrijven de neiging vertonen om minder te verhuizen. Integendeel, zowel de oude (opgericht voor 1945) als de zeer jonge bedrijven (opgericht na 1985) verhuizen relatief veel.

Tabel 53: Ouderdom van de bedrijven

Periode	Berekening NBB-1990-NBB 2001					Berekening DRBIS –NBB 2001				
	Blijvers (a)	% (1)	Verhui- zers (b)	% (2)	Verhou- ding (2)/(1)	NBB-Bedrijven 2001 (c)	% (3)	Verhui- zers (d)	% (4)	Verhou- ding (4)/(3)
Voor 1945	2 082	2.0	418	2.2	1.1	1 196	0.7	53	1.0	1.3
1945-1960	4 369	4.3	704	3.7	0.9	2 705	1.7	116	2.1	1.3
1960-1970	6 770	6.6	1 191	6.3	1.0	4 599	2.8	197	3.6	1.3
1970-1980	19 225	18.7	3 218	17.0	0.9	13 388	8.3	533	9.6	1.2
1980-1985	20 417	19.9	3 581	19.0	1.0	14 432	8.9	518	9.4	1.0
1985-1990	49 934	48.6	9 764	51.7	1.1	32 509	20.1	1 112	20.1	1.0
1990-1995						42 387	26.2	1 744	31.5	1.2
1995-2000						50 497	31.2	1 267	22.9	0.7
Totaal	102 797	100	18 876	100	1.0	161713	100	5540	100	1.0

Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001, NIS-DEBRIS en eigen verwerking

- Aantal blijvers waarvoor oprichtingsjaar bekend is in België
- Aantal verhuizers NBB1990-NBB2001 waarvoor oprichtingsjaar bekend is
- Aantal NBB-bedrijven waarvoor het oprichtingsjaar bekend is in Vlaanderen
- Verhuizers NIS-DBRIS waarvoor het oprichtingsjaar bekend is.

Dezelfde oefening gebaseerd op de NIS-DBRIS-gegevens (rechterhelft Tabel 53) levert een gelijkaardig resultaat op, met dien verstande dat de piek bij de jonge bedrijven zich situeert bij deze die zijn opgericht in de periode 1990-1995. Dit betekent dus dat bij een bedrijf dat de leeftijd van 5 jaar nadert

de verhuisneiging het grootste is. Verhoudingsgewijze ligt dat cijfer evenwel niet hoger dan bij de oudere bedrijven (bedrijven ouder dan 20 jaar). De bedrijven jonger dan 5 jaar vertonen de kleinste verhuisintensiteit.

3.4 VERHUISGEDRAG

3.4.1 VERHUISAFSTAND

A Gemiddelde en mediaan

Op basis van de afstanden tussen de postcode van vertrek en de postcode van vestiging, kunnen we berekenen dat de gemiddelde verhuisafstand zowat 18.7 kilometer bedraagt. In Vlaanderen is dat 20.2 km¹²², in Wallonië 21.4 km en in Brussel 13.9 km. Onderstaande figuur leert echter dat een groot deel van de verhuisbewegingen op korte afstand plaatsvinden, wat ook blijkt uit de mediaan die slechts 9.8 kilometer bedraagt. Verder blijkt dat 54% van de bedrijven verhuist over een afstand van minder dan 10 km; nog eens 36% verhuist over een afstand tussen de 10 en 50 km. Een binnenlandse verhuis over meer dan 50 kilometer is eerder zeldzaam.

Op basis van een enquête uitgevoerd door BCI (2003), in opdracht van het SPRE, komen we tot nog kleinere verhuisafstanden. Van de 336 recentelijk verhuisde bedrijven (op een totaal van 5499 bedrijven en inclusief de intragemeentelijke verhuizingen) was de gemiddelde afstand slechts 9.4 km.

De verhuisafstand is het grootst in de landbouw, op de voet gevolgd door industriële bedrijven. De bouwbedrijven verhuizen over de kortste afstand (Tabel 54). Uit de BCI-enquête blijkt ook dat grotere industriële bedrijven die hoofdzakelijk produceren over een grotere afstand verhuizen (20-30 km) (Figuur 122).

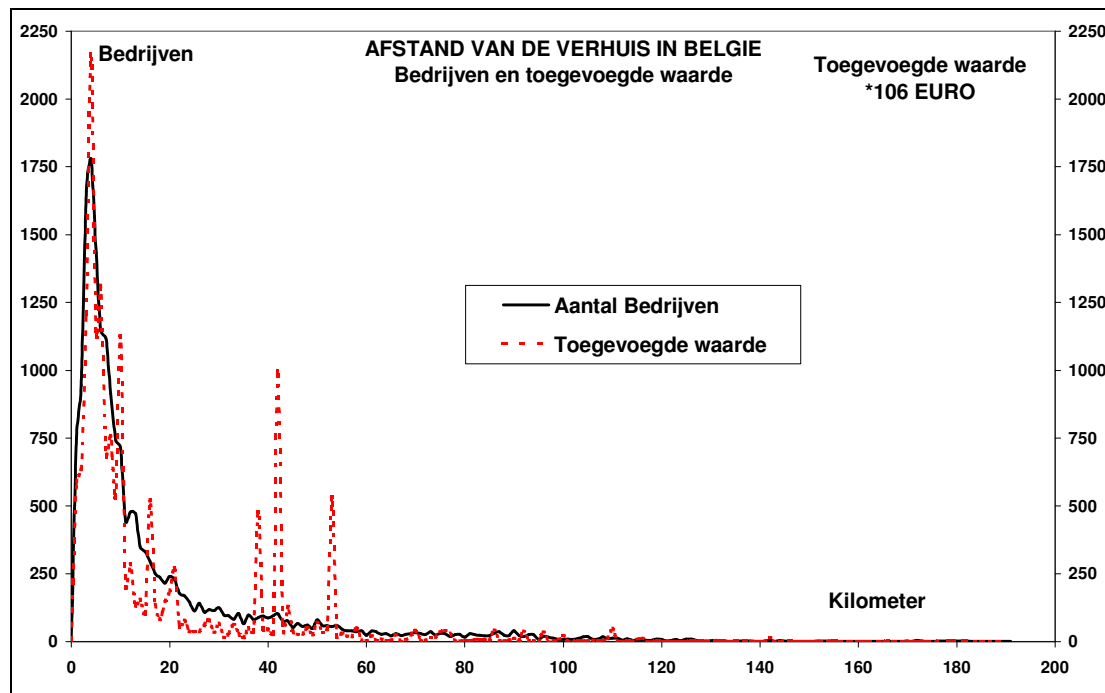
Tabel 54: Verhuisafstand per sector

	landbouw	industrie	bouw	diensten	totaal
Aantal	230	2044	1648	15489	19411
Mediaan	10.9	9.8	8.2	8.9	8.9
Gemiddelde	22.6	20.4	15.4	18.8	18.8

Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001 en eigen verwerking

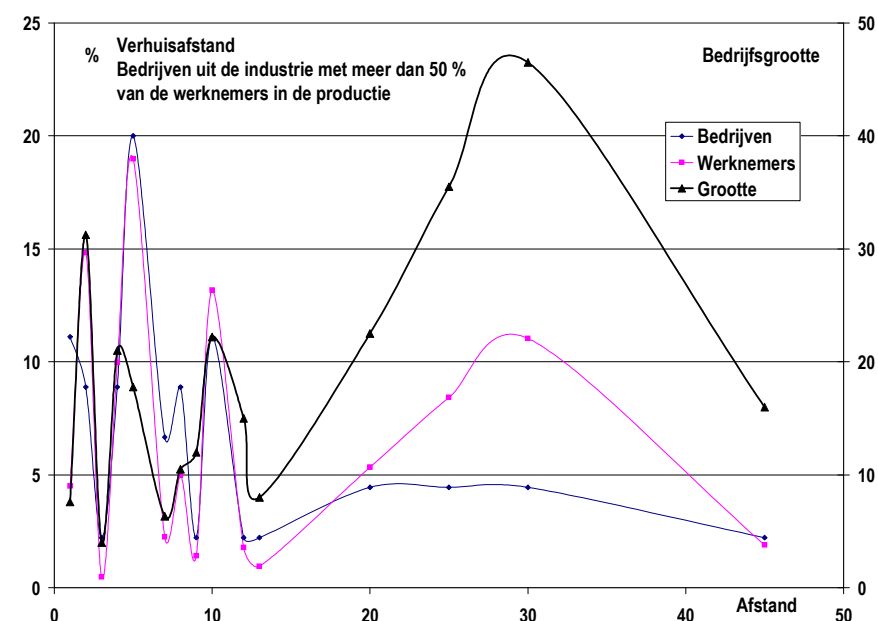


Figuur 121: Aantal bedrijven/toegevoegde waarde naar verhuisafstand



Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001 en eigen verwerking

Figuur 122: Verhuisafstand van producerende industriële bedrijven



Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

B Verhuisgedrag en huisvestingstheorie

Het grote aandeel van de kortefstandsverplaatsingen, zowel voor grotere als kleine bedrijven, geeft aan dat de huisvestingstheorie ook in Vlaanderen een belangrijke invloed heeft op de bedrijfsverplaatsingen. In tegenstelling tot verplaatsingen over langere afstand, 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. Brouwer (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.

Ondernemers gaan sterk risicomijdend te werk 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. Het minimaliseren van de afstand is hierbij belangrijk omdat de bestaande toeleveringsrelaties en de werkgelegenheid niet in het gedrang mogen komen bij een herlokalisatie.

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

3.4.2 VERHUISGEDRAG BINNEN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR

Tabel 55 geeft duidelijk aan dat het leeuwenaandeel van de verhuisbewegingen zich binnen het kerngebied afspeelt. Dit wil zeggen dat als een bedrijf gelegen in het kerngebied verhuist, het zich in de meeste gevallen naar een andere plaats in het kerngebied herlokaliseert.

Tabel 55: Verhuisbewegingen binnen de ruimtelijk-economische structuur

Van Vlaanderen+Brussel naar Vlaanderen+Brussel	Res_2001			
Res_1990	Kern	Bovenlokaal	LED	Eindtotaal
Kern	10.050	1.000	1.044	12.094
Bovenlokaal	830	182	188	1.200
LED	838	216	447	1.501
Vlaanderen+Brussel	11.718	1.398	1.679	14.795
Saldo	Kern	Bovenlokaal	LED	Eindtotaal
Kern	0	170	206	376
Bovenlokaal	-170	0	-28	-198
LED	-206	28	0	-178
Vlaanderen+Brussel	-376	198	178	0

Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001 en eigen verwerking

De tabel leert ook dat het kerngebied zowel bedrijven verliest aan het gebied met bovenlokale uitstraling als aan de LED-gebieden. In totaal verlieten 376 bedrijven het kerngebied in Vlaanderen (+Brussel). Ongetwijfeld spelen hier de agglomeratienadelen. De LED-gebieden verliezen een beperkt aantal bedrijven aan het gebied met bovenlokale uitstraling.

3.4.3 VERHUISGEDRAG IN EEN STADSGEWESTELIJKE CONTEXT

Tabel 56 leert dat de kernen van de stadsgewesten heel wat bedrijven verliezen aan de agglomeratie, banlieue, forensenwoonzone en overig Vlaanderen. De agglomeratie verliest bedrijven aan de banlieue, forensenwoonzone en overig Vlaanderen.



De forensenwoonzone wint bedrijven uit alle andere categorieën. Ten slotte wint overig Vlaanderen uit de kernen en de agglomeraties, maar verliest het aan de banlieue en de forensenwoonzone.

Er is dus een verplaatsingsgedrag uit de kern en de agglomeratie naar de rand. De banlieue en de forensenwoonzone winnen ook bedrijven uit de rest van Vlaanderen.

Tabel 56: Verhuisbewegingen in de stadsgewesten

Van Vlaanderen en Brussel Naar Vlaanderen en Brussel						
	Stadsgewest 2001					
Stadsgewest 1990	Kern	Agglomeratie	Banlieue	Forensenwoonzone	Rest	Totaal
Kern	1.855	1.287	701	512	380	4.735
Agglomeratie	1.091	3.140	387	235	147	5.000
Banlieue	380	288	326	235	116	1.345
Forensenwoonzone	400	167	215	695	290	1.767
Rest	276	113	165	313	1.081	1.948
Eindtotaal	4.002	4.995	1.794	1.990	2.014	14.795
Saldo	Kern	Agglomeratie	Banlieue	Forensenwoonzone	Rest	Totaal
Kern	0	196	321	112	104	629
Agglomeratie	-196	0	7	68	34	-121
Banlieue	-321	-7	0	20	-49	-308
Forensenwoonzone	-112	-68	-20	0	-23	-200
Rest	-104	-34	49	23	0	-66
Eindtotaal	-629	121	308	200	66	0

Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001 en eigen verwerking

3.5 GEOGRAFISCHE ANALYSE

In vorige punten konden we reeds een aantal globaal geografische elementen blootleggen inzake het verhuisgedrag van bedrijven. In dit deel brengen we de geografische kenmerken van een aantal verhuiskarakteristieken beter in beeld.

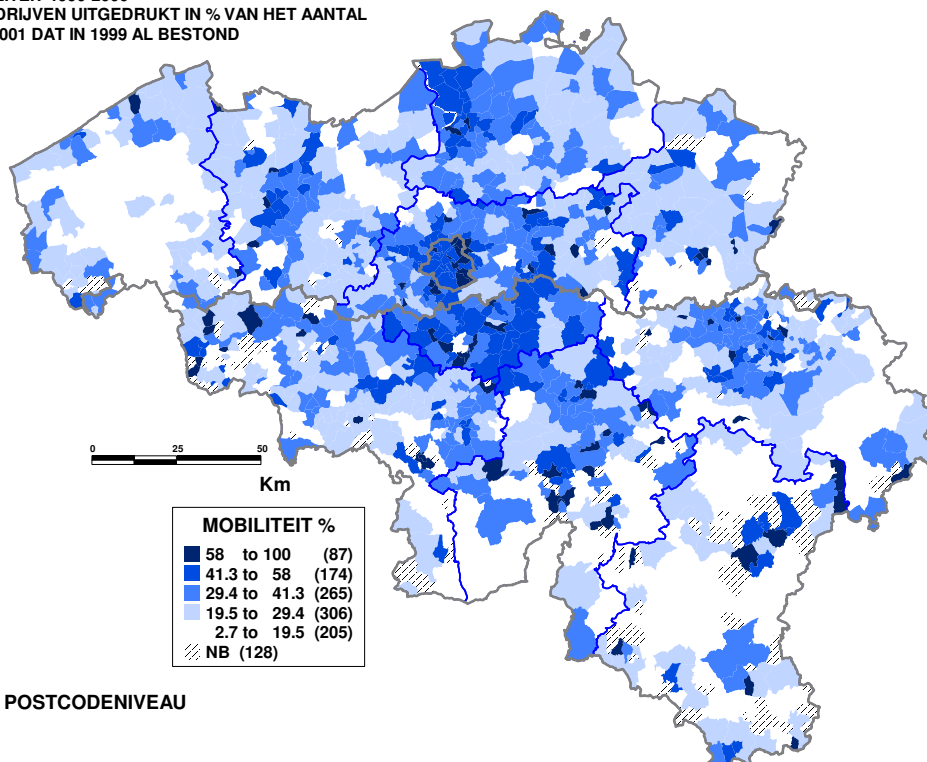
3.5.1 BEDRIJFSMOBILITEIT

De bedrijfsmobiliteit kan gedefinieerd worden als het totaal aantal verhuisbewegingen van bedrijven dat bekomen wordt door alle ingaande en uitgaande bewegingen op te tellen (voor zover de postcodegrens wordt overschreden).

We zetten die mobiliteitsgegevens af tegenover het totaal aantal bedrijven dat we bestuderen (de bedrijven die zowel in 1990 als in 2001 actief zijn). Zo kunnen we zien hoe groot het aantal verhuisde bedrijven is ten opzichte van de 'blijvers'. Deze analyse is nuttig omdat gebieden met een hoge verhuismobiliteit niet noodzakelijk samenvallen met gebieden die een hoog migratiesaldo kennen (zie verder in 3.5.2).

Figuur 123: Bedrijfsmobiliteit 1990-2001

BEDRIJFSMOBILITEIT 1990-2000
 VERHUISDE BEDRIJVEN UITGEDRUKT IN % VAN HET AANTAL
 BEDRIJVEN IN 2001 DAT IN 1999 AL BESTOND



ANALYSE OP POSTCODENIVEAU

Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001 en eigen verwerking

Een hoge verhuismobiliteit veronderstelt dat er een voldoende flexibele markt aanwezig is inzake bedrijfsgebouwen en bedrijventerreinen om die mobiliteit mogelijk te maken. Net zoals dat bij huisvesting (wonen) het geval is, vereist een hogere bedrijfsmobiliteit een grotere frictieleegstand om die mobiliteit te kunnen opvangen.

In een gemiddelde postcode bedraagt de totale (postcodegrensoverschrijdende) mobiliteit in de periode 1990-2001 zowat 34%.

Figuur 123 leert ons dat de bedrijfsmobiliteit sterk kan verschillen van streek tot streek. Zoals dat ook geldt voor de bewonersmobiliteit (Cabus, 1994), merken we in het algemeen een hoge mobiliteitsgraad in een stedelijk omgeving. Dit geldt zeer uitgesproken in Brussel en ruime omgeving, het Antwerpse en het Gentse.

Een eerste mogelijke verklaring voor deze hogere mobiliteit is dat een stedelijke omgeving een broedplaats is van nieuwe economische activiteiten die, eenmaal ze groeien, verhuizen naar een nieuwe locatie. Uit de stadsgewestelijke analyse blijkt dat dit in het merendeel van de gevallen richting agglomeratiegemeenten en banlieue is (zie 3.4.3 en ook 3.5.3).

Een tweede reden kan zijn dat verhuizende bedrijven in de kernen en agglomeraties proportioneel meer in de dienstensectoren zitten (namelijk 83% vs 79% in de banlieue, 74% in de forensenwoonzone en 71% in de rest van Vlaanderen. Dienstensectoren zijn mobieler dan de industrie. Omgekeerd is het

aandeel van verhuizende bedrijven in de industrie en de bouw groter buiten de stedelijke kernen en agglomeraties.

Ten slotte is de economische densiteit in steden het grootst en neemt ze bovendien het snelst toe. Dit heeft implicaties naar ruimteaanbod (beschikbaarheid en kostprijs), mobiliteit en bereikbaarheid, waardoor bedrijven sneller geneigd zijn te verhuizen. Deze observatie kwam ook naar boven in de enquête inzake de bedrijfsvriendelijke gemeente voor het arrondissement Antwerpen (Vanhaverbeke, 1999).

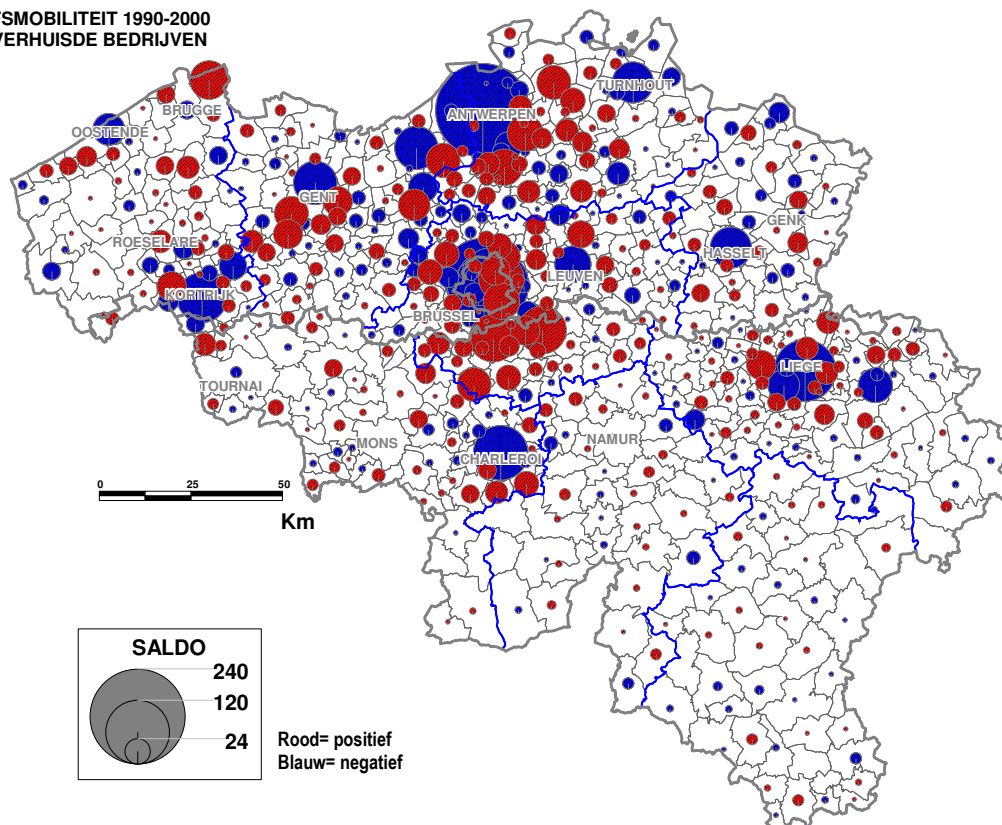
Een beperkte mobiliteit is vast te stellen in bijna geheel het centrum van West-Vlaanderen, het gebied ten oosten en ten zuiden van Gent, de Noorderkempen en Noordoost- en Zuid Limburg.

3.5.2 MIGRATIESALDO

Het migratiesaldo wordt bekomen door de uitgaande bewegingen af te trekken van de inkomende bewegingen. Een positief migratiesaldo geeft een netto-instroom aan. Omgekeerd wijst een negatief migratiesaldo op een netto-uitstroom.

Figuur 124: Migratiesaldo 1990-2001

BEDRIJFSMOBILITEIT 1990-2000
SALDO VERHUISDE BEDRIJVEN



Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001 en eigen verwerking

De steden scoren over het algemeen negatief. Dit geldt uitgesproken voor Antwerpen en voor de westelijke gemeenten van Brussel-19 (de oostelijke hebben een positieve score). Ook in Gent, Kortrijk, Oostende, Sint-Niklaas, Turnhout en Hasselt is het saldo sterk negatief.

Positieve scores zijn op te tekenen in de stedelijke randen, terwijl de overige zones in de regel relatief weinig verliezen of winnen.

Opvallend is ook de asstructuur tussen Gent en Kortrijk, met zoals al gezegd negatieve cijfers in Gent en Kortrijk zelf en positieve cijfers voor de gemeenten die tussen deze twee steden liggen.

3.5.3 STROMEN

We leiden uit onderstaande tabel af dat de arrondissementen Nivelles, Halle-Vilvoorde, Gent en Brugge de grootste netto instroom hebben. Brussel heeft de grootste netto uitstroom. Van de Vlaamse arrondissementen heeft Kortrijk de grootste uitstroom, gevolgd door Antwerpen..

Tabel 57: Arrondissementen met grootste instroom (>20) en uitstroom (<=-15)

Arrondissement	Netto instroom	Arrondissement	Netto uitstroom
Nivelles	326	Brussel	-693
Halle-Vilvoorde	99	Kortrijk	-76
Gent	86	Charleroi	-61
Brugge	79	Antwerpen	-44
Tournai	40	Turnhout	-22
Thuin	38	Dendermonde	-22
Namur	30	Maaseik	-19
Soignies	28		
Oudenaarde	28		
Mechelen	27		
Tielt	26		
Leuven	24		

Bron: NBB-Balanscentrale 1990, Belfirst CD van november 2001 en eigen verwerking

Hieronder bespreken we de meest markante bewegingen. We staan hierbij enerzijds stil bij de stadsgewestelijke interactie in het Brusselse en het Antwerpse stadsgewest. In een derde case staan we stil bij de Kortrijkse situatie.

A Bedrijfsverhuizingen in het Brusselse stadsgewest

De uitstroom van bedrijven is duidelijk het grootste voor Brussel, met een verlies van 693 bedrijven (waarvan 60 in de bouw en de industrie). Het verlies gaat vooral naar Nivelles en Halle-Vilvoorde. Ook Antwerpen, Mechelen, Brugge en een aantal aan Waals-Brabant grenzende arrondissementen doen voordeel.

Figuur 125 bevat een gedetailleerde analyse van de Brusselse stromen. De figuur leert dat de grootste intensiteit van de verplaatsingen zich in de onmiddellijke omgeving van Brussel bevindt (Halle-Vilvoorde en net over de taalgrens in Nivelles). In Halle-Vilvoorde gaat het in hoofdzaak om de agglomeratiegemeenten van het stadsgewest. In Nivelles verhuist het belangrijkste deel richting banlieue.

Opmerkelijk in Tabel 57 is het grote verschil tussen het saldo van Nivelles en dat van Halle-Vilvoorde. Halle-Vilvoorde haalt net als Nivelles het grootste aantal bedrijven uit Brussel (215) en een beperkt

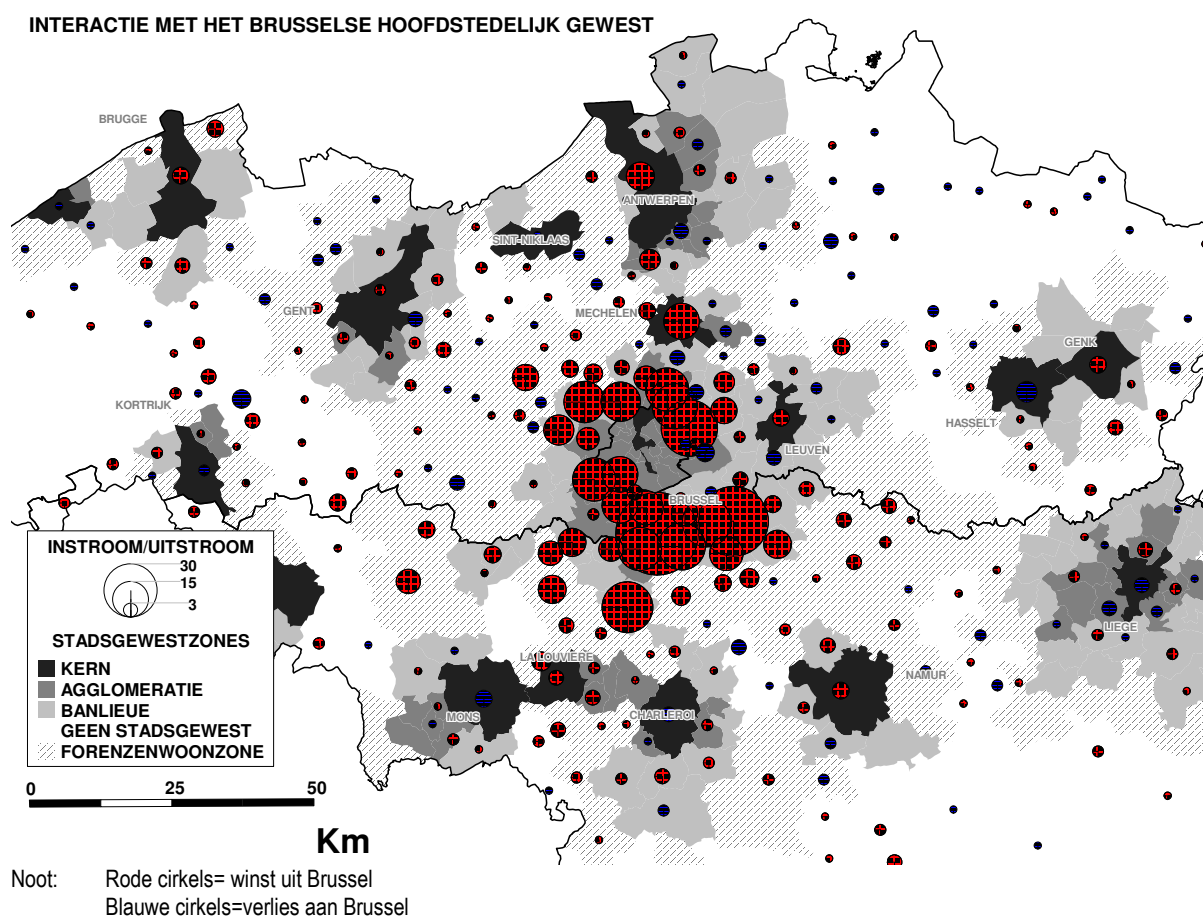


gedeelte uit Turnhout en Kortrijk. Toch zien we ook een belangrijk verlies van bedrijven aan omliggende arrondissementen, zodat de grote instroom uit Brussel als het ware herverdeeld wordt en het positieve saldo gereduceerd wordt tot 99 bedrijven. Zaventem is hiervan een typisch voorbeeld. Het wint in totaal 34 bedrijven uit Brussel, maar het globale positieve saldo is slechts 3 bedrijven.

Deze herverdeling naar de omgeving gebeurt niet in Nivelles. Integendeel, Nivelles wint ook bedrijven uit de rest van Wallonië.

Verder verliest slechts een beperkt aantal arrondissementen bedrijven aan Brussel (onder meer Turnhout, Maaseik en Hasselt). De industriële bedrijven die Brussel verlaten, gaan vooral richting Nivelles (30) en Leuven (11).

Figuur 125: Interactie met het Brussels Hoofdstedelijk Gewest

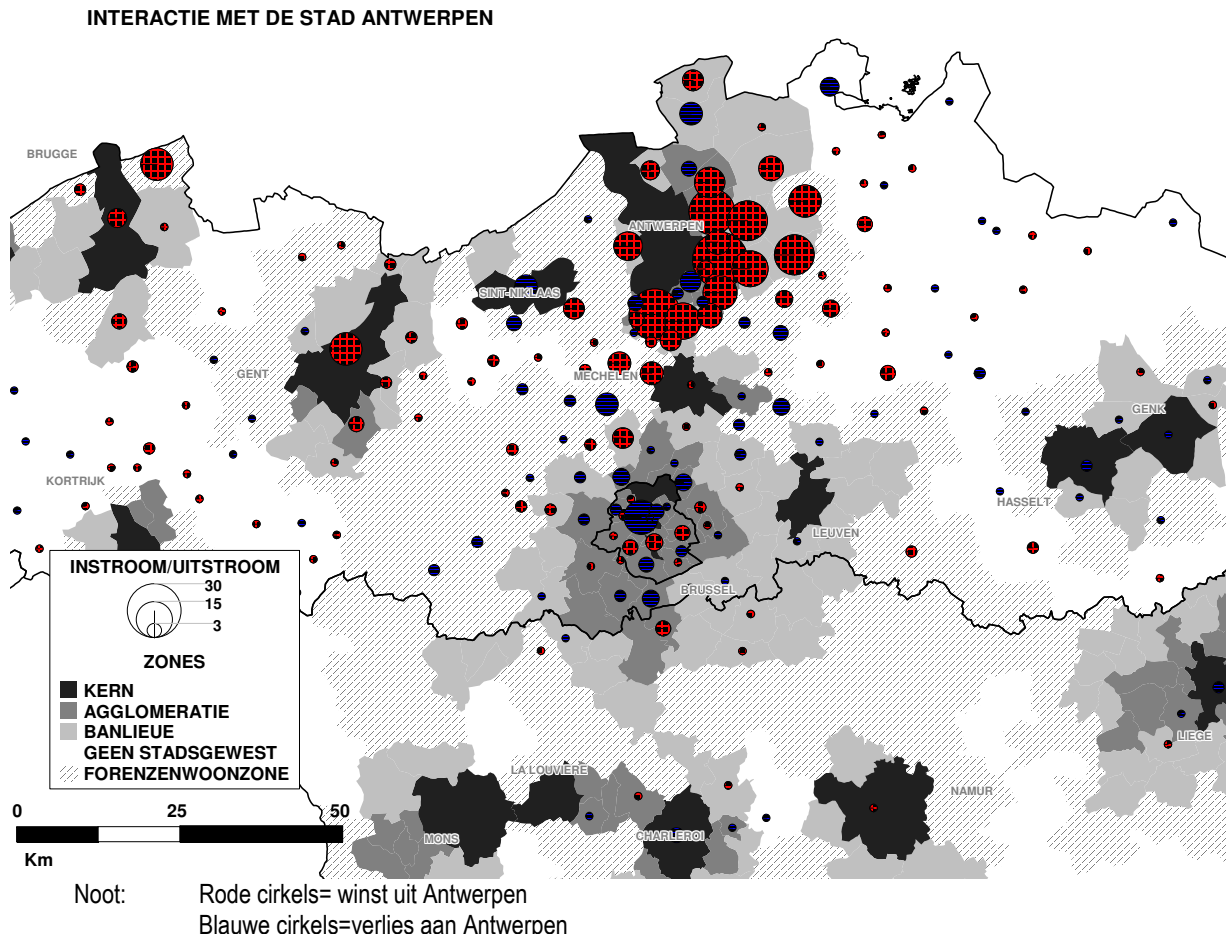


B Bedrijfsverhuizingen in het Antwerpse stadsgewest

Het arrondissement Antwerpen verliest 44 bedrijven. Dit is het resultaat van instroom uit Brussel, Halle-Vilvoorde, Aalst, Dendermonde, Leuven en Hasselt en uitstroom vooral naar Mechelen, Gent en Brugge. Het wint 6 industriële bedrijven, maar het verliest per saldo 8 bouwbedrijven en 43 bedrijven in de dienstensectoren. De grootste instroom van industriële bedrijven komt uit Sint-Niklaas (7). Er is een belangrijk verlies van industriële bedrijven aan Turnhout (6).

Op niveau van het arrondissement Antwerpen is er uiteindelijk slechts een beperkt verlies, wat dus impliceert dat het grote negatieve saldo van Antwerpen-stad hoofdzakelijk wordt geherlokiseerd binnen het stadsgewest. Dit zien we ook in bijgevoegde Figuur 126. Het grootste deel herlokaliseert zich inderdaad in de onmiddellijke omgeving van Antwerpen.

Figuur 126: Interactie met de stad Antwerpen



C Bedrijfsverhuizingen in het Kortrijkse

Kortrijk is het Vlaamse arrondissement met de grootste netto uitstroom. In de regio leeft het idee dat dit vooral richting Wallonië gaat. Uit de cijfers blijkt dat Kortrijk vooral bedrijven verliest aan Gent, Oudenaarde, Tielt en Brugge. Slechts 10% van de uitstroom zijn bedrijven in de industrie en de bouw. De cijfers geven ook aan dat de migratie naar Wallonië minimaal is. Met Ath, Mouscron en Tournai is er wel een interactie (14 bedrijven verlaten Kortrijk naar Mouscron en Tournai, en 4 bedrijven komen uit Mouscron en 1 uit Ath), maar deze interactie is niet te vergelijken met bedrijvenbewegingen naar de Vlaamse arrondissementen in de omgeving. De stroom richting Mouscron belet bovendien niet dat het globale saldo van Mouscron licht negatief is (-4 bedrijven).

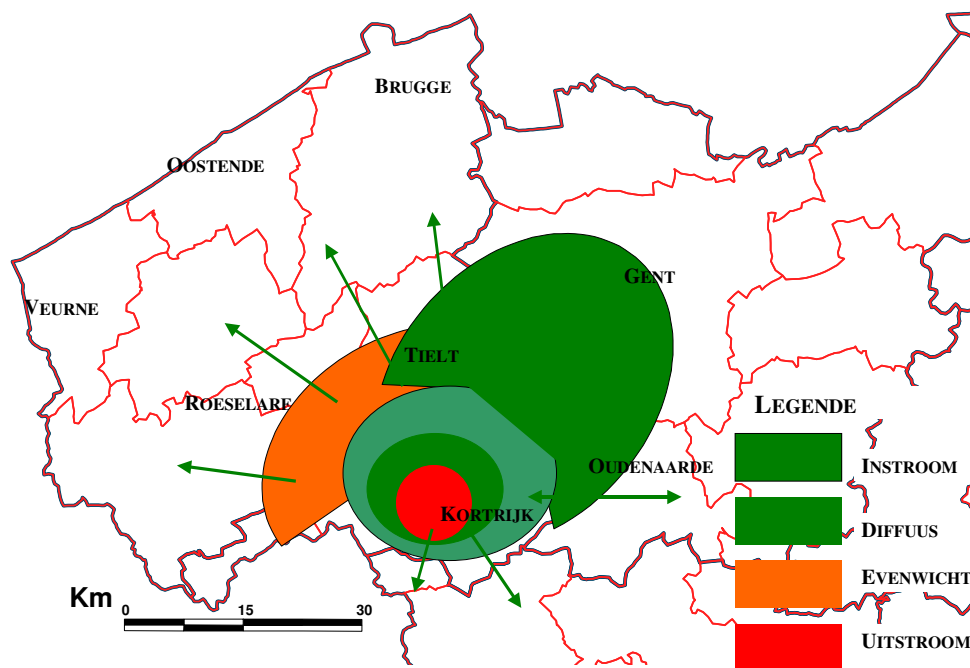
Figuur 127 bevat het verhuismodel van de Kortrijkse bedrijven. We herkennen in dit model de stad-rand relaties en het diffuus patroon in het arrondissement zelf, het instroomgebied richting Gent en de evenwichtszone ten noordwesten van het arrondissement. De pijlen geven de wat verdergaande



bewegingen weer naar de kust en het hinterland en naar het binnenland.

We kunnen besluiten dat Kortrijk samen moet bekeken worden met een ruime regio, vooral ten noorden en oosten van het arrondissement. Het is binnen dit gebied dat bedrijven vestigingsplaatskeuzen maken.

Figuur 127: Model van de verhuisbewegingen in en rond het arrondissement Kortrijk



Bron: Cabus, Meuris & Vanhaverbeke, 2003

3.6 CONCLUSIES

3.6.1 VERHUIZENDE BEDRIJVEN ZIJN DYNAMISCHE BEDRIJVEN

Er is een belangrijke verhuisdynamiek vast te stellen van de bedrijven in Vlaanderen. Van de bedrijven die reeds in 1990 bestonden, zijn er ongeveer 1 op 4 postcodegrensoverschrijdend verhuisd in de periode 1990-2001. Het zijn vooral de dimensieclassen tussen 5 en 50 werknemers die proportioneel meer verhuizen.

Bovendien tekenen de verhuisde bedrijven na hun verhuis een werkgelegenheidsgroei op. Het feit dat dynamische bedrijven sterke impulsen hebben om te verhuizen heeft een belangrijke implicatie voor het ruimtelijk-economisch beleid: het creëren van een attractief aanbod waar deze expansieve bedrijven zich opnieuw kunnen vestigen is een basisvoorwaarde voor het verzekeren van de economische groei.

De mobiliteit ligt hoger bij de diensten dan bij de industrie en de bouw. De lagere mobiliteit van de industrie heeft natuurlijk te maken met de grote kosten die gepaard gaan met het verhuizen van industriële machineparken, reservoirs, voorraden, etc... Precies ook wegens deze zware verhuiskosten is het van groot belang voor een industrieel bedrijf dat het een juiste locatie vindt waar het eventueel ter plaatse nog kan uitbreiden.

De verhuisintensiteit verschilt niet wezenlijk in functie van de ouderdom van het bedrijf. Het is dus niet zo dat oudere bedrijven een neiging zouden vertonen om minder te verhuizen. De jongste bedrijven verhuizen proportioneel het minste, maar dat hangt natuurlijk samen met het gegeven dat een nieuw bedrijf zich eerst wenst te bevestigen vooraleer belangrijke bedrijfsbeslissingen, zoals een verhuis, te nemen.

De studie van de verhuisbewegingen leert verder dat ze in hoofdzaak vanuit drie invalshoeken kunnen verklaard worden: de huisvestingstheorie, de stedelijke dynamiek en de subregionale context.

3.6.2 VERHUISANALYSE ALS BASIS VOOR DE HUISVESTINGSTHEORIE

De analyse leert dat de verhuisbewegingen in hoofdzaak korte afstand bewegingen zijn. De gemiddelde verhuisafstand (over de postcodegrens) is 20 kilometer. Als ook de intragemeentelijke verhuisbewegingen worden meegerekend, is de gemiddelde afstand met 9 km nog kleiner. De mediaan (postcodegrensoverschrijdend) ligt op nauwelijks 9 kilometer omdat 54% van de bedrijven over een afstand van minder dan 10 km verhuist. Nog eens 36% verhuist over een afstand van tussen de 10 en 50 km. Een binnenlandse verhuis over meer dan 50 kilometer is eerder zeldzaam.

We stellen ook vast dat een industrieel bedrijf gemiddeld verder verhuist dan een bedrijf in de bouwsector en de diensten.

Uit de korte afstand van de verplaatsingen, gecombineerd met de vastgestelde werkgelegenheidsgroei na de verhuis, leiden we af dat het merendeel van de bedrijfsverplaatsingen vanuit de huisvestingstheorie moet verklaard worden. Dit impliceert dat een locatiebeleid in het voorzien van bedrijventerreinen een subregionaal concept moet hanteren.

3.6.3 VERHUISDYNAMIEK ALS EXPONENT VAN STEDELIJKE DYNAMIEK

De verhuisbewegingen moet men duidelijk binnen een context van de stedelijke dynamiek verklaren.

Een gegeven hierbij is dat de verhuismobiliteit op een hoger niveau ligt in een stedelijke context dan elders in Vlaanderen. Een eerste verklaring vinden we bij het gegeven dat een stedelijke omgeving een belangrijke broedplaats is voor nieuwe activiteiten. Eenmaal die activiteiten groeien, verhuizen ze naar een andere locatie. Een tweede verklaring is te vinden bij de grote economische dichtheid in de steden, die bovendien in de steden het snelst toeneemt. Hierdoor is het betaalbaar ruimteaanbod beperkt, wat een verhoogde verhuisdynamiek in de hand werkt.

In de stedelijke verhuisdynamiek is er een duidelijke centrum-periferie-relatie te ontdekken ten nadele van de kernen en ten voordele van de stedelijke periferie. Dit kan zowel binnen de context van de ruimtelijk-economische structuur als van de stadsgewesten gedetecteerd worden.

Deze centrum-periferie relatie is bijzonder sterk aanwezig in het Brusselse en het Antwerpse stadsgewest. Antwerpen-stad heeft een groot negatief saldo, dat grotendeels binnen zijn stadsgewest wordt herverdeeld. In Brussel is deze relatie nog intenser en doet zich ook nog de specifieke situatie voor van de bedrijfsverhuis net over de taalgrens richting Nivelles. Vanuit de verhuisdynamiek is het duidelijk dat dit arrondissement op dit ogenblik de beste troeven in handen heeft.

De cijfers geven aan dat de verhuisbewegingen vanuit Brussel op dit ogenblik een grotere economische motor voor Nivelles en het Waalse gewest zijn, dan voor Halle-Vilvoorde en Vlaanderen.



Halle-Vilvoorde heeft weliswaar een belangrijke instroom uit Brussel, maar wel een derde minder dan Nivelles. Bovendien speelt er in dit arrondissement ook een herverdelingseffect richting overig Vlaanderen (vooral de omliggende arrondissementen), waardoor het saldo afgekald wordt. Het is duidelijk dat Halle-Vilvoorde onder druk komt te staan door een omgevingsklimaat dat in toenemende mate zijn aantrekkelijkheid verliest o.a. door congestie en vermoedelijk ook door het gebrek aan bouwrijpe en uit te rusten terreinen (Vanhaverbeke & Cabus, 2002). Zelfs in de groeipool Zaventem is de in- en uitstroom nu in evenwicht zodat Zaventem niet meer groeit als gevolg van instroom uit andere regio's en vooral dan uit Brussel.

Ook de Gentse rand doet duidelijk zijn voordeel uit de stadsgewestelijke verhuisbewegingen.

3.6.4 VERHUISDYNAMIEK ALS EXPONENT VAN SUBREGIONALE CONTEXT

De verklaring van de verhuisdynamiek moet ook in een subregionale context worden geplaatst. De meest uitgesproken situatie is, zoals hiervoor gesteld, de relatie tussen Brussel en de omgevende gebieden. Deze zeer intense relatie bewijst dat het onmogelijk is om voor dit gebied een ruimtelijk-economische strategie uit te tekenen zonder de Brusselse economie en de interactie in rekening te brengen. Een duurzame relatie tussen Brussel en Vlaanderen moet hierbij het uitgangspunt zijn.

De Antwerpse regio heeft duidelijk minder goede troeven dan de Gentse regio. Verder scoort de regio Kortrijk opvallend slecht. Het arrondissement verliest een substantieel aantal bedrijven richting omliggende arrondissementen. Er is eveneens een licht verlies naar de aangrenzende Waalse arrondissementen, maar dit ligt op een heel wat lager niveau dan de stroom die richting Vlaamse regio's wordt vastgesteld. Vermoedelijk is de aantrekkingskracht van de aangrenzende Waalse regio's wat overtrokken.

De Leuvense en Mechelse regio's profiteren duidelijk van hun geografische ligging ten opzichte van Brussel, Halle-Vilvoorde en Antwerpen.

Ten slotte zien we ook een centrum-periferie relatie op Vlaams niveau, met perifere regio's (Turnhout, Maaseik) die bedrijven verliezen aan meer centraal gelegen regio's.

BESLUITEN

Het bedrijfsleven is 'levende' materie. Bedrijven worden opgericht, ze groeien, herstructureren, verhuizen, gaan in falen of worden opgekocht, etc... . De dynamiek van en tussen bedrijven en tussen bedrijven en de omgeving, zorgt er op haar beurt voor dat de ruimtelijk-economische structuur een dynamisch gegeven is. Tijd is een cruciale dimensie in de ruimtelijke economie en de analyse van de ruimtelijk-economische dynamiek brengt ons tot de belangrijkste raakpunten tussen economische ontwikkeling en het ruimtelijk structureren van deze ontwikkelingen.

De ruimtelijke dynamiek van de economie ent zich op en verandert de bestaande ruimtelijk-economische structuur. De wijze waarop de bestaande economie ruimtelijk gestructureerd is, bepaalt mee hoe de dynamiek zich zal ontwikkelen. De policentrische ontwikkeling (Richardson & Jensen, 2000, Kloosterman & Musterd, 2001) rond de grote en minder grote steden die relatief dicht bij elkaar liggen¹²³, 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 economisch verdichte gebieden tussen de steden en de relatie tussen de economische concentratiegebieden en het ommeland vormen punten van aandacht.

De ruimtelijk-economische dynamiek geeft aan welke (veranderende) ruimtelijke patronen kunnen waargenomen worden voor de verschillende economische activiteiten. Hieruit kunnen per type activiteit 'megatrends' in de locatievoorkeur worden afgeleid. Het juist 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 ruimtelijk-economische dynamiek een aantal lessen te distilleren voor het beleid. Hieronder volgen kort samengevat de belangrijkste besluiten.

Spreading maar geen economische uitholling van de (groot)stedelijke kernen

Er is geen sprake van een economische uitholling van stedelijke kernen. De meest verdichte gebieden in Vlaanderen hebben in absolute termen nog steeds de sterkste economische groei. Er is wel sprake van een veranderend vestigingsgedrag bij bedrijven waardoor bepaalde types van bedrijven de grotere steden ontvluchten en andere de stad opzoeken.

Stedelijke gebieden blijven als gevolg van de bestaande agglomeratievoordelen attractief voor zakelijke diensten. Agglomeratievoordelen worden gecreëerd door geografische nabijheid en hebben bijvoorbeeld betrekking op de aanwezigheid van een gevarieerde arbeidsmarkt, een grote concentratie van andere economische actoren, de concentratie van vele consumenten, het aanbod van allerhande stedelijke voorzieningen gaande van transportinfrastructuur tot ondersteunende diensten en het recreatief of cultureel aanbod. De stedelijke ruimte vormt een uitermate geschikt forum om deze voordelen van nabijheid te kunnen ontwikkelen. Dit aanbod trekt nieuwe economische activiteiten aan en voedt zo de verdere groei van het concentratiegebied. Omdat bedrijven zo dicht mogelijk gelokaliseerd willen zijn bij dit aanbod, leidt dit tot een verdere concentratie. Deze concentrerende krachten – ze worden ook *pull-factoren* genoemd - bestendigen en versterken de bestaande ruimtelijk-



economische structuur op dit niveau.

Concentratie leidt tot een aantal economische voordelen zoals het verkleinen van transportkosten, transactiekosten, zoekkosten, schaalvoordelen, etc... Maar er zijn ook negatieve effecten aan gekoppeld. Uit dit rapport blijkt dat grote steden (zoals Brussel, Antwerpen en Gent) niet zo snel meer groeien of zelfs een negatieve werkgelegenheidsgroei laten optekenen. Agglomeratievoordelen worden bij een bepaald omslagpunt tenietgedaan door de nadelen van concentratie: bij grote steden of hoge werkgelegenheidsdichtheden ontstaat er congestie, zijn de uitbreidingsmoeilijkheden voor (vooral ruimtebehoevende) bedrijven beperkt en worden de grondprijzen relatief duur. Dit is een uiting van de zogenaamde *push-factoren*.

Dit merken we ook op het terrein waar ruimtebehoevende diensten en industrie verhuizen naar de stedelijke rand en verder op zoek gaan naar goed bereikbare en betaalbare locaties. Omdat afstand belangrijk blijft, gaan de meeste bedrijven zich vestigen in de onmiddellijke omgeving van een stedelijk gebied. Hierdoor krijgt men het patroon dat de sterkste groei zich situeert in de rand of brede omgeving van een stad. De nadelen van concentratie groeien op exponentiële wijze naarmate de densiteit toeneemt. Dit betekent dat de spreidende krachten sterk aanwezig zijn in grootstedelijke gebieden terwijl dat minder het geval is voor regionaalstedelijke of kleinstedelijke gebieden.

Al deze factoren zorgen ervoor dat het ruimtelijk-economisch beleid nood heeft aan een nieuw functioneel ruimtelijk-economisch (stedelijk) concept. Dit houdt in dat er een beter ruimtelijk-economisch afwegingskader in stedelijk verband moet komen om de ruimtevraag te lokaliseren.

Dit nieuw functioneel ruimtelijk-economisch concept houdt rekening met de samenhangende ruimtelijk-economische dynamieken. Het rasterstadconcept dat reeds naar voren geschoven werd, kan hiervoor een mogelijk houvast bieden omdat dit een functioneel stadsconcept is en ook rekening houdt met specifieke potenties van locaties die niet noodzakelijk stedelijk zijn.

Binnen een nieuw concept kan een ruimtelijk-economisch-beleid rekening houden met zowel de nieuwe locatievereisten van ruimtebehoevende sectoren in de industrie en in de diensten als met het stedelijk potentieel inzake zakelijke diensten.

Centrum-periferie bewegingen en internationale context

Het zou verkeerd zijn de push- en pull-factoren alleen op stadsgewestelijk vlak te bekijken. Los van de steden vindt men concentrerende krachten die samengaan met bestaan van een zee- of luchthaven of hoofdtransportassen. Op gewestelijk / nationaal niveau zien we dat de grote consumentenmarkten in het centrum van het land een sterke concentrerende werking hebben. Ook de concentratie van grote (buitenlandse) bedrijven in het centrum die een beter loon en attractieve jobs kunnen aanbieden, heeft een niet te onderschatten aantrekkingskracht op de geschoolde arbeidskrachten in Vlaanderen. Daarenboven moet men ook de positie van Vlaanderen in internationale context bekijken: de relatief centrale positie van Vlaanderen ten opzichte van de grote economische centra in Noordwest-Europa heeft een positieve impact op de Vlaamse economie ten nadele van meer perifeer gelegen regio's in de

EU (zie ook Hoofdstuk 3 van Deel 1).

Parallel daarmee dient men ook push-factoren op verschillende niveaus te bekijken. Suburbanisatie is duidelijk een stadsgewestelijk fenomeen. Op gewestelijk / nationaal niveau zijn er spreidingstendensen vanuit de grote concentratiegebieden (vb. Brussel-Antwerpen) naar meer perifere gebieden naarmate er congestie, bereikbaarheidsproblemen en prijsverschillen een rol spelen. Afhankelijk van het type economische activiteit kan dit effect al dan niet ver reiken. Daarnaast ziet men ook dat in een ééngemaakt Europa aangrenzende conurbaties in het buitenland een invloed uitoefenen op de economische ontwikkeling van grensgebieden: typische voorbeelden zijn het MHAL gebied dat een impact heeft op een groot stuk van Limburg en de ontwikkelingen in Lille die evoluties in Zuid West-Vlaanderen en de streek rond Doornik mee bepalen (zie ook Hoofdstuk 3 van Deel 1).

Een opvallende subregionale context

Economische groeiverschillen zijn vaak streekgebonden. Er zijn ook grote verschillen in economische slagkracht. Het is opvallend dat naast stadsgewestelijke dynamieken er ook aandacht besteed moet worden aan economisch verdichte gebieden tussen de grote stedelijke gebieden. In Vlaanderen is het belangrijkste verdicht gebied dat tussen Brussel en Antwerpen. Afhankelijk van het type economische activiteiten verschuift dit verdicht gebied enigszins, maar in bijna alle grote sectoren vertoont deze regio een enorme groeidynamiek.

Ook heel wat andere regio's zetten een sterke economische groeiprestatie neer. Soms gaat het om dun bevolkte regio's zoals Noord-Limburg. Andere gebieden moeten zich tevreden stellen met zwakkere economische dynamiek; voorbeelden zijn de oostflank van Oost-Vlaanderen, het Antwerpse, het noorden van West-Vlaanderen en het Meetjesland, etc...

De dynamiek in een streek (of het gebrek daaraan) is vaak het gevolg van het type van economische activiteiten dat er domineert (de economische structuur) en de gemiddelde leeftijd van de bedrijven. De grotere steden bijvoorbeeld profiteren van dienstverlenende sectoren met betere werkgelegenheidsvooruitzichten. Een groot gebied in zuid en midden West-Vlaanderen en het aangrenzend gebied in Oost-Vlaanderen heeft een 'handicap' in de werkgelegenheidsgroei wegens de specialisatie in traditionele industriële sectoren.

Ook de oprichtingsdynamiek van bedrijven heeft een impact op de werkgelegenheidsgroei van de verschillende regio's.

Voor de industrie vonden we een overwicht van vooral oude en weinig dynamische industriële sectoren in het centrum van Vlaanderen. Parallel met de hierboven gemaakte vaststelling vindt men een weinig dynamische industriële structuur in het hele oosten van West-Vlaanderen, met aansluitend het westen van Oost-Vlaanderen. In Limburg (m.u.v. het centrum en de Maaskant) zijn er eerder jonge maar beperkt dynamische sectoren met een beter dan gemiddeld werkgelegenheidsprofiel.

Het meest markante feit voor de diensten is de sterke dynamiek met jonge sectoren rond het Brusselse, met aansluitend de hele regio ten noorden en ten oosten van Brussel. Ook de grootstedelijke



economieën van Antwerpen (mature sectoren) en Gent (jonge sectoren) scoren goed.

In contrast daarmee doet een zone gaande van de westelijke rand van Brussel tot de streek ten westen van Mechelen het heel wat minder goed (matuur en bovengemiddeld degressief).

In het grootste deel van de rest van Vlaanderen is het profiel, met gemixte bedrijvenscoorten en een gemiddelde werkgelegenheidsgroei, niet echt uitgesproken. Uitzonderingen in de positieve zin zijn onder meer de regio Oostende en de westkust, de regio Ieper-Poperinge, een schil rond het Antwerpse van Sint-Niklaas tot in de regio Lier en de noordelijke Maaskant. Uitschieters in eerder negatieve zin zijn de havengebieden van Antwerpen en Gent, Tienen en Genk.

Al deze factoren zorgen ervoor dat een ruimtelijk-economisch beleid blijvend subregionale dynamieken moet monitoren om tijdig acties te kunnen ondernemen en aldus ook de concurrentiekracht van Vlaanderen te versterken. De subregionale factor wordt nog te weinig bekeken in deze context.

Verhuisgedrag en huisvestingstheorie

In een stedelijke context gebeuren de verhuizingen typisch binnen de agglomeratie of het stadsgewest: wat de kern verliest, recupereert de periferie grotendeels. Dit toont aan dat niet alleen nieuw opgerichte bedrijven zich bij voorkeur in de stadsgewestelijke periferie lokaliseren, maar ook dat er een effectieve verhuizing plaatsvindt vanuit de kern naar de periferie.

De postcodegrensoverschrijdende verhuisbewegingen zijn voor het overgrote deel korte afstandsverplaatsingen. De gemiddelde verhuisafstand is 20 kilometer en de mediaan ligt op nauwelijks 9 kilometer omdat 54% van de bedrijven over een afstand van minder dan 10 km verhuist. Nog eens 36% verhuist over een afstand van tussen de 10 en 50 km. Een binnenlandse verhuis over meer dan 50 kilometer is eerder zeldzaam. Als we alle verhuizingen in beeld brengen, is die afstand nog kleiner.

Interessant om op te merken is nog dat de verhuizende bedrijven ook de meest dynamische bedrijven zijn: een verhuis gaat meestal samen met een expansie van het bedrijf.

Uit de korte afstand van de verplaatsingen, gecombineerd met de vastgestelde werkgelegenheidsgroei na de verhuis, zowel voor grotere als kleine bedrijven, leiden we af dat de huisvestingstheorie ook in Vlaanderen een belangrijke invloed heeft op de bedrijfsverplaatsingen. Binnen de theorie van het huisvestingsgedrag ziet men dat de ondernemers sterk risicomijdend tewerk 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. Het minimaliseren van de afstand is hierbij belangrijk omdat de bestaande toeleveringsrelaties en de werkgelegenheid niet in het gedrang mogen komen bij een herlokalisatie.

Het is dus duidelijk dat een bedrijventerreinenbeleid mee moet gebaseerd worden op deze huisvestingstheorie. Concreet impliceert dit dat een locatiebeleid in het voorzien van bedrijventerreinen een subregionaal concept moet hanteren op een lager schaalniveau dan de provincie.

Overigens dient een subregionaal concept inzake bedrijventerreinen duidelijk ook rekening te houden met de verhoogde bedrijfsmobiliteit in de stedelijke gebieden. Dit betekent dat men de functie van de stad als broedplaats van nieuwe economische activiteiten, het groeitraject van deze nieuwe bedrijven, de nood van een grotere frictieleegstand en de gevolgen van de grotere druk op de ruimte (en dus de hogere prijzen), als verschillende elementen in rekening moet brengen in een ruimtelijk-economisch beleid.

Ruimtebehoevende dienstverlening heeft een specifiek locatiepatroon

Ruimtebehoevende dienstverlening heeft andere locatievoorkeuren en stelt andere vereisten aan zijn onmiddellijke locatieomgeving dan industriële bedrijven. Omdat de ruimtebehoevende dienstverlening vooral in de brede zone tussen Antwerpen en Brussel en verder op de Kempische as en een stuk van de E-313 groeit, is het belangrijk om de locatie en inrichting van de bedrijventerreinen daarop af te stemmen.

Specifiek inzake de TDL-sector zien we 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, Bierseet en in mindere mate Charleroi. De sector oriënteert zich tegenwoordig op de hoofdvervoersassen tussen de belangrijkste economische centra en vertoont in die zin een radiale spreiding. De kernsteden verliezen zwaar terrein (o.a. de zeehavens!) ten voordele van de agglomeratie en de banlieue. Het hele gebied tussen Antwerpen en Brussel is een groeizone maar er is een andere as gaande van Sint-Niklaas tot Geel die het ook uitstekend doet. In relatieve termen is er een groeizone vanuit Luik, Bierseet, Tongeren en Genk.

De bedrijfsvitaliteit is sterk regionaal en stedelijke gedetermineerd

Niet minder dan 75% van de actieve bedrijven, is opgericht in de afgelopen 15 jaar. De overheersing van de jongere bedrijvenscohorten doet de indruk ontstaan dat de wat oudere bedrijven weinig betekenis hebben. Die indruk wordt echter weerlegd.

In Vlaanderen overleefde bijna 80% van de in 1990 bestaande bedrijven. Dit betekent dus dat eenmaal een bedrijf *gesetteld* is het ook een grote kans heeft om verder te functioneren.

Verder staan de 75% recentst opgerichte bedrijven slechts in voor 38% van de gerealiseerde toegevoegde waarde in Vlaanderen. Het is dus duidelijk dat oudere bedrijven veel belangrijker zijn in termen van gerealiseerde economische parameters dan de jongeren bedrijven. Dit is logisch omdat een jong bedrijf in de meeste gevallen gemiddeld kleiner is en tijd nodig heeft om zelf grote economische prestaties neer te zetten.

Op gewestelijk niveau zien we dat de verjongingsdynamiek in Wallonië hoger ligt dan in Vlaanderen. Mogelijk valt een deel hiervan te verklaren vanuit de diepere economische crisis, waardoor de nadien opgestarte bedrijven een groter gewicht in de schaal werpen. Deze vaststelling toont aan dat er continu



moet geïnvesteerd worden om de huidige positie van Vlaanderen te handhaven en te versterken.

Op basis van een combinatie van de oprichtingsdynamiek en de werkgelegenheidsdynamiek konden we een *vitaliteitsindex* samenstellen voor de sectoren in de industrie en de diensten.

Deze analyse leert dat er zowel bij de industrie als bij de diensten een belangrijke groep jonge en groeiende clusters van sectoren bestaan. Maar een groot deel van de industrie is matuur en heeft een beperkte verjongingsdynamiek. Dit is het geval voor bijna drie vierden van onze industriële sectoren. Dit geldt ook voor de sectoren in de diensten, waar ongeveer 66% van de toegevoegde waarde door minder vitale sectoren wordt gerealiseerd.

Uiteraard heeft de oprichtingsdynamiek haar repercussies op de vitaliteit van de regio's en zal de toekomstige ontwikkeling er in belangrijke mate door bepaald worden.

We stellen in het algemeen een jongere bedrijfsstructuur vast in het oosten van Vlaanderen en een oudere in het centrum en het westen van Vlaanderen.

De vitaliteitsindex voor de industrie bewijst de sterke aanwezigheid van mature en weinig vitale sectoren in het centrum en het westen van Vlaanderen, terwijl er een beter profiel is in het oosten van Vlaanderen. In de context van de ruimtelijk-economische hoofdstructuur zijn het vooral de gebieden met bovenlokale uitstraling en de LED-gebieden die het goed doen. Zij hebben een belangrijk deel van de jongere industriële bedrijvenscohorten.

De vitaliteitsindex voor de diensten is positief voor de grootstedelijke gebieden van Gent, Antwerpen en Brussel (het oostelijk deel althans), alsook het Leuvense, waar er een overwicht is van jonge dynamische sectoren (vooral dan in de zakelijke diensten). In Antwerpen en in minder mate in Gent zien we eerder mature, maar eveneens dynamische sectoren. Zoals al eerder gesteld is dit een bewijs van het belangrijk grootstedelijk potentieel voor deze activiteiten.

DEEL 5. HET VOORZIEN EN INRICHTEN VAN RUIMTE VOOR BEDRIJVIGHEID





INLEIDING

Ondernemen houdt ruimtegebruik in. Door de continue veranderingen in de economie en de resulterende ruimtelijk-economische dynamiek (beschreven in Deel 4) zijn bedrijven gedwongen om hun locatiegedrag te optimaliseren. De locatiestrategie wordt geregeld aangepast en dat gebeurt meestal op scharniermomenten van de levenscyclus van de bedrijven: bedrijven die opstarten, uitbreiden, nieuwe vestigingen overwegen om dichterbij de klanten te komen of om beter voordeel te kunnen halen uit goedkope of gespecialiseerde inputfactoren.

Deze bedrijvendynamiek vertaalt zich in een ruimtevraag waartegenover het beleid een aanbod moet kunnen plaatsen. Hierbij komen verschillende vragen aan bod. Ten eerste is er de vraag *hoeveel hectaren* extra ruimtegebruik er nodig zullen zijn tijdens een bepaalde periode. Deze vraag wordt naast de groei van en verschuivingen in de economie in belangrijke mate beïnvloed door de mate van verweving en de tendensen hierin.

Naast de kwantitieve vraag zijn er ook belangrijke kwalitatieve vragen. *Waar* moeten die professionele locaties voor bedrijven gelegen zijn: binnen een stedelijk gebied, op goed bereikbare plaatsen aan autosnelwegen, etc...? *Hoe* moeten bedrijventerreinen of kantoorlocaties ingericht worden, welke *uitstraling* moeten ze hebben? Hoe belangrijk is de *continuïteit* van het beschikbaar aanbod en hoe groot is het '*verzorgingsgebied*' van een bepaald aanbod? Hoe zinvol is het met *taakstellingen* te werken? *Vanwaar* moet dit aanbod komen; moeten we zoeken naar nieuw aan te leggen terreinen (greenfields) of kunnen brownfields of oude terreinen gerecupereerd worden?

Dit deel is als volgt ingedeeld. In het eerste hoofdstuk gaan we in op het belang van een juiste inschatting van de grootte van geografische zones. Vooraf bepaalde administratieve gebieden (zoals provincies) zijn niet altijd aangewezen. In Hoofdstuk 2 wordt de ruimtevraag berekend. Er wordt uitleg gegeven over de gehanteerde berekeningsmethode en er worden resultaten gepresenteerd voor de 5 provincies en de verschillende subregio's. In Hoofdstuk 3 wordt aandacht besteed aan het aanbod dat voorzien moet worden op korte termijn om te voldoen aan de ijzeren voorraad en aan de ruimbalansen voor de periodes 2002-2007 en 2002-2017. Voor beide periodes wordt berekend hoeveel hectaren voorzien moet worden per provincie, maar er wordt ook gekeken naar de verschillen binnen de provincies. In Hoofdstuk 4 gaan we ten slotte in op de differentiëring van bedrijventerreinen vanuit de locatie en de kwalitatieve inrichting van het terrein. Hier wordt uitgegaan van de resultaten van een grootschalige enquête die toelaat om de bedrijventerreindifferentiatie te schoeien op een bedrijfseconomische leest, zodat die ook een meerwaarde betekent voor de bedrijven zelf. In een laatste hoofdstuk gaan we kort in op een aantal aspecten van de bedrijventerreinontwikkeling en het – beheer.



HOOFDSTUK 1 DE RELEVANTIE VAN GEOGRAFISCHE ZONES

Een vraag die vaak over het hoofd gezien wordt, is de geografische schaal waarop de vraag naar en het aanbod van 'ruimte voor ondernemen' moet bekeken worden. Vaak wordt gemakshalve uitgegaan van administratieve grenzen. In het RSV waren dat bijvoorbeeld de provinciegrenzen. Maar, analyses op een té groot geografisch analyiseniveau verbergen mogelijk een onevenwicht tussen kleinere geografische echelons: een provinciale analyse kan bijvoorbeeld onevenwichten tussen streken binnen dezelfde provincie verbergen. Bovendien bleek uit de in vorig deel beschreven ruimtelijk-economische dynamiek het belang van een subregionale benadering. Daarom gaan we in dit hoofdstuk uit van een 'zonale benadering'. De resultaten voor de geografische zones worden berekend op basis van de informatie per gemeente. Een gemeentelijke analyse is op zich niet zinvol omdat de bedrijfsweld niet vraagt naar een aanbod van bedrijventerreinen in iedere gemeente. Wanneer er een aanbod bestaat in een bepaalde gemeente kan het omliggend gebied daar ook van profiteren. Daarom richten we de analyse op de bredere geografische context van ieder gemeente. Werken op basis van gemeentelijke gegevens heeft het voordeel dat men deze 'bredere geografische context' flexibel in kaart kan brengen zonder dat men zich moet storen aan vooraf bepaalde administratieve grenzen.

1.1 DE OMVANG VAN GEOGRAFISCHE ZONES?

Bij het idee van flexibele geografische zones stelt zich automatisch de vraag hoe groot die zones moeten zijn. Om op deze vraag te antwoorden zijn er twee concurrerende verklaringen in de literatuur. Enerzijds is er de dominerende vestigingsplaatstheorie, anderzijds de recentelijk ontwikkelde huisvestingstheorie. Beide theorieën hebben een andere kijk op de grootte van het geografisch gebied waarbinnen de invloed van het aanbod van bedrijventerreinen op locatiebeslissingen moet bekeken worden.

De vestigingsplaatstheorie bekijkt de locatiebeslissingen van een onderneming vanuit het bedrijfseconomisch rendement. Een ondernemer zal zijn bedrijf verplaatsen indien elders een substantieel hoger rendement kan gehaald worden. Empirische studies (Keeble 1976, Reinink 1970) tonen aan dat deze motieven gewoonlijk leiden tot lange afstandsverplaatsingen omdat de economische parameters veelal vergelijkbaar zijn in een land (of grote delen daarvan). Verplaatsingen over langere afstanden zijn tegenwoordig meestal internationale verplaatsingen wegens de dalende transportkosten en het afsluiten van landelijke CAO's. Binnen dit kader was de herlokalisatie van bedrijven binnen Europa wegens de voltooiing van de interne Europese markt een belangrijke trend in de jaren negentig. De toename van Europese distributiecentra en hoofdkantoren van Amerikaanse en Japanse bedrijven in de 'Central Capitals Region' vormen daar een mooi voorbeeld van (BCI, 1998a).

Verplaatsingen op *korte afstand* leveren bedrijven geen hoger rendement op, tenzij via de voordelen van een betere huisvestingslocatie zoals het gebruik van een grotere oppervlakte en efficiënter ingedeelde bedrijfsruimten. Daarenboven verplaatsen bedrijven zich naar locaties met een betere bereikbaarheid en een professionele uitstraling (BCI, 1998b). Olden (2001) geeft aan dat door betere transport- en communicatiemiddelen en door een aanzienlijke uitbreiding van de netwerkinfrastructuur ondernemers minder aan een specifiek gebied gebonden zijn. Het gebied waarbinnen zij ongeveer

dezelfde locatievoordelen kunnen halen – het zogenaamde locationeel tolerantiegebied - wordt hierdoor geleidelijk groter¹²⁴.

Verplaatsingen op lange afstand dient men te beschouwen als verplaatsingen over de grenzen van het locationeel tolerantiegebied. Bij verplaatsingen over korte afstand gaat het om herlokalisaties binnen hetzelfde locationeel tolerantiegebied (Olden, 2001). Aangezien er binnen dit gebied nauwelijks bedrijfseconomische voordelen te halen zijn uit een herlokalisatie biedt de vestigingsplaats- of locatietheorie geen afdoende verklaring voor de bedrijfsmigraties op korte afstand, zoals dit al geïllustreerd is in het deel over de ruimtelijk-economische dynamiek (Deel 4). In dit deel werd er al op gewezen dat ondernemers sterk risicomijdend te werk gaan bij huisvestingsproblemen en ze zullen pas in laatste instantie denken aan een herlokalisatie op korte afstand. Het minimaliseren van de afstand is hierbij belangrijk omdat de bestaande toeleveringsrelaties en de tewerkstelling niet in het gedrang mogen komen bij een herlokalisatie.

Wat kan men verstaan onder 'lange' en 'korte' afstand? Lange afstand kan men best begrijpen vanuit de typische locatiestudies die opgezet worden voor nieuwe inplantingen van binnenlandse en buitenlandse bedrijven. Hierbij worden gebieden met een straal van honderd kilometer of meer afgebakend (afhankelijk van het type economische activiteiten) zodat deze gebieden gemakkelijk de helft van Vlaanderen of zelfs nog een groter geografisch gebied innemen. Meestal gaat het om gebieden die verschillende landsgrenzen overschrijden. In die zin is het ook belangrijk dat Vlaanderen een beleid rond strategische bedrijventerreinen voert. Strategische bedrijventerreinen hebben de nodige oppervlakte, uitstraling of specifieke infrastructuur om dergelijke directe investeringen (van o.a. buitenlandse bedrijven) aan te kunnen. Voorbeelden van strategische bedrijventerreinen zijn specifieke zeehaventerreinen, belangrijke multimodale logistieke parken, headquarterzones, internationaal georiënteerde kantoorparken, business parks met een sterke uitstraling, etc...

Verplaatsingen op korte afstand dient men te verstaan vanuit het zoekproces van bedrijven op de vastgoedmarkt om in de omgeving van de bestaande locatie een betere huisvesting te vinden. Onderzoek in Nederland heeft uitgewezen dat bedrijven vooral wegens ruimtegebrek (42% van de verhuisde bedrijven) verhuizen naar een nieuwe locatie in de omgeving van de oude locatie (BCI, 1998b). Een andere Nederlandse studie wijst uit dat van de zes belangrijkste factoren bij de keuze van een nieuwe vestigingsplaats er vijf betrekking hebben op de vereisten van de nieuwe huisvesting; met name de bereikbaarheid over de weg, de mogelijkheid tot laden en lossen, parkeermogelijkheden, telecomvoorzieningen en de kwaliteit of uitstraling van het gebouw (B&A groep, 1997). Een studie van de GOM-Limburg bevestigt voor de Vlaamse provincie Limburg het belang van uitbreidingen van bedrijven op bedrijventerreinen en van verhuizingen van bedrijven naar bedrijventerreinen: in de periode 1990-1999 werd 30% van de verkochte industriegrond gebruikt om bestaande bedrijven te verhuizen naar een bedrijventerrein en nog eens 28% om bedrijven op bedrijventerreinen te laten uitbreiden (Ghys en Rentmeesters, 2000). Dit is een vrij omvangrijk aandeel voor een provincie met een eerder jonge industriële geschiedenis die haar dynamiek grotendeels haalt uit het aantrekken van nieuwe, buitenlandse investeringen. Voor de rest van Vlaanderen, waar de industrialisatie al vroeger



plaatsgevonden heeft, kunnen we aannemen dat deze percentages nog een stuk hoger liggen. Dezelfde studie geeft aan "...dat maar liefst 86% van de bedrijven die verhuizen, voorheen gevestigd waren in de gemeente zelf (62%) of in een aanpalende gemeente (24%)"(Ghys en rentmeesters, 2000, p.11). Ook in Nederland komt men tot gelijkaardige conclusies: "Waar zijn de verhuisde bedrijven naar toe gegaan? Ongeveer 20% van de verhuisde bedrijven is op hetzelfde bedrijventerrein gebleven of vlak bij de oude locatie neergestreken. Bijna 60% van de bedrijven heeft op een andere plek binnen dezelfde gemeente opnieuw onderdak gevonden en de overige 20% is verhuisd naar een andere gemeente" (B&A groep, 1997). Deze bevindingen worden ondersteund door de resultaten van Deel 4. Wanneer enkel rekening gehouden wordt met verhuizingen over postcodegrenzen, komt de gemiddelde verhuisafstand van Belgische bedrijven te liggen op 18.7 km en de mediaanafstand op 9.8 km. Verder blijkt dat 54% van de bedrijven verhuist over een afstand van minder dan 10 km en nog eens 36% verhuist over een afstand tussen 10 en 50 km. Een binnenlandse verhuis over meer dan 50 kilometer is eerder zeldzaam¹²⁵. Wanneer men de verhuisbewegingen binnen de gemeente meeneemt dan komt men aan een gemiddelde verhuisafstand van 8.8 km en een mediaanafstand van 4 km. Deze resultaten steunen op een schriftelijke enquête van 5500 bedrijven in Vlaanderen in juni 2003. Dit onderzoek werd uitgevoerd door BCI in opdracht van het SPRE.

Uit dezelfde enquête blijkt dat méér dan één op drie bedrijven in de periode 2003-2006 zal verhuizen, uitbreiden of beide samen, 5.6% van de bedrijven verhuist of breidt elders uit, 21.3% breidt ter plaatse uit en nog eens 9.0% combineert uitbreiding ter plaatse en elders.

Voor de bedrijven die verhuizen of uitbreiden - die zoals hierboven beschreven een substantieel deel uitmaken van de terreinbehoefte - is men dus *voor het creëren van het ruimteaanbod aangewezen op een **subregionale** aanpak*.

De theorie van het huisvestingsgedrag, waarbij bedrijven wegens gebrek aan ruimte of wegens de kwalitatieve vereisten die ze stellen aan de huisvesting verhuizen op korte afstand, heeft implicaties voor de locatie van het aanbod van bedrijventerreinen binnen een subregionale context. Uit de kleine gemiddelde verhuisafstand leiden we af dat het aanbod van bedrijventerreinen of andere specifieke locaties voor bedrijven op een afstand groter dan 15 à 20 km niet toereikend is om een tekort aan terreinen in een bepaalde streek op te vangen. Het aanbod van bedrijventerreinen dient dan ook een **goede geografische spreiding** te kennen om tegemoet te kunnen komen aan *de expansie- en verhuisdynamiek* van de bestaande bedrijven.

De theorie van het huisvestingsgedrag heeft uiteraard niet alleen betrekking op verplaatsingen of expansie van bestaande bedrijven. Opstartende bedrijven dienen ook gehuisvest te worden en steeds meer gebeurt dit vanaf het begin op professionele locaties. Vooral in subregio's met een sterke endogene groei dient men ruimte te voorzien voor deze lokale, economische ontwikkelingen. Entrepreneurs willen hun bedrijf opzetten binnen hun vertrouwde omgeving waar ze hun sociale en economische netwerken uitgebouwd hebben (Johannisson, 1998). Dit impliceert dat ze doorgaans hun bedrijf opzetten in de regio waar ze vroeger al werkten en woonden. Ook voor opstartende bedrijven is de 'korte afstand' dus van groot belang.

Alhoewel het opstarten van nieuwe bedrijven en de expansie- en verhuisdynamiek van bestaande bedrijven belangrijk is bij het bepalen van het ruimteaanbod, moet men uiteraard ook rekening houden met de locatiebeslissingen van bedrijven waarbij bedrijfseconomische motieven domineren (en waarbij (buitenlandse) bedrijven over grotere afstanden migreren of nieuwe inplantingen voorzien). Voor deze bedrijven heeft een opsplitsing van Vlaanderen in verschillende subregio's weinig zin omdat Vlaanderen bij dergelijke beslissingen vaak in zijn geheel als locatiekeuze wordt genoemd. Binnen dit perspectief is het zinnvoller om de attractiviteit van Vlaanderen te evalueren in vergelijking met buurregio's en andere West-Europese gebieden voor verschillende economische activiteiten zoals assembleerbedrijven, kapitaalintensieve productie, call centers, distributiecentra, hoofdkantoren en R&D-centra. Omdat Vlaanderen hierbij in regelrechte concurrentie staat met buurregio's dient men de attractiviteit van Vlaanderen als potentiële vestigingsplaats zoveel mogelijk te verbeteren door een aantal *strategische bedrijventerreinen* die voldoende gedifferentieerd zijn en /of uitstraling hebben om bepaalde types van investeerders – binnenlandse én buitenlandse aan te lokken. Alleen locaties die optimaal beantwoorden aan de vestigingseisen van de investeerders dienen hiervoor geselecteerd te worden. De afweging dient hierbij op Vlaams en niet op provinciaal niveau te gebeuren. De differentiatie en locatie van deze bedrijventerreinen worden verder onder de loep genomen in Hoofdstuk 4.

1.2 OPERATIONALISERING VAN DE GEOGRAFISCHE ZONES

Om deze relatief kleine geografische zones te operationaliseren maken we gebruik van de afstanden (in vogelvlucht) tussen de gemeenten en economische parameters per gemeente en berekenen we de agglomeratie-index (ruimtelijk voortschrijdend gemiddelde). Hiervoor worden de gemeentelijke gegevens geaggregeerd op basis van een lineaire, dalende functie van de afstand. De waarden voor de eigen gemeente tellen dan ten volle mee in de berekening, maar buurgemeenten worden minder belangrijk naarmate ze verder aflaggen van de gemeente waarvoor de berekening wordt uitgevoerd. We staan bij de berekening van de ruimtevraag stil bij twee scenario's: één waar de buurgemeenten binnen een straal van 10 km meetellen in de berekening en één waar de grens op 15 km gezet wordt¹²⁶.

Het hanteren van de agglomeratie-index heeft dus als resultaat dat er een flexibele geografische zonering wordt uitgewerkt.

Omdat Vlaanderen geen eiland is, zouden we in principe vraag en aanbod van de aangrenzende gebieden in Nederland, Frankrijk, Wallonië en Brussel in rekening moeten brengen. Behalve voor Brussel is dit niet gebeurd wegens pragmatische redenen. De vraag werd wel berekend voor alle Belgische gemeenten maar het aanbod per gemeente in Wallonië was niet voorhanden. Voor Nederland en Frankrijk ontbraken de gegevens voor vraag en aanbod. Op zich vormen deze lacunes in de gegevens geen echt probleem omdat Vlaamse beleidsmakers er doorgaans van uitgaan dat Vlaanderen zelfbedruipend moet zijn wat betreft het aanbod van 'ruimte voor ondernemen'. In de praktijk is dat de laatste jaren toch anders aan het evolueren: Nederlandse bedrijven – bijvoorbeeld in de streek van Eindhoven en Maastricht – zijn op zoek naar bedrijventerreinen in het aangrenzend deel van Belgisch Limburg wegens de aanbodskrapte in zuidelijk Nederland. Omgekeerd probeert Wallonië door een ruim aanbod aan bedrijventerreinen bedrijven uit Vlaanderen te lokken: het best gekende voorbeeld is het arrondissement Moeskroen. Vraag en aanbod buiten het Gewest zijn dus niet in



rekening gebracht – we pleiten ervoor dat dit in de toekomst wel gebeurt.

Vraag en aanbod in het Hoofdstedelijk Gewest Brussel zijn wel in rekening gebracht omdat Brussel het belangrijkste economische concentratiegebied is in België dat volledig omgeven is in Vlaanderen en weinig aanbod heeft om verdere economische ontwikkeling binnen het BHG op te vangen. De economische ontwikkeling van het Hoofdstedelijk Gewest heeft grotendeels plaats in de aangrenzende gebieden zoals het arrondissement Halle-Vilvoorde en een deel van het arrondissement Nijvel. Wanneer de economische dynamiek van het BHG niet meegerekend wordt in de berekeningen, komt men tot een zware onderschatting van de ruimtevraag in Vlaams-Brabant en het zuidoostelijk deel van Oost-Vlaanderen. Deze lacune – die onder andere in het RSV geslopen is – willen we hier niet maken.

“Poorten” vormen een laatste, specifiek element in de berekening. Zeehavens zijn afgebakende economische gebieden met een specifieke economische betekenis. De poortfunctie die zeehavens vervullen, houdt onder andere in dat de ruimte die er gereserveerd is voor havengebonden activiteiten moet gebruikt worden. Het strategisch belang van zeehavens houdt in dat zeehaventerreinen niet zomaar opgeteld kunnen worden bij de andere bedrijventerreinen. Ze vormen er geen substituuat voor: ze hebben een eigen finaliteit. Vandaar dat we zeehaventerreinen buiten de berekeningen gelaten hebben – net zoals in het RSV trouwens. Hetzelfde zou in principe gedaan moeten worden met de luchthavengebonden terreinen – wat in de praktijk enkel belangrijk is voor de luchthaven van Zaventem. Praktisch gezien was het echter niet mogelijk om het economisch belang van de luchthavengebonden sector in te schatten. In tegenstelling met de zeehavens waarvan er jaarlijkse berekeningen zijn van hun economische waarde (NBB- publicaties) zijn er geen beschikbare berekeningen voor de luchthaven.



HOOFDSTUK 2 DE RUIMTEVRAAG

2.1 INLEIDING

Om ruimte te kunnen voorzien voor bedrijven moeten beleidsmakers een zekere inschatting hebben van de vraag naar ruimte vanuit het bedrijfsleven. Naarmate het bedrijfsleven complexer, flexibeler en minder voorspelbaar wordt, lijkt het 'voorspellen' van de ruimtevraag over een periode van 15 jaar onbegonnen werk. In wat volgt, willen we aan de inschatting van de ruimtevraag geen strikt voorspellende waarde hechten. Integendeel, het is de bedoeling om op basis van deze schattingen een eerste, ruwe schets te maken van wat de grootteorde van de ruimtevraag zal zijn, waar we die vooral mogen verwachten en vanuit welke sectoren (of type activiteiten) de ruimtevraag zal komen. Hoe verder in de tijd hoe minder betrouwbaar de schattingen. Als met verloop van tijd zou blijken dat de feitelijke evolutie van de ruimtevraag divergeert van de prognoses dienen deze laatste uiteraard bijgesteld te worden. We zijn in die zin helemaal geen voorstander van een beleid dat voor een langere periode een taakstelling vastprijkt. We gaan er eerder van uit dat het beleid een globaal idee moet hebben van de ruimtebehoefte voor economische activiteiten maar terzelfder tijd voldoende flexibiliteit moet inbouwen om te kunnen reageren op onverwachte vragen vanuit het bedrijfsleven. Dit vraagt om een benadering waarbij het creëren van opties voor het bedrijfsleven centraal staat, eerder dan het afbakenen van een vaste hoeveelheid terreinen.

Er bestaat een hele waaier van methoden om de ruimtebehoefte voor economische activiteiten in te schatten (zie o.a. NEI & BCI, 1997; Louw & Hiethaar, 1999, 2000; CPB, 2002; Peters, 2003). Om de verschillende behoefte-ramingsmethoden te classificeren wordt vaak een tweevoudig onderscheid gemaakt tussen benaderingen waar het terreinquotiënt een rol speelt en methoden waar dit niet het geval is.

De terreinquotiëntenmethode (TQM) kent verschillende varianten, maar de meest bekende is deze waar de verhouding tussen de bedrijventerreinoppervlakte en het aantal daarop werkzame personen centraal staat. De basisassumptie erachter is dat bedrijven die meer werknemers in dienst nemen ook meer ruimte van doen hebben. Vaak wordt kritiek gegeven op deze methode omdat er in de praktijk vaak geen relatie tussen ruimtevraag en tewerkstellingsgroei waargenomen wordt. Dit is het gevolg van de groeiende arbeidsproductiviteit waarbij in bestaande (industriële) bedrijven het aantal werknemers per eenheid oppervlakte daalt. Een stagnerende industriële tewerkstelling moet in die zin toch gekoppeld worden aan een groeiende ruimtebehoefte: nieuwe en uitbreidende bedrijven (met een positieve tewerkstellingsgroei) hebben extra ruimte nodig terwijl de stijgende arbeidsproductiviteit in bestaande bedrijven zorgt voor een dalende tewerkstelling met relatief weinig vrijgave van ruimte voor bedrijvigheid. We gaan hier verder op in in sectie 2.2.1. Dit euvel kan grotendeels opgevangen worden door rekening te houden met de evolutie van de terreinquotiënten.

De keuze voor de TQM-methode wil niet zeggen dat andere methoden niet zinvol zouden zijn. We pleiten voor het gebruik van meerdere (complementaire) methoden. De historische uitgiftemethode, waarbij de vraag in het verleden geëxtrapoleerd wordt, is bijvoorbeeld nog altijd een veelgebruikte en



gedegen methode om op korte en middellange termijn (maximum 5 jaar) de ruimtebehoefte in te schatten. Op lange termijn zijn methodes op basis van prognoses van de regionale tewerkstelling noodzakelijk. Economische vooruitberekeningen, zoals de lange termijnsenario's van het Federaal Planbureau zouden hiervoor als uitgangspunt kunnen genomen worden.

Het cijfermatig bepalen van de ruimtevraag of -behoefte was ten tijde van de opmaak van het RSV een moeilijk onderneming omdat het cijfermateriaal gewoon ontbrak. Ondertussen is er door IBM (2004) een studie over de niet-verweefbare ruimtebehoefte opgeleverd in opdracht van de Administratie Ruimtelijk Planning. De studie bevat interessante informatie waarop we zullen steunen in de berekening van de ruimtevraag. Vooral de informatie ingewonnen door een grootschalige enquête bij bedrijven die gelokaliseerd zijn in Vlaanderen levert waardevol materiaal op. Toch gaan we de methode in deze studie niet integraal volgen omdat er ook belangrijke hiaten zijn om te kunnen spreken van een echte ruimtebehoeftestudie zoals dat bijvoorbeeld in Nederland door het Centraal Planbureau aan de hand van de Bedrijfslocatiemonitor berekend wordt (CPB, 1999, 2002). De belangrijkste tekortkoming is de onderbouwing van de prognoses van de regionale tewerkstelling: de prognoses in de studie zijn gebaseerd op elementaire extrapolaties uit het verleden en niet op goed onderbouwde lange termijnsenario's zoals het Federaal Planbureau die berekent voor België. In die zin hebben de resultaten van de IBM-studie geen voorspellende waarde over de ruimtebehoefte in Vlaanderen. We pleiten er dan ook voor om in de nabije toekomst werk te maken van een degelijk onderbouwd lange termijnsenario voor het inschatten van de tewerkstellingsprognoses (opgedeeld in verschillende brede sectoren).

Dit sluit niet uit dat de studie waardevol is op andere terreinen: vb. voor het eerst hebben we een beeld van de grootte en de evolutie van de terreinquotiënten. Daarom nemen we in dit deel de volgende elementen over van de IBM-studie (2004):

- Niet-verweefbare economische bedrijvigheid: in Hoofdstuk 2 van Deel 1 werd al aangegeven dat het grootste deel van de economie in woonzones is en dus per definitie verweven is.
- De keuze van de 'planperiodes': de resterende planperiode (2002-2007) zoals voorzien in het RSV. Tegelijkertijd wordt reeds een doorkijk in de volgende planperiode (2002-2017) gegeven, zodat ingeschat kan worden wat de belangrijkste beleidsimplicaties zullen zijn voor het Vlaamse Gewest op langere termijn.
- De terreinquotiënten per sector en hun evolutie over de tijd.
- De kwaliteitsverwachtingen van bedrijven inzake professionele locaties.

2.2 INSCHATTING VAN DE RUIMTEVRAAG

Zoals reeds werd aangegeven, biedt de IBM-studie (2004) té weinig houvast om een realistische inschatting te maken van de grootteorde van de ruimtevraag in Vlaanderen. Simpele extrapolaties van de tewerkstellingsevoluties in het verleden kan men bezwaarlijk 'prognoses' noemen. Hiervoor is het wachten op economische vooruitberekeningen vanuit lange termijn scenario's die berekend worden uit macro-economische modellen.

Ondertussen moeten er via ad hoc methoden indicaties gevonden worden om voor de perioden 2002-

2007 en 2002-2017 een realistische inschatting te maken van de ruimtevrage in Vlaanderen. Een pragmatische oplossing bestaat erin uit te gaan van de vraag naar bedrijventerreinen in de periode 1994-2003. De vraag naar bedrijventerreinen in die periode kan dienen als een minimumscenario omdat deze periode gekenmerkt werd door een structureel tekort aan beschikbare terreinen in grote delen van Vlaanderen. Tabel 15 van Hoofdstuk 2 in Deel 1 geeft aan dat in de periode 1994-2003 4.117 (netto) ha ingenomen werden door bedrijven. Dit komt neer op een jaarlijks gemiddelde van 457,4 ha. Dit betekent een geschatte ruimtevrage van 2.287 ha voor de periode 2002-2007 en 6.862 ha voor 2002-2017. Deze getallen gebruiken we enkel als een ijking: realistische berekeningen van de ruimtevrage in de volgende secties moeten van dezelfde grootteorde zijn.

2.2.1 DE GEHANTEERDE BEREKENINGSMETHODE

In deze sectie volgen we tot op zekere hoogte de TQM-methode die gehanteerd wordt in de IBM-studie (2004). Hierna volgen de verschillende stappen hoe we tot de berekening van de ruimtevrage gekomen zijn.

Aangezien ruimtegebruik geweldig kan verschillen van sector tot sector dient een keuze gemaakt te worden over de sectorindeling. Omdat de informatie ingewonnen moet worden uit enquêtes kan de verdeling niet doorgedreven worden tot een groot aantal sectoren: een 10-tal sectoren zou ideaal zijn. Er werd in de IBM-studie (2004) geopteerd om te vertrekken van een aggregatie tot 5 sectoren, namelijk:

- o Industrie
- o Bouw
- o Kleinhandel
- o Vervoer en groothandel
- o Diensten

Bovendien werden enkele sectoren buiten beschouwing gelaten. "Het gaat om sectoren en activiteiten die een zeer specifiek ruimtegebruik kennen, die niet of amper in België voorkomen, ofwel die niet of nauwelijks op bedrijventerreinen kunnen gesitueerd worden. De niet-opgenomen sectoren kunnen samengebracht worden in volgende categorieën:

- o Landbouw, bosbouw en visserij
- o Energie
- o Horeca diensten
- o "Openbare diensten" (IBM, 2004, p. 5)

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de gehanteerde aggregatie van sectoren met bijhorende NACE-BEL codes.



Tabel 58: Overzicht van de gehanteerde sectorindeling

Sectorindeling prognose bedrijventerreinen	Nace-Bel code	Beschrijving
Niet opgenomen	Landbouw, Bosbouw en Visserij	Landbouw; Bosbouw, Bosexploitatie en aanverwante diensten; Visserij
	Energie Horeca diensten	Winning van Steenkool, bruinkool en turf; Winning van aardolie, aardgas en aanverwante Diensten; Winning van Uranium- en Thoriumerts ; Vervaardiging van cokes, geraffineerde aard-olieproducten en splijt- en twaakstoffen; Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en warm water; Winning, zuivering en distributie van water
Verwerkende nijverheid	Openbare diensten	Hotels en restaurants Onderwijs; Gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening; Afvalwater- en afvalverzameling, straatreiniging; Diverse verenigingen; Recreatie, cultuur en transport; Overige diensten; Particuliere huishoudens met werknemers; Extraterritoriale organisaties en lichamen
	Vervaardiging intermediaire goederen	Winning van metaalertsen; Overige winning van delfstoffen; Chemische nijverheid; Vervaardiging van niet metaalhoudende minerale producten, N.E.C.; Metallurgie;
	Ultrustingsgoederen	Vervaardiging van producten van metaal Vervaardiging van machines, apparaten en werktuigen; Vervaardiging van kantoor machines en computers; Vervaardiging van elektrische machines en apparaten; Vervaardiging van audio-, video- en telecommunicatieapparatuur; Vervaardiging van medische apparatuur, van precisie- en optische instrumenten en van van foto- en filmmateriaal; Vervaardiging en assemblage van auto's, aanhangwagens en opleggers;
	Vervaardiging consumptiegoederen	Vervaardiging van Overige transportmiddelen Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken; Vervaardiging van tabaksproducten; Vervaardiging van textiel; Vervaardiging van kleding en bontnijverheid; Leernijverheid en vervaardiging van schoeisel; Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout, kurk, riet en vlechtwerk; Papier- en kartonnijverheid; Uitgeverijen, Drukkerijen en reproductie van opgenomen media; Rubber- en kunststofnijverheid; Vervaardiging van Meubels, overige industrie; Recuperatie van recycleerbaar afval;
Bouw	Bouwsector	Verkoop en reparatie van auto's en motorrijwielen, kleinhandel in Motorbrandstoffen; Bouwnijverheid
Kleinhandel	Diensten van handel en reparatie	Kleinhandel, exclusief auto's en motorrijwielen, reparatie van consumentenartikelen
Vervoer Diensten (incl. overheidsdiensten)	Diensten van vervoer en distributie	Vervoer te land; Vervoer over water; Luchtvaart; Vervoersondersteunende activiteiten;
	Communicatie diensten	Groothandel en handelsbemiddeling, exclusief de handel in auto's en motorrijwielen Post en telecommunicatie
	Diensten van bank en verzekeringswezen	Financiële instellingen; Verzekeringswezen; Hulpbedrijven i.v.m. financiële instellingen Verhuur en handel in onroerende goederen; Verhuur zonder bedieningspersoneel; Informatica en aanverwante activiteiten; Speur- en ontwikkelingswerk; Overige zakelijke dienstverlening; Openbaar bestuur, algemene collectieve diensten en verplichte sociale verzekering
	Overige marktdiensten	70, 71, 72, 73, 74, 75

Niet alleen de sectorindeling maar ook de bedrijfsomvang is een belangrijke verklarende variabele voor het ruimtegebruik. Vanuit de literatuur wordt gesteld dat grotere bedrijven efficiënter omgaan met hun ruimte, waardoor er zich schaalvoordelen voordoen (Zeilstra, 1998). Uit de enquête bleek inderdaad dat grote bedrijven ruimte-efficiënter zijn dan kleine bedrijven. Om deze verschillen mee te nemen in de ruimtevaarberekening werd een onderscheid gemaakt tussen 4 groottecategorieën:

- < 5 werknemers
- 5-49 werknemers
- 50-199 werknemers
- 200 en méér werknemers

De vraag naar bedrijventerreinen wordt in de terreinquotiëntenmodellen bepaald door de ruimtevrage werkgelegenheid. "Algemeen wordt ervan uitgegaan dat deze grotendeels bepaald wordt door 2 factoren, m.n. de werkgelegenheid die samenhangt met de economische groei en de werkgelegenheid die samenhangt met intra-regionale verplaatsingen van bedrijven. Deze laatste factor zou kunnen berekend worden aan de hand van de verhuisvolumes van de bedrijven met de daaraan gekoppelde werkgelegenheid. Deze tweede factor voor de ruimtevrage werkgelegenheid kan vervolgens gecorrigeerd worden door het hergebruik van een deel van de achtergelaten ruimte." (IBM, 2004, p. 10) Deze laatste factor wordt in de IBM-studie niet meegenomen: er is namelijk onvoldoende wetenschappelijke basis om de ruimtevrage werkgelegenheid ten gevolge van verhuizingen en het daarbij horende hergebruik in het model als aparte variabelen te verwerken¹²⁷.

De groei van de werkgelegenheid kan ook negatief zijn zeker wanneer men werkt met gemeentelijke gegevens. Dit zal voor de industrie zelfs het geval zijn voor vele gemeenten wegens de aan de gang zijnde desindustrialisering waardoor er netto een negatieve tewerkstellingsgroei is. Voor de ruimtevraag heeft dit een aantal belangrijke implicaties. 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. Krimpemde 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%. Het probleem bij de berekening van de ruimtevraag is dat we niet beschikken over tewerkstellingsgegevens per bedrijf, enkel per gemeente. Er zijn dus geen data beschikbaar over de frequentieverdeling van groeiende en krimpemde bedrijven. Het is dus koffiedik kijken hoeveel ruimte vrijkomt wanneer bijvoorbeeld een negatief cijfer gevonden wordt voor de industriële tewerkstellingsgroei in een bepaalde gemeente. Uit een enquête bij 5500 bedrijven in Vlaanderen blijkt dat in de periode 2000-2003 bedrijven die een tewerkstellingsdaling kenden van 50% of méér verantwoordelijk zijn voor 3.89% van de oorspronkelijke tewerkstelling in 2000 bij bedrijven met een krimpemde tewerkstelling. Voor bedrijven die een terugval kenden van 70% is dat 1.70%. De observatieperiode is uiteraard kort maar geeft toch aan dat het aandeel van bedrijven die ruimte vrijgeven wegens een tewerkstellingsdaling vrij klein is. Daarom geven we bij de resultaten 2 scenario's: één die de negatieve groei voor 25% in rekening brengt en één die er helemaal geen rekening mee houdt in de ruimtevraagberekening. De eerste zal een duidelijke onderschatting inhouden van de (industriële) vraag naar ruimte, de tweede betekent een lichte overschatting van die vraag.

Verder wordt er een onderscheid gemaakt tussen verweven en niet-verweven bedrijvigheid. Het grootste deel van de economische activiteiten is gelokaliseerd in woonzones en is dus de facto verweven met andere activiteiten. Anderzijds zijn er steeds meer bedrijven die professionele locaties opzoeken op bedrijventerreinen of kantoorlocaties: de behoefteraming spitst zich in eerste instantie toe op de vraag naar deze niet-verweven bedrijvigheid. Om te bepalen hoe de werkgelegenheidsevolutie zich verdeelt over verweven en niet-verweven locaties, wordt een schakelschema gehanteerd: een deel van de werkgelegenheidsevolutie wordt vertaald in ruimtebehoefte op bedrijventerreinen en een ander deel in de ruimtebehoefte op overige locaties¹²⁸. Omdat relatief veel bedrijven verhuizen van een niet-professionele naar een professionele locatie (we komen hierop terug in sectie 4.3) wordt eveneens rekening gehouden met de evolutie in de ratio verweven/niet verweven¹²⁹. Verweving wordt in de volgende tabellen berekend op basis van de zogenaamde 'zoneringsindex', die weergeeft of een bedrijf al dan niet gelokaliseerd is op een gebied dat paars ingekleurd is op het Gewestplan.

De resultaten in de volgende sectie zijn gebaseerd op indicatoren op Vlaams niveau: zowel voor de terreinquotiënten (per sector en grootteklasse) als voor de verwevingsindicatoren worden geen provinciale verschillen meegenomen. We hebben hiervoor de volgende redenen. Er zijn uiteraard historische verschillen tussen de provincies wat betreft de terreinquotiënten en de verweving van



economische activiteiten. Toekomstige ruimteclaims van bedrijven kunnen evenwel grondig verschillen van die uit het verleden: met andere woorden, de ruimtevraag kan komen van andere types van bedrijven dan in het verleden. Bovendien is het ons inziens beleidsmatig niet haalbaar om in de ene provincie meer ruimte te voorzien voor eenzelfde type nieuwe ruimtevrage job dan in een andere provincie.

De werkgelegenheidsgroei berekenen we op gemeentelijk niveau en aggregeren die tot op subregionaal niveau via de methode van het ruimtelijk voortschrijdend gemiddelde (zie sectie 1.2). We aggregeren de tewerkstellingsgroei niet tot op provinciaal niveau omdat hierdoor kostbare informatie verloren gaat: door een subregionale insteek kan men (1) rekening houden met de situatie aan de andere kant van de provinciegrens, (2) verschillen binnen deelregio's opmerken die elkaar opheffen op provinciaal niveau, en (3) rekening houden met verschillen tussen stedelijke en niet-stedelijke gebieden.

De tewerkstelling binnen de Vlaamse zeehavens werd buiten beschouwing gelaten omdat de zeehaventerreinen hier als een aparte categorie beschouwd worden – ze zijn de facto niet inruikbaar voor andere bedrijventerreinen.

De ruimtevrage tewerkstelling in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (BHG) werd mee in rekening gebracht omdat Brussel helemaal omgeven is door Vlaanderen en heel sterke economische relaties heeft met Vlaanderen¹³⁰. Terzelfder tijd heeft het BHG nauwelijks ruimte om nieuwe bedrijventerreinen te realiseren. Het arrondissement Halle-Vilvoorde (en delen van het arrondissement Nijvel) zijn een natuurlijk 'overloop'-gebied van Brussel: de Brusselse vraag moet daarom in rekening gebracht worden. We zouden hetzelfde moeten doen met de gebieden in Wallonië die grenzen aan Vlaanderen: vraag naar en aanbod van terreinen zou meegenomen moeten worden. Dit doen we niet om drie redenen. Ten eerste was het binnen de toegemeten tijd niet mogelijk om gemeentelijke cijfers te krijgen van het aanbod van terreinen. Ten tweede kan men argumenteren dat Vlaanderen zelfbedruipend moet zijn en dus een aanbodsbeleid moet voeren dat tegemoet komt aan de ruimtevraag vanuit Vlaanderen (maar niet vanuit Wallonië). Ten derde blijkt uit vorig deel dat de Vlaams-Waalse economische interacties vele malen kleiner zijn dan deze met Brussel.

2.2.2 ENKELE RESULTATEN PER PROVINCIE

Tabel 59 geeft de ruimtevraag voor Vlaanderen en de 5 provincies weer. In deze tabel werd een negatieve tewerkstellingsgroei in een gemeente teruggebracht op 0. Deze inschattingen zijn dus een overschatting van de reële vraag. Voor heel Vlaanderen bedraagt de ruimtevraag 2.629 ha voor de periode 2002-2007 en 8.582 ha voor de periode 2002-2017. In Tabel 60 wordt de negatieve groei voor 25% in rekening van de ruimtevraag gebracht. Voor Vlaanderen is de ruimtevraag dan 2.490 ha voor de periode 2002-2007 en 8.109 ha voor de 2002-2017. (Een volledige verrekening van de negatieve groei – wat niet realistisch is – zou leiden tot een respectieve ruimtevraag van 2.072 ha en 6.692 ha). Deze inschattingen liggen min of meer in lijn met de extrapolatie van de ingenomen terreinen in de periode 1994-2003: de extrapolatie ervan leidde tot een ruimtevraag van 2.287 ha voor 2002-2007 en 6.862 ha voor 2002-2017. Dat de geschatte ruimtevraag een stuk hoger ligt dan de geëxtrapolerde gegevens heeft o.a. te maken met de evolutie van de verweving: steeds meer bedrijven zoeken naar een

professionele locatie – een locatie die dus niet verweven is. Daardoor wordt de groei van de ruimtevrage een stuk groter dan de economische groei. Ook het toenemend gebruik van ruimte per werknemer in de industrie, bouw en vervoer draagt bij tot deze groei.

Tabel 59 en Tabel 60 tonen eveneens de verdeling van de ruimtevrage over de verschillende provincies (laatste kolom). Wanneer we vergelijken met de aandelen die gehanteerd werden in het RSV (Antwerpen 30.34%, Limburg 13.09%, Oost-Vlaanderen 20.18%, Vlaams-Brabant 16.02% en West-Vlaanderen 20.37%) dan valt op dat het aandeel van Antwerpen (en in mindere mate West- en Oost-Vlaanderen) daalt ten voordele van vooral Vlaams-Brabant en Limburg. Voor beide provincies speelt de groei van de economie hierbij een rol. Voor Vlaams-Brabant komt daar nog bij dat er nu een meer gedifferentieerde vraag gekend is vanuit de dienstensector ('vervoer en groothandel', kleinhandel en zakelijke diensten)¹³¹.

Tabel 59: Ruimtevrage per provincie en per sector – negatieve groei wordt niet in rekening gebracht

Periode 2002-2007

	Industrie	Bouw	Klein- handel	Groot- handel & Vervoer	Diensten	Totaal	
Vlaanderen	683.9	210.1	194.8	605.1	935.4	2629.3	
Antwerpen	187.9	50.9	48.8	178.8	256.8	723.2	27.5%
Vlaams-Brabant	76.2	23.8	60.7	154.2	245.5	560.5	21.3%
West-Vlaanderen	190.5	37.7	25.9	73.1	141.3	468.5	17.8%
Oost-Vlaanderen	85.4	61.9	32.8	125.5	174.8	480.5	18.3%
Limburg	143.8	35.8	26.6	73.5	117.0	396.6	15.1%

Periode 2002-2017

	Industrie	Bouw	Klein- handel	Groot- handel & Vervoer	Diensten	Totaal	
Vlaanderen	2292.5	774.0	605.2	1953.8	2956.7	8582.3	
Antwerpen	630.4	184.8	151.6	577.8	812.0	2356.7	27.5%
Vlaams-Brabant	255.4	89.8	189.3	495.8	773.6	1804.0	21.0%
West-Vlaanderen	636.8	140.5	80.1	237.0	448.3	1542.7	18.0%
Oost-Vlaanderen	287.9	228.0	101.8	406.5	553.9	1578.2	18.4%
Limburg	481.9	130.9	82.4	236.7	368.9	1300.8	15.2%

Noot: M.u.v. de laatste kolom zijn alle gegevens uitgedrukt in netto hectaren

Tabel 61 heeft de verdeling weer van de ruimtevrage over de verschillende sectoren. Deze indeling is een eerste, belangrijke stap naar de differentiëring van de bedrijventerreinen. De industrie is – in tegenstelling met de perceptie en de benaming 'industrieterreinen' - alles behalve de belangrijkste ruimtevrage sector. Op Vlaams niveau zijn de diensten goed voor 36.4% (voor de periode 2002-2017) van de totale vraag tegenover 24.0% voor de industrie. Groothandel en vervoer zijn op hun beurt goed voor 23.3% - een gelijkaardig aandeel als de industrie. Er zijn grote provinciale verschillen. In de tabel is duidelijk te zien dat West-Vlaanderen en Limburg nog altijd een belangrijke ruimtevrage hebben vanuit de industrie. Vlaams-Brabant, maar ook Antwerpen en Oost-Vlaanderen zijn sterk georiënteerd op diensten en 'groothandel en vervoer'. Deze belangrijke **verschillen tussen de provincies moeten**



aanleiding geven tot een specifieke provinciale en subregionale invulling van de differentiatie en locatie van bedrijventerreinen. Industriële, logistieke en dienstverlenende bedrijven hebben nu eenmaal andere locatievereisten. Deze verschillen doen zich ook voor op subregionaal vlak. Deze zijn weergegeven in sectie 2.2.4.

Tabel 60: Ruimtevrage per provincie en per sector – negatieve groei wordt voor 25% in rekening gebracht

Periode 2002-2007

	Industrie	Bouw	Klein-handel	Groot-handel & Vervoer	Diensten	Totaal	
Vlaanderen	581.9	196.2	192.7	584.8	934.5	2490.1	
Antwerpen	160.5	45.1	47.5	162.7	256.8	672.5	27.0%
Vlaams-Brabant	61.3	21.1	60.2	152.6	245.0	540.3	21.7%
West-Vlaanderen	173.7	35.8	25.8	71.9	141.1	448.3	18.0%
Oost-Vlaanderen	46.8	59.8	32.7	125.2	174.6	439.1	17.6%
Limburg	139.5	34.4	26.6	72.4	116.9	389.8	15.7%

Periode 2002-2017

	Industrie	Bouw	Klein-handel	Groot-handel & Vervoer	Diensten	Totaal	
Vlaanderen	1948.5	720.4	598.6	1888.7	2953.5	8109.9	
Antwerpen	537.6	162.4	147.5	526.2	812.0	2185.6	27.0%
Vlaams-Brabant	205.3	79.6	187.8	490.7	772.0	1735.3	21.4%
West-Vlaanderen	580.0	133.1	79.6	233.1	447.7	1473.6	18.2%
Oost-Vlaanderen	158.0	220.0	101.4	405.3	553.4	1438.1	17.7%
Limburg	467.6	125.4	82.4	233.5	368.5	1277.3	15.7%

Noot: M.u.v. de laatste kolom zijn alle gegevens uitgedrukt in netto hectaren

Tabel 61: Verdeling van de ruimtevrage over sectoren

Periode 2002-2007

	Industrie	Bouw	Klein-handel	Groot-handel & Vervoer	Diensten	
Vlaanderen	23.4%	7.9%	7.7%	23.5%	37.5%	100.0%
Antwerpen	23.9%	6.7%	7.1%	24.2%	38.2%	100.0%
Vlaams-Brabant	11.4%	3.9%	11.1%	28.2%	45.3%	100.0%
West-Vlaanderen	38.7%	8.0%	5.7%	16.0%	31.5%	100.0%
Oost-Vlaanderen	10.7%	13.6%	7.4%	28.5%	39.8%	100.0%
Limburg	35.8%	8.8%	6.8%	18.6%	30.0%	100.0%

Periode 2002-2017

	Industrie	Bouw	Klein-handel	Groot-handel & Vervoer	Diensten	
Vlaanderen	24.0%	8.9%	7.4%	23.3%	36.4%	100.0%
Antwerpen	24.6%	7.4%	6.7%	24.1%	37.1%	100.0%
Vlaams-Brabant	11.8%	4.6%	10.8%	28.3%	44.5%	100.0%
West-Vlaanderen	39.4%	9.0%	5.4%	15.8%	30.4%	100.0%
Oost-Vlaanderen	11.0%	15.3%	7.1%	28.2%	38.5%	100.0%
Limburg	36.6%	9.8%	6.4%	18.3%	28.8%	100.0%

Noot: Negatieve groei is voor 25% in rekening gebracht bij deze berekeningen.

2.2.3 EEN ANALYSE VAN DE RUIMTEVRAAG OP SUBREGIONAAL VLAK

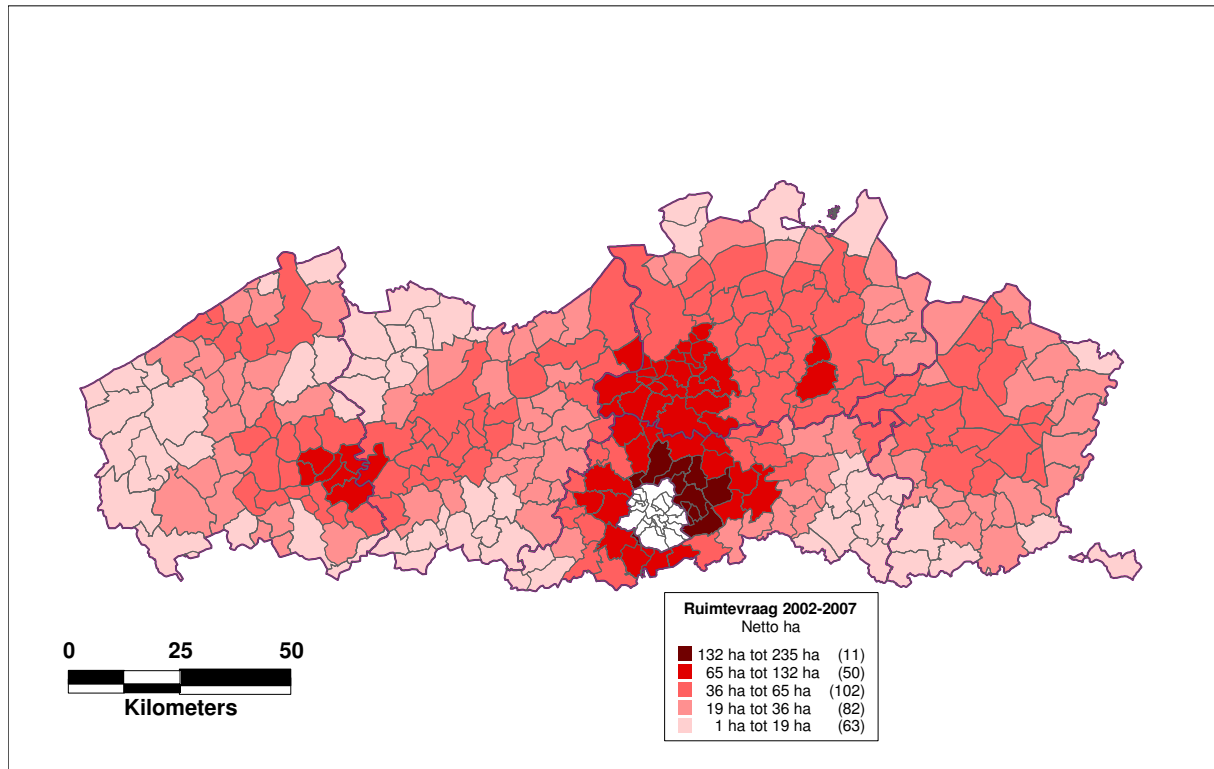
De totale ruimtevrage kan cartografisch weergegeven worden via het berekenen van een voortschrijdend geografisch gemiddelde per gemeente. Dit houdt in dat we per gemeente nagaan hoeveel de ruimtevrage is voor een regio binnen de straal van 15 km van de desbetreffende gemeente. Het gewicht van de buurgemeenten neemt af met de afstand. Figuur 128 geeft weer welke subregio's een grote ruimtevrage hebben voor de periode 2002-2007. Figuur 129 geeft die weer voor de periode 2002-2017. De regio tussen Brussel en Antwerpen heeft de grootste ruimtevrage. Voor de periode 2002-2017 zijn er volgens deze berekeningen gemeenten met een verwachte vrage van meer dan 700 ha in een cirkel met een straal van 15 km. Daarnaast zijn er een aantal kernen zoals de as Tielt-Oudenaarde en Herentals-Westerlo die in het oog springen. Dit zijn niet de traditionele, economische concentratiegebieden maar de groepen van de laatste 15 tot 20 jaar. Dit is niet verwonderlijk aangezien de methode om de ruimtevrage te berekenen gebaseerd is op de tewerkstellingsgroei.

Omdat deze methode té veel het accent legt op de groei en te weinig op bestaande economische concentratiegebieden werd een ruimtevrage berekend op basis van een hybride. De tewerkstellingsgroei is nu slechts één factor in de bepaling van de ruimtevrage, de andere is het aandeel van de gemeente in de ingenomen bedrijventerreinen in Vlaanderen¹³². Deze procedure laat toe om meer gewicht te geven aan reeds bestaande economische concentratiegebieden (doorgaans de grotere stedelijke gebieden) zonder de totale ruimtevrage te beïnvloeden. Vanuit een ruimtelijk beleid is het niet wenselijk de suburbanisatie van de economische activiteiten als norm te promoten – wat nog niet wil zeggen dat men er geen rekening mee moet houden. Bovendien vinden Vanhaverbeke en Cabus (2003) dat bestaande concentraties van bedrijven op bedrijventerreinen de vrage naar ruimte op significante wijze aanzwengelen (vb. wegens uitbreidingen), zonder dat dit noodzakelijkerwijze gepaard gaat met tewerkstellingsgroei op het gemeentelijk vlak. Bedrijven die reeds voor 1991 bestonden, verloren niet minder dan 6 jobs per hectare in de periode 1991-2001. De jobuitstoot is in verhouding veel groter in (oude en meestal stedelijke) concentratiegebieden dan in jonge groeigebieden. Vanuit ruimtelijk oogpunt is het wenselijk de oude concentratiegebieden maximaal te verjongen via bijvoorbeeld een aangepast aanbodbeleid – iets wat de laatste 15 jaren nauwelijks gebeurd is.

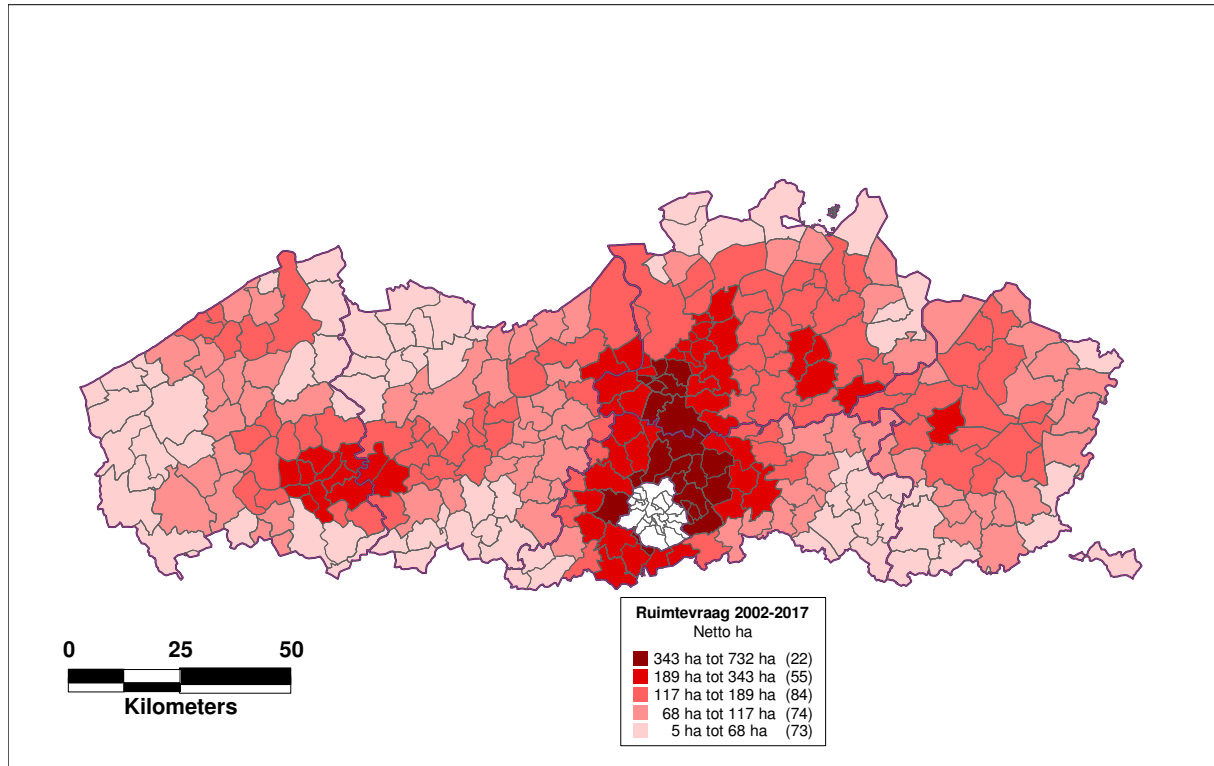
Figuur 130 en Figuur 131 geven de resultaten weer van de ruimtevrage wanneer we deze correctie voor de 'herdynamisering' van bestaande concentratiegebieden inbouwen. De figuren zijn minder homogeen en vertonen meer 'vlekken' in en rond stedelijke gebieden en de bestaande grote concentraties van bedrijventerreinen (vb. Genk en Lommel). De geografische verdeling van de ruimtevrage in Figuur 130 en Figuur 131 lijkt in elk geval beleidsmatig meer aanvaardbaar dan de historische suburbanisatie van economische activiteiten te extrapoleren.



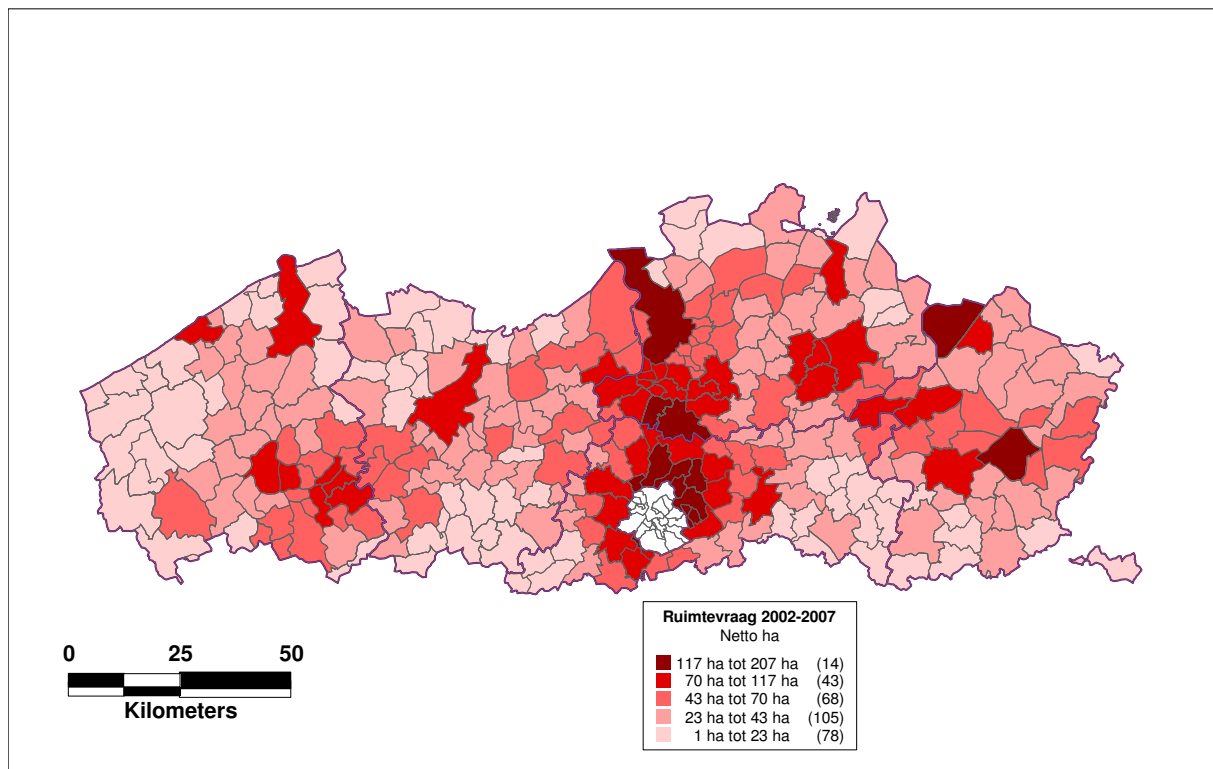
Figuur 128: De totale ruimtevrraag voor 2002-2007



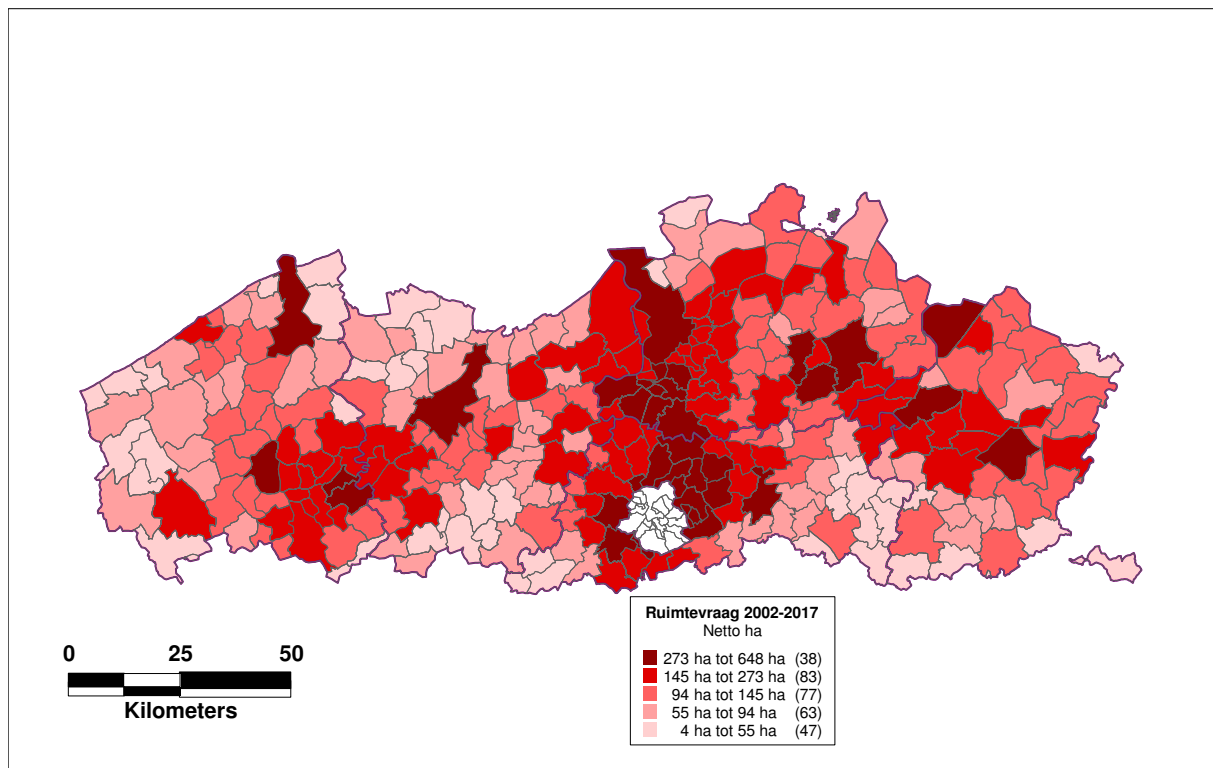
Figuur 129: De totale ruimtevrraag voor 2002-2017



Figuur 130: De totale ruimtevrage voor 2002-2007 met correctie concentratiegebieden



Figuur 131: De totale ruimtevrage voor 2002-2017 met correctie concentratiegebieden



2.2.4 EEN SUBREGIONALE ANALYSE VAN DE RUIMTEVRAAG PER SECTOR

In sectie 2.2.2 werd er al op gewezen dat de ruimtevrage vanuit verschillende sectoren verschilt van

provincie tot provincie. De subregionale analyse zoals die naar voren gebracht is in de vorige sectie kan ook per sector uitgevoerd worden¹³³.

De ruimtevraag van de industrie is weergegeven in Figuur 132. Deze figuur wijst op de ruimtevraag vanuit dynamische industriële gebieden. De sterke vraag vanuit Midden- en Zuid-West-Vlaanderen is opvallend. De kern van dit gebied ligt niet in grotere stedelijke gebieden zoals Kortrijk en Roeselare maar in en rond Wielsbeke-Waregem. Ook de regio rond Oostende, het gebied ten zuiden en ten oosten van Brussel¹³⁴, het gebied ten zuiden van Antwerpen, de regio rond Westerlo, Overpelt-Neerpelt en Beringen-Lummen-Heusden-Zolder zijn de regio's met de sterkste industriële ruimtevraag – uitgaande van de industriële tewerkstellingsevolutie tussen 1993 en 2001.

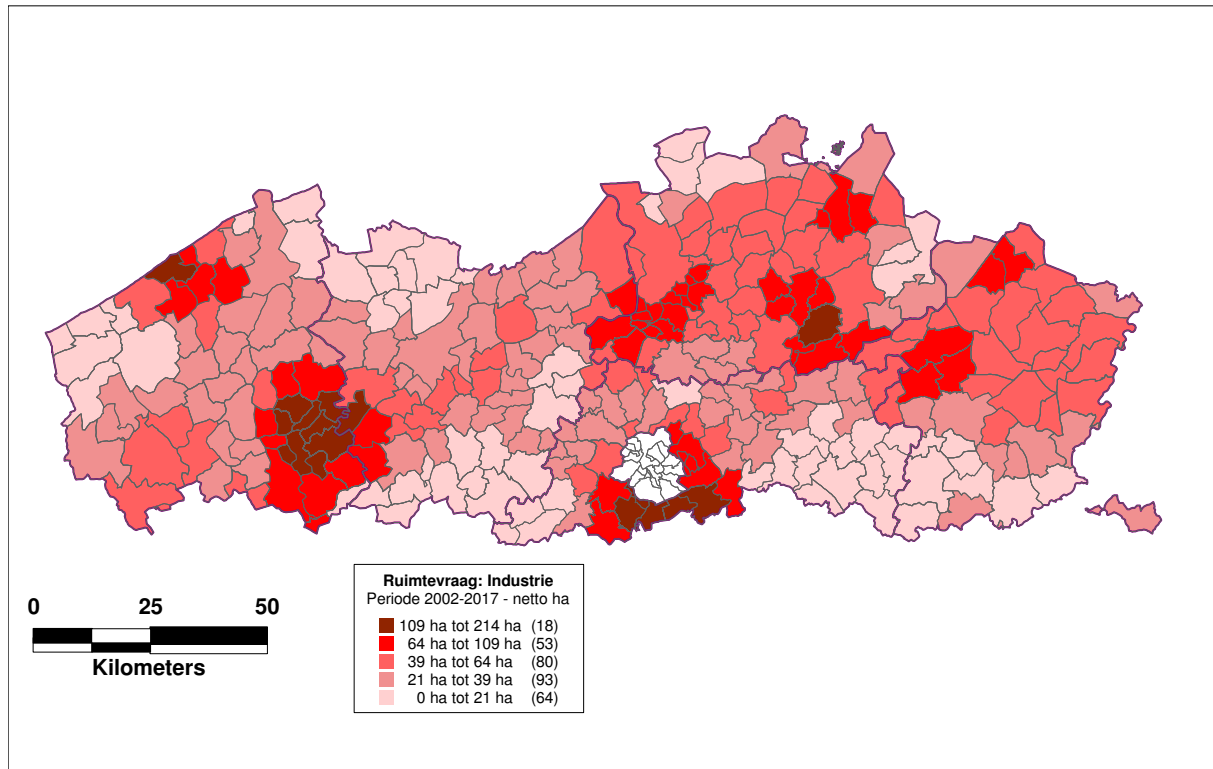
De ruimtevraag vanuit de bouwsector (zie Figuur 133) situeert zich net buiten de grotere stedelijke gebieden (bijvoorbeeld ten oosten van Brussel en Antwerpen, ten noorden van Hasselt –Genk en ten zuiden van Gent). Opvallend is de sterke vraag in Midden- en Zuid-West-Vlaanderen met een uitloper tot het Gentse. Ook de regio rond Lokeren en Sint-Niklaas kent een sterke ruimtevraag vanuit de bouwsector.

De geografische patronen van de ruimtevraag vanuit de kleinhandel (Figuur 135), het vervoer en de groothandel (Figuur 134) en de dienstensector (Figuur 136) vertonen onderling veel gelijkenis en staan in schril contrast met deze van de industrie en de bouwsector. Het opvallendste is de dominantie van de as Brussel-Antwerpen. Voor het vervoer en de groothandel situeert de kern zich op de as tussen Brussel en Mechelen. Ook het gebied tussen Mechelen en Geel kent een stevige ruimtevraag zij het dat die qua intensiteit niet kan vergeleken worden met de as Brussel-Antwerpen.

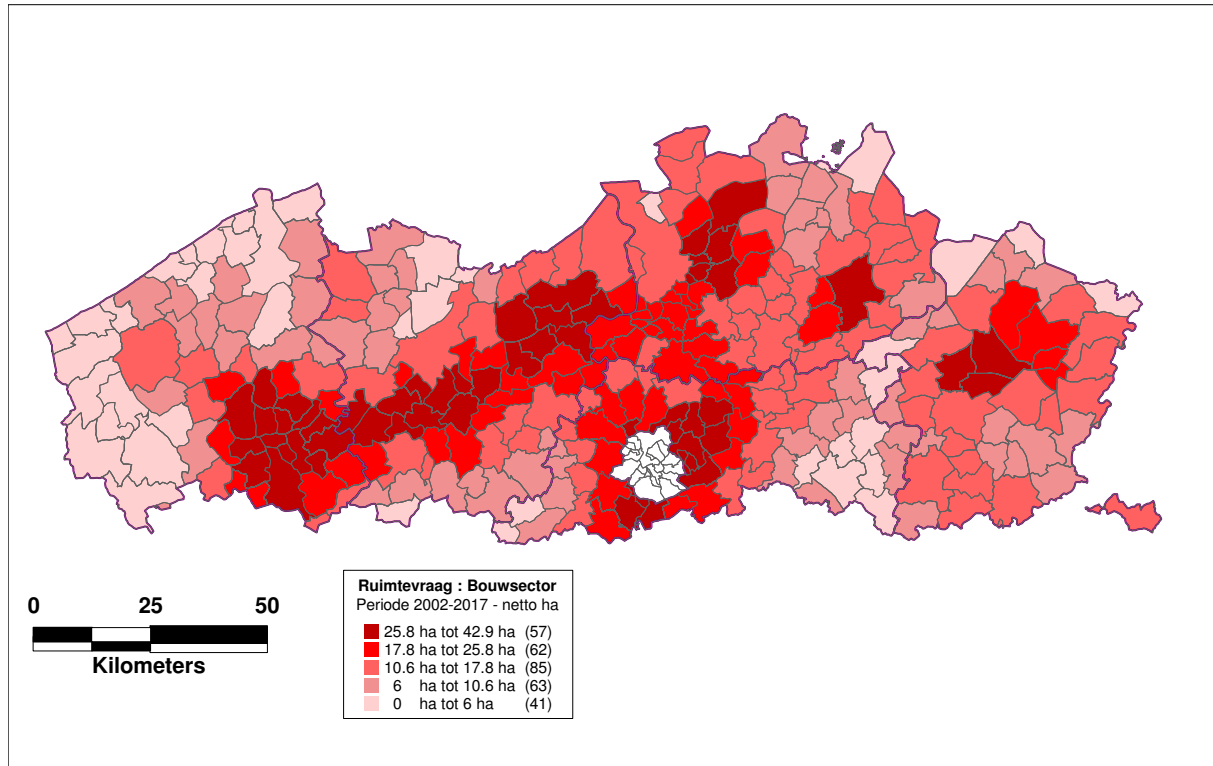
De kleinhandel kent over de volledige lengte van de as Brussel-Antwerpen een stevige ruimtevraag. Rond Brussel is die vraag evenwel nog een stuk sterker. Deze hoofdas geeft een aantal uitlopers naar Aalst, Sint-Niklaas en op de Kempische as (zij het met sterk verminderde intensiteit). Andere gebieden met een vrij stevige ruimtevraag zijn Hasselt en omgeving, ten zuiden van Gent, de Oostkust en de as Kortrijk-Roeselare.

De dienstensector - communicatie, bank en verzekeringswezen, overige marktdiensten - gedijen het best in grootstedelijke omgevingen. Een sterke ruimtevraag zien we in Antwerpen en in de Vlaamse Rand rond Brussel gaande van Wemmel over Zemst en Kampenhout tot en met Tervuren. Een grootstedelijk gebied moet men hier dus ruimer interpreteren dan de kernstad. Opmerkelijk is dat de ruimtevraag voor dienstverlenende bedrijven zich over de hele as tussen Brussel en Antwerpen uitstrekt. M.a.w., dienstverlenende bedrijven gedijen niet alleen in grootstedelijke gebieden maar ook in gebieden gelegen op assen tussen dicht bij elkaar gelegen grootstedelijke regio's. Andere gebieden waar ruimte gecreëerd moet worden voor diensten zijn Gent en omgeving, Hasselt en omgeving, Brugge en de as Roeselare-Kortrijk.

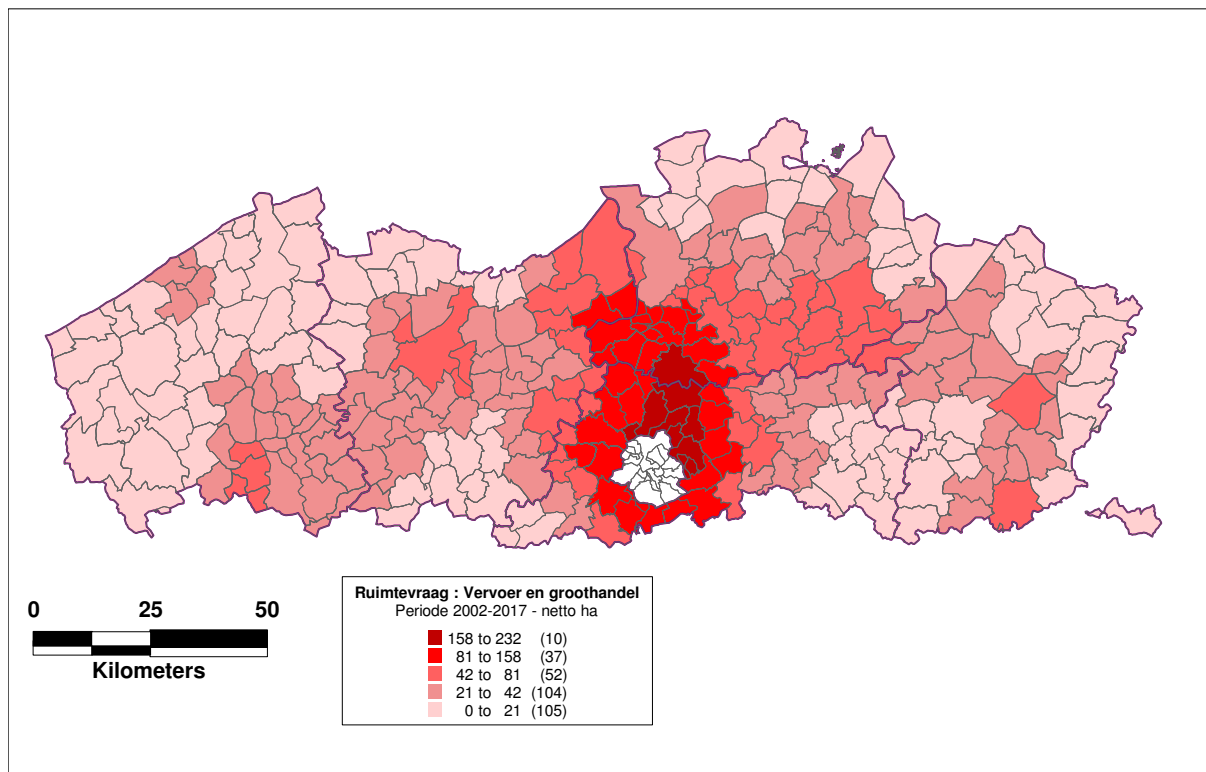
Figuur 132: Ruimtevrage vanuit de industrie voor 2002-2017



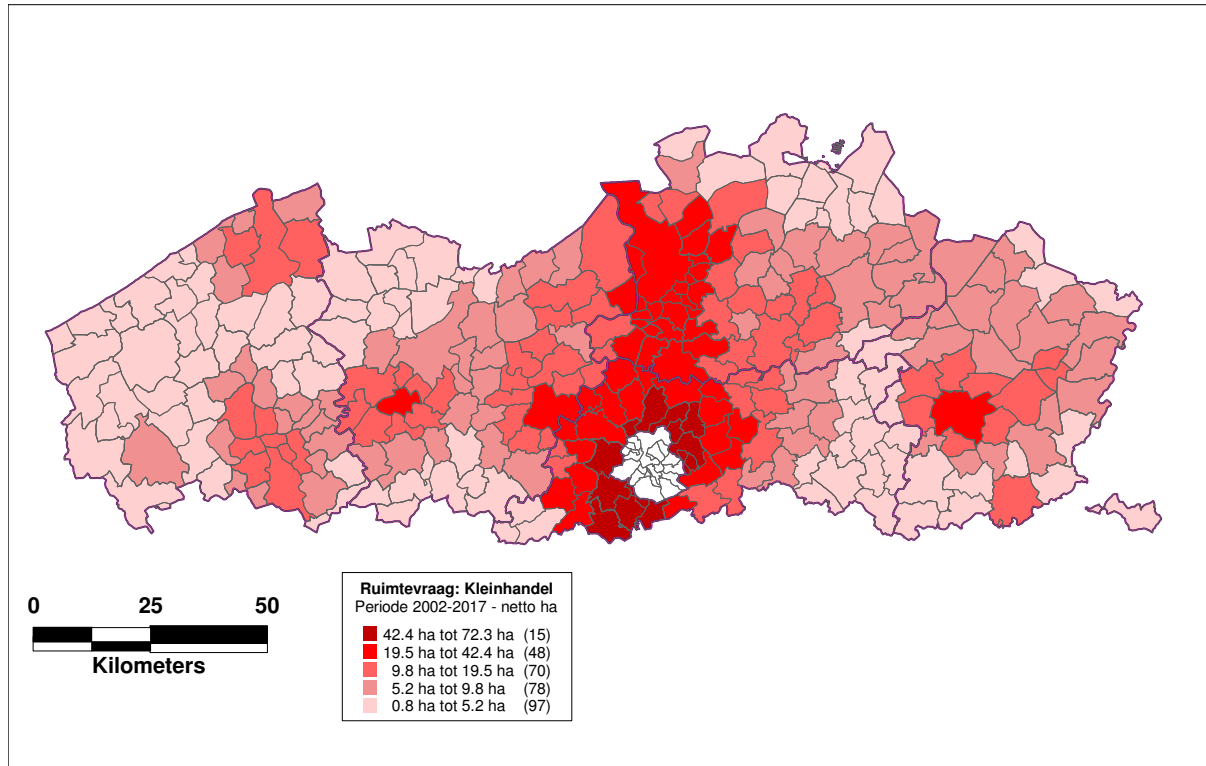
Figuur 133: Ruimtevrage vanuit de bouwsector voor 2002-2017



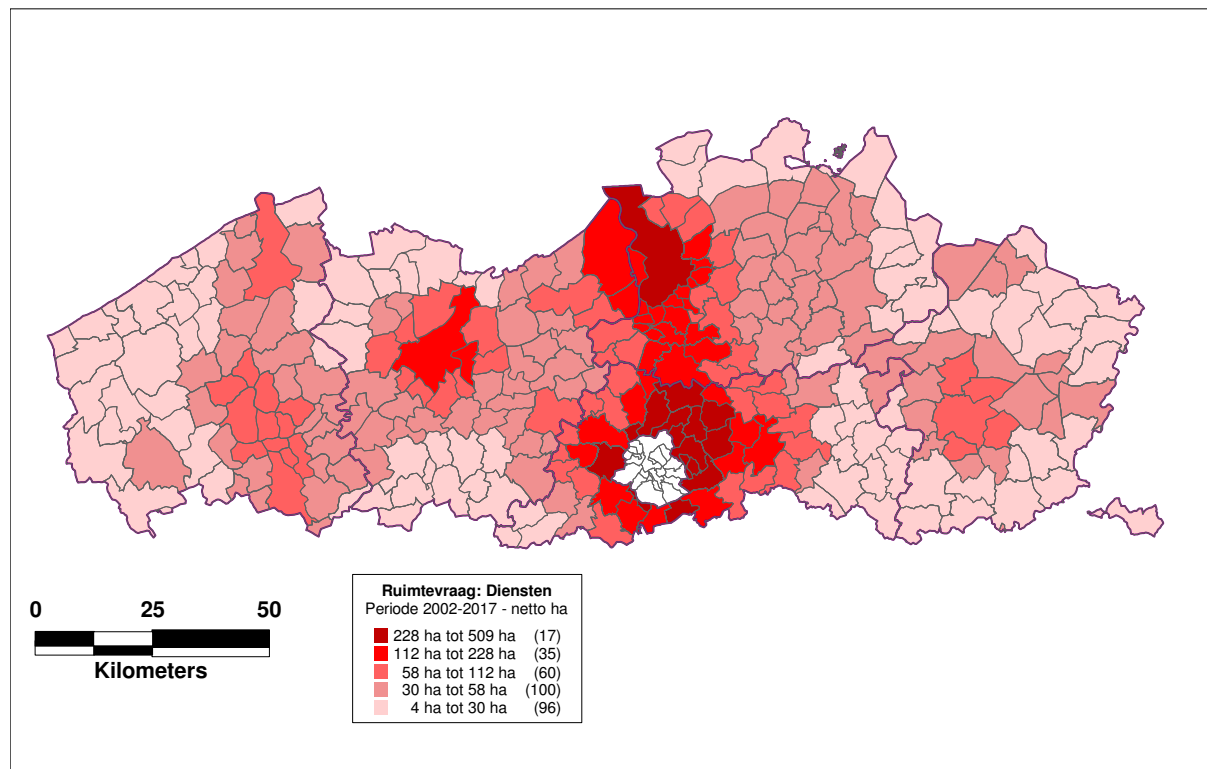
Figuur 134: Ruimtevrage vanuit de sectoren vervoer en groothandel voor 2002-2017



Figuur 135: Ruimtevrage vanuit de kleinhandel voor 2002-2017



Figuur 136: Ruimtevrage vanuit de 'diensten'-sector voor 2002-2017



2.3 CONCLUSIE

De ruimtevrage is een essentieel onderdeel voor het opmaken van een ruimtebalans die in de volgende sectie wordt besproken. De inschatting van de grootte van de ruimtevrage blijft problematisch omdat er tot op heden geen betrouwbare tewerkstellingsprognoses opgemaakt zijn in Vlaanderen die bruikbaar zijn voor de inschatting van de ruimtevrage. We zijn dus voorlopig aangewezen op extrapolaties wat een aantal problemen met zich meebrengt. In die zin zijn de geschatte waarden voor de ruimtevrage per provincie niet te nemen of te laten. Het terugschalen van deze schattingen tot een lager aantal hectaren is een reële beleidsoptie, ook al omdat het werken met een strategische of ijzeren voorraad toelaat om het aanbod flexibel aan te passen als de actuele vraag zou afwijken van de vooropgestelde vraag (zie Hoofdstuk 3). Het gebruik van deze methode laat toe om de vooropgestelde inschattingen over de ruimtevrage mettertijd bij te stellen.

Het gebruik van extrapolaties -zoals dat gebeurt in IBM (2004) - houdt in dat men de suburbanisatie van de economische activiteiten van de laatste 15 jaar tot norm verheft. Naast het gegeven dat dit ook vanuit een ruimtelijk-economisch standpunt niet wenselijk is, is dit ook methodologisch fout. Vandaar dat we de inschatting van de ruimtevrage niet alleen laten steunen op de ruimtevragende tewerkstellingsgroei maar ook op de bestaande concentratie van ruimtevragende economische activiteiten. Deze concentratiegebieden kennen wel degelijk een ruimtevrage maar ze wordt niet gereflecteerd in de tewerkstellingsevolutie omdat bestaande bedrijven door productiviteitsstijgingen systematisch jobs vernietigen (althans in de industrie) zonder daarvoor al ruimte vrij te geven.

De analyse van de ruimtevraag per sector heeft ons een eerste idee van de heterogeniteit van de vraag naar 'ruimte voor economie'. Bedrijven uit verschillende sectoren hebben andere locatievoorkeuren en -eisen en gaan zich diensgevolge op specifieke locaties vestigen. Het kaartmateriaal illustreert duidelijk dat verschillende regio's in Vlaanderen andere accenten hebben in de ruimtevraag. Industriële regio's zoals Midden- en Zuid West-Vlaanderen hebben nood aan andere bedrijventerreinen dan bijvoorbeeld de regio ten noorden en ten oosten van Brussel die weinig industrie maar des te meer vervoers-, groothandels- en kleinhandelsactiviteiten herbergt.



HOOFDSTUK 3 HET CREËREN VAN 'RUIMTE VOOR ECONOMIE'

3.1 INLEIDING

Wanneer vraag en aanbod met elkaar geconfronteerd worden, kunnen ruimtebalansen opgemaakt worden voor bepaalde 'planperiodes'. Conform met de planperiodes die in de ruimtebehoeftestudie gebruikt werden (IBM, 2004) werken we hier met de periodes 2002-2007 en 2002-2017.

Ruimtebalansen moeten vanuit ruimtelijk-economisch oogpunt aan een aantal voorwaarden voldoen om een aanbod te creëren dat in staat is om de ruimtelijk-economische dynamiek te faciliteren. Wat bedrijven interesseert, is de grootte, de kwaliteit en de locatie van het aanbod van *beschikbare* of *bouwrijpe* terreinen. Alleen wat feitelijk vermarktbaar is, is relevant: de ruimtebalans moet daaruit vertrekken en opnieuw rekenen **hoe er voldoende aanbod van bouwrijpe terreinen op continue wijze en met een zekere geografische spreiding kan verzekerd worden.**

Om aan deze doelstelling te beantwoorden moet het beleid simultaan werken in twee dimensies. Ten eerste dient men 'horizontaal', over de tijd heen er over te waken dat er voldoende terreinen worden voorzien over een langere planperiode. Dit was trouwens de bedoeling van de ruimtebalansen in het RSV. Ten tweede moet het beleid erop toezien dat er 'verticaal', op ieder moment in de tijd voldoende terreinen beschikbaar zijn. Dit kan gerealiseerd worden door het toepassen van de strategische of ijzeren voorraad – een praktijk die in het buitenland frequent gebruikt wordt (zie CPB, 1999, 2002). Deze dimensie die ervoor zorgt dat er een continuïteit in het aanbod bestaat, ontbreekt volledig in het huidige Vlaams ruimtelijk beleid. De eerder vastgestelde afname van de beschikbare bedrijventerreinen met meer dan 1000 ha in de periode 1991-2003 is hiervan een belangrijke barometer.

3.2 HET PRINCIPE VAN DE IJZEREN VOORRAAD

Zoals in andere landen kan het beleid voorzien in een *continu* ruimteaanbod door het principe van de 'ijzeren' of strategische voorraad te hanteren. Het CPB (1999, p. 26) stelt het als volgt voor Nederland: "Vrijwel alle regio's werken met een strategische of 'ijzeren' voorraad. Deze regio's hebben er behoefte aan naast de totale toekomstige beleidsopgave een buffer te hebben 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 nieuw aanbod. De omvang van de strategische voorraad bepaalt men vaak door een vast aantal jaren historische uitgifte te nemen. Dit aantal varieert van regio tot regio en bedraagt 3 tot 5 jaren."

Een ijzeren voorraad kan dus per subregio op basis van de historische uitgifte berekend worden. Er dient dus een ijzeren voorraad aan bouwrijpe terreinen beschikbaar te zijn die overeenstemt met de verwachte vraag voor de volgende 3 (tot 5) jaren. In de berekeningen gaan we uit van een voorraad die de verwachte vraag van 3 jaren dekt. We moeten deze norm dus echt als een minimum zien. De verwachte vraag berekenen we vanuit de ruimtevraag zoals die in de vorige sectie geanalyseerd werd. Omdat het om aanpassingen op korte termijn gaat, kan men hier uiteraard ook werken met de



historische uitgifte als basis voor het berekenen van de verwachte vraag.

Bedrijven zijn enkel geïnteresseerd in de voorraad bouwrijpe terreinen. Toch moeten beleidsmakers naast een ijzeren voorraad van bouwrijpe terreinen werk maken van een gelijkaardige ijzeren voorraad van reeds bestemde maar nog uit te rusten terreinen (paars ingekleurd op de Gewestplannen). Omdat het op zijn minst een drietal jaren duurt vooraleer ingekleurde terreinen ook bouwrijp gemaakt worden, dient er ook een ijzeren voorraad aan bestemde maar nog uit te rusten terreinen te zijn die overeenstemt met de verwachte vraag van drie jaar. Indien de voorraad van bestemde maar nog niet uitgeruste terreinen te klein is dan riskeert men na een drietal jaren in de problemen te komen met het aanbod van bouwrijpe terreinen.

De ijzeren voorraad heeft 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: taakstellingen werken op basis van een lange termijn insteek voor een periode van 10 tot 15 jaar. Het actueel verloop van de ruimtevraag kan binnen een periode van 15 jaar behoorlijk afwijken van de berekende ruimtevraag. Een fine-tuning is dus zo wie so nodig. De ijzeren voorraad methode is daar een perfect instrument voor: als de actuele vraag systematisch kleiner (groter) is dan de vooropgestelde vraag moet ook de ijzeren voorraad aan uit te rusten terreinen bijgesteld worden. De introductie van de ijzeren voorraad als beleidsinstrument houdt in dat het RO-beleid in staat moet zijn om flexibel in te spelen op de nodige aanpassingen van het aanbod van uit te rusten terreinen.

3.3 AFWIJKINGEN TEN OPZICHTE VAN DE 'IJZEREN VOORRAAD'

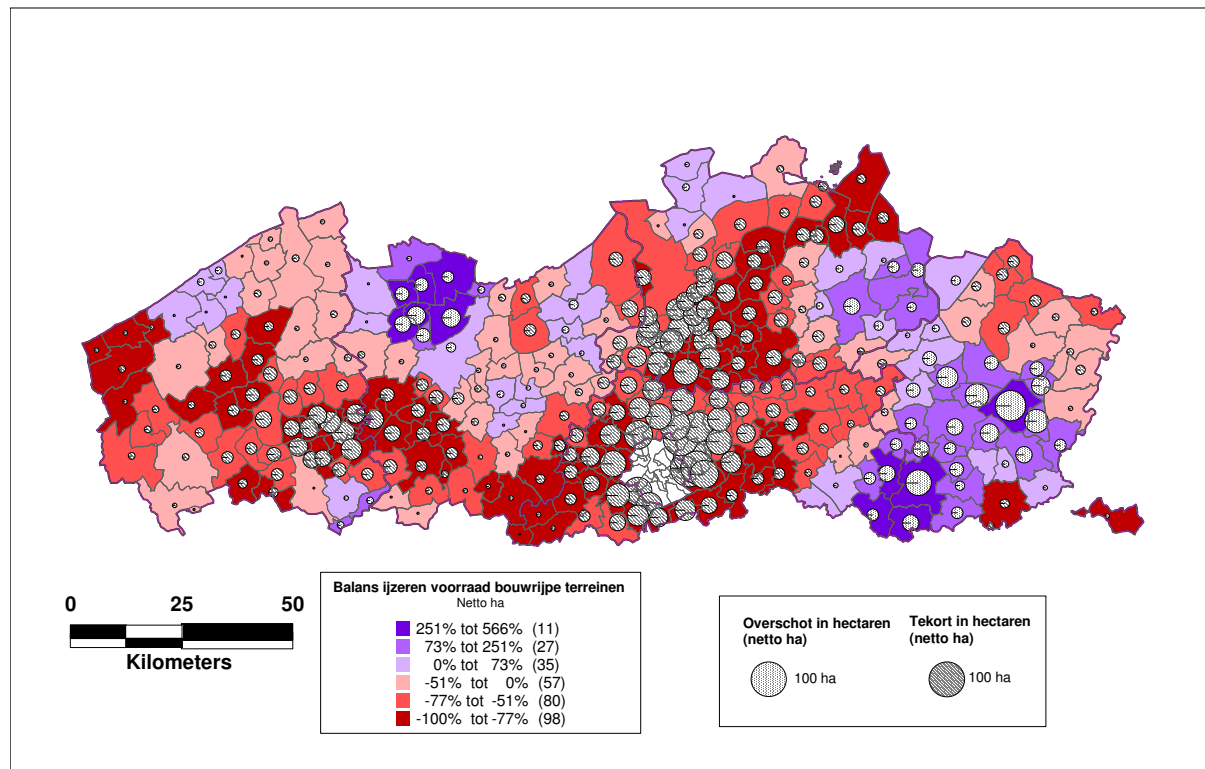
Continuïteit in het aanbod van bedrijventerreinen en kantoorlocaties is van groot belang en de 'ijzeren voorraad' kan als beleidsinstrument ervoor zorgen dat deze doelstelling gerealiseerd wordt.

De ijzeren voorraad definieerden we als het minimaal aanbod aan bouwrijpe en uit te rusten terreinen die we kunnen voorzien in de vraag voor de volgende drie jaren. Niemand eist – ook niet de economische sector – dat die ijzeren voorraad simultaan beschikbaar is in alle gemeenten of economische knooppunten (om maar eens de RSV-taal te gebruiken). Vandaar dat er gewerkt wordt met de zonale benadering zoals die in secties 1.1 en 1.2 beschreven werden: het aanbod in omliggende gemeenten binnen een straal van 30 km kan compenseren voor een tekort in een bepaalde gemeente¹³⁵. De gehanteerde zone is relatief klein wegens de vermelde 'huisvestingstheorie' (zie sectie 1.1). Het is daarom belangrijk dat het aanbod aan bouwrijpe terreinen voldoende geografisch verspreid is¹³⁶.

Figuur 137 geeft de situatie weer voor het aanbod aan bouwrijpe terreinen op 1/1/2003. Hier wordt gewerkt met saldi (of afwijkingen) t.o.v. de vereiste 'ijzeren voorraad'. De rode kleur geeft aan dat een gemeente en haar directe omgeving te kampen hebben met een té krap aanbod aan bouwrijpe terreinen (in vergelijking met wat vereist is volgens de 'ijzeren voorraad'). Gemeenten die blauw ingekleurd zijn hebben een voorraad aan bouwrijpe terreinen die ruimer is dan de 'ijzeren voorraad' – wat economisch wenselijk is aangezien de ijzeren voorraad een minimumdrempel is. De intensiteit van

de kleur geeft weer hoeveel het overschot of tekort is in procent van de vereiste 'ijzeren voorraad'. De grootte van de 'bollen' geeft de absolute grootte van het tekort of overschot per zone weer.

Figuur 137: Afwijking t.o.v. de ijzeren voorraad aan bouwrijpe terreinen – 1/1/2003



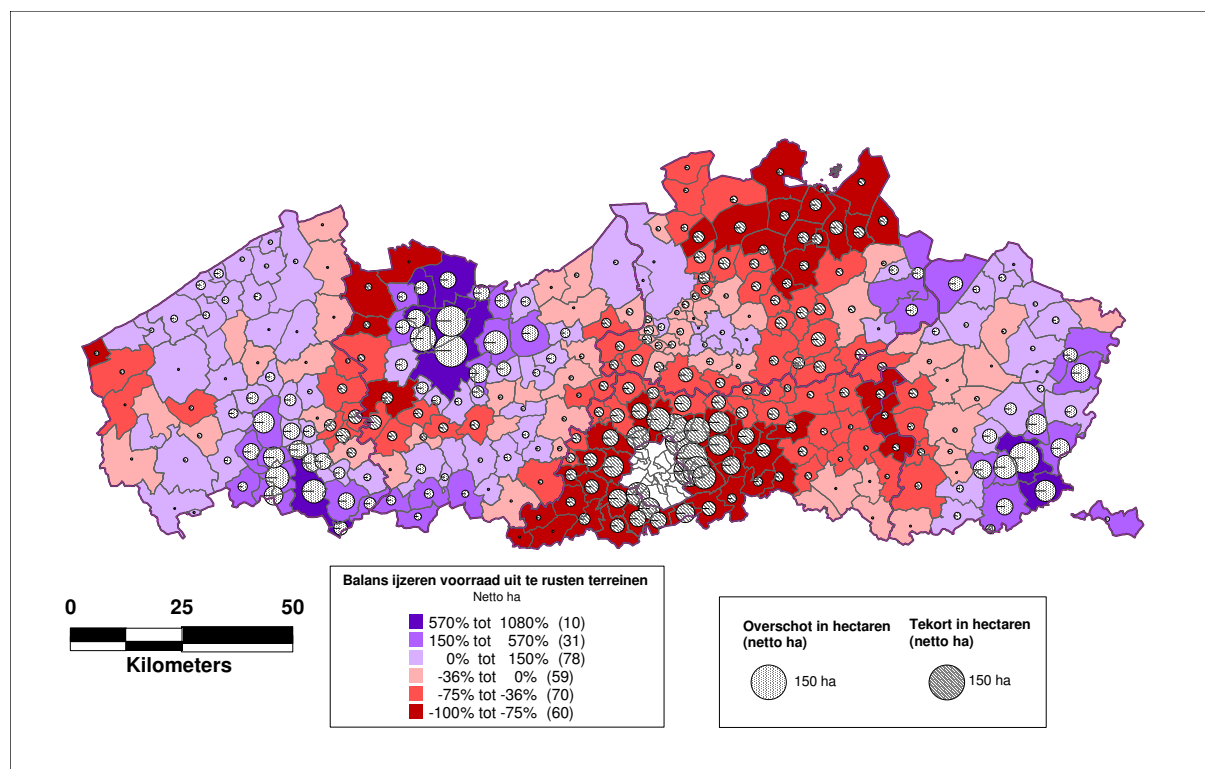
Er bestaat een uitgestrekt 'deficit'-gebied gaande van West-Vlaanderen (m.u.v. het Oostendse), over zuidelijk Oost-Vlaanderen, de Vlaamse Rand rond Brussel en Mechelen-Antwerpen tot in de Antwerpse Kempen. Verschillende gebieden zijn hard getroffen; de streek rond Veurne, Houthulst-Zedelgem, Roeselare-Oudenaarde, Tongeren, de streek ten westen van Brussel tot in Geraardsbergen, ten oosten van Brussel tot Leuven en een brede zone gaande van Mechelen tot de Antwerpse Kempen. In deze gebieden bedraagt het tekort méér dan 77% van wat vereist is op basis van de ijzeren voorraad. Het tekort is in hectaren uitgedrukt het grootst in en rond Antwerpen, Mechelen en Brussel omdat dit gebied een groot aandeel heeft in de Vlaamse economie. Zowat de helft van Vlaanderen heeft een tekort dat 30 tot 60% bedraagt van de vereiste voorraad. Deze situatie is niet nieuw. Ook in 1994 waren er grote stukken van Vlaanderen met een krapte aan bouwrijpe terreinen (zie Vanhaverbeke en Cabus, 2003). De situatie is evenwel verslechterd: het aanbod bouwrijpe terreinen bedroeg in 1994 2086 ha, in 2003 is die voorraad teruggevallen tot 979 ha (zie Tabel 14 en Tabel 15 van Hoofdstuk 2 in Deel 1). De situatie is dus alarmerend. Zelfs in een provincie zoals Limburg waar er op provinciaal vlak een overaanbod aan bedrijventerreinen bestaat, vinden we tekorten in het noorden van de provincie en in Tongeren. Een juiste toepassing van de ijzeren voorraad methode kan verhinderen dat deze deficitzones voor langere tijd blijven bestaan.

Naast de bouwrijpe terreinen dient er ook een ijzeren voorraad aan reeds bestemde maar nog uit te rusten bedrijventerreinen te zijn zodat men op tijd nieuwe terreinen kan aansnijden op het ogenblik dat de voorraad aan bouwrijpe terreinen te krap wordt. Ook hier gaan we uit van een 'ijzeren voorraad' die

overeenstemt met de vraag voor drie jaar, omdat het (krap berekend) een drietal jaren duurt vooraleer een terrein dat bestemd werd ook bouwrijp kan gemaakt worden. Figuur 138 geeft de situatie op 1/1/2003 weer. Ook hier is er een grote 'rode' zone gaande van de Antwerpse Kempen, via het oosten van Limburg tot heel Vlaams-Brabant. *Omdat dit gebied ook een tekort aan bouwrijpe bedrijven kent, is het een gebied dat vanuit het beleid prioritair aandacht verdient. Het tekort is daar niet alleen acuut maar dreigt ook lang aan te slepen als er op korte termijn geen bijkomende bedrijventerreinen afgebakend worden.*

De andere gebieden hebben een overschot in vergelijking met de 'ijzeren voorraad'. Dit wil onder meer zeggen dat Midden en Zuid West-Vlaanderen en het zuiden van Oost-Vlaanderen – gebieden die nu nog een nijpend tekort aan bouwrijpe terreinen hebben - binnen enkele jaren nieuwe bouwrijpe terreinen zullen hebben. Alleen is het de vraag of de jarenlange krapte aan bouwrijpe terreinen zich niet zal vertalen in een versnelde vraag gedurende de volgende jaren. Deze verbeteringen in Oost- en West-Vlaanderen zijn vooral het resultaat van gewestplanwijzigingen die nog in de negentiger jaren geïnitieerd werden. Van de lopende stedelijke afbakeningsprocessen en de daaraan verbonden RUPs kan men pas in de volgende jaren enig resultaat verwachten. In Limburg zijn er binnen enkele jaren problemen te verwachten in het midden en zuidwesten van de provincie wanneer er niet snel enkele nieuwe terreinen ingekleurd worden.

Figuur 138: Afwijking t.o.v. de ijzeren voorraad aan uit te rusten terreinen – 1/1/2003



3.4 EEN ONAANGEPAST BELEID KOST JOBS

De figuren in vorige sectie geven aan dat er een stevig tekort bestaat in het aanbod van bouwrijpe

bedrijventerreinen. Dit kan ook vertaald worden in het aantal gemiste jobs.

We berekenden het aantal gemiste jobs voor de periode 1994-2001. Binnen een minimumscenario loopt dat op tot 19.500 gemiste jobs voor Vlaanderen. In het maximum-scenario komt dit getal op 26.160. De provinciale verdeling van deze cijfers is weergegeven in Tabel 62.

Hoe belangrijk zijn deze cijfers? In de periode 1994-2001 werden er 229.700 jobs (exclusief zelfstandigen) gecreëerd. Deze gemiste jobs vertegenwoordigen dus 8.5%-11.4% van de totale netto jobcreatie in Vlaanderen. Maar dit is eigenlijk een onderschatting. Het overgroot gedeelte van de jobcreatie situeert zich in diensten die voor het grootste deel niet op bedrijventerreinen gelokaliseerd zijn. Er was slechts een groei van 4.640 ruimtevrage jobs in Vlaanderen tijdens diezelfde periode. Met een gedegen aanbodbeleid van bouwrijpe terreinen zou dit type tewerkstelling dus sterk kunnen stijgen.

Tabel 62: Gemiste jobs ten gevolge van tekorten aan bouwrijpe terreinen in de periode 1994-2001

Provincies	Gemiddeld tekort t.a.v. ijzeren voorraad van 3 jaar* (in ha)	Potentieel gemiste ruimtevrage jobs	
		Minimum	Maximum
Antwerpen	318.51	7077	9494
Vlaams-Brabant	103.80	2306	3094
West-Vlaanderen	200.63	4458	5980
Oost-Vlaanderen	207.09	4602	6173
Limburg	47.58	1057	1418
Vlaanderen	877.62	19501	26160

Noot: * Calculaties op basis van Vanhaverbeke en Cabus (2002).

3.5 GEWENSTE RUIMTEBALANS IN DE PERIODES 2002-2007 EN 2002-2017

3.5.1 PROVINCIALE RUIMTEBALANSEN

Ruimtebalansen geven een idee hoeveel ruimte voorzien moet worden voor een bepaalde planperiode. Conform met de planperiodes die gebruikt werden in het IBM-rapport over de ruimtevrage (IBM, 2004) geven we de provinciale ruimtebalansen voor de periodes 2002-2007 en 2002-2017 weer. De eerste bestaat uit de resterende jaren van de planperiode die in het RSV gebruikt werd (1994-2007), de laatste kan beschouwd worden als een nieuwe planperiode op lange termijn.

De provinciale ruimtebalansen die weergegeven worden in de volgende tabellen kunnen niet vergeleken worden met de ruimtebalansen zoals die in het RSV of in het huidige RO-beleid gehanteerd worden. In deze 'klassieke' ruimtebalansen wordt geen rekening gehouden met twee factoren. Enerzijds worden lokale of subregionale verschillen over het hoofd gezien: men aggregeert vraag en aanbod op provinciaal vlak waardoor lokale tekorten binnen de provincie soms niet aan de oppervlakte komen. In tegenstelling daarmee wordt in de onderstaande ruimtebalansen gewerkt met een 'bottom-up'-benadering: subregionale tekorten worden geaggregeerd op provinciaal niveau terwijl een subregionaal surplus aanbod op nul wordt gezet (omdat die toch niet in de planperiode kunnen bezet worden, cf.



sectie 3.5.2). Anderzijds wordt in de RSV-ruimtebalansen ook geen rekening gehouden met de ijzeren voorraad zowel van bouwrijpe als van uit te rusten terreinen. Op zich is dat geen probleem zolang die minimale voorraad er is. Mits men rekening houdt met de 'bottom-up' benadering, is in dat geval de RSV-ruimtebalans correct. Indien in verschillende subregio's het actueel aanbod kleiner is dan de ijzeren voorraad dan moet een correctie ingebouwd worden om tegen het eind van de periode te kunnen afsluiten met voorraden die minimaal zo groot zijn als de ijzeren voorraad. Dus, hoe groter het actueel tekort hoe groter de correctie moet zijn, maar dat is in principe een éénmalige operatie.

In Tabel 63 en Tabel 64 geven we de ruimtebalansen voor de periodes 2002-2007 en 2002-2017. Gemeenten die via de 'ruimtelijk voortschrijdend gemiddelde'-methode een aanbodoverschot vertonen voor de desbetreffende periode worden niet in de berekeningen opgenomen – ook al hebben ze individueel een tekort. Het onderscheid tussen beide is dat Tabel 63 negatieve tewerkstellingsevoluties niet in rekening brengt voor de ruimtevraagberekening (zoals we uitgelegd hebben in sectie 2.2.1), terwijl Tabel 64 dat voor 25% wel doet. De ruimtevraag is dus doorgaans wat kleiner in het laatste geval.

De eerste kolom geeft aan hoe groot het actueel aanbod aan bouwrijpe terreinen was op 1/1/2003 in vergelijking met de vereiste ijzeren voorraad. In totaal is het aanbod aan bouwrijpe bedrijventerreinen 1.027 ha te klein. De tweede kolom vergelijkt het actueel aanbod van bestemde maar nog uit te rusten bedrijventerreinen met de ijzeren voorraad. De situatie is iets beter dan voor bouwrijpe terreinen (door de Gewestplanwijzigingen in de periode 1998-2001). Toch zijn er nog 779 ha te weinig bestemd om te kunnen verzekeren dat er binnen een drietal jaren voldoende bouwrijpe terreinen zullen zijn.

Kijken we naar de ruimtebalans voor de periode 2002-2007 (de resterende periode van de initiële planperiode 1994-2007) dan dienen er nog 3.944 ha bestemd te worden. Vertaald in bruto oppervlakte (we nemen een factor 1.3 om netto oppervlakte te vertalen naar bruto oppervlakte¹³⁷) betekent dit dat er nog 5.127 ha moet voorzien worden – zie voorlaatste kolom. Dit is een omvangrijke hoeveelheid. De reden daarvoor is dat de beginvoorraad veel te klein is. Indien men deze tot op het niveau van de vereiste ijzeren voorraad wil optrekken tegen 2007 dient men al $1.027 + 779 = 1.806$ ha te voorzien. Zonder deze 'inhaalbeweging' zou de ruimtebalans tot 2007 bijna tot de helft terugvallen.

Tabel 63: Correcte provinciale ruimtebalansen - zonder aanpassing voor negatieve werkgelegenheidsevolutie

	IV Bouwrijpe terreinen netto ha	IV Uit te rusten terreinen netto ha	Balans 2002- 2007 netto ha	Balans 2002- 2017 netto ha	Te voorzien 2002- 2007 bruto ha	Te voorzien 2002- 2017 bruto ha
Vlaanderen	-1027.0	-779.2	-3943.9	-9394.3	-5127.1	-12212.5
Antwerpen	-330.6	-262.0	-1258.6	-2819.4	-1636.2	-3665.2
Vlaams-Brabant	-262.4	-258.3	-1079.9	-2244.5	-1403.9	-2917.9
West-Vlaanderen	-199.6	-73.6	-636.0	-1612.8	-826.8	-2096.7
Oost-Vlaanderen	-166.4	-123.7	-587.1	-1630.6	-763.2	-2119.8
Limburg	-68.0	-61.6	-382.4	-1087.0	-497.1	-1413.1

Tabel 64: Correcte provinciale ruimtebalansen - met aanpassing voor negatieve werkgelegenheidsevolutie

	IV Bouwrijpe terreinen netto ha	IV Uit te rusten terreinen netto ha	Balans 2002- 2007 netto ha	Balans 2002- 2017 netto ha	Te voorzien 2002- 2007 bruto ha	Te voorzien 2002- 2017 bruto ha
Vlaanderen	-965.1	-747.9	-3716.6	-8807.6	-4831.5	-11449.9
Antwerpen	-302.9	-255.0	-1155.1	-2599.1	-1501.7	-3378.8
Vlaams-Brabant	-250.9	-247.3	-1037.2	-2153.7	-1348.4	-2799.8
West-Vlaanderen	-189.5	-72.4	-611.3	-1543.5	-794.7	-2006.6
Oost-Vlaanderen	-155.2	-113.5	-539.2	-1449.8	-701.0	-1884.7
Limburg	-66.6	-59.7	-373.7	-1061.5	-485.8	-1379.9

De ruimtebalans tot 2017 bedraagt 9.394 ha netto oppervlakte wat zich vertaalt in 12.212 ha bruto oppervlakte die voorzien moet worden. Daarvan zou 30% gaan naar de provincie Antwerpen, 24% naar Vlaams-Brabant, 17% naar West- en Oost-Vlaanderen en 12% naar Limburg.

De resultaten in Tabel 64 verschillen minimaal van deze in Tabel 63. M.a.w., het gedeeltelijk in rekening brengen van negatieve tewerkstellingsevoluties op gemeentelijk vlak verandert de ruimtebalansen en de provinciale verdeling ervan nauwelijks. Het totaal te voorziene hectaren voor de periode 2002-2007 is 296 ha (bruto oppervlakte) kleiner dan in de vorige tabel. Voor de periode 2002-2017 is dat 763 ha minder.

De resultaten in Tabel 63 en Tabel 64 zijn respectievelijk te vergelijken met deze in Tabel 65 en Tabel 66. De berekeningen in deze laatste twee tabellen zijn niet correct maar we geven die toch weer om na te gaan wat het effect is van een berekening op provinciale schaal, in tegenstelling met de methode die gebruikt werd in de twee vorige tabellen. Wanneer men op provinciaal niveau de berekening maakt gaat men subregionale tekorten afvlakken door surplussen in andere subregio's binnen de provincie.

Tabel 65: Incorrecte provinciale ruimtebalansen - zonder aanpassing voor negatieve werkgelegenheidsevolutie

	IV Bouwrijpe terreinen netto ha	IV Uit te rusten terreinen netto ha	Balans 2002- 2007 netto ha	Balans 2002- 2017 netto ha	Te voorzien 2002- 2007 bruto ha	Te voorzien 2002- 2017 bruto ha
Vlaanderen	-685.7	-106.4	-3421.3	-9107.9	-4447.7	-11840.2
Antwerpen	-256.2	-220.8	-1200.2	-2798.0	-1560.3	-3637.3
Vlaams-Brabant	-246.3	-272.7	-1079.5	-2242.7	-1403.3	-2915.6
West-Vlaanderen	-176.1	106.2	-538.4	-1611.9	-699.9	-2095.5
Oost-Vlaanderen	-127.3	104.0	-503.9	-1571.1	-655.0	-2042.4
Limburg	120.3	176.9	-99.4	-884.1	-129.2	-1149.4

Tabel 66: Incorrecte provinciale ruimtebalansen - met aanpassing voor negatieve werkgelegenheidsevolutie

	IV Bouwrijpe terreinen netto ha	IV Uit te rusten terreinen netto ha	Balans 2002- 2007 netto ha	Balans 2002- 2017 netto ha	Te voorzien 2002- 2007 bruto ha	Te voorzien 2002- 2017 bruto ha
Vlaanderen	-602.1	-22.9	-3115.1	-8468.4	-4049.6	-11009.0
Antwerpen	-225.8	-190.5	-1088.9	-2566.2	-1415.5	-3336.0
Vlaams-Brabant	-234.2	-260.5	-1035.1	-2149.9	-1345.6	-2794.9
West-Vlaanderen	-164.0	118.3	-494.1	-1518.6	-642.3	-1974.1
Oost-Vlaanderen	-102.5	128.9	-412.8	-1381.3	-536.6	-1795.7
Limburg	124.4	181.0	-84.4	-852.5	-109.7	-1108.2

Vergelijken we Tabel 65 met Tabel 63 dan valt onmiddellijk op dat Limburg op provinciaal niveau een surplus heeft van 120 ha bouwrijpe terreinen. Figuur 137 illustreert dat het grootste gebied in Limburg voldoende bouwrijpe terreinen heeft (blauwe kleur) maar dat er terzelfder tijd tekorten zijn in het noorden en in Tongeren (rode kleur). Deze subregionale verschillen worden meegenomen in Tabel 63 maar niet in Tabel 65. In deze laatste tabel worden de deficitgebieden 'overklast' door surplusgebieden. De ijzeren voorraad is evenwel een minimumnorm. Het is dus de bedoeling om subregionale tekorten te ontdekken als die er zijn.

Men kan dezelfde vergelijking maken tussen Tabel 64 en Tabel 66 die het aanbod van bestemde maar nog uit te rusten terreinen evalueert. Niet minder dan drie provincies (Limburg en West- en Oost-Vlaanderen) hebben een surplus op provinciaal niveau. Er zouden dus voldoende uit te rusten terreinen aanwezig zijn. Tabel 64 en Figuur 138 geven echter aan dat er zones zijn in deze provincies die té weinig uit te rusten terreinen hebben. Als hieraan niets gedaan wordt, zal zich dat vertalen in een tekort aan bouwrijpe gronden binnen een drietal jaren. De provincies Antwerpen en Vlaams-Brabant hebben veel te weinig bouwrijpe én uit te rusten terreinen in vergelijking met de vereiste ijzeren voorraad. Deze provincies zijn duidelijk zorgkinderen. We komen hierop terug in de bespreking van de ruimtebalansen.

In het totaal voor Vlaanderen vallen de ruimtebalansen in Tabel 65 en Tabel 66 een stuk terug in vergelijking met de twee vorige tabellen. Voor de periode 2002-2007 dienen er 4448 ha (in bruto oppervlakte) voorzien te worden (Tabel 65). Dat is 679 ha minder dan in de subregionale benadering die gebruikt werd in Tabel 63. Voor de periode 2002-2017 gaat het om een verschil van 362 ha. Dat de verschillen kleiner worden, heeft te maken met het relatief gewicht van de afwijkingen t.o.v. de ijzeren voorraad in de hele ruimtebalans.

De verschillen tussen Tabel 63 en Tabel 65 en tussen Tabel 64 en Tabel 66 zijn sterk per provincie. Voor Vlaams-Brabant en Antwerpen zijn de verschillen het kleinst omdat er nauwelijks gebieden zijn waar het actueel aanbod groter is dan de ijzeren vraag. In de andere provincies speelt deze factor wel mee en zijn de verschillen groter. Blijven we bij de verschillen tussen Tabel 63 en Tabel 65 dan verliest Limburg voor de periode 2002-2007 367.9 ha door het veronachtzamen van de subregionale verschillen binnen de provincie. In West-Vlaanderen is dat 127.8 ha en in Oost-Vlaanderen 108.2 ha.

Deze vier tabellen kan men ten slotte vergelijken met Tabel 67 en Tabel 68 die de RSV-methode weergeven. Deze methode maakt twee fouten: de eerste – die we al in Tabel 65 en Tabel 66 besproken hebben - bestaat erin dat men werkt met provinciale gegevens in plaats van subregionale. Maar in de RSV methode zit een extra denkfout. Aangezien men *niet* werkt met een ijzeren voorraad idee of een 'norm' voor het aanbod tijdens of op het eind van de planperiode, wordt er eigenlijk impliciet van uitgegaan dat een continu aanbod van beschikbare en uit te rusten terreinen van geen tel is en de facto op nul teruggebracht wordt. Karikaturaal zou men kunnen zeggen dat de RSV-methode ruimtebalansen hanteert waarbij de nulvoorraad de norm is. Het beginaanbod wordt helemaal verrekend in de ruimtebalans. Als de 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.

Tabel 67: Provinciale ruimtebalansen volgens RSV-methode - zonder aanpassing voor negatieve werkgelegenheidsevolutie

	Balans 2002- 2007 netto ha	Balans 2002- 2017 netto ha	Te voorzien 2002- 2007 bruto ha	Te voorzien 2002- 2017 bruto ha
Vlaanderen	-266.2	-5952.7	-961.1	-7738.5
Antwerpen	-332.4	-1930.2	-432.2	-2509.2
Vlaams-Brabant	-406.9	-1570.2	-529.0	-2041.2
West-Vlaanderen	23.8	-1049.7	nvt	-1364.6
Oost-Vlaanderen	72.8	-994.5	nvt	-1292.8
Limburg	376.6	-408.2	nvt	-530.7

Tabel 68: Provinciale ruimtebalansen volgens RSV-methode - met aanpassing voor negatieve werkgelegenheidsevolutie

	Balans 2002- 2007 netto ha	Balans 2002- 2017 netto ha	Te voorzien 2002- 2007 bruto ha	Te voorzien 2002- 2017 bruto ha
Vlaanderen	-127.0	-5480.3	-869.1	-7124.4
Antwerpen	-281.8	-1759.2	-366.4	-2286.9
Vlaams-Brabant	-386.7	-1501.6	-502.7	-1952.0
West-Vlaanderen	44.0	-980.5	nvt	-1274.7
Oost-Vlaanderen	114.2	-854.4	nvt	-1110.7
Limburg	383.4	-384.7	nvt	-500.1

Concreet houdt dat in dat de ruimtebalansen structureel onderschat worden. Hoe korter de periode, hoe groter het verschil met de 'correcte' methode in Tabel 63 en Tabel 64 (omdat de bestaande voorraden sneller moeten afgebouwd worden). De verschillen zijn enorm. De ruimtebalans voor de periode 2002-2007 bedraagt nog 961 ha in Tabel 67 (te vergelijken met Tabel 63). Dat is een onderschatting van maar liefst 4.166 ha. Alleen in Antwerpen en Vlaams-Brabant moeten terreinen voorzien worden want West- en Oost-Vlaanderen en Limburg hebben op provinciaal niveau nu al voldoende terreinen om het te redden tot 2007. Voor de periode 2002-2017 is er een balans van 7.738 ha, goed voor een onderschatting van 4.474 ha. In die zin dient de RSV-methode dringend vervangen te worden. Men moet bij het creëren van een aanbod tweedimensionaal denken: horizontaal, over de planperiode heen, én verticaal, wat op elk moment moet beschikbaar zijn om vraag en aanbod op elkaar te laten aansluiten. Doet men dit niet dan maakt men dezelfde fout als de arbeidsmarktanalist die vergeet dat er een frictiewerkloosheid bestaat, of de vastgoedanalist die niet in rekening brengt dat er permanent ongeveer 3% huizen leeg staan omdat mensen verhuizen.

Als slot van de bespreking van de provinciale ruimtebalansen willen we even stil staan bij het vrij groot aantal te voorzien hectaren in de correcte modellen. We hebben eerder aangegeven dat de ruimtevraag in Vlaanderen tot op heden niet professioneel geanalyseerd werd – ondanks het bestaan van een studie over de ruimtevraagbepaling (IBM, 2004). We zijn dus de laatsten om te stellen dat de ruimtevraag binnen dit model niet beter kan berekend worden. Een kleinere vraag leidt natuurlijk tot kleinere balanstotalen. Toch ligt de berekende grootte van de ruimtevraag (zie 2.2.2) in lijn met de reële vraag in de periode 1994-2003.

Belangrijker is dat we hier uitgegaan zijn van het idee dat alle bedrijventerreinen een subregionale rol hebben. In veel gevallen zal dat zo zijn, maar de zogenaamde 'strategische' terreinen en kantoorparken hebben uiteraard een groter bereik. Naarmate men een beter zicht krijgt op de differentiatie die men moet doorvoeren op bedrijventerreinen, kan men een ruimtebalans opmaken per type terrein – en vanuit het buitenland weten we dat dit best niet teveel types zijn - waarbij dan telkens een andere geografische scope kan gebruikt worden. Voor sommige types van terreinen zal dat zelfs grote stukken van Vlaanderen zijn: vb. HQ-zones, grote multimodale logistieke parken, kantoorlocaties voor grote

multinationale bedrijven, etc.... Andere types zal men eerder aan locaties moeten vastpinnen dan wel de grootte van geografische zones: zeehavens (hier al niet opgenomen in de berekeningen) en luchthavengebonden activiteiten. Of dat een groot verschil zal teweegbrengen in het aantal hectaren dat voorzien moet worden is te betwijfelen. In Tabel 65 bijvoorbeeld werd alles al berekend op provinciaal i.p.v. subregionaal niveau. Op lange termijn zijn de verschillen met Tabel 63 klein (372 ha), op korte termijn iets groter (679.4 ha)

3.5.2 EEN SUBREGIONALE BENADERING

Grote voorraden aan bouwrijpe en uit te rusten terreinen in bepaalde gemeenten geven niet alleen een vertekend beeld van de reële tekorten in andere gemeenten wanneer men zou vertrekken van een algemene ruimtebalans per provincie. Deze voorraden zorgen er ook voor dat de provinciale ruimtebalans de reële behoefte aan ruimte in delen van de provincie niet aan de oppervlakte brengt. De provinciale ruimtebalans geeft enkel een beeld van de noden op provinciaal niveau en kan niet verhinderen dat de reële nood aan te voorziene bedrijventerreinen in bepaalde subregio's in de provincie uitgevlakt of zelfs volledig weggecijferd wordt door een overaanbod in andere subregio's. Hoe kan men dit euvel vermijden?

In eerste instantie mag het zogenaamde overaanbod in bepaalde subregio's¹³⁸ geen invloed hebben op de provinciale ruimtebalans. Daarom dient men voor elke subregio te berekenen wat de ruimtebalans moet zijn voor de periodes 2002-2007 en 2002-2017 rekening houdende met het aanbod aan bouwrijpe en uit te rusten terreinen in 2002¹³⁹. Indien het aanbod in het begin van de planperiode ruimer is dan de totale ruimtebehoefte voor een subregio in de planperiode (nodige ijzeren voorraad en ruimtevrage van de planperiode) kan men spreken van een overaanbod. *Dit overaanbod is wat normaliter tijdens de huidige planperiode niet zal ingenomen worden door de bedrijven. Het moet logischerwijze dan ook doorgeschoven worden naar de volgende planperiode*

Dit is één van de grote verschilpunten met de ruimteberekening in het RSV: daar wordt het totale aanbod binnen een provincie volledig verrekend in de provinciale ruimtebalans. Dit is dus niet correct als men vertrekt vanuit een subregionale benadering: het overaanbod – wat bedrijven niet zullen innemen voor het einde van de planperiode – mag ook niet verrekend worden in de ruimtebalans.

Gebieden met een overaanbod komen in de berekening van de ruimtebalans met een nulsaldo te staan – deze zijn geel gekleurd in de figuren die volgen. Bijgevolg komen alleen gebieden met een reële nood aan nieuw te ontwikkelen bedrijventerreinen in de berekening. Het voordeel van deze methode is dat gebieden met een reële krapte aan bedrijventerreinen ook effectief het aantal hectaren zullen krijgen waar ze gedurende de planperiode 'recht' op hebben. Hun vraag naar bedrijventerreinen wordt niet langer gedecimeerd door het overaanbod in andere gebieden binnen de provincie. Bovendien laat deze methode toe de ruimtebalans voor grensgebieden in een provincie correct te berekenen: vraag en aanbod in omliggende gemeenten net over de provinciegrens moeten uiteraard meegenomen worden. Dit is niet het geval wanneer men vertrekt van een provinciale ruimtebalans zoals in het RSV.

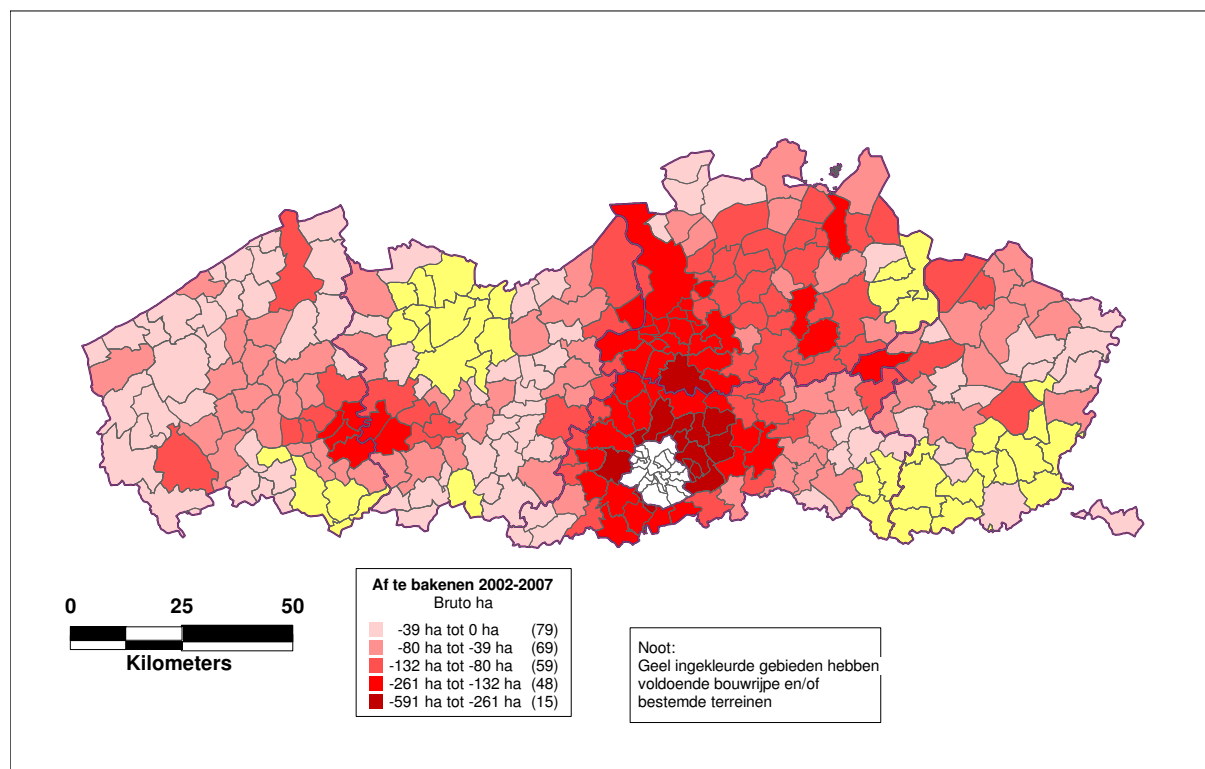
In gebieden met een overaanbod dient het overschot automatisch verrekend te worden in de volgende



planperiode als beginaanbod – en zal dus leiden tot een kleinere ruimtebalans in de volgende planperiode.

Figuur 139 geeft aan hoeveel ruimte moet bestemd worden in de verschillende subregio's voor de periode 2002-2007. Hiervoor gaan we uit van de ruimtevrage voor de periode 2002-2007, de gewenste ijzeren voorraad op het einde van die periode en het beginaanbod in 2002. De gebieden in het geel zijn deze waar het aanbod aan bouwrijpe en uit te rusten terreinen in 2002 groter was dan de ruimtebalans voor de periode 2002-2007 (inclusief de ijzeren voorraad in 2007). In andere gebieden dienen er (selectief) terreinen voorzien te worden.

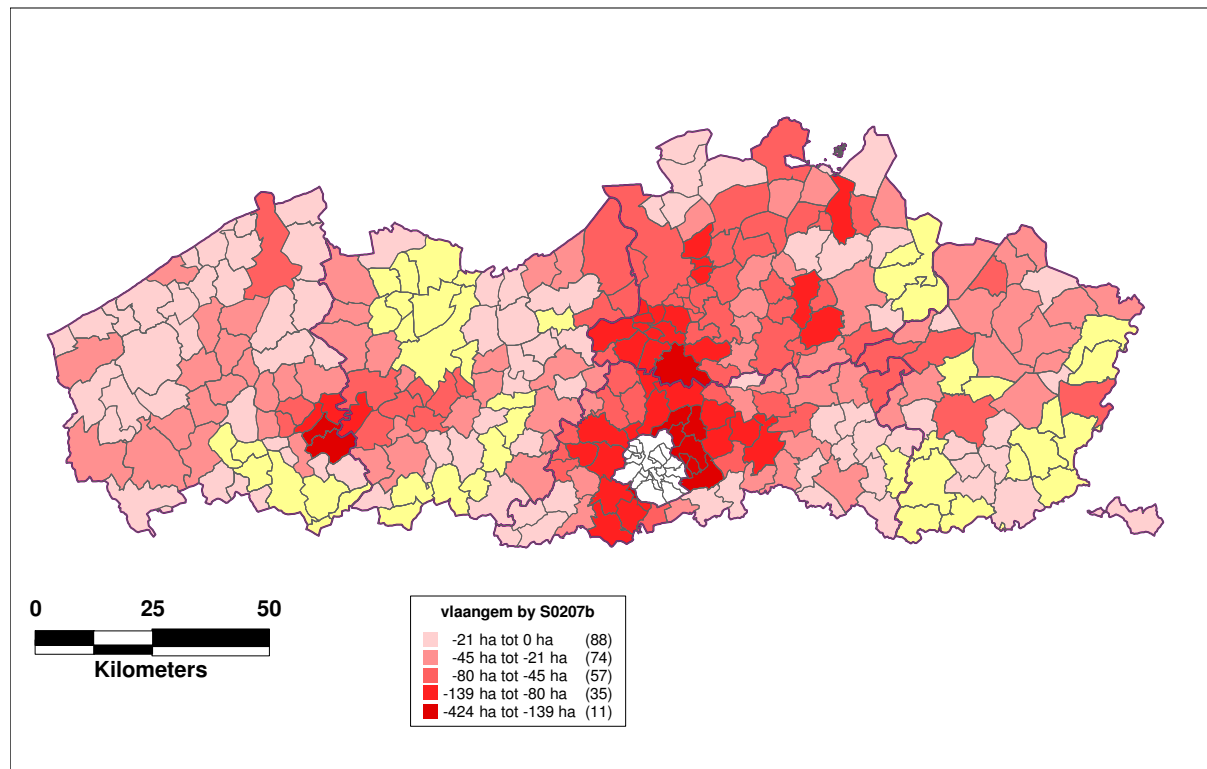
Figuur 139: De gewenste ruimtebalans voor de periode 2002-2007 (agglomeratie-index 15 km)



Er zijn een aantal gebieden waar er tot 2007 voldoende terreinen bestemd zijn: het gaat om Gent, Kortrijk, Brakel, Mol en het zuiden van Limburg met uitzondering van Tongeren. Voor alle andere gebieden in Vlaanderen zal er een bijkomend aanbod moeten gecreëerd worden. De intensiteit van de rode kleur geeft aan hoe groot het aantal extra te bestemmen terreinen moet zijn binnen een gebied met een straal van 15 km. In de wijde omtrek van Leper bijvoorbeeld zou er minimaal 80 ha extra moeten voorzien worden. In de omgeving van Wielsbeke en Waregem is dat minimaal 132 ha. In het noordwesten van Brussel (Vilvoorde-Kortenberg) loopt dit op tot minimaal 261 ha. Het voordeel van een voortschrijdend ruimtelijk gemiddelde is dat men een brede geografische zone heeft waarbinnen men deze terreinen kan plaatsen in een stedelijk gebied of goed gelegen locaties terwijl men andere gemeenten met een groen of ruraal karakter of gemeenten die al erg verstedelijkt zijn (en weinig ruimte beschikbaar hebben) ongemoeid kan laten. Over de locatie van bedrijventerreinen doen we voorlopig geen uitspraak. Dat komt aan bod in sectie 4.3. Figuur 140 geeft dezelfde informatie als Figuur 139

maar de diameter van de subregio bedraagt geen 30 maar 20 km. Dit is enkel ter illustratie hoe het beeld ietwat wijzigt indien men de subregio's kleiner definieert. De conclusies blijven evenwel dezelfde.

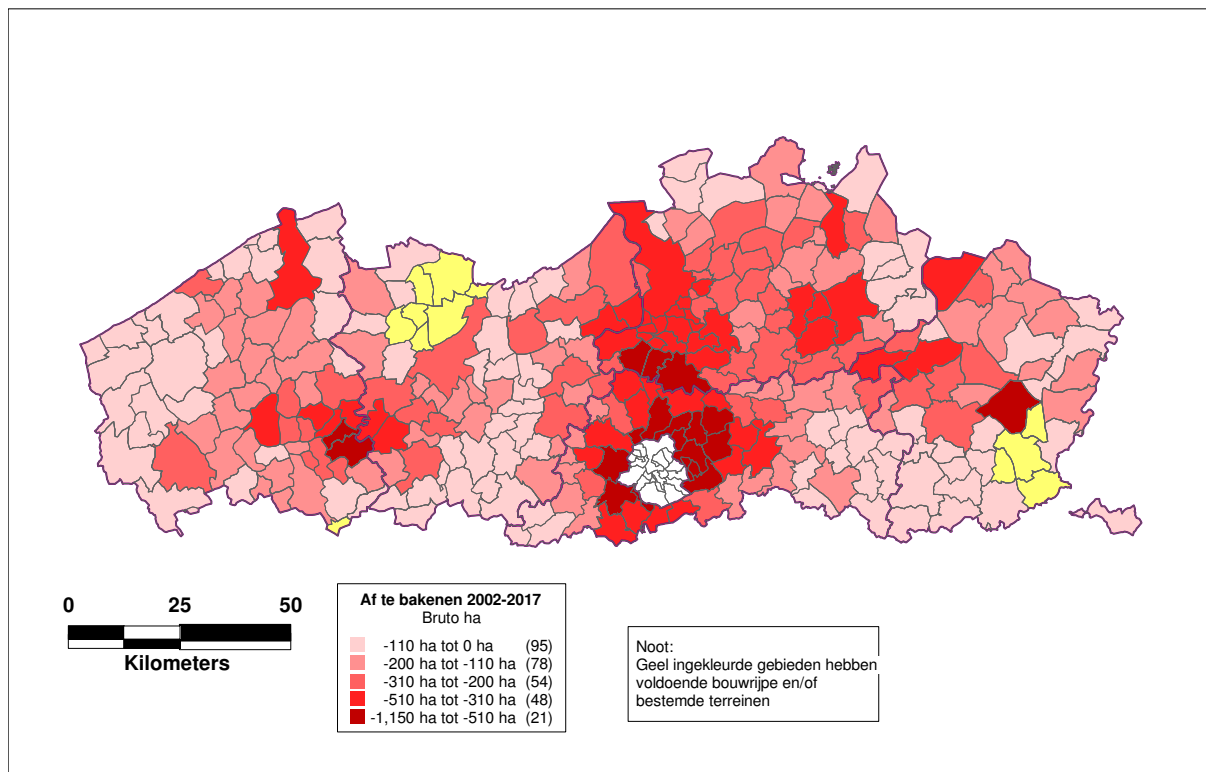
Figuur 140: De gewenste ruimtebalans voor de periode 2002-2007 (agglomeratie-index 10km)



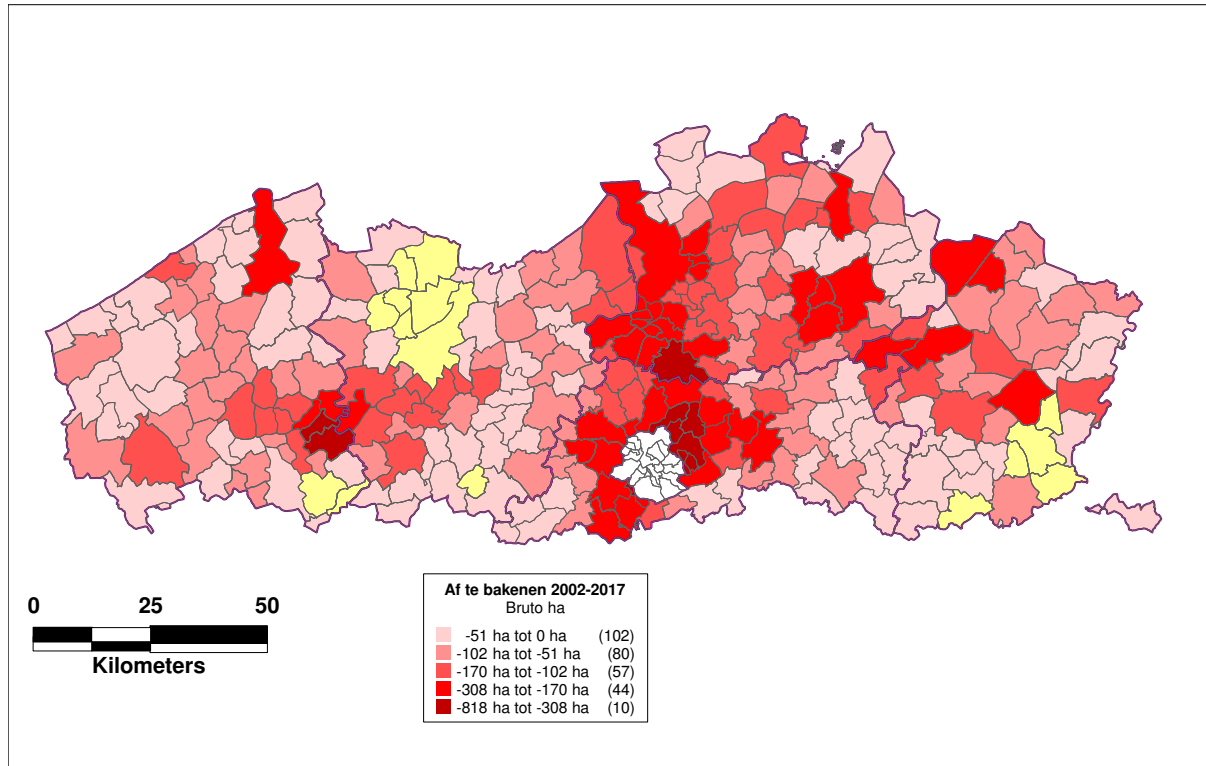
Figuur 141 geeft het aantal te bestemmen terreinen weer voor de periode 2002-2017. Alleen het gebied ten noorden van Gent en een gebied in en rond Bilzen hebben voldoende terreinen om te voldoen aan de verwachte vraag tot 2017. Voor alle andere gebieden dient men extra terreinen te voorzien. De plattelandsgebieden zijn lichtgekleurd; kleine hoeveelheden – wellicht in kleinstedelijke gebieden – zijn voldoende om de vraag in deze gebieden te dekken. In concentratiegebieden daarentegen zal men werk moeten maken van een nieuw aanbod: iedere subregio in de (brede) as van Brussel tot Antwerpen heeft minimaal 310 ha nodig. In sommige subregio's (Vilvoorde en Mechelen) loopt dit op tot minimaal 510 ha. Andere gebieden waar behoorlijk veel terreinen moeten bestemd worden zijn: Brugge, Roeselare, Waregem en de streek ten noorden ervan, Geel, Turnhout, Lommel, Tessenderlo en Genk.

Figuur 142 geeft aan dat het algemeen beeld nauwelijks verandert wanneer we subregio's kleiner definiëren door een straal van 10 km in plaats van 15 km te nemen.

Figuur 141: De gewenste ruimtebalans voor de periode 2002-2017 (agglomeratie-index 15 km)



Figuur 142: De gewenste ruimtebalans voor de periode 2002-2017 (agglomeratie-index 10 km)



HOOFDSTUK 4 LOCATIEKEUZE EN -INRICHTING

4.1 BELANG EN BEOORDELING VAN DE VESTIGINGSPLAATSVOORWAARDEN

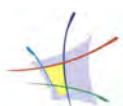
Bij een grootschalige enquête uitgevoerd door BCI (2003) werd aan bedrijven o.a. gevraagd om vanuit het perspectief van het bedrijfseconomisch functioneren aan te geven welke de belangrijkste eisen zijn die aan de locatiekeuze en directe bedrijfsomgeving gesteld worden. In totaal werden 22 verschillende aspecten voorgelegd aan bedrijven die in Vlaanderen gelokaliseerd zijn. Bijna 5500 bedrijven antwoordden op de enquête wat leidde tot meer dan 5000 bruikbare antwoorden op deze vragen. De bedrijven konden aangeven hoe belangrijk bepaalde vestigingsplaatsvoorwaarden zijn en in welke mate de huidige locatie daaraan voldoet¹⁴⁰. De gemiddelden op elk van deze voorwaarden zijn samengevat in Figuur 143. Net zoals in andere landen zijn voor het gemiddeld Vlaams bedrijf de bereikbaarheid over de weg en de parkeermogelijkheden erg belangrijk. Bovendien zijn de bedrijven daarover erg tevreden. Ook de prijs, de mogelijke subsidies, de taksen en belastingen, en de informatie door lokale overheden spelen voor vele bedrijven een belangrijke rol. Deze aspecten worden gemiddeld allemaal met een score lager dan 2.5 gewaardeerd. Vooral de belastingen, info door de lokale overheid en mogelijkheden tot het verkrijgen van subsidies scoren laag.

Vervolgens spelen de kwaliteit van de locatie zelf en de directe omgeving een belangrijk rol. Niet alleen de uitstraling van de locatie en de directe omgeving maar ook het imago van de regio spelen een vrij belangrijke rol. Uitbreidingsmogelijkheden en mogelijkheden tot laden en lossen op de locatie of in de onmiddellijke omgeving zijn eveneens belangrijk. Over al deze aspecten zijn de bedrijven in Vlaanderen vrij tevreden tenzij voor de uitbreidingsmogelijkheden ter plaatse. Dat men doorgaans tevreden is over de uitstraling van de locatie en de directe omgeving geeft toch wel te denken. In vergelijking met verschillende buurlanden scoort Vlaanderen ondermaats wat betreft de uitstraling en architectonische kwaliteit van de bedrijventerreinen. Veel bedrijven zijn zich blijkbaar onvoldoende bewust van die achterstand.

Mogelijkheid om vergunning te krijgen i.v.m. milieu, veiligheid, RO, etc..., de aantrekkelijkheid van woon- en leefomgeving en de ligging ten opzichte van klanten en leveranciers zijn gemiddeld gezien iets minder belangrijk, maar de bedrijven zijn doorgaans tevreden over elk van deze vestigingsplaatsvoorwaarden.

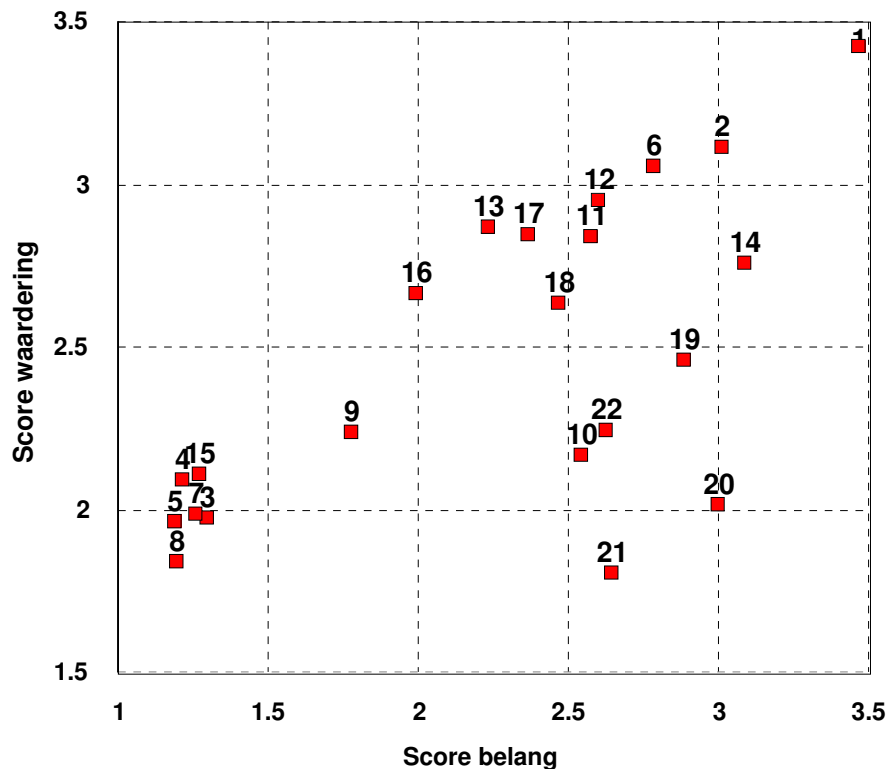
Voor het gemiddeld bedrijf zijn de volgende aspecten veel minder belangrijk en bedrijven geven er ook een vrij negatieve beoordeling aan: bereikbaarheid met het openbaar vervoer, de nabijheid van zeehavens, luchthavens en HST-stations, vervoer per binnenschip of trein en de nabijheid van universiteiten of onderzoeksinstituten.

Uit dit alles kan men het beeld krijgen dat de Vlaamse bedrijven erg traditioneel denken over de vestigingsplaatscondities. Voor het gemiddeld bedrijf is dat uiteraard zo, want dit wordt overduidelijk geïllustreerd in Figuur 143. Maar om tot een differentiatie van vestigingslocaties voor bedrijven te komen dient men niet zozeer te kijken naar het gemiddeld Vlaams bedrijf maar naar de verschillende



groepen van bedrijven die elk verschillende accenten leggen in de voorwaarden die ze stellen aan hun vestigingsplaats. In de volgende sectie gaan we op zoek naar groepen van bedrijven met verschillende vereisten inzake locatiekeuze en inrichting van de vestigingsplaats.

Figuur 143: Score belang van vestigingsplaatsvoorwaarden vs. score waardering



Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Legende vestigingsplaatsvoorwaarden

Nr	Bedrijven	Aspect	Nr	Bedrijven	Aspect
1	5176	Bereikbaarheid over de weg	13	5083	Aantrekkelijke woon- en leefomgeving
2	5128	Voldoende parkeergelegenheid	14	5090	Aanwezigheid voldoende adequaat opgeleid personeel
3	5082	Nabijheid zeehaven	15	5082	Nabijheid onderzoeksinstituten, universiteiten
4	5076	Nabijheid vaarwater	16	5074	Ligging t.o.v. toeleverende bedrijven
5	5069	Mogelijkheden goederenvervoer per trein	17	5067	Ligging t.o.v. afnemers
6	5094	Laad- en losmogelijkheden op eigen terrein of directe omgeving	18	5059	Mogelijkheid om vergunning te krijgen i.v.m. milieu, veiligheid, RO, etc...
7	5100	Nabijheid luchthaven	19	5074	Aantrekkelijke huur- of grondprijs
8	5075	Nabijheid station hogesnelheidstrein	20	5046	Lage lokale taksen en belastingen
9	5084	Bereikbaarheid per openbaar vervoer (geen HST)	21	5038	Mogelijkheid tot verkrijgen van (lokale) subsidies
10	5096	Uitbreidingsmogelijkheden (op de locatie)	22	5038	Goede onthaal/informatieverstrekking door (lokale) overheid
11	5016	Representatief gebouw en directe omgeving	12	5084	Goed imago van de regio

4.2 GROEPEN VAN BEDRIJVEN MET VERSCHILLENDE VEREISTEN VOOR HUN BEDRIJFSVESTIGING

Het is niet handig om te werken met een lijst van 22 vestigingsplaatsaspecten. Veel van deze aspecten zijn een onderdeel van een bredere dimensie die bedrijven weten te waarderen in hun locatiekeuze. Via een factoranalyse kunnen deze verschillende aspecten samengebracht worden tot enkele bredere vestigingsthema's waaraan bedrijven belang hechten¹⁴¹. De statistische analyses geven een robuust resultaat dat 6 factoren oplevert¹⁴². Deze factoren zijn weergegeven in de volgende tabel.

Tabel 69: Basisfactoren bij de locatiekeuze

1. 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 i.v.m. milieu, veiligheid, RO, etc...

2. Multimodaal goederenvervoer en havenconnectie

- Nabijheid zeehaven
- Nabijheid vaarwater
- Mogelijkheden goederenvervoer per trein

3. Personenvervoer, luchthavenconnectie en kennisinfrastructuur

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

4. Kostenefficiëntie, lage prijzen

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

5. Uitstraling omgeving, aanbod opgeleid personeel, goede leefomgeving

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

6. Bereikbaarheid over de weg en parkeermogelijkheden

- Bereikbaarheid over de weg
- Voldoende parkeergelegenheid

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

De Vlaamse bedrijven veronderstellen dus 6 basisdimensies in hun evaluatie van de vestigingsplaatseisen. De eerste wijst op de mogelijkheden op de bestaande locatie (laden en lossen, uitbreidingsmogelijkheden, verkrijgen van vergunningen) en de gebondenheid aan het bestaand



netwerk van toeleveranciers en klanten. De tweede factor zal vooral belangrijk zijn voor de transport en distributiesector: nabijheid van zeehavens en de bereikbaarheid via binnenschip en trein. Factor drie wijst op het belang van snel en internationaal personenvervoer en op de aanwezigheid van kennisinstellingen en universiteiten. De vierde factor richt zich op kostenefficiëntie en het drukken van de prijzen, o.a. door subsidies en lage belastingen of taksen. De vijfde factor wijst op de uitstraling van de locatie en directe omgeving, maar ook 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 laatste factor wijst op autobereikbaarheid en de daaraan gekoppelde nood om de auto te kunnen parkeren.

Tabel 69 geeft een eerste beeld welke factoren meespelen in de wijze waarop bedrijven in Vlaanderen voorwaarden stellen aan de kwaliteit en inrichting van hun vestigingslocatie. We weten echter nog niet welke bedrijven belang hechten aan welke factoren. Kan men groepen van bedrijven vinden die zich differentiëren van elkaar op basis van het belang van de verschillende vestigingsplaatsvoorwaarden? Hoe groot is hun aantal dan en kan men op basis van hun locatievoorkeur nagaan hoe het ruimteaanbod gedifferentieerd moet worden in de toekomst?

4.3 HET GROEPEREN VAN BEDRIJVEN OP BASIS VAN HET BELANG VAN VESTIGINGSPLAATSVOORWAARDEN

Om bedrijven te groeperen of clusteren op basis van hun vestigingsplaatsvereisten, werd een clusteringtechniek toegepast op basis van de factorscores (score van ieder bedrijf op de 6 factoren die in de vorige sectie uitgelegd werden)¹⁴³. Het bepalen van het aantal groepen bedrijven blijft een subjectief gegeven. De beste resultaten kwamen naar boven bij 4 tot 5 clusters van bedrijven. We zullen in deze sector verder werken met 5 groepen, alhoewel het best mogelijk zou zijn om bijvoorbeeld met 8 groepen te werken. Bij dit aantal bestaat de kleinste groep nog altijd uit 272 (of 6%) van de 4529 bruikbare enquêtes. Bij de analyse met 5 groepen bevat de kleinste groep 365 (of 8.1% van het totaal). De clustering methode zelf geeft dus nauwelijks een houvast hoe groot het aantal groepen moet zijn: dit zal veeleer bepaald moeten worden vanuit een interpretatie van de gegevens en vanuit een pragmatische houding. Centrale vragen hierbij zijn: Hoe goed zijn de verschillende groepen te interpreteren in termen van een ruimtelijk beleid en het voorzien van een gediversifieerd ruimteaanbod? Wat is de meerwaarde van een gediversifieerd aanbodbeleid voor een grote waaier van bedrijfstypes? De praktijk in Nederland wijst uit dat een hoofdsegmentatie op basis van 4 of 5 groepen effectief is¹⁴⁴.

Om het profiel van de vestigingsplaatsseisen van de 5 groepen van bedrijven in beeld te brengen wordt gebruikgemaakt van radargrafieken zoals in Figuur 144 en Figuur 145. Beide figuren kunnen samen bekeken worden: Figuur 144 geeft de gemiddelde scores voor elke groep op alle 22 aspecten van de vestigingsplaatsvoorwaarden. De cijfers ernaast geven aan tot welke factor de verschillende aspecten behoren. Deze cijfers stemmen overeen met deze in Tabel 69. Figuur 145 is een vereenvoudiging van de vorige figuur. Ze geeft enkel de zes factoren weer en de scores van de verschillende groepen zijn de gemiddelde factorscores (z-scores). Deze laatsten geven weer in welke mate de antwoorden van een bepaalde groep afwijken van de andere, zonder rekening te houden met het feit of een factor al dan niet

een hoge (lage) gemiddelde score haalt voor alle 4529 respondenten.

De **eerste groep** van bedrijven scoort op zowat alle aspecten laag (Figuur 144). Voor deze bedrijven speelt de uitstraling van de directe omgeving, het imago van de regio, de locatie ten opzichte van havens en luchthavens of HST-stations, of mogelijkheden voor multimodaal vervoer geen rol. In verhouding tot de andere groepen hechten ze minder belang aan de bereikbaarheid over de weg en het aanbod aan parkeerplaatsen.

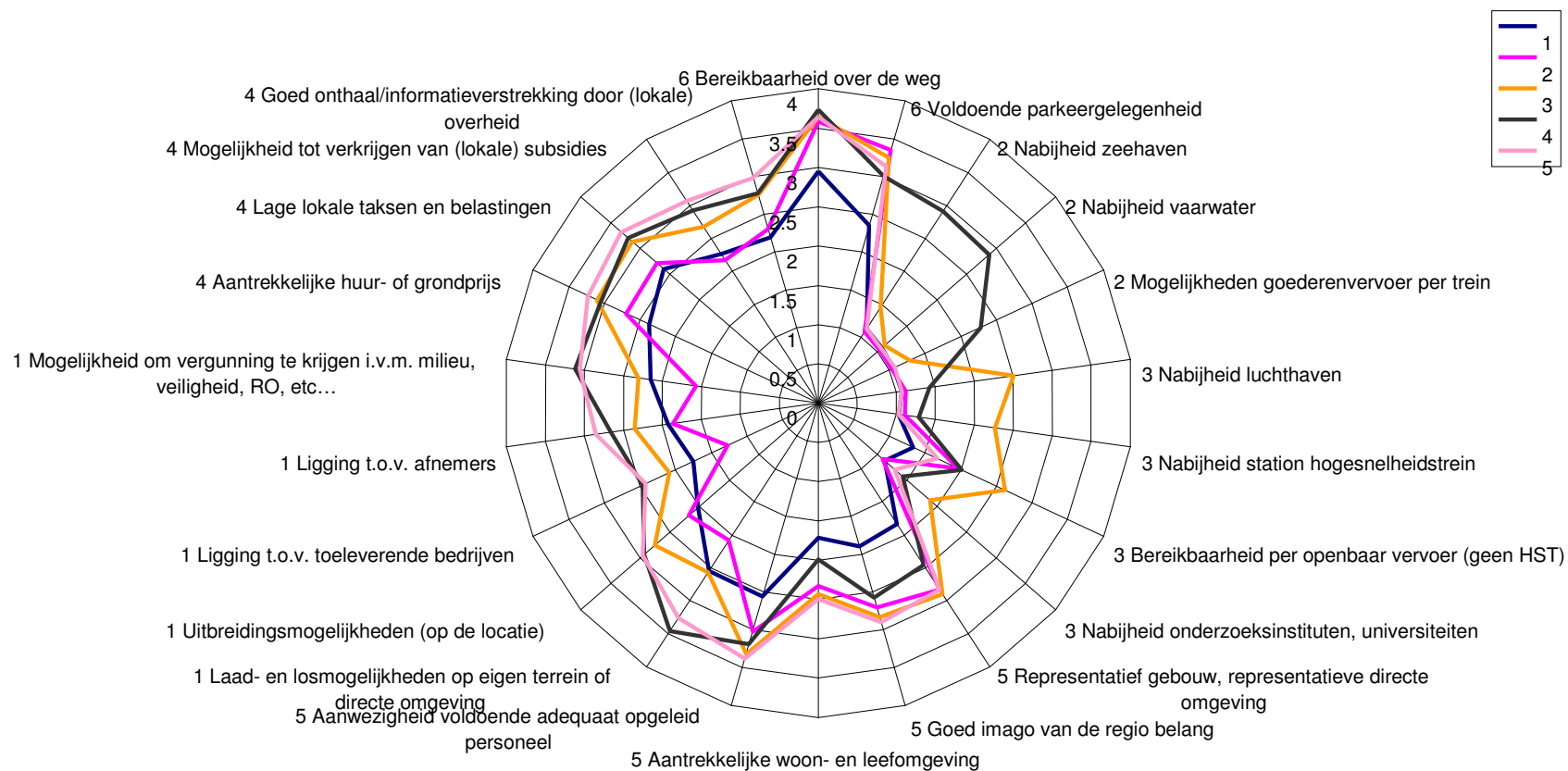
De **tweede groep** hecht net zoals de vorige groep weinig belang aan de verschillende vestigingsplaatsvoorwaarden met uitzondering van de factoren 5 ('Uitstraling omgeving, aanbod opgeleid personeel, goede leefomgeving') en 6 ('Bereikbaarheid over de weg en parkeermogelijkheden').

De **derde groep** heeft ten dele hetzelfde profiel als de tweede groep, met name dat er relatief veel waarde gehecht wordt aan bereikbaarheid over de weg, voldoende parkeermogelijkheden, maar ook een werkomgeving met uitstraling in een regio met een goed imago en een degelijk aanbod van goed opgeleid personeel. Maar deze groep onderscheidt zich van alle andere groepen door een veel hogere score op factor 3: deze bedrijven hechten veel waarde aan de nabijheid van luchthavens en HST-stations, bereikbaarheid per OV en de nabijheid van onderzoeksinstituten en universiteiten. Pittig detail is dat bij een groter aantal clusters (bijvoorbeeld 8 in plaats van 5) de nabijheid van onderzoeksinstituten en universiteiten een belangrijk element zijn voor een aparte categorie van bedrijven terwijl anderen daar geen belang aan hechten maar wel aan de voordelen van de nabijheid van luchthavens en HST stations en aan het OV gebruik. In die zin is het mogelijk om via een verdere verfijning van de methode een gedifferentieerd aanbod aan te brengen voor kennisgerelateerde bedrijven (research-parken?).

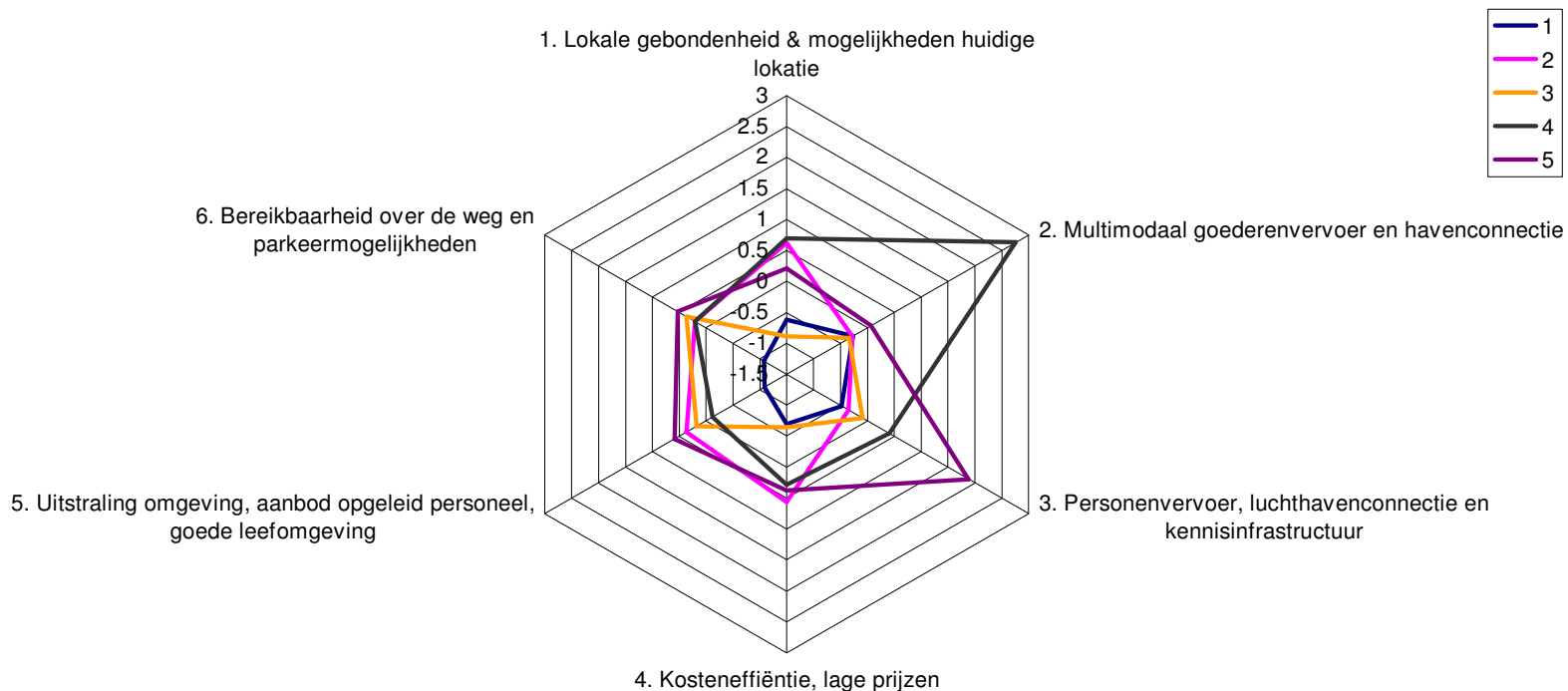
De **vierde groep** is kenmerkend voor de transport, logistiek en distributiesector. Zij onderscheidt zich vooral door de hoge score op factor 2: Het (multi-modaal) goederenvervoer staat centraal waarbij de nabijheid van zeehavens, treinverbindingen en binnenvaart van belang zijn. Toch evalueren deze bedrijven ook de bereikbaarheid van de weg als heel belangrijk. Ze zijn verder erg kostenbewust (hoge score op factor 4). Verder zijn de ligging t.o.v. leveranciers en klanten en de mogelijkheden van laden en lossen op eigen terrein erg belangrijk voor deze bedrijven.

De **laatste groep** hecht veel belang aan de waaier van factoren. Ze mikken zowel op het drukken van de prijs bij de keuze van de locatie (factor 4), de bereikbaarheid over de weg met parkeermogelijkheden (factor 6), de strategische ligging t.o.v. afnemers en toeleveranciers met mogelijkheid tot uitbreiden (factor 1). Bovendien wil men een kwaliteitsvolle locatie, waar adequaat opgeleid personeel is (factor 2). Connecties met universiteiten, HST-stations, havens en mogelijkheden voor goederenvervoer spelen hier geen rol.

Figuur 144: Het belang van vestigingsplaatsvoorwaarden voor verschillende groepen van bedrijven



Figuur 145: Belang van vestigingsvoorwaarden (factoren) voor verschillende groepen van bedrijven



Belangrijk om op te merken is dat alle vijf de groepen mikken op een combinatie van factoren en niet op één bepaalde factor. Verschillende groepen hechten ongeveer hetzelfde belang aan bepaalde factoren maar verschillen in de evaluatie van het belang van andere factoren. De zes factoren kunnen dus gezien worden als verschillende kwaliteiten waaraan de locatie en inrichting van de vestiging moet beantwoorden. Verschillende types van terreinen ontstaan door het belang van de zes factoren op een eigen manier te combineren. Bedrijventerreindifferentiatie gebeurt dus nooit op basis van één dimensie (vb. multimodale ontsluiting) maar op basis van een combinatie van meerdere dimensies.

Wat zijn nu de gevolgen voor de sectorale samenstelling op een bedrijventerreinen of een kantorenlocatie? Kunnen deze vijf groepen gekoppeld worden aan specifieke sectoren zoals industrie, bouw of zakelijke diensten? Of moeten we eerder kijken naar bedrijven uit verschillende sectoren die gelijksoortige eisen stellen aan hun vestigingsomgeving? Waar moeten we de verschillende terreinen lokaliseren zowel t.o.v. de ruimtelijk-economische structuur of t.o.v. stedelijke gebieden? Wat zijn de ontsluitingsvoorwaarden? We gaan in de volgende sectie in op deze vragen.

4.4 WIE ZIJN DE BEDRIJVEN IN DE 5 GROEPEN?

Tabel 70 geeft het aantal bedrijven per groep weer en het aantal werknemers dat ze samen tewerkstellen. Uit deze tabel kunnen we afleiden dat het gemiddeld bedrijf in de groepen 3 en 4 groter is dan in de andere groepen. Toch is er geen strikte scheiding tussen klein en groot zoals de volgende tabel aangeeft.

Tabel 70: Bedrijven en hun vestigingsvoorwaarden: Beschrijving van de 5 groepen

	Bedrijven		Werknemers		Werknemers / bedrijf
	Aantal	%	Aantal	%	
1	1042	23.00%	22505	13.10%	22
2	991	21.90%	25815	15.10%	26
3	474	10.50%	36240	21.10%	76
4	365	8.10%	39402	23.00%	108
5	1657	36.60%	47503	27.70%	29
Totaal	4529	100.00%	171465	100.00%	38

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Tabel 71 bevestigt dat groepen 4 en 3 relatief meer grotere bedrijven bevatten. Groep 5 neemt een tussenpositie in. Toch zijn er in alle groepen bedrijven van verschillende grootte. Dit wil zeggen dat kleine én grote bedrijven dezelfde verwachtingen kunnen stellen aan hun vestigingsplaats en dat de grootte dus niet direct bepalend is voor het belang van de vestigingsplaatsvoorwaarden. Omgekeerd wil dit natuurlijk niet zeggen dat bijvoorbeeld geen bedrijventerreinen kunnen ontwikkeld worden voor grotere (of kleinere) bedrijven met een zekere minimum (maximum) kavelgrootte.



Tabel 71: Bedrijven en hun vestigingsvoorwaarden: Groottecategorieën

Groepen	1	2	3	4	5	Totaal
1-9 werknemers	44.9%	43.2%	27.1%	20.0%	35.8%	37.3%
10-19 werknemers	27.6%	29.5%	23.0%	20.8%	27.9%	27.1%
20-49 werknemers	19.7%	19.2%	24.9%	25.6%	24.2%	22.2%
> 49 werknemers	7.9%	8.2%	24.9%	33.6%	12.1%	13.4%
Totaal	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Aantal bedrijven (N)	1016	971	465	360	1633	4445

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Tabel 72 geeft een overzicht van het aandeel van de sectoren in elk van de groepen. Het valt op dat iedere groep niet bestaat uit één dominante sector. M.a.w, bedrijven met gelijkaardige vestigingsplaatseisen kunnen uit verschillende sectoren komen. De eerste groep kent relatief veel bouwbedrijven (in vergelijking met de 'totaal'-kolom). Toch gaat het om een mix van industriële bedrijven, groothandel, zakelijke dienstverlening en transport. De tweede groep bevat relatief veel bedrijven uit de zakelijke dienstverlening en de financiële instellingen. Maar ook hier zijn er nog altijd 16% industriële bedrijven en 13% bouwbedrijven. Groep drie telt relatief veel zakelijke dienstverlening en groothandelszaken. Industriële bedrijven blijven goed voor 31%. Groep vier groepeert vooral TDL en industriële bedrijven. Groep 5 heeft hetzelfde profiel als groep 1 maar er zijn relatief meer (grotere) industriële bedrijven en minder bouwbedrijven.

Tabel 72: Bedrijven en hun vestigingsvoorwaarden: Sectoren

Groepen	1	2	3	4	5	Totaal
Industrie	30.7%	15.7%	30.8%	40.1%	40.1%	31.6%
Bouwnijverheid/installatie	31.3%	12.8%	5.3%	8.0%	25.0%	20.3%
Groothandel	17.0%	17.7%	20.8%	10.4%	15.9%	16.6%
Transport (vervoer, opslag, distributie)	7.4%	6.1%	10.0%	36.0%	9.3%	10.4%
Zakelijke dienstverlening	12.1%	36.0%	30.4%	5.2%	9.3%	17.7%
Financiële dienstverlening	1.5%	11.6%	2.8%	0.3%	0.4%	3.3%
Aantal bedrijven (N)	1029	981	471	364	1642	4487

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Het is opvallend dat bijvoorbeeld industriële bedrijven, bouwbedrijven en groothandel relatief sterk verspreid zijn over de 5 groepen die telkens andere eisen aan de vestigingsplaats stellen. De sector van een bedrijf bepaalt dus niet de eisen die het aan zijn omgeving stelt. Sectoren zijn gesegmenteerd in verschillende types van bedrijven. **Een bedrijventerreindifferentiatie op basis van sectorindeling is dus uit den boze: het sluit op geen enkele wijze aan op de economische realiteit.** Door outsourcing en het verschuiven van het belang van verschillende waardeactiviteiten in bedrijven kan men de opdeling in industriële bedrijven en dienstverlenende bedrijven volhouden. Er is een steeds grotere verstrengeling tussen het produceren van goederen en het ontwerpen en vermarkten van deze producten. Dit vertaalt zich doorgaans in een combinatie van een productiehal met tegelijk heel wat



kantoorachtige functies (zoals administratie, marketing, ontwikkeling, etc..). Dit heeft geleid tot heel wat bedrijfsgebouwtypes die het midden houden tussen productiehallen en kantoorruimten – o.a. de zogenaamde kantoorachtigen (BCI, 2001). Het is belangrijk dat de planologie dit soort economische trends volgt. Een **strikte segmentering van terreintypes op basis van een sectorindeling ontwricht de economische dynamiek in plaats van die te vitaliseren**. Omdat deze evoluties het best aangevoeld worden door ontwikkelaars die de marktvaag op de voet volgen, dienen beleidsmakers en planologen de differentiatie van bedrijventerreinen **samen met ontwikkelaars gestalte te geven**.

Een ander interessant kenmerk van de groepen is hun afzeteriëntatie. Tabel 73 toont aan dat groepen 1, 2 en 5 zich nauwelijks onderscheiden van elkaar: Méér dan 40% van de bedrijven zet minstens de helft van zijn omzet af binnen een straal van 15 km rond de vestiging (=eigen regio). In ongeveer 45% van de gevallen is dat in Vlaanderen maar buiten de eigen regio. Slechts een klein percentage van de bedrijven exporteert minimum een kwart van de afzet. Groepen 3 en 4 hebben een andere samenstelling: er zijn veel minder ‘verzorgende’ en meer exporterende bedrijven.

Tabel 73: Bedrijven en hun vestigingsvoorwaarden: afzeteriëntatie van de groepen

Groepen	1	2	3	4	5	N
verzorgend (>49% in eigen regio)	41.2%	47.7%	23.7%	29.2%	43.9%	41.0%
stuwend (>49% buiten regio)	46.7%	45.4%	47.7%	34.8%	43.9%	44.5%
exporterend (>24% buiten België)	12.1%	7.0%	28.6%	36.0%	12.2%	14.4%
Aantal bedrijven (N)	784	791	350	264	1336	3525

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Waar zijn deze clusters van bedrijven gelegen? In Deel 3, Hoofdstuk 1 is de ruimtelijk-economische structuur van Vlaanderen besproken. Daarin werd een onderscheid gemaakt tussen kerngebieden 1 en 2, de bovenlokale gebieden en de gebieden met een lage economische densiteit (LED). Tabel 74 geeft de locatie van de 5 groepen weer t.o.v. die vier gebieden.

Tabel 74: Bedrijven en hun vestigingsvoorwaarden: Specialisatie van groepen t.a.v. ruimtelijk-economische structuur gebieden

Groepen	1	2	3	4	5	Totaal
Kerngebied 1	42.8%	60.9%	69.1%	60.1%	41.6%	50.4%
Kerngebied 2	22.8%	17.8%	16.6%	18.2%	24.8%	21.5%
Bovenlokaal	15.3%	9.5%	8.5%	12.7%	16.1%	13.4%
LED	19.1%	11.9%	5.8%	9.0%	17.5%	14.7%
Aantal bedrijven (N)	968	917	433	346	1554	4218

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Groepen 2, 3 en 4 zijn oververtegenwoordigd in het sterk verstedelijkt ‘kerngebied 1’. Het aandeel van dit gebied voor de groepen 1 en 5 is nog steeds > 40%, maar de rest van de bedrijven is verspreid over de andere drie gebieden. Met andere woorden, terwijl de groepen 2 en 3 een sterk verstedelijkte



omgeving nodig hebben, is de geografische verspreiding van de (meer industrieel getinte) groepen 1 en 5 veel groter. Merkwaardig is dat groep 4 (vooral industrie en TDL) zich concentreert in 'kerngebied 1'.

Onderstaande tabel geeft aan dat er heel wat verschillen zijn tussen de vijf groepen wat betreft de ruimtelijk-economische dynamiek. Groepen 2 en 3 kennen de hoogste verhuisintensiteit: dit is deels doordat dit groepen zijn met veel dienstverlenende bedrijven. Deze bedrijven verhuizen gemakkelijker dan bijvoorbeeld industriële bedrijven waar de verhuiskosten aanzienlijk hoger liggen. De bedrijfskarakteristieken van groep 1 gelijken goed op die van groep 5 maar inzake ruimtelijke dynamiek verschillen ze grondig van elkaar. Groep 1 is een laagdynamische groep terwijl groep 5 (net zoals groepen 3 en 4) veel uitbreidingen ter plaatse plant. Doordat deze bedrijven dynamischer zijn, stellen ze ook hogere eisen aan de vestigingsplaats en de omgeving.

Tabel 75: De ruimtelijk-economische dynamiek van de groepen

Groepen	1	2	3	4	5	Totaal
Is verhuisd sinds 1/1/98 (5 jaar)	13.2%	20.2%	20.3%	11.8%	12.5%	15.1%
<i>Aantal bedrijven (N)</i>	1039	989	474	365	1652	4519
Verhuist de volgende 3 jaar*	10.7%	14.9%	16.9%	12.8%	13.4%	13.4%
<i>Aantal bedrijven (N)</i>	991	938	437	328	1519	4213
Uitbreiding ter plekke volgende 3 jaar*	17.8%	27.9%	37.6%	46.8%	36.1%	31.1%
<i>Aantal bedrijven (N)</i>	922	856	417	325	1456	3976
Nieuwe vestigingen in de volgende 3 jaar*	6.4%	11.8%	19.0%	16.6%	11.4%	11.6%
<i>Aantal bedrijven (N)</i>	891	830	411	302	1354	3788

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003 / Noot: * = Percentage antwoorden 'zeker' en 'waarschijnlijk'

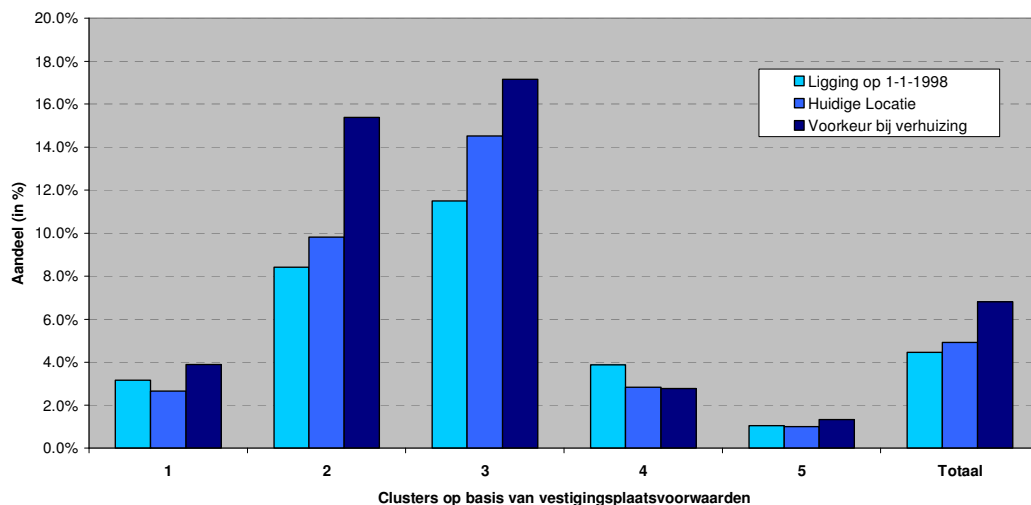
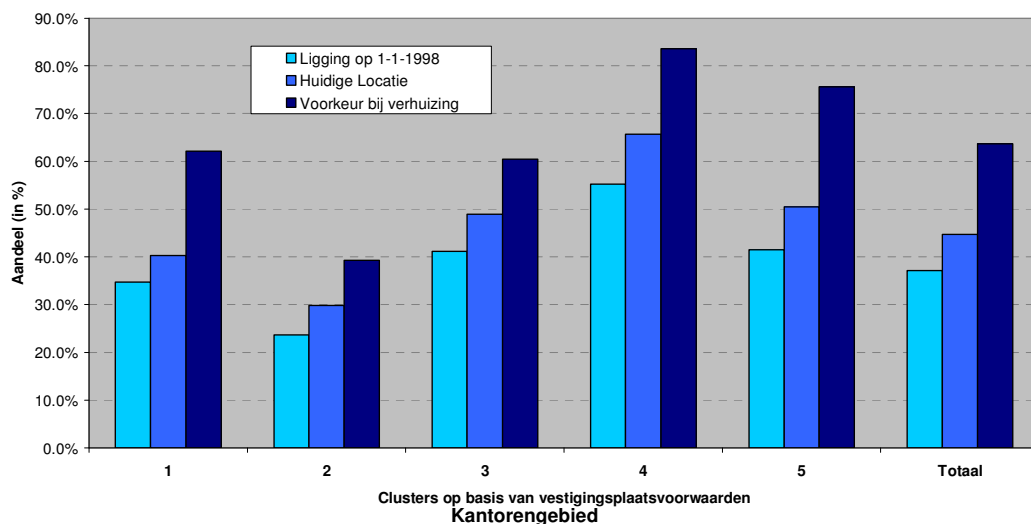
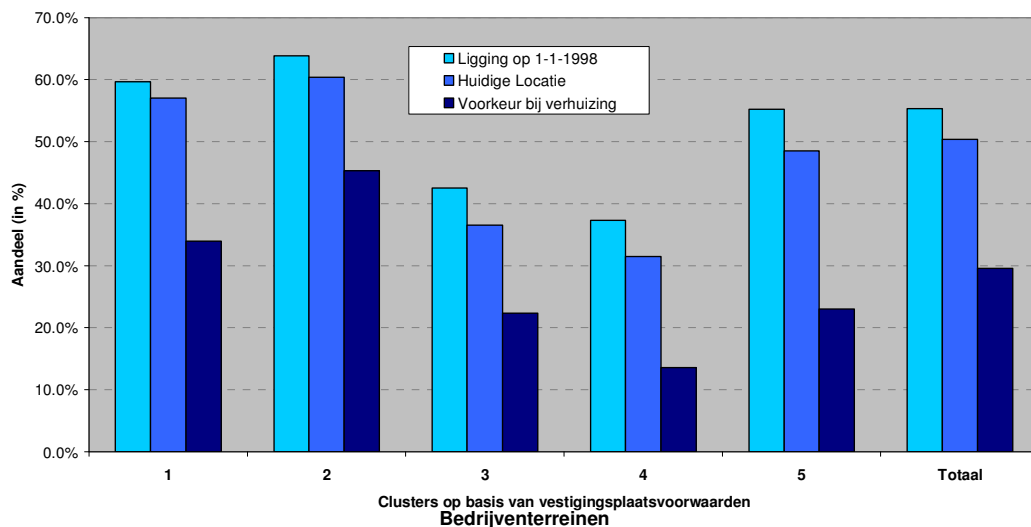
4.5 ANDERE VESTIGINGSPLAATSEISEN VAN DE VIJF GROEPEN

In sectie 4.3 werd al ingegaan op het belang dat bedrijven hechten aan verschillende aspecten van de vestigingsplaats. Hier geven we enkele additionele elementen in de bepaling van de locatievoorkeur. Vooreerst is er een sterke verschuiving van niet-professionele locaties naar professionele locaties zoals bedrijventerreinen en kantoorlocaties. Figuur 146 geeft weer hoe de evolutie is binnen de verschillende groepen. De overgang van niet-professionele naar professionele locaties geldt voor alle groepen. Groepen 1, 2 en 5 geven de voorkeur aan bedrijventerreinen, groepen 3 en 4 aan kantoorlocaties.

Deze trends geven aan dat de evolutie van de verweefbaarheid van economische activiteiten meegenomen moet worden in de berekening van de ruimtevraag (zie sectie 2.2.1). Het is zonder meer foutief te veronderstellen dat de verweefbaarheidsindex constant zou zijn over de tijd.



Figuur 146: Evolutie van de verweefbaarheid
Niet professionele locaties



Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003



Meer professionele locaties zitten dus duidelijk in de lift. Hoe zien de bedrijven dan zo'n locatie? Wat zijn dan de vereisten die bedrijven stellen aan de gewenste, professionele locatie? Deze vragen zijn reeds ten dele beantwoord via het belang van de 22 vestigingsplaatsvoorwaarden. We weten nog niet hoe de respondenten de bedrijvengemeenschap zien op een bedrijventerrein of een kantoorlocatie. De volgende tabel geeft daar een antwoord op.

Tabel 76: Type bedrijvigheid op professionele locaties

Groepen	1	2	3	4	5	Totaal
Soortgelijke activiteiten	15.7%	9.8%	18.0%	23.1%	15.4%	15.1%
Gelijksoortige eisen aan de uitstraling van het terrein	27.6%	32.9%	46.6%	23.7%	37.5%	34.2%
Onderlinge relaties w.b. goederen en diensten	18.8%	11.0%	16.1%	36.3%	23.7%	20.0%
N.v.t., bdt of kantorenlocatie genieten niet de voorkeur	37.9%	46.3%	19.3%	16.8%	23.3%	30.7%
<i>Aantal bedrijven (N)</i>	926	909	440	333	1535	4143

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Dertig procent van de respondenten wil liefst niet op een professionele locatie gehuisvest zijn (wat overeenkomt met de eerste figuur in Figuur 146). Vooral in de eerste en de tweede groep zijn er heel wat bedrijven die oordelen dat ze niet thuis horen op een professionele locatie.

Een relatief kleine groep van bedrijven (15%) wil gelokaliseerd zijn te midden van gelijkaardige bedrijven (zelfde sector of zelfde type activiteiten). Veel meer bedrijven (34%) willen gehuisvest zijn op een locatie met bedrijven die gelijksoortige eisen stellen aan de uitstraling van het terrein. Er zijn grote verschillen tussen de groepen. Groepen waarvoor de uitstraling van de locatie belangrijk is (nl. groepen 2, 3 en 5) scoren hier uiteraard hoger op (zie factor 5 in Figuur 143). Eén of vijf bedrijven vindt het onderling relaties onderhouden met andere bedrijven op de locatie belangrijk. Dit is vooral (en niet onverwacht) het geval voor bedrijven in de TDL sector (groep 4).

Uit deze visie hoe de respondenten een bedrijvenpopulatie op een professionele locatie zien, kunnen we een paar conclusies trekken. Slechts een klein deel van de respondenten zou akkoord gaan met een sectorale segmentering van bedrijventerreinen. Bedrijven zijn duidelijk minder geïnteresseerd in de sector waartoe hun 'buren' behoren. Ze willen vooral de architectonische kwaliteit en de uitstraling van de locatie verzekeren door bedrijven samen te brengen die dezelfde eisen stellen aan hun omgeving. Andere bedrijven willen vooral kunnen profiteren van de onderlinge economische transacties op en rond de locatie. Deze gegevens wijzen opnieuw **aan dat men dient af te stappen van een segmentering van professionele locaties louter op basis van de sector waartoe bedrijven behoren. De segmentering kan beter afgesteld worden op de verschillen in eisen die bedrijven stellen aan hun omgeving en op de mogelijke interacties die ze met elkaar hebben (lokale netwerkeffecten).**



4.6 DE LOCATIE VAN TERREINEN

Naast de kwalitatieve inrichting op de locatie is het ook belangrijk te weten waar bedrijven hun locatie bij voorkeur positioneren ten opzichte van de omgeving. Indien we eerst naar de ontsluitingsmogelijkheden kijken dan valt op dat de huidige locatie van méér dan de helft van de bedrijven nabij autosnelwegen gelegen is. Nog eens één op drie bedrijven zegt dat het bedrijf ontsloten is via een hoofdverkeersweg. Bereikbaarheid via de weg is dus van uitzonderlijk groot belang voor de bedrijven. Het prominent belang van autosnelwegen wijst erop dat bedrijven niet louter vanuit een subregionale bereikbaarheid redeneren, maar ook vanuit een grotere, nationale en internationale bereikbaarheid. De analyse van het 'genetwerkt territorium van de Vlaamse bedrijven wees daar al op (Deel 2, Hoofdstuk 2). Voor bedrijven in de TDL sector (groep 4), de groothandel en de zakelijke dienstverlening (groep 3) is het belang van de autosnelwegen uiteraard nog groter.

De directe omgeving van een treinstation neemt 7% van de respondenten voor haar rekening: voor groepen 2 en 3 ligt dat een stuk hoger omdat deze locaties meer gebonden zijn aan sterk verstedelijkte gebieden. Ook overige OV-knooppunten zijn goed voor 7%. Groep 2 maakt er meer gebruik van dan andere groepen.

Tabel 77: Ontsluiting van de huidige locatie

Groepen	1	2	3	4	5	Totaal
Directe omgeving treinstation	4.4%	10.9%	14.6%	7.3%	3.5%	6.8%
Directe omgeving ander knooppunt OV	7.4%	12.1%	5.9%	5.2%	4.6%	7.1%
Nabij autosnelweg	49.8%	43.9%	64.4%	60.8%	55.7%	53.1%
Aan hoofdverkeersweg (geen autosnelweg)	38.4%	33.1%	15.1%	26.6%	36.1%	33.0%
<i>Aantal bedrijven (N)</i>	849	791	390	286	1362	3678

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Hoe staat het met de evolutie van de ontsluitingsmogelijkheden? Naast de ontsluitingsmogelijkheden van de huidige locatie werd aan de respondenten gevraagd hoe ze de ontsluiting zien bij een eventuele verhuizing. De resultaten voor alle groepen samen zijn weergegeven in de volgende tabel. De resultaten moeten kolomsgewijs gelezen worden. Negatieve cijfers geven aan dat de modus in de kolom rij minder populair geworden is t.o.v. de modus in de kolom.

De evolutie zoals de bedrijven die zien, is duidelijk. De autosnelwegen zullen nog aan belang winnen (positieve cijfers in de derde kolom, ook hoofdwegen winnen van treinstation an andere OV-knooppunten maar verliezen aan autosnelwegen. Op haar beurt winnen andere OV-knooppunten ten opzichte van treinstations. Deze evolutie is algemeen. We zien dezelfde trend (maar met verschillende snelheden) voor de 5 groepen.



Tabel 78: Evolutie van de ontsluitingsmodi

Ontsluiting huidige locatie	Ontsluiting bij verhuizing				
	Trein	Ander OV	Autosnelweg	Verkeersweg	Totaal
Directe omgeving treinstation	0	7	65	28	100
Directe omgeving ander knooppunt OV	-7	0	33	44	70
Nabij autosnelweg	-65	-33	0	-363	-461
Aan hoofdverkeersweg (geen autosnelweg)	-28	-44	363	0	291
Totaal verlies (-) of winst (+)	-100	-70	461	-291	0
Aantal bedrijven (huidige locatie)	361	374	1700	1647	4082

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Wat is de positie van de huidige locatie van een bedrijf t.a.v. stedelijke gebieden? De volgende tabel geeft een verdeling per groep. De helft van de bedrijven ligt buiten de bebouwde kom. Vooral groepen 4 en 5 hebben een hoog aandeel (wegens de grote industriële en TDL bedrijven). Dorpen en kleine steden herbergen elk 15% van de bedrijven en grote steden zijn goed voor 20%. Groepen 2 en 3 zijn in verhouding meer gelegen in grotere steden (vanaf 40.000 inwoners). Groep 1 kent relatief veel bedrijven in dorpskernen.

Tabel 79: Ligging van de huidige locatie

Groepen	1	2	3	4	5	Totaal
Buiten de bebouwde kom	49.4%	32.7%	46.2%	69.0%	55.6%	49.3%
In een dorp	20.1%	18.8%	10.4%	5.2%	14.9%	15.7%
In een kleine stad (tot 40.000 inw)	16.4%	18.4%	12.3%	5.9%	14.5%	14.9%
In een grote stad (vanaf 40.000 inw)	14.1%	30.0%	31.1%	19.9%	15.0%	20.2%
Aantal bedrijven (N)	891	846	424	306	1444	3911

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

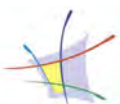
Tabel 79 geeft alleen de positie van de huidige locatie weer. Welke ligging kiezen bedrijven als ze zouden verhuizen? Tabel 80 geeft de resultaten weer voor alle respondenten samen.

Tabel 80: Evolutie van de ligging

Huidige locatie	Locatie bij verhuizing				
	Buiten BK	Dorp	Kleine stad	Grote stad	Totaal
Buiten de bebouwde kom	0	-278	-47	-43	-368
In een dorp	278	0	83	44	405
In een kleine stad (tot 40.000 inw)	47	-83	0	31	-5
In een grote stad (vanaf 40.000 inw)	43	-44	-31	0	-32
Totaal verlies (-) en winst (+)	368	-405	5	32	0
Aantal bedrijven (huidige locatie)	1797	1149	668	846	4460

Bron: Eigen bewerking van BCI, 2003

Ook hier is er een uitgesproken evolutie. Dorpen verliezen aan steden en aan gebieden buiten de stedelijk kernen. De kleinere steden verliezen wat terrein aan de grotere. Gebieden buiten de bebouwde



kom winnen overal terrein: het aantal bedrijven zou met 20% groeien als de bedrijven hun verhuisintenties zouden uitvoeren. Dit laatste heeft ongetwijfeld met de professionalisering van de locaties te maken: bedrijventerreinen liggen steeds meer buiten de bebouwde kom op goed bereikbare plaatsen (o.a. nabij autosnelwegen en hoofdverkeersassen). Dit houdt evenwel niet in dat steden zouden 'leeglopen'. Integendeel, in totaal is er een kleine winst voor de kleine steden en een meer substantiële winst voor de grotere steden (cf. Deel 4 sectie 1.3.2).

De 'leegloop' van dorpen geeft te denken. Niet minder dan 35% van de bedrijven zou er verdwijnen. Deels gaan die naar de steden (vooral kleine steden), maar het grootste deel wil zich vestigen 'buiten de bebouwde kom'. We kunnen er vanuit de enquêteresultaten niet achter komen of deze bedrijven zich dan willen lokaliseren op een lokaal terrein net buiten het eigen dorp of dat ze zich gaan vestigen op terreinen dicht bij de stedelijke gebieden. In beide gevallen getuigt dit opnieuw van de stijgende vraag naar professionele locaties. Dorpen zelf hebben hierdoor in vele gevallen te kampen met oude en soms verlaten bedrijfsgebouwen. Dit algemeen beeld keert terug bij de 5 clusters van bedrijven. Er zijn op dat vlak geen significante verschillen gevonden.

Deze problematiek geeft nog eens de nood aan van een vernieuwde visie op het plattelandsbeleid die we in het plattelandshoofdstuk ontwikkelden. In het plattelandshoofdstuk stelden we reeds (Deel 3, Hoofdstuk 2) dat lokaal ondernemerschap op het platteland zelf zijn kansen moet krijgen binnen een selectief multifunctioneel economisch model. Het toenemend belang van jonge bedrijven op het platteland (cf. Deel 4) betekent dat dit ook zo door de plattelandsondernemer zelf wordt aanvoeld en in de praktijk wordt omgezet. Het feit echter dat de ondernemers geneigd zijn om dorpskernen te verlaten ten voordele van professionele locaties impliceert dat ook op het platteland voldoende aandacht moet uitgaan naar dat lokaal ondernemerschap, met aangepaste vestigingsmogelijkheden zoals die in het plattelandshoofdstuk werden ontwikkeld.

4.7 DE VESTIGINGSMILIEUS IN STEDELIJKE GEBIEDEN EN VERDICHTTE GEBIEDEN

De verschuivingen in de ligging van de professionele locaties kan uiteraard ook in verband gebracht worden met de ontwikkelingen van de vestigingsmilieus in stedelijke gebieden en van de 'verdichte' gebieden tussen de stedelijk gebieden, die we beschreven in de delen over de ruimtelijk-economische structuur en de ruimtelijk-economische dynamiek.

4.7.1 ONTWIKKELINGEN VAN DE VESTIGINGSMILIEUS IN STEDELIJKE GEBIEDEN¹⁴⁵

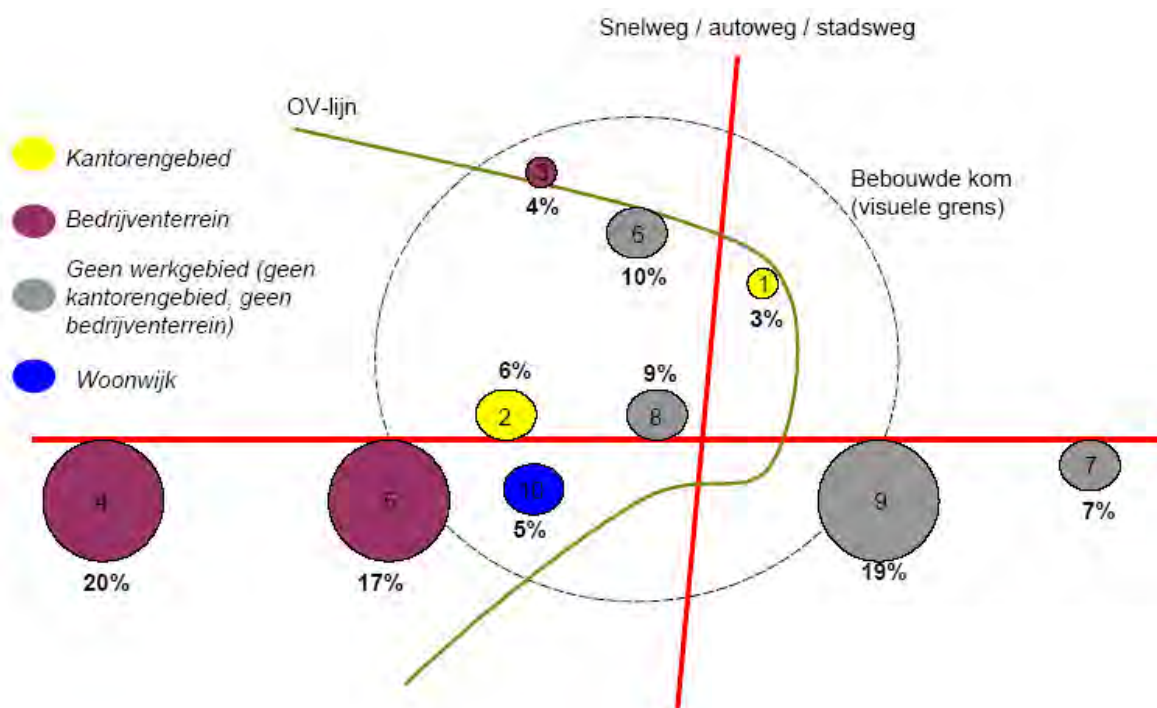
De analyses in de vorige sectie gaven al aan dat de attractiviteit van verschillende vestigingsmilieus in de steden sterk kan veranderen over de tijd. Acht procent van de bedrijven in de stedelijke regio geeft aan eventueel een verhuizing in de komende drie jaar te overwegen. Daarbij is aangegeven welke locatie dan de voorkeur zou krijgen. Ook de overige bedrijven hebben een voorkeurslocatie opgegeven, maar dan op fictieve basis, bij een eventuele verhuizing. De figuren geven een verdeling van bedrijven over de tien typen vestigingsmilieus en het 'voorkeursmilieu' bij een eventuele verhuizing.

Figuur 147 geeft de bestaande vestigingsmilieus in steden weer. Figuur 148 geeft de voorkeursituatie weer wanneer bedrijven de kans zouden hebben om te verhuizen. De 10 categorieën zijn hieronder weergegeven:



1. Kantoreengebied met OV-bereikbaarheid
2. Kantoreengebied met bereikbaarheid over de weg
3. Bedrijventerrein met OV-bereikbaarheid
4. Bedrijventerrein buiten de bebouwde kom met bereikbaarheid over de weg
5. Bedrijventerrein aan de rand van de bebouwde kom met bereikbaarheid over de weg
6. Geen werkgebied met OV-bereikbaarheid
7. Geen werkgebied buiten de bebouwde kom met bereikbaarheid over de weg
8. Geen werkgebied in het centrum met bereikbaarheid over de weg
9. Geen werkgebied aan de rand van de bebouwde kom met bereikbaarheid over de weg
10. Woonwijk

Figuur 147: Bestaande verdeling over vestigingsmilieus

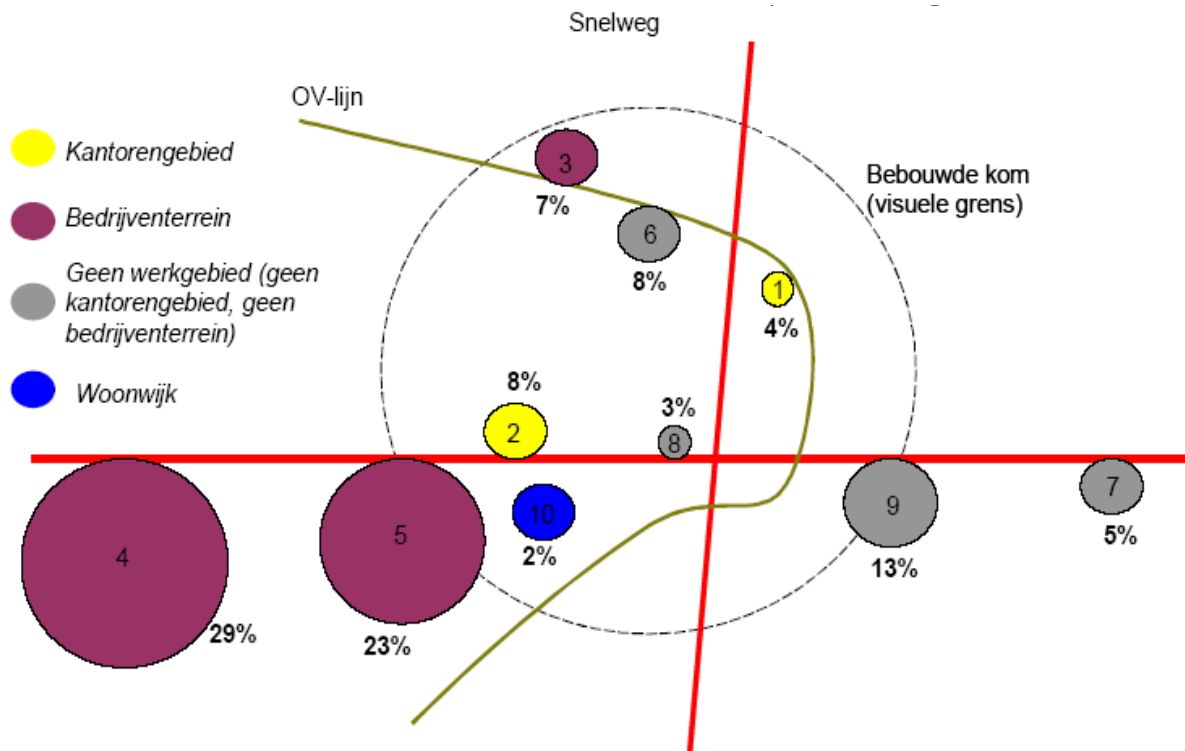


Bron: Buck Consultants International, 2004

Uit de vergelijking van deze twee figuren blijkt dat de belangstelling voor een professioneel werkgebied groot is, zeker vergeleken met de huidige vestigingsplaatsen van de bedrijven. Met name de interesse voor bedrijventerreinen aan de rand van de stedelijke regio, buiten de bebouwde kom, is groeiend. Ook de belangstelling voor kantoorlocaties neemt toe ten opzichte van de huidige situatie, maar in mindere mate. Deze belangstelling voor werkgebieden is met name afkomstig van bedrijven die op dit moment niet in werkgebieden zijn gevestigd.

Samengevat zijn de belangrijkste verschuivingen (bij een eventuele verhuizing):

- van niet-werklocaties naar bedrijventerreinen en (in mindere mate) naar kantoorgebieden
- vanuit het centrum van de stad naar de rand en naar buiten de bebouwde kom.

Figuur 148: Voorkeur bij eventuele verhuizing naar vestigingsmilieus


Bron: Buck Consultants International, 2004

De grote belangstelling voor bedrijventerreinen buiten de bebouwde kom is met name afkomstig van bedrijven in de industrie, de bouw, de groothandel en de transportsector¹⁴⁶. Van de industriële bedrijven is op dit moment 28% op een bedrijventerrein buiten de bebouwde kom gevestigd, maar 40% van de bedrijven uit deze sector heeft een voorkeur voor een locatie op een bedrijventerrein.

Bouwbedrijven en groothandel hebben een latente vraag naar bedrijventerreinen aan de rand van de bebouwde kom¹⁴⁷. De afname in interesse voor niet-werkgebieden is bijna bij elke sector terug te zien: industrie (van 7% nu naar 2%), bouw (van 12% nu naar 4%) en groothandel (van 8% nu naar 3%). Bij niet-werkgebieden aan de rand van de bebouwde kom tonen de volgende sectoren een afnemende interesse: industrie (van 15% naar 8%) en bouw (van 25% naar 17%).

Vanuit bedrijfsfunctie bekeken, is het beeld in grote lijnen hetzelfde. De interesse in bedrijventerreinen buiten de bebouwde kom is met name toe te schrijven aan de bedrijfsfuncties logistiek, productie en onderhoud & schoonmaak¹⁴⁸. Voor terreinen aan de rand van de bebouwde kom zijn dit met name productie en overige bedrijfsfuncties¹⁴⁹. Verder is opvallend dat de belangstelling van bedrijven met een administratieve functie voor kantoorgebieden met bereikbaarheid over de weg toeneemt van 17% naar 26%.

Het belang van bereikbaarheid per openbaar vervoer wordt door de bedrijven blijkbaar zeer laag ingeschat, ook bij een eventuele nieuwe locatie. Bij de organisatie van het woon-werk verkeer van de

werknemers is de gerichtheid op de auto blijvend groot.

4.7.2 ONTWIKKELINGEN VAN DE VESTIGINGSMILIEUS IN VERDICHTTE GEBIEDEN¹⁵⁰

In de bespreking van de ruimtelijk-economische structuur en dynamiek werd herhaaldelijk gewezen op het belang en de dynamiek van economische concentratiegebieden tussen de grotere steden in Vlaanderen. Meestal zijn die asvormige concentratiezones gebonden aan oudere lijninfrastructuren zoals belangrijke wegen, kanalen of treinverbindingen. Omdat deze zones bijna zonder uitzondering vrij dynamisch zijn, verdienen de vestigingsmilieus binnen deze gebieden de nodige aandacht.

Bij de analyse van de bestaande en mogelijk toekomstige verdeling naar vestigingsmilieus is al opgemerkt dat de bedrijven een grotere belangstelling tonen voor bedrijventerreinen. Op de assen lijkt deze voorkeur sterker dan in de kernsteden. Daarnaast is er een verschuiving vanuit de kernen naar de rand ervan zichtbaar, zoals dat aangegeven werd in de bespreking van de ruimtelijk-economische dynamiek.

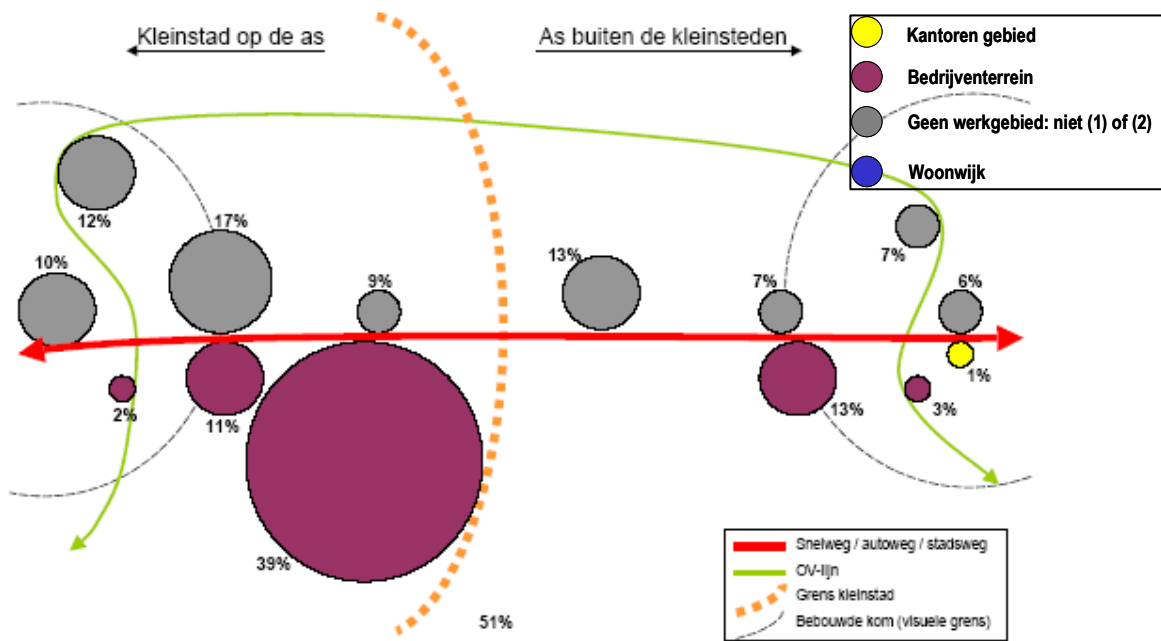
In de hiernavolgende figuren wordt voor verschillende verdichte gebieden in Vlaanderen de bestaande verdeling over de vestigingsmilieus en de voorkeurslocatie in kernsteden en assen vergeleken. Meer bepaald gaat het over de volgende assen:

- De Kempische As (Herentals, Geel, Mol en Lommel)
- As Kortrijk-Gent-Antwerpen (met kernsteden Kortrijk, Gent, Sint-Niklaas en Antwerpen)
- As Antwerpen-Turnhout (kernsteden Antwerpen en Turnhout)

In de volgende figuur zijn aan de linkerzijde de gegevens van de kernsteden op de betreffende as weergegeven, aan de rechterzijde de verdeling op de as zelf. Tussen de assen zijn op dit punt nauwelijks verschillen zichtbaar.

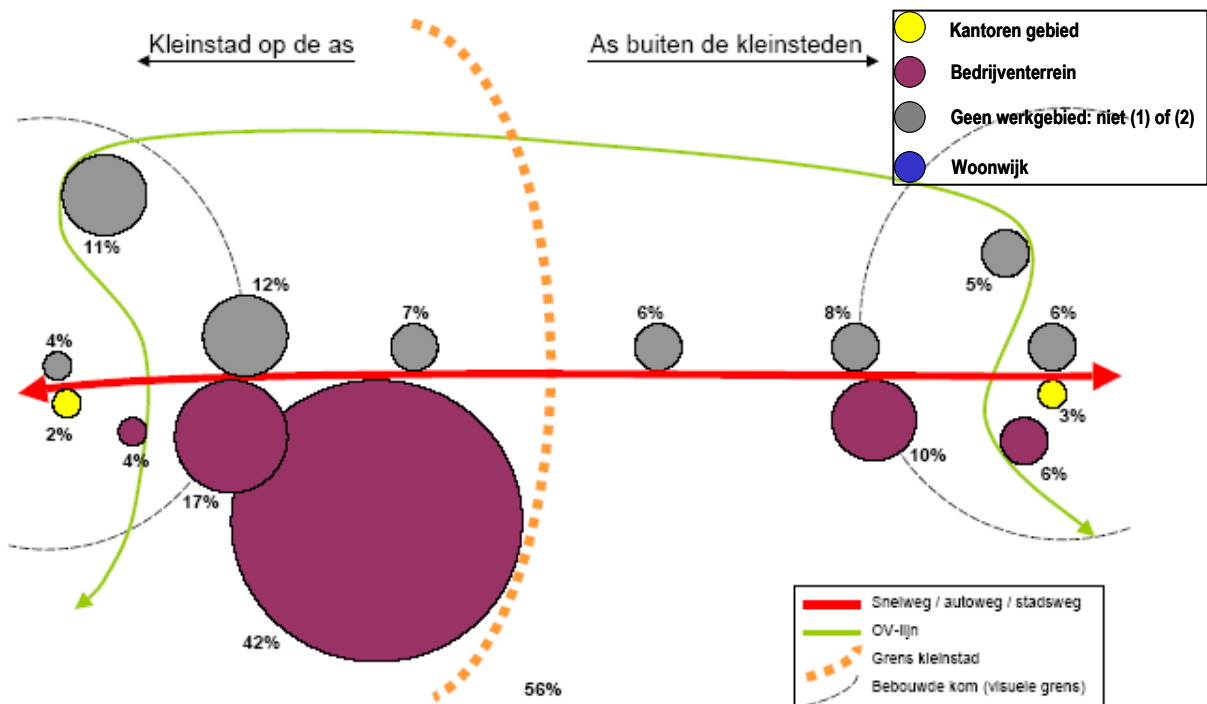
Bestaande vestigingsmilieus op de Kempische as en de steden op deze as (Herentals, Geel, Mol en Lommel) zijn weergegeven in de volgende figuur.

Figuur 149: Bestaande vestigingsmilieus op de Kempische as en de kleinsteden op deze as



Bron: Buck Consultants International, 2004

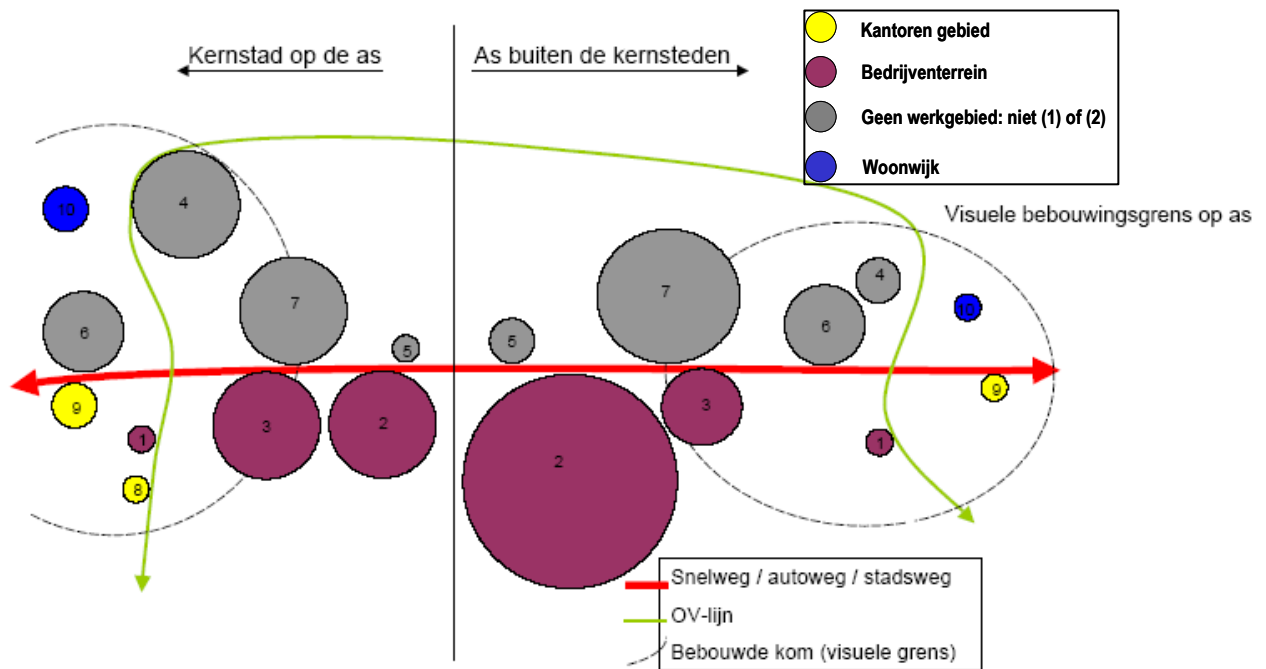
Figuur 150: Voorkeur vestigingsmilieu bij eventuele verhuizing op de Kempische As



Bron: Buck Consultants International, 2004

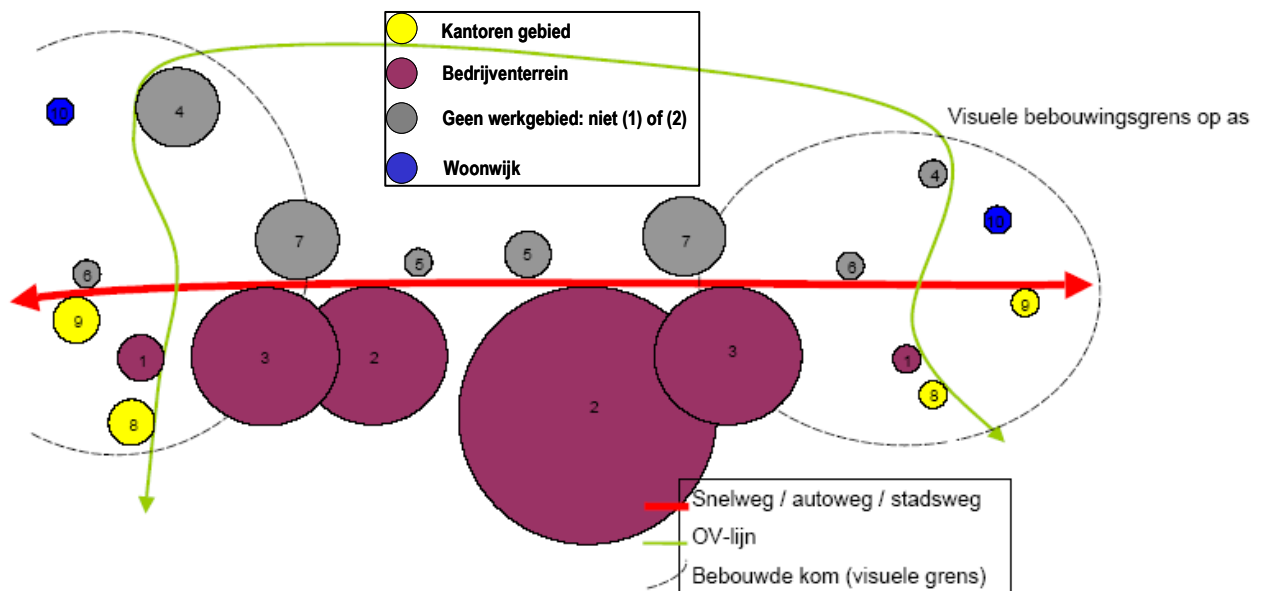


Figuur 151: Bestaande vestigingsmilieu op de as Kortrijk-Gent-Antwerpen en de kernsteden op de as



Bron: Buck Consultants International, 2004

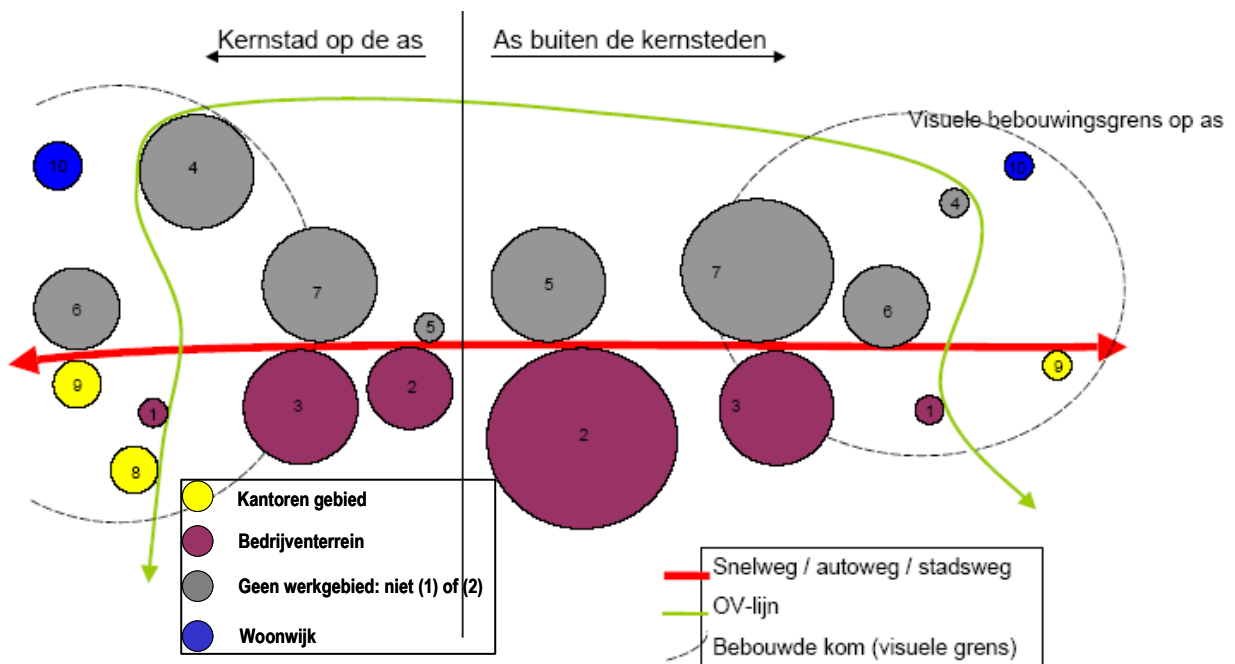
Figuur 152: Voorkeur vestigingsmilieu bij eventuele verhuizing op de as Kortrijk-Gent-Antwerpen en de kernsteden op de as



Bron: Buck Consultants International, 2004

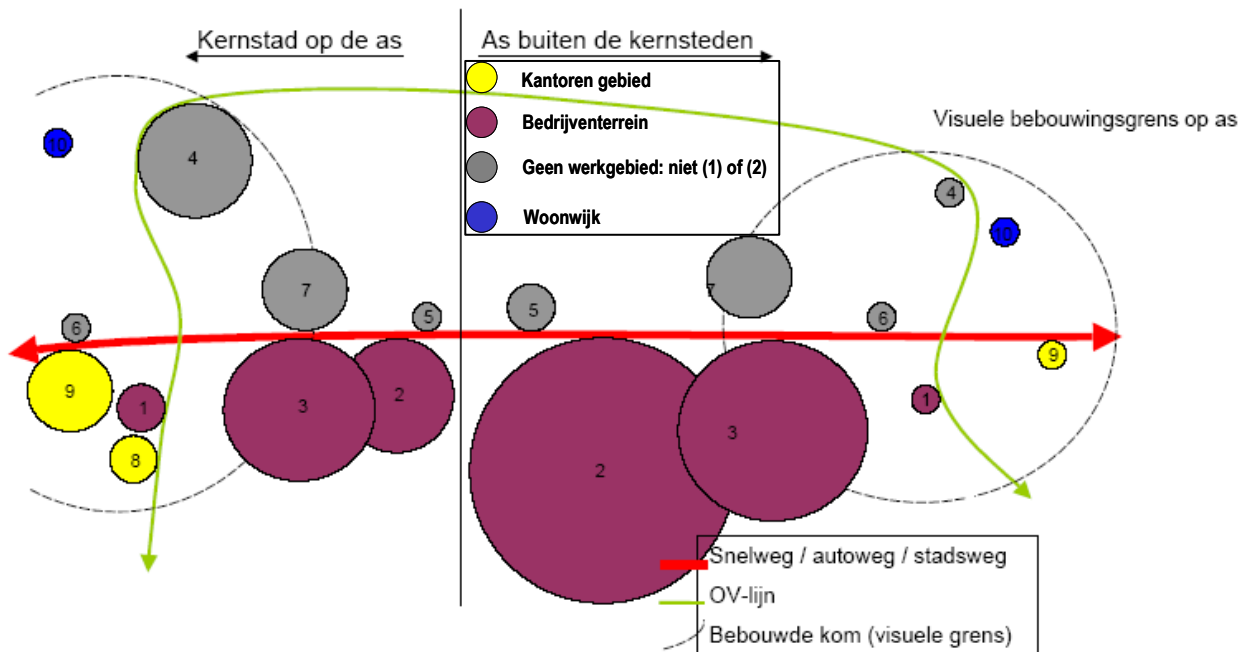


Figuur 153: Bestaande vestigingsmilieu op de as Antwerpen-Turnhout en de kernsteden op de as



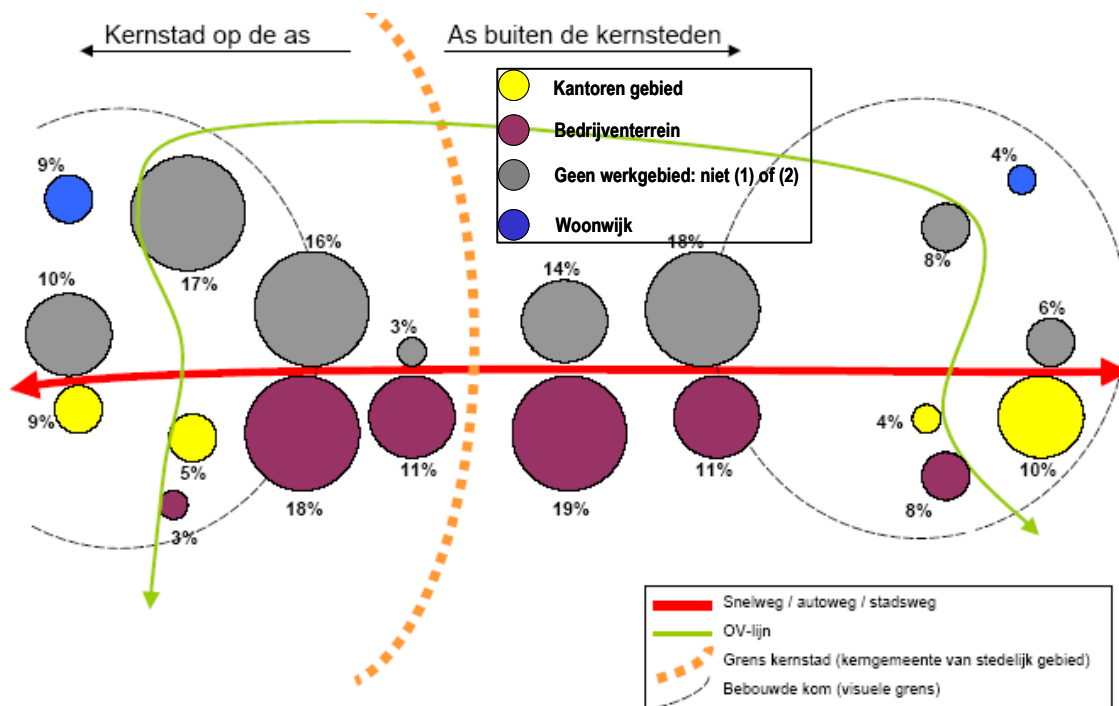
Bron: Buck Consultants International, 2004

Figuur 154: Voorkeur vestigingsmilieu bij eventuele verhuizing op de as Antwerpen-Turnhout en de kernsteden op de as



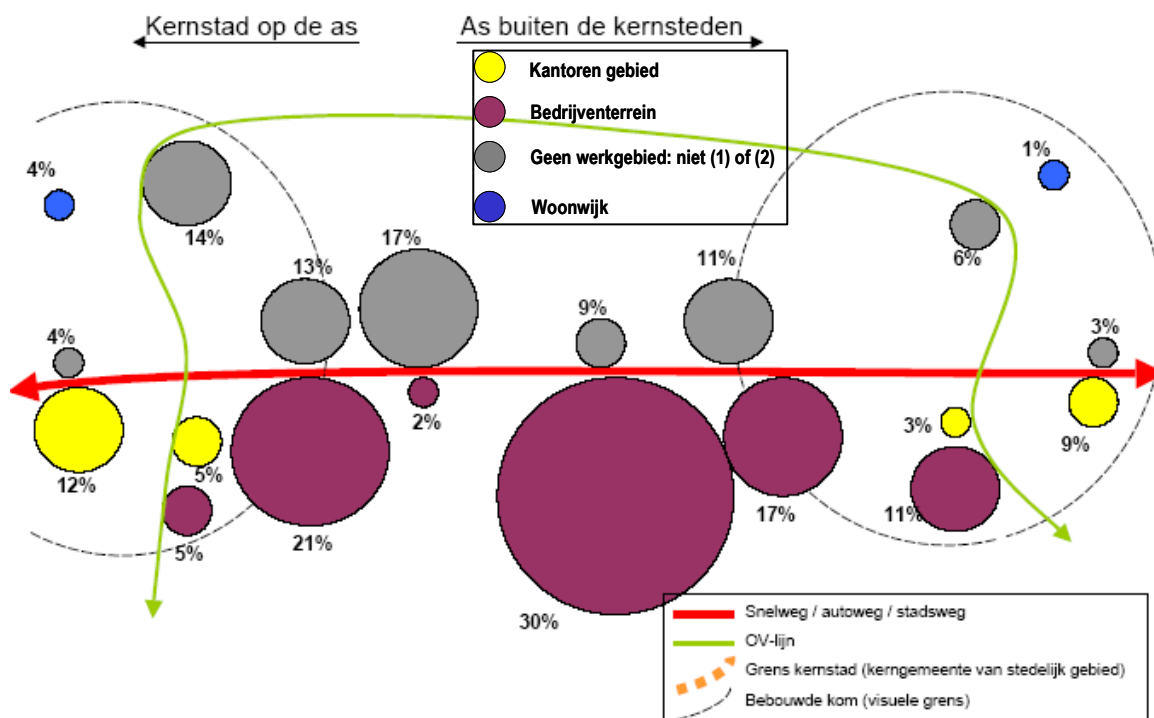
Bron: Buck Consultants International, 2004

Figuur 155: Bestaande vestigingsmilieus op as Antwerpen-Brussel en de kleinsteden op deze as (Antwerpen en Mechelen)



Bron: Buck Consultants International, 2004

Figuur 156: Voorkeur vestigingsmilieus op as Antwerpen-Brussel en de kleinsteden op deze as (Antwerpen en Mechelen)



Bron: Buck Consultants International, 2004



4.8 SPECIFIEKE, INFRASTRUCTUURGEBONDEN VESTIGINGSMILIEUS¹⁵¹

Via de clustering konden bedrijven op basis van hun vestigingsvoorwaarden ingedeeld worden in groepen. Sommige van die groepen hechten belang aan specifieke vestigingsmilieus, zoals zeehavens, luchthavens, HST en een hoogtechnologische omgeving.

Zeker voor international opererende bedrijven geldt dat deze infrastructuur- en kennisgebonden plekken erg belangrijk zijn voor het aantrekken van internationale bedrijven, het ontwikkelen van de economische concurrentiepositie en de uitbouw van de economische poorten.

Internationaal opererende bedrijven kiezen bij hun vestiging eerst tussen landen, dan op niveau van regio's om dan pas op niveau van de locatie zelf de afweging te maken. De mogelijkheid voor internationale verbindingen in de directe nabijheid is hierbij bepalend. Deze verbindingen zijn in de huidige netwerkeconomie en met het oog op de internationalisatie van de economie voor een deel van het bedrijfsleven van cruciaal belang. Op basis van het belang dat die bedrijven eraan hechten kunnen de volgende vier specifieke werkmilieus met internationale betekenis in Vlaanderen worden onderscheiden:

1. Zeehaventerreinen;
2. Luchthavenomgeving;
3. HST-stationsomgevingen;
4. Wetenschapsparken.

4.8.1 ZEEHAVENTERREINEN

Havenknooppunten nemen een steeds belangrijker positie in als multimodale overslagpunten in ruimtelijk-economische netwerken. Schaalvergroting en internationalisering spelen zich niet alleen af in ketens waarin containers dominant zijn. Het geldt ook voor diverse segmenten in de bulksectoren (nat en droog) en diverse neobulksectoren (hout, papier, metaal, etc.). Steeds meer bedrijven (verladers en vervoerders) zoeken steunpunten in havens met een goede zeewaartse toegankelijkheid én een goed continentaal netwerk. De aanwezigheid van bedrijventerreinen, milieuruimte en van een logistiek dienstverlenend complex zijn belangrijke pullfactoren.

Van de Vlaamse havens heeft Antwerpen de omvangrijkste overslag. Gent, Zeebrugge en Oostende samen hebben de helft van de overslag van Antwerpen. De havens hebben echter ook een verschillend karakter. Waar in Antwerpen de overslag en petrochemische industrie van groot belang is, zien we bijvoorbeeld in Gent een relatief sterke vertegenwoordiging van havenindustrie. De haven van Zeebrugge richt zich in belangrijke mate op roll-on/roll-off. De haven van Oostende is de kleinste van de vier.

Waar het gaat om de verschillende functies in een haven is bij de distributieactiviteiten veelal een bepaald ruimtelijk patroon te herkennen. Daarvoor moet een onderscheid worden gemaakt in:

- eerstelijns activiteiten: kadegebonden activiteiten
- tweedelijns activiteiten: havengebonden activiteiten
- derdelijns activiteiten: havengerelateerde activiteiten

Over het algemeen zijn de eerstelijns activiteiten direct gebonden aan de kade en hebben ze vooral te



maken met de overslag van goederen en/of containers. De tweedelijns activiteiten die wel havengebonden zijn maar niet per se aan de kade hoeven plaats te vinden, bestaan veelal uit groepage- en expeditie-activiteiten. De derdelijns activiteiten zijn over het algemeen wel gerelateerd aan de haven, maar zijn hier niet aan gebonden. Dit wil zeggen dat deze activiteiten wel te maken hebben met goederen die via de haven binnen komen, maar de opslag, value added services en distributie van deze goederen kunnen goed op andere locaties dan de haven (zoals in het achterland) plaatsvinden.

Hiervoor is al gewezen op de verwevenheid van de haven met het achterland. In de toekomst zal dit alleen nog maar aan belang winnen. Er gaat een groter aantal vervoersknooppunten ontstaan buiten de havens als gevolg van de nog steeds toenemende verwevenheid van bedrijven (netwerkeconomie). De havens zullen op deze ontwikkeling in moeten spelen. Meer dan ooit zal een specifiek werkmilieu als de haven zich niet alleen moeten concentreren op het havengebied en directe omgeving zelf, maar juist ook op de achterlandregio's. Op dit moment zijn er nog te weinig geïntegreerde zeehavens/achterlandoplossingen. Enkele havens proberen hier reeds op te anticiperen. Zij doen dit door het sluiten van strategische allianties met regio's in het achterland. Door samen te werken in intermodaal vervoer, lobby voor investeringen in achterlandverbindingen en soms ook participatie in logistieke parken, hopen grotere havens, marktpartijen in het achterland aan zich te binden en rederijen een beter achterlandproduct te kunnen bieden. Een voorbeeld hiervan is de alliantie tussen Antwerpen en de provincie Limburg.

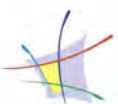
Verder zijn er belangrijke verschuivingen te verwachten in de goederenstromen en de functies van havens. Tot voor kort hadden havens hoofdzakelijk een overslag- en industriële functie. In de toekomst zal er in veel logistieke ketens van internationale bedrijven een meer centrale logistieke functie voor de havens zijn weggelegd. De toegevoegde waarde van de havens kan hierdoor gaan stijgen, evenals de vraag naar ruimte voor havenactiviteiten.

In de havengebieden zelf zal door verouderingsprocessen en door veranderende eisen van de bedrijven een grote opgave liggen om verouderde gebieden te revitaliseren. Dat maakt dit werkmilieu (ook door zijn 'leeftijd') anders dan de drie andere hier te beschrijven specifieke werkmilieus. In niet alle gevallen zal de betreffende ruimte opnieuw gebruikt kunnen worden voor havenactiviteiten (bijvoorbeeld door te korte kadelengte of beperkte diepgang). Dit zal een verdere druk zetten op de ruimte voor havenactiviteiten.

4.8.2 LUCHTHAVENOMGEVING

De grote luchthavens hebben zich de afgelopen decennia ontwikkeld van een knooppunt voor goederen- en personenvervoer tot grote, multifunctionele gebieden. De mate waarin functies voorkomen bepalen de status van een luchthaven of luchthavenomgeving. Daarbij kan ook een onderscheid worden gemaakt in eerste, tweede en derdelijns activiteiten die telkens op grotere afstand van de luchthaven zijn gelegen, al naar gelang van de mate waarin deze activiteiten aan de luchthaven zelf zijn gebonden:

- *eerstelijns activiteiten*: platformgebonden bedrijven, afhankelijk van de aanwezigheid van de



luchthaven en dienen voor de uitvoering van de activiteiten aan het platform gevestigd te zijn. Anderzijds zijn grote delen hiervan een absolute voorwaarde voor het kunnen functioneren van de luchthaven. Voorbeelden van eerstelijns activiteiten zijn: de luchthavenautoriteit of organisatie, passagiersterminals, cargoterminals, vestigingen van luchtvaartmaatschappijen, douane en inspectie, ondersteunende dienstverlening op het platform (tankdienst, vliegtuigonderhoud en reparatie, catering services).

- *tweedelijns activiteiten*: luchthavengerelateerde bedrijfsvestigingen, die voor hun bedrijfsproces sterk gebonden zijn aan de luchthaven of waarvoor de nabijheid van de luchthaven een belangrijke factor is in het locatiekeuzeprocess. Indien personeel of klanten vaak gebruikmaken van de luchthaven of indien onderdelen of eindproducten via de luchthaven worden geëxporteerd of geïmporteerd is er sprake van tweedelijns activiteiten. Ook transport-, opslag- en distributieactiviteiten vallen hieronder.
- *derdelijns activiteiten*: overige bedrijven, bestaande uit 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 meer de luchthaven als bedrijfsomgeving (bepaald 'vestigingsklimaat') en maken minder dan de tweedelijns activiteiten gebruik van de vluchtverbindingen zelf. Voor een aantal type activiteiten is niet altijd duidelijk of het tweedelijns of derdelijns activiteiten betreft. Handel en dienstverlening zijn vrijwel altijd tweedelijns activiteiten (detailhandel in terminal, reisbureaus, horeca en catering). Zakelijke dienstverlening en financiële instellingen kunnen tot beide typen behoren. Ofwel maken zij gebruik van de diensten van de luchthaven (tweedelijns activiteiten), ofwel verlenen zij een bepaald imago aan hun vestiging in de nabijheid van een luchthaven. Overigens is dit laatste met name bij (inter)nationale luchthavens het geval.

Als we het alleen over eerstelijns activiteiten hebben, dan spreken we alleen over het vervoerknooppunt (Deurne). 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. Zaventem kan als een airport city worden beschouwd.

De luchthavenomgeving heeft belangrijke kenmerken die een verder succes van dit specifieke werkmilieu verder in de hand zullen werken. Te noemen zijn:

- de aanwezige mix van arbeidskrachten;
- de internationale verbindingsmogelijkheden die dit milieu een logische plek maken voor coördinatie en controle;
- de ontwikkelingsmogelijkheden voor de dienstensector;
- de aanwezige sociale infrastructuur voor wereldomspannende netwerken;
- goede telecommunicatie-infrastructuur.

Mede door de massa, de aanwezigheid van besliscentra en de mix van functies hebben grotere luchthavens een belangrijk effect op de groei van de omliggende regio:



- regio's met een luchthaven doen het in economisch opzicht in het algemeen beter;
- er bestaat een lineair verband tussen de groei van het aantal passagiers en de groei in de dienstensector;
- bij 1% groei van de economie neemt het aantal passagiers met 2,15% toe;
- bij 1% groei van de luchtvaart ontstaat 0,17% extra economische groei.

Juist door de ontwikkeling van een internationale netwerkeconomie zullen luchthavens verder aan betekenis winnen. Omdat het al lang niet meer gaat om alleen het vervoerknooppunt, maar ook om de huisvesting van uiteenlopende economische activiteiten zal een scala aan vestigingsmilieus moeten worden geboden voor uiteenlopende doelgroepen (Tabel 81). In het verlengde hiervan zien we daarom omvangrijke vastgoedontwikkelingen rond luchthavens totstandkomen, zoals ook rondom Zaventem valt waar te nemen. Dit kan leiden tot bijvoorbeeld specifieke logistieke parken zoals bijvoorbeeld Cargoville (bij afslag 12 aan de E19) en Brucargo (ten noordoosten van Zaventem). Doelgroepen voor dit type van bedrijventerreinen zijn logistieke dienstverleners en een mix van internationale verladers zoals electronics, office equipment, software, telecommunicatie, pharmaceuticals, medical equipment & devices en andere hoogwaardige goederen.

Tabel 81: Doelgroepen voor internationale luchthavens

Doelgroepen	Nationaal opererend	Internationaal operend
Sales en marketing kantoren	+	+++
Hoofdkantoren	++	+++
Back offices	0	+
Express distributie	++	+++
Distributie van eindproducten	+	++
Distributie van onderdelen	+	+++
Lichte, hoogwaardige productie	0	++
Reparatie	+	+++
Value added logistics	0	+
Research & development	0	+
Training	0	++
Hotels	0	++
Congresaccommodatie	0	+++

Bron: Buck Consultants International

4.8.3 HST-STATIONSOMGEVINGEN

Sinds het begin van de jaren tachtig heeft de hogesnelheidstrein een snelle opmars doorgemaakt en is dit vervoermiddel ook een zeer aantrekkelijk alternatief gebleken voor vluchten over kortere afstanden. Het is kenmerkend voor het systeem dat slechts een beperkt aantal plaatsen daar deel van uit maakt. In Vlaanderen zal alleen Antwerpen een stop kennen op de verbinding tussen Antwerpen en Parijs. Met overstapmogelijkheden in bijvoorbeeld Brussel, Lille en Parijs is evenwel het aantal bestemmingen zeer groot.



Met de komst van de HST is er sprake van een 'wedergeboorte' van het station en de stationsomgeving als specifiek werkmilieu. In tal van gevallen worden geheel nieuwe stedenbouwkundige ontwikkelingen in gang gezet met Euralille als extreem voorbeeld. De komst van een HST-halte leidt doorgaans tot een grote bouwactiviteit. Hoewel de ruimte in Antwerpen daarvoor beperkt is, wordt gehoopt dat de effecten van de bijkomende werklocaties zullen neerslaan in een groter gebied dan de directe omgeving. Echter, uit beperkt onderzoek komt naar voren dat de economische effecten van de ontwikkeling van een HST-stationsomgeving of de komst van een HST beperkt zijn en dat het belangrijkste effect beeldvorming is. Het is trouwens zo dat steden waar een HST-halte komt doorgaans al goede internationale verbindingen hebben. Alleen de verschillende reismogelijkheden worden vergroot. Zo er effecten zijn, zullen deze vaak leiden tot een versterking van de positie van regionale kantoren (opwaardering), groei van bestaande bedrijven (mogelijke vergroting van het marktgebied) en een toeristische impuls.

Rond HST-stations ontstaat doorgaans een modern kantorenmilieu met een zekere oververtegenwoordiging van nationale en internationale ondernemingen. De mogelijkheid van een snelle treinverbinding blijkt voor deze ondernemers nauwelijks een factor van betekenis. Dit is ook deels verklaarbaar omdat een HST-verbinding slechts één van de vele factoren is waarop potentiële vestigingslocaties door ondernemers worden beoordeeld. De indruk bestaat wel dat een moderne stationsomgeving een belangrijk imagoversterkend effect heeft voor de daar gevestigde bedrijven. Dit verschijnsel kennen we ook van de airport city waar bedrijven eerder neerstrijken vanwege de moderne, high tech uitstraling van het gebied dan vanwege de directe aanwezigheid van een luchthaven.

Dit alles relateert de economische betekenis van de relatie tussen de HST en de stationsomgeving, maar geeft tegelijkertijd aan dat door de betreffende ontwikkeling niettemin een specifiek werkmilieu tot stand kan komen. Dit werkmilieu spreekt met name de kantorensector aan en biedt mogelijkheden voor specifieke voorzieningen als beurzen / tentoonstellingsruimten, vergaderaccommodaties, hotelvoorzieningen en dergelijke. In een aantal gevallen maken omvangrijke detailhandelsvoorzieningen deel uit van het concept.

4.8.4 WETENSCHAPSPARKEN

Universiteiten en hogescholen profileren zich in toenemende mate als centra van kennis en expertise. Daarmee spelen ze een steeds belangrijker rol in het huidige tijdperk van kennis en technologie. Kennisinstellingen zoals universiteiten, hogescholen en ook ziekenhuizen en ondernemingen zoeken in toenemende mate naar mogelijkheden om hun expertise en competentie te versterken en uit te bouwen. Vanuit de Verenigde Staten en later ook Groot-Brittannië is het concept 'wetenschapspark' overgewaaid naar het Europese vasteland. Deze bedrijvenparken onderhouden sterke relaties met kennisinstellingen en richten zich in hoge mate op hoogwaardige, wetenschappelijke en technologische productie en dienstverlening. Deze parken zijn bij uitstek concepten waarbinnen expertise- en kennisoverdracht plaatsvinden. Voorbeelden van wetenschapsparken zijn te vinden in onder andere Leuven en Gent.



Wetenschapsparken kunnen uiteenlopende verschijningsvormen hebben. In Warwick (UK) is het wetenschapspark een modern bedrijvenpark, met parkachtige elementen en een voorzieningenstructuur. In dit park kunnen bedrijven zich op drie manieren vestigen: door bestaande ruimte te kopen en te gebruiken, door van het wetenschapspark te huren en door grond te kopen en zelf te bouwen. In Barcelona gaat het om een complex van gebouwen midden in het stedelijke gebied dat voor een deel herontwikkeld is en te huur wordt aangeboden aan geïnteresseerden. Er zijn verscheidene variaties op deze vormen mogelijk. Er zijn voorbeelden van parkachtige bedrijvenparken midden in stedelijk gebied (Londen) en in het landschap opgenomen wetenschapsparken (Sophia Antipolis). Bij nieuwe ontwikkelingen van universiteiten of gerelateerd aan universiteiten, wordt veel aandacht besteed aan ruimtelijk kwaliteit, stedenbouwkundige inpassing en architectuur.

De gebouwen variëren van kantoren, kantoorachtigen tot hoogwaardige bedrijfsruimten. Een bijzondere vorm van huisvesting en specifiek voor deze terreinen, zijn de zogenaamde incubators of incubatorcentra. Incubatorcentra komen in verschillende vormen voor. Zowel in bedrijfsverzamelgebouwen als op etages van bedrijfs- en kantoorgebouwen wordt aan beginnende ondernemers ruimte aangeboden voor hun activiteiten, waarbij zij actief ondersteund worden door de universiteit of andere kennisinstellingen en waarbij zij de beschikking hebben over een gezamenlijke supportstaf. Incubatorcentra zijn doorgaans kleinschalig. Soms wordt op een wetenschapspark een specifiek beleid gevoerd om ondernemers die doorgroeien vervolgens ook weer te huisvesten op dat zelfde terrein. Een dergelijke activiteit kan een onderdeel zijn van bedrijventerrein- of parkmanagement dat op deze werklocaties eerder regel is dan uitzondering.

Nieuwe trend lijkt te zijn dat ook laboratoria worden aangeboden. Daarbij gaat het dan om een 'Regus-achtig'-concept (zoals toegepast in de kantorensector) waarbij deze ruimten per dag, maar ook voor maanden kunnen worden gehuurd.

Tot slot kan worden opgemerkt dat het bij wetenschapsparken niet altijd hoeft te gaan om directe relaties van de daar gevestigde bedrijven met universiteiten of kennisinstellingen. Er zijn ook wetenschapsparken – of wellicht dan beter: bedrijvenparken – die specifiek aangelegd worden voor de 'bedrijven van de nieuwe economie' (biotechnologie, ICT, Pharma, en dergelijke). Voorbeelden daarvan zijn Chiswick Park In Londen en Green-Park nabij Reading.

4.9 CONCLUSIE

Deze eerste exploratieve analyse van een bedrijfseconomische segmentering van bedrijventerreinen is natuurlijk grofmazig en kan enkel een aanwijzing zijn voor de hoofdsegmentatie van deze terreinen. Een verdere analyse zou eventueel toelaten de differentiatie nog sterker door te drijven, maar het ontwikkelen van verfijnde segmenten is eerder de taak van de ontwikkelende partij die de markt vraag beter kent dan wie dan ook. Hij / zij moet inschatten of een specifiek segment marktmogelijkheden heeft. Bovenstaande analyse geeft enkel aan dat het bedrijfseconomisch differentiëren van bedrijventerreinen in essentie neerkomt op het combineren van verschillende vestigingsplaatsvoorwaarden die te maken hebben met de locatie en de inrichting van de vestigingsplaats.



Alhoewel de segmentering in dit hoofdstuk duidelijk een eerste, vluchtige schets is van wat een bedrijfseconomisch bepaald segmentatiebeleid zou kunnen zijn, hebben we een aantal interessante bevindingen gedaan. Vlaamse bedrijven hechten belang aan zes grote dimensies in de keuze van de specifieke locatie en de inrichting van het terrein of kantoorruimte. Deze zes dimensies zijn opgesomd in Tabel 69. Daarenboven zijn we erin geslaagd om groepen van bedrijven te detecteren die vrij homogene eisen stellen aan de locatie en kwaliteit van de vestigingsmilieus. Merkwaardig is dat deze opdeling een vrij grote heterogeniteit van bedrijven oplevert wanneer men kijkt naar hun bedrijfskarakteristieken: één groep is samengesteld uit grote en kleine bedrijven, bedrijven uit verschillende sectoren, etc... Dat houdt in dat een klassiek beleid dat differentiatie van bedrijventerreinen probeert te baseren op bedrijfskenmerken verkeerd is: zo is het niet langer denkbaar om industriële bedrijven gescheiden te houden van dienstverlenende bedrijven. Bovendien wordt het steeds moeilijker om bijvoorbeeld industrieterreinen strikt gescheiden te houden van kantoorontwikkelingen omdat ook industriële bedrijven steeds meer kantoorjobs bij de productiehal van doen hebben: de snelle ontwikkeling van kantoorachtigen is daar een mooi voorbeeld van.

Daarnaast zijn we ingegaan op een aantal belangrijke evoluties in het ruimtelijk gedrag van bedrijven. Door het verschil op te meten tussen de ligging van de huidige locatie en die waar het bedrijf wil gevestigd zijn na een eventuele verhuis zien we dat dorpen het moeilijk krijgen, steden per saldo nieuwe bedrijven winnen (maar het surplus is klein), en de gebieden buiten de bebouwde kom erg snel aan belang winnen. Dat laatste heeft ondermeer te maken met stad-rand ontwikkelingen waarbij ruimtebehoevende bedrijven (o.a. industrie, groothandel en logistiek) de agglomeratie ontvluchten. Steden blijven evenwel erg attractief voor heel wat (zakelijke) dienstverlenende bedrijven.

De 'vlucht' van ruimtebehoevende bedrijven uit stedelijke kernen moet niet alleen in termen van stad-rand ontwikkelingen gezien worden. Bedrijven vestigen zich ook steeds meer op assen met een goede autobereikbaarheid via autosnelwegen (zie sectie 4.7.2). De toenemende gerichtheid op de automobilititeit komt heel duidelijk uit de enquêteresultaten.

De toenemende eisen die bedrijven stellen aan het vestigingsmilieu vertalen zich in een continue stroom van bedrijven die wegtrekken uit 'verweven' gebieden (vb. woonzones) naar bedrijventerreinen en kantoorlocaties. Dit houdt ondermeer in dat men in de berekening van de ruimtevrage wel degelijk rekening moet houden met de evolutie van de verwevingsindex.

Ten slotte zijn we even blijven stilstaan bij specifieke (infrastructuurgebonden) vestigingsmilieus. Poorten (havens, zeehavens en HST-stations) en kennisinfrastructuur spelen een heel belangrijke rol voor specifieke groepen van bedrijven zoals we gezien hebben in Figuur 143.



HOOFDSTUK 5 TERREINONTWIKKELING EN -BEHEER

In dit hoofdstuk willen we heel even ingaan op de thema's terreinontwikkeling en –beheer. Het is niet de bedoeling om hier extensief op in te gaan aangezien deze materie niet tot de kernopdracht van het SPRE behoort. Bovendien is het belangrijk te beseffen dat ontwikkeling en beheer van terreinen op het 'veld' worden waargemaakt in samenspraak met terreinontwikkelaars, -beheerders en bedrijven. Toch willen we een aantal principes aanreiken en één en ander in een juist perspectief plaatsen.

5.1 TIMING EN CONTINUÏTEIT IN HET AANBOD VAN BESCHIKBARE TERREINEN

Bedrijven zijn in principe enkel geïnteresseerd in het aanbod van beschikbare terreinen. Een terrein bestemmen en bouwrijp maken neemt gemakkelijk 6 jaren in beslag. Daarenboven zijn er heel wat bedrijventerreinen die bestemd worden maar om één of ander reden niet bouwrijp gemaakt worden – de zgn. knelpunten terreinen (voor meer details hierover zie Vanhaverbeke et al., 2001). Continuïteit en planning zijn dus cruciaal in het ontwikkelen van ruimte voor economie.

In het RSV staat evenwel geen woord over de timing van de uitvoering van de taakstellingen. Het huidige RO-beleid bestemt bedrijventerreinen via stedelijke afbakeningsprocessen en de daaraan gekoppelde RUPs. Dat afbakeningsprocessen vijf of meer jaar nodig hebben om bedrijventerreinen te bestemmen is op zich geen probleem, zolang men maar het proces vroeg genoeg opstart. De structuurplanning in Vlaanderen is evenwel tot op heden niet in staat geweest om de vereiste continuïteit te verzekeren. Dit is ook niet verwonderlijk omdat deze ruimtelijk-economische doelstelling zelfs niet op impliciete wijze meegegeven is in het RSV. Dit dient zo snel mogelijk te veranderen. We geven de volgende suggesties.

- Er bestaat voorlopig geen beleidsmechanisme dat verzekert dat de taakstellingen zo uitgevoerd worden dat er op tijd, voldoende en met een zekere geografische spreiding bedrijventerreinen bestemd en bouwrijp gemaakt worden.
- Bestemmen en realiseren van bedrijventerreinen dienen naadloos op elkaar aan te sluiten en dat kan enkel wanneer verschillende betrokken administraties en ontwikkelaars samenwerken. Binnen dat beleidskader staan o.i. twee zaken centraal:
 - Fasering is essentieel: het is finaal de bedoeling dat nieuwe bedrijventerreinen op tijd bouwrijp gemaakt worden zodat dit aanbod de vraag op een bepaald tijdstip kan afdekken. Vanuit deze doelstelling dient men dan een fasering in te brengen in de (beleids)acties die vooraf moeten uitgevoerd worden in een bepaalde volgorde. Indien het bouwrijp maken drie jaar duurt en het afbakeningsproces 5 jaar, dan moet men dus minstens 8 jaar vooraf aan de planning van nieuwe bedrijventerreinen beginnen. Kan men in de planning dergelijke fasering niet verzekeren dan zal het creëren van het aanbod van bedrijventerreinen uit de afbakeningsprocessen moeten gehaald worden en via een andere weg een oplossing krijgen.
 - Responsabilisering: Het is merkwaardig dat het RSV in een ruimtebalansboekhouding voorziet maar dat er ondertussen geen



beleidsmechanismen ontwikkeld zijn om te verzekeren dat de taakstelling ook uitgevoerd wordt. In principe bestaan er geen tijdslimieten voor de opmaak van structuurplannen, afbakeningsprocessen en RUP's waardoor het ook moeilijk wordt om deze RO-instrumenten te gebruiken in het aanbodsbeleid voor bedrijventerreinen waar timing één van de basisvoorwaarden is. Vertragingen in het proces blijven zonder gevolgen en dat getuigt van slecht beleidsmanagement. Om het RO-instrumentarium te kunnen gebruiken binnen een ruimtelijk-economisch aanbodsbeleid dienen er resultaatsverbintenissen te komen, waardoor er op zijn minst een garantie komt dat taakstellingen (op tijd) gerealiseerd worden.

- Om *tijdig en op continue* wijze over een voldoende en gedifferentieerd aanbod van bouwrijpe bedrijventerreinen te kunnen beschikken zou er een *permanente inventarisatie van bedrijventerreinen* moeten komen zodat men kan inschatten wat nog beschikbaar is, hoe en hoe snel de vraag evolueert, welke subregio's het snelst evolueren en welk type van activiteiten (sectoren) verantwoordelijk zijn voor de groei. Een continue inventarisatie heeft niet alleen voordelen voor het ruimtelijk-economisch beleid, maar kan evengoed gebruikt worden als een bijzonder efficiënt middel in het commercieel beleid van bedrijven en het acquisitiebeleid van de Vlaamse / Belgische overheid. Ook voor de structuurplanning zou de continue inventarisatie een interessant instrument vormen om gericht en flexibel op te treden binnen het aanbodsbeleid van bedrijventerreinen.

5.2 HERGEBRUIK VAN BESTAANDE TERREINEN

Vlaanderen is een dichtbevolkte regio waardoor ruimte een schaars goed is waar zuinig mee moet omgesprongen worden. Binnen dit perspectief is het vanzelfsprekend dat men maximaal bestaande bedrijventerreinen hergebruikt. In de mate van het mogelijke dient men leegstaande en/of verontreinigde sites opnieuw op de markt te brengen of te herbestemmen. Toch kunnen deze sites slechts een beperkt deel van de vraag naar terreinen opvangen: ruwweg geschat kan men er van uitgaan dat maximaal 20% van de ruimtevraag tegen 2017 kan gerealiseerd worden via hergebruik van oude terreinen (verlaten sites, brownfields, etc...). Tachtig procent of méér zal nog altijd moeten komen van greenfields. We pleiten ervoor een strategie uit te werken waar hergebruik van oude terreinen en greenfield-ontwikkelingen simultaan gerealiseerd worden. Saneren van terreinen kan vrij veel tijd kosten. Men moet in die zin ook realistisch inschatten op welke termijn oude of vervuilde terreinen opnieuw op de markt gebracht kunnen worden. Het bestaan van honderden hectaren brownfields en verlaten terreinen kunnen niet als excuus gebruikt worden om ondertussen geen greenfields te ontwikkelen. We pleiten er uiteraard voor dat het beleid oude of vervuilde terreinen zo snel mogelijk terug op de markt brengt.

Ten slotte kunnen we nog even inzoomen op de huidige staat van de professionele locaties (zie volgende tabel). In Vlaanderen zijn 4.4% van de terreinen verouderd volgens de ondernemers. Een veel groter aandeel is verouderd maar voldoet nog aan de verwachtingen van de bedrijfsleiders.



Tabel 82: Toestand van de huidige locatie

Groepen	Antwerpen	Vlaams- Brabant	West- Vlaanderen	Oost- Vlaanderen	Limburg	Totaal
(Redelijk) nieuw, locatie/terrein is in orde	71.2%	70.4%	74.0%	76.5%	75.5%	73.1%
Verouderd, maar locatie/terrein voldoet (nog) wel	24.4%	23.7%	23.6%	19.4%	18.0%	22.5%
Verouderd, locatie/terrein voldoet niet; opwaardering nodig	4.5%	5.8%	2.5%	4.1%	6.5%	4.4%
<i>Aantal bedrijven</i>	694	291	526	532	372	2415

Bron: eigen bewerking van BCI, 2003

Indien we ervan uitgaan dat de ruimte die ingenomen is door bedrijven evenredig verdeeld is over de drie 'categorieën' in Tabel 82 dan berekenen we dat zo'n 1.750 hectaren bedrijventerreinen verouderd en aan een herwaardering toe zijn. Nemen we de tweede categorie erbij, dan over méér dan 10.000 ha. Dit wil zeggen dat het Vlaams beleid de herwaardering van bedrijventerreinen als een prioriteit moet beginnen te zien. Hoe groter het aantal ingenomen bedrijventerreinen en hoe ouder die worden, hoe belangrijker de herwaardering van deze terreinen een beleidsprioriteit dient te worden.

Herstructurering van verouderde bedrijventerreinen kan ook een mogelijkheid zijn om het aanbod aan bouwrijpe terreinen/percelen te vergroten. In Vlaanderen zijn er dus 4.4% oudere bedrijventerreinen die niet optimaal worden benut. 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. Daartegenover staat dat slechts een beperkt deel van de vraag naar bedrijventerreinen kan worden opgevangen door herstructurering van bestaande bedrijventerreinen en doelmatiger ruimtegebruik. Voor Nederland werd berekend dat in de periode tot 2020, afhankelijk van het economische scenario, 4 tot 12 procent van de uitbreidingsbehoefte van bedrijvigheid gedekt kan worden door herstructurering van bedrijventerreinen (Keers, 1998). Een nadeel is ook dat in vergelijking met de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen herstructurering vaak zeer hoge kosten met zich meebrengt.

5.3 PARKMANAGEMENT

Naast de ontwikkeling van nieuwe terreinen en het hergebruik en herinrichten van oude terreinen is het goed beheer van een bedrijventerrein essentieel om te komen tot een kwalitatieve werkomgeving. Het is ook de beste garantie dat een terrein over de tijd heen verwordt tot een 'achterbuurt'.

Parkmanagement is een middel om op een gestructureerde manier de kwaliteit van een bedrijventerreinen en business parken op een hoog peil te brengen en te houden, afgestemd op de wensen van de betrokken bedrijven. Het behelst het sturen van de inrichting van het terrein, het managen van voorzieningen en het beheren van openbare en privé ruimten. Het ministerie voor Economische Zaken ontwikkelde in een stappenplan hoe parkmanagement kan worden opgezet en georganiseerd (Minez, 2002).



Kantoren- en bedrijventerreinen zijn doorgaans een lappendeken waar elke onderneming haar eigen domein heeft. De wijze waarop het eigen gebouw en het erf worden onderhouden varieert van bedrijf tot bedrijf. Groenonderhoud, bewaking of afvalinzameling behoren nu eenmaal niet tot de kernactiviteiten van een onderneming. Van de lokale beleidsmakers wordt vaak teveel verwacht in beheer van de publieke ruimte. De klassieke scheiding tussen privaat en publiek eigendom blokkeert goed gezamenlijk kwaliteitsbeheer.

Parkmanagement is een middel om op een gestructureerde manier de kwaliteit van een bedrijventerreinen en business parken op een hoog peil te brengen en te houden. Verval krijgt geen kans. Het bedrijvenpark blijft er representatief uitzien, er wordt zuinig met ruimte omgegaan en het is er prettig en veilig werken.

Het parkmanagement bestaat organisatorisch doorgaans uit een coöperatie van eigenaren en een parkmanagementorganisatie. Dienstenleveranciers worden soms gedefinieerd op drie niveaus: terrein, gebouw en werkplek. De diensten op terreinniveau zijn van collectief belang en de afname is in vele gevallen verplicht. De diensten op gebouw- en werkplekniveau zijn aanvullend en optioneel. Zij worden op vraag van de bedrijven ontwikkeld en aangeboden. Ze geven de bedrijven het voordeel bepaalde activiteiten te kunnen uitbesteden (catering, schoonmaak, gebouwbeveiliging en dergelijke), terwijl medewerkers kunnen profiteren van een waaier aan persoonlijke services (zoals kinderopvang, schoonmaak- en reparatieservices, ontspanning en verzorging, bank en post, etc...).



DEEL 6. KERNVRAAGSTUKKEN VOOR EEN RUIMTELIJK ECONOMISCH BELEID





INLEIDING

Vlaanderen kan heel wat troeven uitspelen om zich in de mondiale economie tussen de regio's van Europa en van de wereld blijvend sterk te positioneren. Zonder volledigheid na te streven zijn deze troeven de goede geo-economische positie, de nabijheid van Brussel met zijn instellingen op Europees en wereldniveau, de havens als poorten op de wereld, zijn cultureel erfgoed en de steden, een hoog niveau van sociaal-cultureel kapitaal, goed opgeleide werknemers en een goede ruimtelijk-economische infrastructuur.

Er zijn echter ook bedreigingen. Zo is het duidelijk dat een sterk verbeterde infrastructuur in geheel (West-)Europa alsook de verdere Europese integratie ervoor zorgen dat zowat iedere Europese regio kan bogen op een goede geo-economische positie. Van opleiding kan gesteld worden dat dit zelfs op wereldniveau naar boven toe aan het nivelleren is. Verder ontwikkelen steden en regio's actieve scenario's gericht op het aantrekken van economische activiteiten. Gekoppeld aan de grotere mobiliteit van werknemers en bedrijven zorgt dit voor een regionale concurrentie zonder voorgaande.

Het welvaartsniveau dat we vandaag in Vlaanderen hebben ligt op een hoog niveau en is het resultaat van historische investeringen van burgers, bedrijven en overheden. Om dit welvaartsniveau te handhaven moet Vlaanderen deze bedreigingen, binnen de context van een van oudsher open economie, actief counteren. Meer zelfs, Vlaanderen moet de nieuwe opportuniteiten, die de nieuwe economische omgeving ook biedt, volop aangrijpen. Daarom is een actief economisch beleid in het algemeen en een ruimtelijk-economisch beleid in het bijzonder, noodzakelijk.

Bij ruimtelijke economie staan de economische actoren (in hoofdzaak de bedrijven) en hun interactie met de omgeving centraal. Deze omgeving kan men zowel op macro-, meso- als op microschaal analyseren. Op macroschaal gaat het vooral om strategische keuzen, met hun ruimtelijke en economische impact op dat schaalniveau. Het gaat dan bijvoorbeeld over lokalisatiestrategieën, de ruimtelijke organisatie van bedrijven en de geo-economische structuren. Op mesoschaal gaat het vooral over de gevolgen van bedrijfsbeslissingen op regionaal of interregionaal schaalniveau, alsook over regionaal-economische kenmerken en verschillen. Ten slotte staat op microschaal de concrete impact van de economische activiteit centraal, met bijvoorbeeld de inname en de inrichting van de ruimte voor bedrijven.

Het is vooral op het meso- en het microniveau dat het ruimtelijk-economisch beleid zijn onmiddellijke impact kan hebben. Toch mag men de invloed van het beleid op de macroschaal niet onderschatten, zij het dat dit vooral onrechtstreeks speelt. Het is immers een belangrijke beleidsopdracht om de omgevingsfactoren van een land of regio op peil te houden. Het is ondermeer op basis van de afweging van die omgevingsfactoren dat bedrijven investeringskeuzen tussen landen en regio's maken.

Deze korte schets geeft aan dat een ruimtelijk-economisch beleid mogelijkheden biedt om een regio economisch attractief te maken of te houden. Bovendien wordt het ruimtelijk-economisch beleid alsmaar belangrijker. Als gevolg van de internationalisering van de economie en de Europese integratie is een



ruimtelijk-economisch beleid, naast een beleid gericht op het ontwikkelen van human capital en ondernemerschap nog zowat het enige beleidsterrein waarmee de Vlaamse overheid zich kan differentiëren van andere regio's in Europa.

In dit rapport wordt in eerste instantie een basis gelegd voor beleidsacties op mesoniveau (Vlaanderen en deelgebieden binnen Vlaanderen). De belangrijkste opgave van een ruimtelijk-economisch beleid op dit niveau is om de economische ontwikkelingsmogelijkheden van ieder gebied in Vlaanderen:

- te inventariseren en te valoriseren
- in te brengen in dialoog met andere sectoren vanuit een bredere (ruimtelijk-) economische visie
- als toetskader te gebruiken voor eigen keuzes en voor opties van andere sectoren (bv. in het kader van afbakeningsprocessen)
- te optimaliseren (wat kan er beter: bv. kwaliteit van economische ruimte)
- waar nodig te stimuleren (bv. actief bedrijventerreinenbeleid; in ontwikkelingszones en structuurregio's)
- waar nodig af te remmen (bv. ontstaan van nieuwe zonevreemde economie).

Dit proces kan voor ieder gebiedstype en subregio resulteren in andere opties en hangt zeker ook samen met het lokaal sociaal-cultureel kapitaal dat heel wat subregionale verschillen kan vertonen.

Bij de opbouw van een ruimtelijk-economisch beleid dient men er ook op te wijzen dat er heel wat andere sectorale ruimte-'claims' bestaan of in opbouw zijn. We menen dat het een opdracht is van de beleidssectoren om zelf hun visie op de ruimtelijke ontwikkeling weer te geven. Door zo'n visie te ontwikkelen wordt het mogelijk om op basis van een dialoog een maatschappelijk gedragen ruimtelijke ontwikkeling van Vlaanderen te realiseren op basis van het afwegen van belangen.

De basisprincipes van het ruimtelijk-economisch beleid zoals we dat zien, worden hierna uitgewerkt. Vooreerst zijn er een aantal algemene principes die voortvloeien uit de context en de kenmerken van de Vlaamse economie. Vervolgens worden principes naar voren geschoven die samengaan met het bestaan van de netwerkonderneming. Daarna wordt ingegaan op de principes die samengaan met de ruimtelijk-economische structuur en ruimtelijk-economische dynamiek. Ten slotte worden de principes samengebracht die moeten gehanteerd worden bij het voorzien en inrichten van ruimte voor een creatief ondernemerschap.



HOOFDSTUK 1 ALGEMENE PRINCIPES

1.1 VLAANDEREN MOET EN KAN BETER IN VERGELIJKING MET ANDERE EUROPESE REGIO'S

1. Vlaanderen is een middenmotor in vergelijking met de ons omliggende regio's en de sterke regio's binnen Europa. Bovendien worden de toegevoegde waarde en de export in grote mate gerealiseerd in te weinig toekomstgerichte sectoren. Onze open economie vraagt een aangepast omgevingsbeleid om de concurrentie aan te kunnen gaan met de omliggende en de sterke regio's in Europa.

Een krachtig ruimtelijk-economisch beleid kan hierin een belangrijke rol spelen. Dit beleid is gebaseerd op een gedegen analyse van de economische ontwikkelingen, van de ruimtelijk-economische structuur en dynamiek en van het gedrag en beslissingen van ondernemingen.

1.2 EEN BELANGRIJKE INDUSTRIËLE KERN

2. Dat Vlaanderen een nog zeer belangrijke industriële kern heeft, is zonder enige twijfel een economische troef. Bovendien blijkt dat ondanks de afgenomen werkgelegenheid in de industrie, de gerealiseerde toegevoegde waarde op peil blijft. Heel wat high-tech ontwikkelingen zijn rechtstreeks of onrechtstreeks gebonden aan het upgraden van de bestaande industriële activiteiten. Bij industriële delocalisaties dreigen in verschillende sectoren heel wat ontwikkelingsactiviteiten te verhuizen wegens de verwevenheid tussen ontwikkeling en productie.

Het is dus onjuist te stellen dat de industrie in belang zou afnemen en een ruimtelijk-economisch beleid hieraan minder aandacht zou moeten besteden. Men zou integendeel kunnen stellen dat er een vernieuwde en technologie gedreven industrialisering van Vlaanderen nodig is om de welvaart op termijn te verzekeren.

3. De afname van de werkgelegenheid in de industrie wordt in de laatste 20 jaar meer dan gecompenseerd door toename in quartaire en tertiaire sectoren. Maar de motor sputtert aangezien de groei van de totale werkgelegenheid in de periode 2001-2002 negatief is: een weinig benijdenswaardig unicum in de werkgelegenheidsevolutie in de laatste 20 jaar.

Een niet aangepast omgevingsbeleid en bedrijventerreinenbeleid kost duizenden jobs. Door een beter aanbodbeleid kon die situatie vermeden worden.

1.3 KMO'S EN GROTE BEDRIJVEN: EVEN BELANGRIJK

4. In de Vlaamse economie spelen KMO's een belangrijke rol, zeker wanneer we dit bekijken vanuit het aantal bedrijven en het netwerk van complementaire specialisaties die aangeboden worden. Maar het is even correct te stellen dat er een minstens even belangrijk landschap bestaat van grotere ondernemingen, wat zich uit in termen van werkgelegenheid en van economische belang. In de industrie is het belang van KMO's kleiner en bij de diensten groter dan het gemiddelde.



Een ruimtelijk-economisch beleid speelt dus in op de ruimtelijk-economisch strategieën van KMO's én van grotere ondernemingen.

1.4 WAT TELT IS DE LOCATIEVOORKEUR EN DE WERKELIJKE ACTIVITEIT, NIET DE SECTOR WAARTOE EEN BEDRIJF BEHOORT

5. Het verschil tussen de sectorale indeling van bedrijven en de werkelijk uitgeoefende activiteit wordt steeds groter. Zeker voor multilocationele bedrijven, waar een zekere specialisatie van activiteiten optreedt per vestiging, zit men soms ver naast de werkelijkheid met een sectorale categorisering.

Bij het differentiëren van professionele bedrijvenlocaties moeten we dus voortgaan op de locatievoorkeur en activiteiten van bedrijven eerder dan op hun sectorale indeling (zie Hoofdstuk 4 voor een verdere commentaar).

1.5 ECONOMIE HEEFT IN VLAANDEREN EEN BEPERKT RUIMTEBESLAG

6. De economie is goed voor 5.4% van het grondgebruik in Vlaanderen. In Wallonië is dat 2.1% en in Brussel 18.4%. Wonen, werken (excl. landbouw), recreëren en verplaatsen heeft plaats op ongeveer 20% van het Vlaamse grondgebied. Er is met andere woorden weinig grond om van een kwantitatief probleem te spreken. Door de weinig gestructureerde aanpak van de economische ruimte in Vlaanderen in het verleden is er wel een kwalitatief probleem: de economische ruimte is versnipperd en als lintbebouwing ingeplant op verkeersassen.

De economische ruimte kan nog veel aan kwaliteit winnen door het beleid hierop actief te laten inspelen.

1.6 ECONOMIE IS IN VLAANDEREN STERK VERWEVEN

7. Nagenoeg 80% van de Vlaamse bedrijfsvestigingen, die 61% van de werkgelegenheid herbergen en 45% van de toegevoegde waarde creëren, zijn in het woongebied gevestigd. Het bevestigt het stedelijk karakter van heel wat economische activiteiten. De verwevingsgedachte die in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen gepromoot wordt, bestaat dus eigenlijk al in grote mate op het terrein en men zou dit als het wezenskenmerk van de Vlaamse economie kunnen beschouwen. Naast het woongebied zijn de belangrijke zones voor de economische activiteiten de industriegebieden, de ambachtelijke zones en het agrarisch gebied.

Een ruimtelijk-economisch beleid is in belangrijke mate georiënteerd op het faciliteren van de bestaande verweving.

1.7 DE GLOCAL/LOCAL PARADOX BIEDT VLAANDEREN INTERESSANTE PERSPECTEVEN

8. Economische verhoudingen tussen regio's zijn geen vast gegeven. De vrij goede economische positie van Vlaanderen is mede het resultaat van de investeringen in het verleden. Maar het huidige welvaartspeil is nog geen garantie voor de toekomst, denken we maar aan de gewijzigde



economische verhouding tussen Vlaanderen en Wallonië ten opzichte van 40 jaar geleden. Bovendien is er werk aan de winkel om het economisch peil van Vlaanderen op een niveau te brengen van de best presterende regio's in Europa (De Backer & Sleuwaegen, 2003).

De factoren die spelen op mondiaal en Europees schaalniveau impliceren dat het voeren van een (ruimtelijk) economisch beleid nog belangrijker zal worden omdat de beleidsconcurrentie zich steeds minder situeert op niveau van de natiestaten en steeds meer op niveau van de verschillende regio's en grotere stedelijke regio's (in West-Europa). Vlaanderen moet hierbij actief inspelen op de zgn. global/local paradox. Het is met andere woorden aan de regio's zelf om lokaal in te spelen op de mondiale economie. De ontwikkeling van sociaal-cultureel kapitaal maar ook van aangepaste omgevingsfactoren zijn hierbij van cruciaal belang.

1.8 ENDOGENE EN EXOGENE STRATEGIEËN GAAN SAMEN

9. Het belang van buitenlands kapitaal in de Vlaamse economie is groot - vooral in de industrie is dat het geval. De aanwezigheid van buitenlands kapitaal geeft aan dat Vlaanderen vandaag nog steeds competitief is met andere regio's in het aantrekken en behouden van buitenlandse ondernemingen. Aan de andere kant geeft dit ook de afhankelijkheid weer van buitenlands kapitaal van een groot deel van de industriële werkgelegenheid. Uittreding, inkrimping of delocalisaties zijn hierdoor realistische scenario's als niet (meer) aan de veranderende locatievereisten van deze multinationals wordt voldaan.

De leidraad voor een ruimtelijk-economisch beleid binnen dit perspectief is zeker niet geïnspireerd op protectionisme. Multinationale ondernemingen brengen nieuwe technologieën binnen en creëren een substantiële toegevoegde waarde in het gastland. Hieruit kunnen we ook afleiden dat (ruimtelijk-) economische strategieën naast endogeen ondernemerschap ook exogene componenten moeten inbouwen (zie ook kernvaststelling 14).

1.9 DE VLAAMSE ECONOMIE WERKT IN EEN GRENDOVERSCHRIJDENDE CONTEXT

10. De economie van Vlaanderen loopt territoriaal door in een aantal grensregio's. De situatie met Brussel, de regio waarmee Vlaanderen de meest intense economische relaties onderhoudt, is hierbij bijzonder.

Een ruimtelijk-economisch beleid moet rekening houden met de grensoverschrijdende context en moet derhalve grensoverschrijdende strategieën ontwikkelen. Een deel van de Vlaamse economische dynamiek kan alleen verklaard worden door Vlaanderen in een grensoverschrijdende context te bekijken.

Brussel is een belangrijke geo-economische troef die actief moet bespeeld worden.

1.10 KWALITEIT IS LEIDRAAD VOOR EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID

11. We stelden eerder het beperkt ruimtegebruik vast van economie. Tegelijkertijd werd gepleit voor een actieve kwaliteitsstrategie.



Het respect voor de ruimtelijke kwaliteit kent verschillende beleidsinvalshoeken, die we ook verder uitwerken in Hoofdstuk 4:

- Vooreerst is een oordeelkundig locatiebeleid noodzakelijk. Dit beleid is gebaseerd op een evenwicht tussen schaal en maat van de ontwikkeling en de ruimtelijke draagkracht van en inpassing in een gebied.
- Een duurzame omgang met ruimte en het vermijden van het aansnijden van nieuwe ruimte impliceert waar mogelijk bestending van het gebruik of hergebruik en de herontwikkeling van bestaande sites en gebouwen, zeker indien deze verlaten en/of verwaarloosd zijn. Ook solitaire gebouwen kunnen zich - onder zekere voorwaarden - lenen voor hergebruik voor nieuwe economische dragers (zie ook sectie 3.2 – vaststelling 45).
De sanering van brownfields met waar mogelijk een economische functie, past eveneens in dit uitgangspunt.
- Ruimtelijke kwaliteit vertaalt zich eveneens in investeringen in 'duurzame' locaties. Duurzaamheid kan zich uiten in een goede visuele inbedding, creatief ontwerp, oog voor multifunctioneel gebruik en waar mogelijk ook gebruik van duurzame materialen¹⁵². Inzake bedrijventerreinen en het beheer van werklocaties kan parkmanagement in dit verband een toegevoegde waarde betekenen.
- Ruimtelijke kwaliteit gaat ook uit van de inschatting van effecten op de mobiliteit bij de ontwikkeling van nieuwe economische activiteiten. Er dient met andere woorden rekening te worden gehouden met de afstemming tussen de ontsluiting van de site en de verkeersintensiteit die ontstaat als gevolg van de nieuwe ontwikkeling.

1.11 EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID SPEELT IN OP DE SCHARNIERMOMENTEN IN EEN LEVENSLANG ONDERNEMERSCHAP

12. De levenscyclus van een bedrijf kent een aantal belangrijke scharniermomenten. Een eerste scharniermoment is natuurlijk de startfase. Starters moeten een geschikte infrastructuur vinden om hun zaak te kunnen beginnen. Een tweede scharniermoment dient zich aan als het bedrijf echt uit de startblokken schiet. Op dat moment voldoet veelal de initiële omgeving niet meer en moet de locatie ook perspectieven bieden voor verdere groei. Dit is een cruciale fase omdat op dat moment veelal de basis wordt gelegd voor de toekomstige slaagkansen van het bedrijf. Eenmaal een mature situatie bereikt wordt, dient zich een andere scharnierfase aan. Verschillende mogelijkheden dienen zich aan. Bedrijven in die situatie zijn meer geneigd om zich verder toe te spitsen op hun kernactiviteiten. Zij kunnen bovendien de afgestoten activiteiten of de netwerkpartners verder begeleiden in hun ontwikkelingstraject.

Uiteraard is het hiervoor geschetste ontwikkelingspad maar één van de mogelijkheden. Het maakt alleszins duidelijk dat er binnen de levenscyclus van een bedrijf verschillende scharniermomenten zijn waar een economisch en ruimtelijk-economisch beleid een belangrijke rol kunnen spelen in het bepalen van de slaagkansen bij de verdere ontwikkeling van een



onderneming.



HOOFDSTUK 2 DE NETWERKONDERNEMING VRAAGT EEN AANGEPAST RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID

De 'Vlaamse' netwerkonderneming is een realiteit. Deze netwerkonderneming doet een beroep op industriële toelevering, besteedt diensten uit en werkt in (te) beperkte mate samen voor O&O en gezamenlijke productontwikkeling. De 'Vlaamse' netwerkonderneming participeert in een netwerk van bedrijven. Dit netwerk is zowel lokaal, bovenlokaal, regionaal, nationaal als internationaal. Bedrijven zoeken de competentie waar ze aanwezig is. De concrete beleidsinvulling van de global/local paradox is hier aan de orde.

2.1 VERSTERKEN VAN INTEGRATIE VAN VLAAMSE BEDRIJVEN IN DE NETWERKECONOMIE (GLOBAL)

13. De eigen Vlaamse bedrijven zijn essentieel in het functioneren van de 'Vlaamse' netwerkonderneming. Het netwerk van geschikte partners is steeds een combinatie van lokale en elders op de markt gevonden competentie. Deze verhouding varieert in functie van de activiteit.
Er bestaan geen stedelijke netwerken. Ook worden bedrijven in Vlaanderen niet gekenmerkt door een typisch lokale netwerking. We besluiten dat er sprake is van een belangrijk deel lokale (stadsregionale) netwerking, maar evenzeer van bovenlokale, Belgische en internationale netwerking, die alle even cruciaal zijn in het functioneren van de Vlaamse onderneming.
Voor een ruimtelijk-economisch beleid is het belangrijk vast te stellen dat lokale economische milieus geïntegreerd zijn in de bovenlokale, Vlaamse, Belgische en internationale economie. Er is sprake van een belangrijke lokale netwerking – zeker op stadsregionaal niveau. De economische netwerken overstijgen echter in grote mate de eigen achtertuin, zelfs in de stadsregionale context van Antwerpen.
14. Voor de industriële toelevering is de concurrentie van buitenlandse bedrijven groot omdat bedrijvennetwerken zich in belangrijke mate uitstrekken over de Vlaamse grenzen omdat aanwezige kennis, kostprijs en kwaliteit primeren.
Dit impliceert voor een Vlaams ruimtelijk-economisch beleid ook de verdere ontwikkeling van exogene sporen. Naast het werken op kostprijs en op kwaliteit (De Backer & Sleuwaegen, 2003) gaat dit in even belangrijke mate over het op peil houden van de omgevingsfactoren, waarbij het voorzien van kwalitatieve ruimte voor deze bedrijven op aangepaste plekken noodzakelijk is. Interessant om op te merken is dat bedrijven op professionele werklocaties meer netwerken hebben met bedrijven die een internationaal marktgebied hebben dan andere bedrijven.
15. Industriële kwaliteitsproducten vindt men ook in Vlaanderen. Er zijn heel wat regio's in Vlaanderen met een historisch opgebouwde industriële traditie in specifieke industriële niches. Het ruimtelijk-economisch beleid moet op deze regionale competenties inspelen. Welk beleid dit precies kan zijn en wat de ruimtelijk-economische insteek is, is moeilijker te definiëren. In Vlaanderen, net als in andere landen, heeft men mede door de ideeën van Porter (1990) geprobeerd een clusterbeleid op te zetten, zowel in traditionele industriële als in



kennisintensieve activiteiten. Onze bevindingen leiden ons vooral tot de conclusie dat in een netwerkeconomie bedrijven hun netwerken moeten organiseren op internationale schaal om de beste performantie te bereiken. Ten tweede is het belangrijk om het productieproces te bekijken vanuit de globale waardeketen, inclusief de logistieke partners die nodig zijn om de netwerkonderneming te laten functioneren.

16. Een belangrijk deel (1/3e) van de Belgische industriële toeleveranciers werkt alleen lokaal. Vooral de kleinere ondernemingen zijn in dat geval. Omgekeerd werken grote ondernemingen vaker met toeleveranciers uit het buitenland en/of toeleveranciers die zelf op een internationale schaal actief zijn.

Een ruimtelijk-economisch beleid doet er goed aan om in een land met vele industriële KMO's, lerende netwerken op te zetten die leiden naar de participatie van KMO's in (internationale) netwerken. Aan de andere kant mag men niet blind zijn voor de economische concentratietendens die ervoor zorgt dat de dynamiek voor een groot gedeelte zal bestaan uit het verdringen van (lokale) bestaande toelevering door mondiale toelevering.

17. De helft van de O&O-partners is in België gelocaliseerd. We kunnen dus stellen dat bij gezamenlijke productontwikkeling afstand geen rol speelt en dat de vereisten met betrekking tot specialisatie, kwaliteit en confidentialiteit primeren.

Een (ruimtelijk-)economische strategie inzake O&O, moet net zoals de industriële toelevering, geconcipieerd worden op een Europees schaalniveau. Ongetwijfeld zijn de inspanningen hierbij voor KMO's groter dan voor grotere ondernemingen.

2.2 AANDACHT VOOR HET LOKAAL VESTIGINGSMILIEU (*LOCAL*)

18. Bij alle bedrijven (zelfs de grote en deze met een internationaal marktgebied) zijn er ook heel wat netwerkpartners op korte afstand. Dit geldt nog meer voor diensten, zowel de routinediensten als de hoogwaardige, die in belangrijke mate lokaal worden uitbesteed. Grootstedelijke milieus bieden onder meer door de daar aanwezige agglomeratievoordelen absoluut een interessante omgeving. De omvang van de stedelijke economie maakt het ook mogelijk dat er een ruim keuzepallet van zakelijke diensten kan worden aangeboden. De grote omvang zorgt ook voor een voedingsbodem voor de ontwikkeling van nieuwe economische activiteiten. Creativiteit is inderdaad in grote mate gebonden aan grootsteden en regionale steden en er is een rechtstreeks verband tussen innovatie en economische groei en de aanwezigheid van 'creatievelingen' (veelal beter geschoolde en beter betaalde mensen) in de stad (Florida, 2002). De steden zijn aldus laboratoria waar met behulp van verzameld jong talent, in kleine bedrijfjes nieuwe goederen en diensten worden bedacht en ontwikkeld. Grotere bedrijven kunnen er terecht voor nieuwe ideeën, wat cruciaal is om te overleven in een mondiale economie. Zo zien we, andermaal, hoe de 'glocalisering' werkt (Hemel, 2002).

Een ruimtelijk-economisch beleid moet rekening houden met de lokale component van de netwerkonderneming en dient de nodige ruimte voorzien waardoor die lokale netwerking wordt versterkt. Tevens dienen er specifieke inspanningen te gebeuren om (groot)stedelijke milieus attractief te houden voor zakelijke diensten en er de creativiteit alle kansen te bieden.



HOOFDSTUK 3 RUIMTELIJK ECONOMISCHE STRUCTUUR EN DYNAMIEK

3.1 RUIMTELIJK ECONOMISCHE STRUCTUUR ALS INSTRUMENT VOOR HET RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID

Uit de ruimtelijk-economische structuur kunnen een aantal punten voor het ruimtelijk-economisch beleid gedistilleerd worden. De ruimtelijk-economische structuur vormt het kader waarbinnen een ruimtelijk-economisch beleid wordt gestroomlijnd en waarbij potenties én bedreigingen, de rol van infrastructuren en de subregionale invulling een plaats moeten krijgen.

3.1.1 ECONOMISCHE KERNGEBIEDEN

19. Als we economische densiteit en infrastructurele dragers als uitgangspunt nemen dan kunnen we binnen Vlaanderen economische kerngebieden, gebieden met een bovenlokale economische betekenis en gebieden met een lage economische densiteit onderscheiden. De economische kerngebieden samen met de gebieden met een bovenlokale economische betekenis vormen de ruimtelijk-economische hoofdstructuur van Vlaanderen. Dit gebied bevat nagenoeg 90% van de Vlaamse economie.

Een ruimtelijk-economisch beleid is gericht op de versterking van deze hoofdstructuur. Hier kunnen de grootste economische potenties aangeboord worden maar terzelfder tijd moet men ook het hoofd bieden aan de bedreigingen die samengaan met economische concentratie.

20. De ruimtelijk-economische hoofdstructuur van Vlaanderen kan opgedeeld worden in een Westelijk Economisch Kerngebied, een Centraal Economisch kerngebied en een Oostelijk Economisch Kerngebied.

Binnen Vlaanderen heeft het CEK de grootste economische betekenis, het maakt onderdeel uit van een grensoverschrijdend verdicht gebied – de ABC-as – die ook in Belgische context de grootste economie bevat. Beide andere economische kerngebieden dient men te analyseren binnen een grensoverschrijdend perspectief. Het WEK is te bekijken samen met het Noord-Franse metropolitane gebied van Lille. Het OEK moet geplaatst worden in een Nederlands-Duitse context. Vanuit deze invalshoek hebben de drie economische kerngebieden ongeveer hetzelfde economisch gewicht.

Het ruimtelijk-economisch beleid moet binnen dit grensoverschrijdend perspectief ontwikkeld worden.

3.1.2 ECONOMISCHE VERDICHTING ALS BASIS VOOR EEN AFBAKENING?

21. Kan de ruimtelijk-economische structuur gebruikt worden als basis voor een afbakening? Is het afbakenen van gebieden überhaupt wel zinvol? Is een afbakening - in de zin van een hard aflijnen van wat er wel en niet toe behoort - binnen de context van een ruimtelijk-economische hoofdstructuur (REH) noodzakelijk? Een belangrijk element is het toewijzen van (investerings) in ruimtelijk-economische infrastructuur. In deze toewijzing kan men verschillende sporen bewandelen:

- *Spoor 1: het versterken van kerngebieden*

Een eerste spoor leidt naar verdere investeringen in concentratiegebieden omdat de vraag



en de rendabiliteit van de ingezette middelen daar het grootste zijn. Binnen dit spoor zou men dan meer dan proportioneel ruimtelijk-economische infrastructuur kunnen toewijzen aan de kerngebieden.

In de praktijk is deze piste niet gemakkelijk te bewandelen onder meer omdat de weerstand (zowel van particulieren als van het overheidsapparaat¹⁵³) daar het grootst is. De moeilijkheden die afbakeningsprocessen in het kader van de uitvoering van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen ondervinden, zijn hiervan een sprekend voorbeeld. Er werd overigens bewezen (Vanhaverbeke & Cabus, 2002) dat het bestemmen en bouwrijp maken van bedrijventerreinen precies in de economische kerngebieden achterloopt.

- *Spoor 2: Het dynamiseren van gebieden met een lagere economische densiteit*
Een tweede spoor leidt naar investeringen in regio's waar die druk minder groot is. Dit zou kunnen geplaatst worden in een visie op regionale ontwikkeling waarbij nadruk wordt gelegd op ondersteuning van achtergebleven gebieden. Het huidige Europese structuurbeleid (doelstellingregio's) en mededingingsbeleid (ontwikkelingszones) zijn daar een voorbeeld van. Men zou dit ook kunnen bekijken vanuit de ontlasting van de ontwikkelingsdruk op de economische kerngebieden. Ten slotte kan ook de ontwikkeling van de eigen potenties van de gebieden met een lagere economische densiteit hier aan bod komen. Binnen dit spoor zou dus meer dan proportioneel ruimtelijk-economische infrastructuur kunnen toegewezen worden aan de gebieden met een lagere economische densiteit.
- *Spoor 3: het dynamiseren van stedelijke regio's*
Een derde spoor zou men het taakstellingspoor kunnen noemen zoals dat in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen werd ontwikkeld. Een taakstelling bestaat erin dat men op basis van ruimtelijke kenmerken (vb. buitengebied vs. stedelijk gebied) pakketten gaat toewijzen. Deze toewijzing gebeurt dan op basis van het economisch gewicht van toewijzingsentiteiten (steden, knooppunten, kernen in het buitengebied). Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen hanteerde hierbij vooral de werkgelegenheid als criterium.

Wanneer het de bedoeling is van een ruimtelijk-economisch beleid om de economische ontwikkelingsmogelijkheden van ieder gebied in Vlaanderen in beeld te brengen en waar nodig/mogelijk te activeren dan is een combinatie van spoor 1 en 2 het meest aangewezen. Spoor 3 dat een harde afbakening vooropstelt in functie van een taakstelling lijkt minder aangewezen. Hoe dan ook kunnen de taakstellingen voor de grote, stedelijke gebieden alleen in de context van de functioneel stedelijke ruimte bekeken worden.

22. Een belangrijke vaststelling is dat 80% van de economische vestigingen niet op bedrijventerreinen gelokaliseerd is maar verweven is vooral in het woongebied en in het agrarisch gebied. De problematiek van toewijzing van ruimtebehoeftes is dus veel complexer dan het maken van een harde afbakening, laat staan dat men hier zou opteren voor een perceelsgebonden afbakening in de vorm van een paarse hoofdstructuur. De huidige bedrijventerreinen en ambachtelijke zones blijven een kernelement van de paarse hoofdstructuur vormen. De economie in andere planologische zones verdient echter evengoed



de aandacht van beleidsmakers. Een afbakening - in de zin van een hard aflijnen van wat wel en niet tot een ruimtelijk-economische hoofdstructuur behoort – is *niet* zinvol vanuit het standpunt van de bestaande ruimtelijk-economische structuur tenzij men dit toepast op duidelijk afgeijnde professionele locaties zoals bedrijventerreinen en kantoorlocaties.

23. Is een harde afbakening wel zinvol bij de toewijzing van nieuwe economische ruimte?

Economisch dichte gebieden zijn interessante gebieden voor nieuwe economische ontwikkelingen. Ook vanuit economisch standpunt kan de ruimtevrage die hieruit resulteert zich best situeren binnen de kerngebieden, maar dan eerder perifeer van de stedelijke agglomeraties gelet op de eisen inzake ruimtegebruik en het bereikbaarheidsprofiel van de industriële netwerkonderneming.

Voor (zakelijke) diensten zijn de kerngebieden ideale locaties. Kleinschalige diensten kunnen gemakkelijk verweven worden in bestaande woongebieden. Voor grootschalige diensten moeten locaties gezocht worden op professionele kantoorlocaties op goed bereikbare plekken in of aan de rand van de steden.

Deze gedifferentieerde locatievoorkeur maakt het moeilijk om te werken met één 'lijn' rond de stad. De huidige afbakeningsprocessen geven aan dat men er moeilijk in slaagt een lijn te trekken die de voorziene economische ruimte bevat. Bovendien wordt dan nog geen rekening gehouden met de differentiatie in locatievoorkeuren.

In dit verband komt het Witboek Stedenbeleid tot het besluit dat er sprake is van een rasterstad in Vlaanderen (Boudry e.a., 2003). De term presenteert geen 'afgeijnd' stadsmodel omdat dit haaks staat op de realiteit van de stad. We vinden dat het rasterstadmodel ook de ruggengraat kan vormen voor een ruimtelijk-economisch beleid. De stad wordt zo benaderd vanuit een functioneel-ruimtelijke invalshoek. Zowel stedelijke locaties, maar ook goed bereikbare locaties buiten de stedelijke kernen (vb. aan autosnelwegen) moeten hierbij ook in overweging kunnen genomen worden voor economische ontwikkelingen.

3.1.3 IN SPELEN OP POTENTIES EN BEDREIGINGEN

24. Economische kerngebieden zijn belangrijk omdat ze de gebieden zijn met de grootste economische betekenis voor Vlaanderen en ze beschikken zonder twijfel over de grootste economische potenties. Deze moeten maximaal gevaloriseerd en uitgebouwd worden.

25. Een ruimtelijk-economische structuur werkt niet als een bestemmingsplan waar de contouren als harde afbakeningen kunnen beschouwd worden. *De locatiekeuzes van bedrijven* worden immers niet genomen op basis van strikte afbakeningen maar wel *op basis van een in een ondernemingslogica passende ruimtelijke strategie*.

26. Het behouden of versterken van de economische vitaliteit van economische concentratiegebieden stelt het beleid – en niet alleen het economisch beleid – voor enorme uitdagingen. Enerzijds verandert de economie snel waardoor de eisen die de bedrijven aan hun omgeving stellen steeds mee evolueren. Het beleid dient dus die omgeving zo goed mogelijk in te richten volgens de noden van de bedrijfswereld – rekening houdende met een aantal randvoorwaarden die het vooropstelt inzake milieu, ruimtelijke ordening, bereikbaarheid en mobiliteit, etc... Ook de bestaande regionale concurrentie impliceert dat goede



omgevingsfactoren cruciaal zijn in het behoud of aantrekken van bedrijven. Voor het beleid van een regio komt het erop aan om op de 'short list' van investerende bedrijven te staan. Accumulatie- en netwerkeffecten kunnen dan zorgen voor een verdere zelfvoedende dynamiek. Deze dynamiek zorgt er ook voor dat economische groeiverschillen tussen de regio's groter kunnen worden dan in het verleden en dat er regionale verschuivingen mogelijk zijn.

27. Er moet doelmatig worden omgegaan met de bedreigingen die samengaan met saturatiefenomenen: congestie, groeiende ruimtedruk, verminderde stedelijke dynamiek, suburbanisatie van economische activiteiten, verlaten of verouderde bedrijventerreinen, bodemvervuiling, etc... Economische groei binnen de kerngebieden kan alleen verzekerd worden wanneer er ernstig werk gemaakt wordt van deze 'grenzen aan de groei' en van de 'pijnpunten'. Dit betekent onder meer een verbetering van de bereikbaarheid, het stroomlijnen/kanaliseren van suburbanisatieprocessen, het vitaliseren van binnensteden, het onderling differentiëren van economische zones en stedelijke gebieden binnen die zones, etc...

3.1.4 ROL VAN INFRASTRUCTUREN

28. De ruimtelijk-economische structuur wordt in belangrijke mate gedragen door stedelijke gebieden. Daarnaast spelen de poorten een belangrijke rol, wat al in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen werd beklemtoond. Ten slotte wordt de ruimtelijk-economische structuur voor een belangrijk stuk bepaald door de bestaande netwerkinfrastructuur: waterinfrastructuur, belangrijke wegen en spoorweglijnen spelen vaak een niet te onderschatten structurerende rol.

29. Het valt op dat vooral de oudere infrastructuur een sterke stempel zet op de ruimtelijk-economische structuur: vb. de Leievallei in West-Vlaanderen, de Kempische as, de as (Rotterdam-)Antwerpen-Brussel-Charleroi, de Maasvallei in Limburg, etc...

Relatief jonge lijninfrastructuren drukken, althans op het eerste gezicht, veel minder een stempel op de gedetecteerde structuren. De 'oudere' assen zijn in veel gevallen goed aangesloten (via op- en afritten) op de nieuwe infrastructuur. Hierdoor voedt de nieuwe infrastructuur de reeds bestaande assen en zijn de nieuwe economische ontwikkelingen die ongetwijfeld op gang worden getrokken op het nieuwe tracé op dit ogenblik - alleszins statistisch – nog minder zichtbaar.

Toch zijn er aanwijzingen dat (nieuwe) lijninfrastructuren een ankerpunt vormen voor een verdere structurering van de ruimtelijk-economische structuur. De ontwikkelingen aan de verschillende autosnelwegen zijn daar een voorbeeld van en kunnen gekaderd worden in de ontwikkelende (industriële) netwerkonderneming waarvoor bereikbaarheid - gezien de reikwijdte van de netwerkonderneming – cruciaal is. Verder wordt rond waterwegen vandaag reeds een aanbod gestuurd beleid gevoerd dat enerzijds inspeelt op de toenemende transportbehoeften en deze tegelijkertijd tracht te 'kanaliseren'.

30. Economisch verdichte gebieden hebben ook hun inherente groeibeperkingen ten gevolge van de geaccumuleerde economische groei in het gebied. Het structurerend vermogen van infrastructuur in combinatie met het groeiend belang van de (industriële) netwerkonderneming, geeft aan dat *de hoofdinfrastructuren* zeker binnen de kerngebieden, maar mogelijk ook in de



gebieden met een lagere economische densiteit, *actief moet ingezet worden in een ruimtelijk-economisch beleid*.

Deze optie wijkt af van de huidige beleidsopties hierover. Het impliceert immers dat naast *een evaluatie van economische ontwikkelingen t.o.v. stedelijke gebieden eveneens een afweging wordt gemaakt t.o.v. de potenties van de hoofdinfrastructuren*. Dit betekent ook dat het mogelijk moet zijn om goed bereikbare plekken langs hoofdinfrastructuren te vrijwaren voor mogelijke economische ontwikkeling in de toekomst. Deze visie past binnen het rasterstadconcept waarbij de ruimte op basis van de eigen kenmerken en potenties wordt geëvalueerd en na de noodzakelijke afweging wordt ingezet.

3.1.5 INSTEEL VOOR EEN SUBREGIONALE BENADERING VAN ONTWIKKELINGSMOGELIJKHEDEN

31. De Vlaamse ruimtelijk-economische (hoofd)structuur is een andere benadering van economische concentratiegebieden dan de economische knooppuntenbenadering in het RSV. Waar knooppunten eerder uitgaan van de individuele kenmerken en ontwikkelingsmogelijkheden van het beschouwde knooppunt (en zo zijn er 102 in Vlaanderen) zoekt de ruimtelijk-economische structuur *vooral naar samenhang* binnen een veel ruimer aaneengesloten economisch concentratiegebied.

De ruimtelijk-economische structuur laat daardoor toe om te werken met grote 'zones', waardoor de economie in een relatief groot gebied als één ruimtelijk geheel kan bekeken worden. Bedrijven evalueren locaties vanuit economische attractiviteit, de beschikbaarheid van arbeidskrachten, de bereikbaarheid, de nabijheid van poorten en toeleveranciers, de grootte en nabijheid van afzetmarkten etc... Bepaalde locaties kunnen dus om tal van redenen interessant zijn en een ruimtelijk-economisch beleid heeft o.a. als doel om een aanbod te creëren van deze attractieve gebieden.

32. Vanuit deze ruimere geografische zones kan een *subregionale benadering* ontwikkeld worden voor bv. de verdeling van bedrijventerreinen (zie verder in sectie 4.2.3), de rol van logistieke knooppunten, de wijze waarop brownfields op de markt kunnen gebracht worden in prioritaire zones, de wijze waarop segmentering van bedrijventerreinen economisch onderbouwd kan worden, etc... Zo is het bijvoorbeeld evident dat men inzake de reactivering van brownfields prioriteit geeft aan de economische kerngebieden.

33. Het werken met zones laat ook toe om werk te maken van economische interacties tussen stedelijke concentraties binnen deze zones. Deze interacties kunnen o.a. geduid worden vanuit de ruimtelijk-economische dynamiek in een gebied: kernsteden hebben het soms moeilijk om door te groeien, omliggende agglomeraties en kleinstedelijke gebieden vangen deze dynamiek op. De economische ontwikkeling van steden kan dus niet los gezien worden van de economische dynamiek in hun omgeving. Binnen een zonegerichte aanpak kan men rekening houden met deze onderlinge afhankelijkheid en afstemming, die dan een concrete economische invulling kan zijn van het *rasterstadconcept*.

Hierbinnen is er ook plaats voor een *differentiatie* van verschillende gebieden. Subregio's / streken kunnen werk maken van de differentiatie afhankelijk van de eigen (industriële) kenmerken (bv. in het kader van de opmaak van het streekpact door de op te richten



RESOC's).

34. Verder laat een zonegericht concept toe om de rol van de 'mainports' samen met hun connecties van en naar het hinterland als één economisch geheel te analyseren. Mainports kunnen maar economisch geïd worden zowel vanuit de internationale rol als "gateways" van en naar Noordwest-Europa als vanuit de relaties binnen Vlaanderen met gerelateerde economische activiteiten.

3.2 BOUWSTENEN VOOR EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH PERSPECTIEF VOOR HET PLATTELAND

Vanuit de economische dynamiek op het platteland dringt zich een ruimtelijk-economisch plattelandsbeleid op. Ons inziens gaat de ontwikkeling van het platteland uit van de volgende uitgangspunten:

- De eigen identiteit van het platteland;
- De ruimte waaier van activiteiten op het platteland;
- Stad en platteland zijn flankerende gebieden. Ontwikkelingsperspectieven voor het éne moet in samenhang bekeken worden met die voor het andere;
- De rol van de stads- en dorpskernen op het platteland;
- De noodzaak van een kader voor bestaande en nieuwe economische dragers op het platteland, inclusief recreatie en ontginningen.

Op deze basis komen we tot 3 grote pijlers voor een ruimtelijk-economisch plattelandsbeleid:

- Ruraal-urbaan partnerschap;
- Ruimte voor een ruraal ondernemerschap binnen een selectief multifunctioneel model;
- Een ruraal ondernemerschap in een strategie van (ruimtelijke) kwaliteit.

Vanzelfsprekend moeten deze pijlers gerealiseerd worden en zal er daarom ook werk moeten gemaakt worden van een interactief faciliterend beleidskader, dat we als een vierde pijler kunnen beschouwen.

Hieronder werken we deze pijlers verder uit.

3.2.1 RURAAAL-URBAAN PARTNERSCHAP

A Een ruraal-urbaan partnerschap met een complementaire economische rol

35. De economie van het Vlaamse platteland is veel rijker dan de landbouwgebonden economie en is bovendien dynamisch. Een eerste element van een ontwikkelingsmodel voor het platteland is dus zeker deze ruime portefeuille van economische activiteiten.
36. Het Vlaamse platteland is flankerend ten opzichte van de stedelijke gebieden. Dit betekent dat zij op een korte afstand – of tijdsafstand – gelegen zijn van stedelijke gebieden waarmee ze intensieve economische relaties hebben. Daarom moeten landelijke en stedelijke regio's in Vlaanderen altijd *samen* bekeken worden binnen een ruimtelijk-economische strategie. De economische mogelijkheden van de ene hangen samen met die van de andere. De stedelijke centra kunnen maar hun huidig niveau van toegevoegde waarde bereiken door toedoen van de werknemers die wonen op het platteland. Omgekeerd hangen de mogelijkheden van het platteland duidelijk samen met de kansen van de stad.
37. Zowel landelijke als stedelijke gebieden hebben hun eigen identiteit en kenmerken. Ze hebben



historisch gezien een verschillend pad doorlopen in hun socio-economische ontwikkeling. Toch vraagt de intense relatie tussen beide om een geïntegreerde benadering. Alhoewel beide gebieden specifieke sociaal-culturele en economische kenmerken hebben, heeft het binnen de Vlaamse context geen zin om beide economieën afzonderlijk te behandelen.

Een zinvol beleid hieromtrent moet vertrekken van een ruraal-urbaan partnerschap waarbinnen aangrenzende stedelijke en landelijke gebieden een complementaire economische rol te vervullen hebben binnen een ruimer geo-economisch geheel. Stedelijke en landelijke gebieden zijn dus *partners eerder dan concurrenten* (European Commission, 1999b). Een voorbeeld in dit verband is het 'landstad'-concept zoals dat in de provincie Overijssel (Nederland) voor Deventer en omgeving is uitgewerkt. Ook daar wordt stedelijk en ruraal gebied in één regio als één economische ruimte beschouwd.

B Endogene en exogene strategieën vanuit een ruraal-urbaan partnerschap

38. In de Vlaamse plattlandsgebieden zijn de traditionele sociaal-economische kenmerken van het platteland niet meer zo prominent aanwezig. Dit blijkt onder andere uit het relatief klein aandeel van de landbouw als economische sector in de lokale toegevoegde waarde en werkgelegenheid. De vele functionele relaties tussen stad en platteland wijzen erop dat beide op mekaar zijn aangewezen en mekaar kunnen versterken. Het platteland functioneert daarbij als *flankeringsgebied* voor de stedelijke gebieden. Dit impliceert dat het beeld van een plattlandseconomie die lokaal en endogeen zou zijn, in een sterk verstedelijkt gebied zoals Vlaanderen, geen steek houdt. Een traditionele, door de landbouw gedomineerde visie op plattlandsvernieuwing is dus incorrect.
39. De landbouw blijft een belangrijke hefboom voor de plattlandseconomie ook al neemt zijn economisch belang in termen van werkgelegenheid of toegevoegde waarde verder af. Die hefboomfunctie wordt nog duidelijker wanneer de hele landbouwgebonden productiekolom (agro-industrie) in rekening gebracht wordt. Bovendien bepaalt de landbouw nog steeds in belangrijke mate het karakter van de plattlandsgebieden. Daarom passen nieuwe landbouwontwikkelingen (zoals hoevetoerisme, e.a.) in een strategie van plattlandsontwikkeling.
40. Een steeds groter deel van de bevolking heeft geen agrarische wortels. Het economisch beeld van het platteland wordt in toenemende mate gedomineerd door niet-agrarische activiteiten. Beide vaststellingen zijn cruciaal bij het ontwerpen van een plattlandsontwikkelingsstrategie. De niet-ruraal gewortelde inwoners van het platteland hebben veelal een grootschaliger geografisch relatiepatroon (via werk, pendel, recreatie, shopping, etc ...), waardoor een stedelijke attitude op het platteland wordt binnengebracht, samen met vernieuwende ideeën (zowel socio-cultureel als economisch).
41. In een poging om het historisch karakter van het platteland - en dikwijls ook de bestaande machtsverhoudingen - te bewaren is de plattlandsontwikkeling dikwijls gebaseerd op kleinschalige, aan de landbouw gerelateerde initiatieven. De economische portefeuille van het platteland is heel wat rijker. Daarom moeten nieuwe initiatieven die gebaseerd zijn op de andere economische activiteiten ook hun kans krijgen. Tevens heeft het platteland een aantal



lokalisatievoordelen (zoals een groene omgeving, open ruimte, toerisme, goede woon- en leefomstandigheden, etc.) die doorgaans ontbreken in de stad. Het ontwikkelen van deze potenties kan een significante impact hebben op de economische ontwikkeling van het platteland en dus op de economische leefbaarheid van het platteland.

42. Vanuit deze invalshoek kan de reservoirfunctie van de open ruimte passen in een ruraal-urbaan partnerschap. Plattelandsvernieuwing moet hierop pro-actief inspelen door de stedelijke druk op het platteland te verlichten. Als gevolg van deze stedelijke druk wordt de open ruimte alleen maar gezien als uitgesteld stedelijk gebied, wat zeker geen goede basis is voor een partnerschap waarbij stad en land een complementaire rol te vervullen hebben.

Het Vlaamse platteland is van oudsher gekenmerkt door heel wat economische bedrijvigheid die al dan niet gebonden was aan de landbouw. Komt daar nog bij dat tot vóór het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (RSV) het ruimtelijk beleid heel wat minder strikt was dan in Nederland. Hierdoor is er in Vlaanderen een situatie gegroeid waarbij het ruimtegebruik voor stedelijke functies meer versnipperd en extensiever is dan bij de noorderburen. Deze situatie dwingt ons om voorzichtig om te springen met het aansnijden van open ruimte voor stedelijke functies. Toch is het duidelijk dat een ontwikkelingsmodel een duidelijk visie moet ontwikkelen over het urbaan-ruraal partnerschap en hoe een reservoirfunctie hierin kan passen.

43. Er zijn een aantal economische activiteiten die het zeer goed doen op het platteland. Dit is zeker het geval voor een aantal industriële sectoren. Dit is ook het geval voor een aantal diensten, onder meer de zakelijke dienstverlening en het transport. ICT-ontwikkelingen verbeteren tevens de lokalisatiecondities op het platteland.

In het licht van die nieuwe lokalisatiefactoren, moeten de 'lokale' ontwikkelingskansen van het platteland herbekeken worden. De eerder fysische infrastructuur boeten in aan belang ten voordele van omgevingsfactoren zoals de aanwezigheid van human resources, mogelijkheden voor vrijetijdsbesteding, leefomgeving, cultuur, gespecialiseerde dienstverlening, etc... Door deze ontwikkelingen zijn er kansen voor plattelandsregio's met goede ontsluiting voor goederen-, personen- en informatieverkeer. Creativiteit en kennis kunnen daarom de productiefactoren worden van de toekomst waardoor ook rurale zones meer kansen kunnen krijgen.

3.2.2 RUIMTE VOOR EEN RURAAL ONDERNEMERSCHAP BINNEN EEN SELECTIEF MULTIFUNCTIONEEL MODEL

44. In de provincie Zeeland werd een model ontwikkeld waaruit, rekening houdende met de Vlaamse situatie, een ruimtelijk-economische perspectief voor het Vlaamse platteland kan ontwikkeld worden.

De nood aan een model voor een 'vitaal' platteland groeide in Zeeland vanuit de vaststelling dat er een restrictief ruimtelijk beleid gevoerd werd op het platteland ten aanzien van (nieuwe) economische activiteiten. Het restrictieve beleid houdt in dat alles wat niet aansluit bij het agrarisch karakter van het gebied niet is toegelaten. Dit beleid, in combinatie met de achteruitgang van de landbouw, leidt tot aantasting van de vitaliteit van het platteland en verpaupering van het patrimonium. Bovendien is er ondanks het restrictieve beleid sprake van



'ad hoc' beoordelingen van nieuwe economische activiteiten. Dit leidt tot een weinig gestroomlijnde houding ten opzichte van wat al dan niet toelaatbaar is.

Om beide fenomenen gestructureerd aan te pakken ontwikkelde men een model vanuit een *restrictieve, een selectieve en een multifunctionele invalshoek*. De huidige economie op het platteland is reeds *multifunctioneel* en ondergaat een verdere verbreding en diversificatie zodat (vitale) plattelandseconomie niet langer gelijk is aan (vitale) landbouweconomie. Geïnspireerd op de Zeelandse uitgangspunten gaan we daarom uit van een *selectieve multifunctionele ontwikkeling* van de Vlaamse plattelandseconomie.

Het multifunctionele gaat uit van de complexe bestaande situatie met plattelandskernen die een ruime economische portefeuille hebben en ook van een belangrijke economie in solitaire vestigingen (cf. zonevreemde economie). Ook de landbouw als economische activiteit, zeker bekeken vanuit de kolombenadering, maak hier integraal deel van uit. De economische vitaliteit van het platteland zal dus maar bewaard en versterkt kunnen worden wanneer met dit multifunctioneel karakter van de plattelandseconomie wordt rekening gehouden. In die zin is de evolutie van een agrarisch naar een ruraal of plattelandsondernemerschap al een feit in Vlaanderen. De afweging van bestaande en nieuwe economische dragers dient dan ook binnen dit kader te gebeuren.

Het model is ook selectief, maar niet vanuit op voorhand vastgelegde keuzes van wat kan en mag, en dus ook van wat niet kan en niet mag. Dit zit hem wel op niveau van de rurale ondernemer die mee investeert in ruimtelijke kwaliteit. Dit is het onderwerp van volgende sectie.

45. In verband met de *solitaire vestigingen* moet er een coherente strategie ontwikkeld worden voor het hergebruik van verlaten (agrarische) gebouwen en voor nieuwe economische dragers. We zien deze nieuwe economische dragers uiteraard in de sfeer van de landbouw en de aanverwante functies, maar ook in andere economische niches zoals opslag, recreatie - inclusief horeca, zelfstandigen, vrije beroepen en ambachtelijke bedrijven. De schaal van de activiteit zal in belangrijke mate richtinggevend zijn voor de lokale appreciatie inzake draagkracht van en inpassing in de omgeving

Om dit mogelijk te maken is het nodig een instrumentarium te ontwikkelen dat toelaat solitaire vestigingen op hun economisch hergebruik in te schatten. Een mogelijke optie hierbij is te werken via een index van rurale bedrijfslocaties (De Roo, 2004). Aan de basis van deze index ligt een afwegingsproces dat op basis van de kenmerken van de site en de inpasbaarheid in de lokale economie aangeeft of een solitaire (landbouw)locatie verder kan ontwikkeld worden en binnen welke (kwalitatieve) voorwaarden.

De te ontwikkelen index kan tevens een duurzame oplossing bieden voor de problematiek van de zonevreemde economie. We zien het instrument van de index de plaats innemen van de huidige instrumenten inzake de zonevreemde economie.



Tegelijkertijd is het ook nodig om een instrumentarium te ontwikkelen en middelen te voorzien om niet inzetbare gebouwen onmiddellijk af te breken en om landschapsherstel te bevorderen.

In het hier voorgestelde systeem kan de inzet van een Vlaamse Landmaatschappij, met verruimde doelstellingen in de context van een economische plattelandsontwikkeling een mogelijke piste zijn.

46. Het ruimtelijk-economisch beleid op het platteland dient in eerste instantie kernversterkend te zijn. Dit impliceert dat er mogelijkheden geboden worden voor plattelandskernen om zich verder en op schaal van de kern te kunnen ontwikkelen. Deze ontwikkeling dient overigens bekeken te worden in samenhang met de belangrijke plattelandskernen (kleine steden) enerzijds en tussen de kleine kernen anderzijds.
47. *Lokaal ondernemerschap* dient gestimuleerd te worden, ook op het platteland. Zowel in de stad als op het platteland ontstaat creativiteit meestal kleinschalig. Problemen doen zich pas voor op het ogenblik dat die initiatieven succes hebben en er behoefte ontstaat om door te groeien. Daarom is er ook in de plattelandskernen nood aan betaalbare doorgangsgebouwen en aan bedrijventerreinen voor lokaal ondernemerschap. Men mag overigens niet vergeten dat door het afnemend belang van de landbouw een groep mensen met zin voor ondernemerschap op de markt komt. Zelfstandig ondernemerschap ligt op het platteland op een veel hoger niveau dan in de stad. Wil men vermijden dat dit lokaal entrepreneurship uitdooft of dat er nieuwe zonevreemde economie ontstaat dan zijn beide initiatieven noodzakelijk.
48. Naast een dynamisch lokaal ondernemerschap wordt de nood aan die bedrijventerreinen voor lokaal ondernemerschap verder gevoed door de aan de gang zijnde selectieve herlokalisatie van solitaire lokale bedrijven. De behoefte aan deze verzamelbedrijfseilanden (De Roo, 2004) wordt op streekniveau bepaald. De lokalisatie wordt best aangesloten bij een goed gesitueerd uitbreidend solitair bedrijf of aangrenzend aan de bebouwde kom. De uitgifte ervan wordt geritmeerd op de vraag vanuit lokale starters- en op doorgroeivragen alsook op de nood die ontstaat vanuit herlokalisatie. Uiteraard vraagt dit terrein een goede inbedding, inrichting en buffering.

3.2.3 EEN RURAAL ONDERNEMERSCHAP IN EEN STRATEGIE VAN (RUIMTELIJKE) KWALITEIT

49. Economische ontwikkelingen op het platteland dienen gerealiseerd te worden met het grootste respect voor de ruimtelijke kwaliteit. Men dient rekening te houden met de mogelijkheden en beperkingen van deze precaire omgeving, de omvang en de draagkracht van de ruimte en het eigen karakter van de locatie. De beschikbaarheid van (goedkope) ruimte is geen vrijgeleide voor extensief ruimtegebruik.
50. Naast de algemene kwaliteitsprincipes die overal gelden, ligt de verantwoordelijkheid voor de verbetering van de ruimtelijke kwaliteit op het platteland in belangrijke mate bij de rurale ondernemer zelf. Hij / zij dient mee te bouwen aan de identiteit van het platteland. Ondernemers die niet wensen te investeren in de ruimtelijke kwaliteit van het platteland zullen ongetwijfeld in een andere (meer stedelijke) economische omgeving terecht kunnen.



Zo kan – ook in meer algemene zin - kwaliteit als middel ingezet worden om differentiatie van economische ruimte te sturen

3.2.4 DE ONTWIKKELING VAN EEN INTERACTIEF FACILITEREND BELEIDSKADER

51. De ontwikkeling van een *selectief multifunctioneel economisch model voor het platteland* ligt moeilijk binnen het huidige beleidskader (ruimtelijke ordening, milieu, natuurbehoud, landschappen, etc...) omdat dit laatste andere invalshoeken heeft en eerder gericht is op het afremmen van plattelandsontwikkeling. Nochtans is voorliggende visie geen frontale aanval op de waarden die men met de huidige wetgeving wenst te verdedigen, eerder het tegendeel is waar. Via deze visie wensen we net de waarden die belangrijk zijn voor het platteland (kernversterking, leefbaarheid, natuurbehoud, kwaliteitsverhoging, etc.) ook vanuit economisch standpunt te versterken.
52. Om plattelandswaarden vanuit economisch standpunt te versterken is er vooreerst een Vlaams beleidsengagement nodig dat een vitale plattelandseconomie als ruimtelijk-economisch beleidskader als uitgangspunt neemt. We zien dat vandaag op provinciaal en subregionaal niveau al in die richting gewerkt wordt zodat een Vlaams beleidsengagement dit kan versterken. Uiteraard zullen hiervoor ook voorbeeldprojecten - zowel landbouwgebonden als andere - noodzakelijk zijn om de mogelijkheden en de grenzen van het voorgestelde selectieve multifunctionele model af te tasten. Mogelijk moet hierbij ook gedacht worden aan *proefprojecten* in een aantal plattelandsstreken.
53. De rurale ondernemer moet sterker betrokken worden bij het plattelandsbeleid. Afdwingbare afspraken met de wederzijdse verplichtingen moeten mogelijk worden tussen de overheid en de rurale ondernemer. De afdwingbaarheid heeft twee facetten. Enerzijds wordt de ondernemer (rechts)zekerheid geboden m.b.t. de activiteiten die hij wenst te ontplooiën binnen op voorhand afgesproken grenzen. Anderzijds is de overheid zeker dat er effectief in kwaliteit wordt geïnvesteerd. We denken dat dit mogelijk is via twee reeds bestaande instrumenten: de *convenant* en de *beheersovereenkomst*.

A Convenanten

54. Een mogelijke hefboom voor de ontwikkeling van het platteland zouden de (beleids)convenanten voor de ontwikkeling van het platteland kunnen zijn. We verwijzen hier naar de gemeentelijke milieuconvenanten, waarmee de Vlaamse overheid de lokale besturen ondersteunt bij het voeren van een vooruitstrevend milieubeleid.
De convenanten - of tussen de besturen af te sluiten overeenkomsten - worden gehanteerd in verschillende domeinen waarin de Vlaamse overheid en de lagere besturen tot afspraken komen omtrent de te bereiken doelstellingen in deze domeinen en de middelen om deze doelstellingen te bereiken.
Indien de Vlaamse overheid kiest voor het ruraal ondernemerschap zoals dat hiervoor beschreven is, kan men werken met overeenkomsten waarbij de lagere besturen zich verbinden om hun beleid te voeren in overeenstemming met dat van de Vlaamse overheid, in ruil voor subsidies.



Met een convenant wordt in de eerste plaats de verhouding tussen de Vlaamse overheid en de gemeente georganiseerd. Het spreekt vanzelf dat ook met de provincies convenanten moeten mogelijk zijn. Een dergelijke convenant kan worden uitgeschreven voor een bepaalde periode, bij voorkeur de duur van een legislatuur.

De convenant kan de lokale besturen aanzetten een aantal thema's te kiezen waarop zij willen inzetten. Samen met de eigenaars van terreinen en gebouwen op het platteland, of met de eigenaars van bestaande landbouwbedrijven, kan een gemeenschappelijke visie worden ontwikkeld inzake het rurale ondernemerschap.

Om de convenant mogelijk te maken zal het bestaande wetgevend kader vermoedelijk moeten aangepast worden.

B Beheersovereenkomsten

55. Het systeem van de beheersovereenkomsten bestaat reeds: tussen een individuele landbouwer en de Vlaamse Landmaatschappij kan een beheersovereenkomst gesloten worden over het natuurbeheer op het landbouwbedrijf. In tegenstelling tot de convenanten, gaat het om eerder individuele projecten, zonder de tussenkomst van de gemeente of provincie.

Geïnspireerd op deze beheersovereenkomst, kan voor de ontwikkeling van het platteland worden gedacht aan een beheersovereenkomst die rechtstreeks en voor een bepaalde termijn wordt gesloten tussen de overheid en een eigenaar of een exploitant van een perceel of gebouw dat geschikt is voor verdere ontwikkeling.

Uiteindelijk kan men dit beschouwen als een contract tussen ondernemer en de overheid die de afdwingbare afspraken in een contract vastlegt. In ruil voor bijvoorbeeld investeringen in kwaliteit kan dan eveneens een bepaalde vergoeding voorzien worden vanuit de Vlaamse overheid. Omgekeerd kan ook voorzien worden in een te storten waarborg door de ondernemer bij de aanvang van het contract. Deze waarborg wordt dan teruggestort bij verwezenlijking van de afgesproken doelstellingen.

Uiteraard zal ook hier het bestaande wetgevend kader vermoedelijk moeten aangepast worden en moet worden uitgeklaard welk bestuurlijk niveau het meest aangewezen is voor het afsluiten van de beheersovereenkomst.



3.3 DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE DYNAMIEK ALS UITGANGSPUNT VAN EEN RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELEID

56. De ruimtelijk-economische dynamiek geeft aan welke (veranderende) ruimtelijke patronen kunnen waargenomen worden voor de verschillende economische activiteiten. Hieruit kunnen per type activiteit 'megatrends' in de locatievoorkeur worden afgeleid. Het juist 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 ruimtelijk-economische dynamiek een aantal lessen te distilleren voor het beleid.

3.3.1 ER IS GEEN ECONOMISCHE UITHOLLING VAN DE (GROOT)STEDELIJKE KERNEN

57. Er is geen sprake van een economische uitholling van stedelijke kernen, wel van een veranderend vestigingsgedrag bij bedrijven waardoor bepaalde types van bedrijven de grotere steden ontvluchten en andere de stad opzoeken. Ruimtebehoevende diensten en industrie verhuizen naar de stedelijke rand en verder. Daartegenover blijven stedelijke gebieden attractief voor zakelijke diensten.

Het ruimtelijk-economisch beleid heeft daarom nood aan een *nieuw functioneel ruimtelijk-economisch (stedelijk) concept*. Dit houdt in dat er een ander en beter ruimtelijk afwegingskader in stedelijk verband moet komen om de ruimtevraag te lokaliseren.

Dit nieuw functioneel ruimtelijk-economisch concept::

- houdt rekening met de samenhangende ruimtelijk-economische dynamieken. Het *rasterstad* concept dat in het onderzoek naar voren geschoven werd als ruggengraat kan hiervoor een houvast bieden omdat dit een functioneel stadsconcept is.
- houdt rekening met de nieuwe locatievereisten van ruimtebehoevende sectoren in de industrie en in de diensten.
- houdt rekening met het (groot)stedelijk potentieel inzake zakelijke diensten.
- integreert locaties die niet stedelijk zijn, maar economisch wel grote potentie inhouden (bv. goed ontsloten maar niet stedelijke locaties zoals op- en afrittencomplexen, stationslocaties in randstedelijke of plattelandsgebieden).
- integreert economische potentiegebieden die gelegen zijn in gebieden met een lagere economische densiteit.
- houdt rekening met de verschillende economische profielen van regio's en steden.

3.3.2 VERHUISBEWEGINGEN GEBEUREN VAAK OP KORTE AFSTAND

58. Het beleid inzake bedrijventerreinen moet oog hebben voor:

- a. de subregionale context,
- b. de verhuismobiliteit en de subregionale spreiding van bedrijventerreinen,
- c. de bedrijfsgroei van verhuizende bedrijven.

Een onaangepast bedrijventerreinenbeleid die een subregionale insteek mist, kost jobs.

3.3.3 SUBREGIONALE CONTEXT

59. Het beleid moet blijvend subregionale dynamieken monitoren om tijdige acties te kunnen



ondernemen en aldus ook de concurrentiekracht van Vlaanderen te versterken. Nog te weinig wordt de subregionale factor in deze context bekeken:

- Sommige negatieve dynamieken kunnen wijzen op een tekort aan bedrijventerreinen.
- Sommige dynamieken kunnen wijzen op onaangepaste omgevingsfactoren.
- Als kernen in het buitengebied en op het platteland voor sommige economische activiteiten betere locatievoorwaarden bieden dan een stedelijke omgeving, moet dit naast andere maatschappelijke behoeften kunnen afgewogen worden.
- Er zijn duidelijk regio's met negatieve sectorale kenmerken binnen de industrie en deze vragen een aangepast beleid.
- De sterke concentratie van de economische dynamiek van de zakelijke dienstverlening in het centrale kerngebied impliceert verder een actieve stimuleringspolitiek in het westelijke en het oostelijke economische kerngebied, waar de dynamiek eerder vlak is, maar wel positieve aanzetten vertoont.
- Er is een zekere nood aan flexibiliteit in het berekenen van de ruimtevraag (en dus ook het aanbod) om groeivertragingen, maar vooral groeiversnellingen op te vangen. Deze flexibiliteit dient bereikt te worden via een buffer die, om effectief te zijn, een buffer van bouwrijpe terreinen moet zijn. Vandaar dat het idee van een ijzeren voorraad moet opgenomen worden in het beleid (sectie 4.2.2).

3.3.4 OPRICHTINGSDYNAMIEK VAN BEDRIJVEN

60. Een beleid gericht op innovatie en ondernemerschap is reeds een pijler in het huidig Vlaams concurrentiebeleid. De oprichtingsdynamiek van bedrijven toont aan dat er inderdaad continu moet geïnvesteerd worden om de huidige economische positie van Vlaanderen te handhaven en te versterken. Het beleid moet daarom blijvend investeren in verjongingsdynamiek omdat economische ontwikkeling en vernieuwing gemakkelijker door nieuwe bedrijven dan door bestaande bedrijven gegenereerd wordt.

3.3.5 RELATIE VERDICHTTE GEBIEDEN EN STEDELIJKE GEBIEDEN

61. Het beleid moet de dynamiek binnen de steden en verdichte gebieden sturen vanuit een visie op de ruimtelijk-economisch dynamiek, die trouwens een belangrijk stad-rand relatie vertoont. Verder zijn er belangrijke dynamische gebieden die tot de economische concentratiegebieden van Vlaanderen behoren maar niet tot de stedelijke gebieden ervan: deze gebieden situeren zich op langgerekte assen tussen grote stedelijke gebieden en zijn doorgaans geënt op belangrijke netwerkinfrastructuren.
62. De dynamiek in Vlaams-Brabant moet bekeken worden vanuit een totaalvisie op grootstedelijk Brussel en niet als een aparte entiteit.



HOOFDSTUK 4 RUIMTE VOOR CREATIEF ONDERNEMERSCHAP

Ondernemen houdt ruimtegebruik in. Hierbij komen verschillende vragen aan bod. Ten eerste is er de vraag *hoeveel* hectaren extra ruimtegebruik er zal nodig zijn in een bepaalde planperiode. Deze vraag wordt naast de groei van en verschuivingen in de economie in belangrijke mate beïnvloed door de mate van verweving en de tendensen hierin.

Vervolgens wordt ingegaan op de vraag *waar* die professionele locaties voor bedrijven gelegen moeten zijn: binnen een stedelijk gebied, op goed bereikbare plaatsen aan autosnelwegen, etc... *Hoe* moeten bedrijventerreinen of kantoorlocaties *ingericht worden*, welke uitstraling moeten ze hebben? Hoe belangrijk is de continuïteit van het beschikbaar aanbod en hoe groot is het 'verzorgingsgebied' van een bepaald aanbod? Hoe zinvol is het met *taakstellingen* te werken? *Vanwaar* moet dit aanbod komen; moeten we zoeken naar nieuw aan te leggen terreinen (greenfields) of kunnen brownfields of oude terreinen gerecupereerd worden?

Vooraleer we die principes verder uitwerken, wordt eerst een belangrijke ruimtelijk-economische vaststelling gemaakt: de beschikbaarheid van bedrijventerreinen neemt af.

4.1 CREATIVITEIT IN DE CONTEXT VAN AFNEMENDE BESCHIKBAARHEID VAN BEDRIJVENTERREINEN

63. In de periode 1994-2003 is het aantal hectaren dat ingenomen werd door bedrijven groter dan het aanbod dat in dezelfde periode gecreëerd werd. Het totaal aantal beschikbaar ha nam af met 1.055 ha, waarvan 923 ha in de economische knooppunten. In de periode 2001-2003 is de situatie inzake beschikbaarheid van bedrijventerreinen verder verslechterd (-211 ha). Vooral in de provinciaal kleinstedelijke gebieden nam de beschikbaarheid af, door de sterke nieuwe inname van bedrijventerreinen door bedrijven. Dit wijst op de attractiviteit van deze kleine steden.
64. Er is een parallellisme tussen de bestemmingspolitiek en de inname door bedrijven: waar er bestemd wordt, nemen bedrijven de terreinen op. Omgekeerd is dat ook het geval: in regio's waar er geen bestemmingen gebeuren, is er een latente vraag aanwezig.
Het is een prioritaire taak van het ruimtelijk-economisch beleid om voldoende en kwalitatieve bedrijventerreinen op de markt te brengen op locaties die beantwoorden aan de vestigingsplaatseisen van de ondernemingen. Een niet aangepast bedrijventerreinbeleid leidt tot duizenden gemiste jobs.
65. Het handhaven van een competitief voordeel is een kwestie van continue innovatie en creativiteit. Die kunnen ontwikkeld worden binnen bestaande ondernemingen, maar nog meer is dit ook een kwestie van ruimte geven aan nieuwe initiatieven in nieuwe ondernemingen.
Creatief (willen) zijn is één ding. Die creativiteit ook nog kunnen realiseren is een kwestie van aangepaste omgevingsfactoren in iedere fase van de ontwikkeling van de onderneming.



4.2 PRINCIPES INZAKE BEHOEFTE AAN ECONOMISCHE RUIMTE

4.2.1 DE RUIMTEVRAAG IS EEN CONTINU GEGEVEN EN VRAAGT EEN CONTINU AANBOD

66. 'Harde' sectoren worden gekenmerkt door een continue vraag naar ruimte. Buitenlandse bedrijven die zich willen vestigen in Vlaanderen, starters, bedrijven die willen uitbreiden of verhuizen ... het zijn allemaal economische actoren die ruimte behoeven. De vraag naar ruimte wordt bepaald door duizenden economische actoren die samen - op een geaggregeerd niveau - de ruimtevrage bepalen. De vraag naar ruimte is dus een *continu* gegeven, zij het dat die duidelijk onderhevig is aan conjuncturele schommelingen. Om optimaal te kunnen inspelen op deze ruimtevrage dient het beleid te voorzien in een permanent ruimteaanbod. In wat volgt zullen we zien dat dit neerkomt op het voorzien van een continu aanbod in een bepaalde subregio.

4.2.2 HET PRINCIPE VAN DE IJZEREN VOORRAAD

67. Zoals in andere landen kan het beleid voorzien in een continu ruimteaanbod door het principe van de 'ijzeren' of strategische voorraad te hanteren.

"Vrijwel alle regio's werken met een strategische of 'ijzeren' voorraad. Deze regio's hebben er behoefte aan naast de totale toekomstige beleidsopgave een buffer te hebben 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 nieuw aanbod. De omvang van de strategische voorraad bepaalt men vaak door een vast aantal jaren historische uitgifte te nemen. Dit aantal varieert van regio tot regio en bedraagt 3 tot 5 jaren (Centraal Planbureau, 1999).

68. Een ijzeren voorraad kan dus per subregio op basis van de historische uitgifte berekend worden. Er dient dus een ijzeren voorraad aan bouwrijpe terreinen beschikbaar te zijn die overeenstemt met de verwachte vraag voor de volgende 3 tot 5 jaren. Omdat het ongeveer drie jaar duurt vooraleer nieuw afgebakende terreinen ook bouwrijp gemaakt worden, dient er ook een ijzeren voorraad aan bestemde maar nog uit te rusten terreinen te zijn die overeenstemt met de vraag van drie jaar. Indien de voorraad van bestemde maar nog niet uitgeruste terreinen te klein is dan riskeert men na een drietal jaren met de bouwrijpe terreinen in de problemen te komen.

69. De volgende tabel geeft de tekorten per provincie weer. Het gaat om het verschil van het actueel aanbod t.a.v. de minimale (vereiste) ijzeren voorraad:

In Vlaanderen zijn er dus 965 ha bouwrijpe terreinen te kort om een minimaal aanbod te garanderen. Voor de uit te rusten terreinen is dat 748 ha. We stellen voor om de taakstellingen voor de periode 1994-2007 (zoals die in het RSV opgemaakt zijn) te laten varen. In plaats daarvan zou het ruimtelijk-economisch beleid in Vlaanderen erover moeten waken dat tegen 1/1/2007 het actueel aanbod van bouwrijpe en uit te rusten terreinen min of meer in overeen-



stemming is met de vereiste ijzeren voorraad.

	IV Bouwrijpe terreinen netto ha	IV Uit te rusten terreinen netto ha
Vlaanderen	-965.1	-747.9
Antwerpen	-302.9	-255.0
Vlaams-Brabant	-250.9	-247.3
West-Vlaanderen	-189.5	-72.4
Oost-Vlaanderen	-155.2	-113.5
Limburg	-66.6	-59.7

70. De ijzeren voorraad heeft 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 te combineren: ze sluiten elkaar niet uit. In het RSV wordt geen rekening gehouden met een continue voorraad aan bedrijventerreinen in de ruimtebalans berekening, waardoor men er impliciet van uitgaat dat er op het eind van de planperiode geen voorraad aan beschikbare terreinen meer moet zijn. De RSV-methode is dus een methode waarin het structureel tekort ingebakken zit. De methode dient dan ook dringend bijgesteld te worden zoals we hieronder zullen aangeven.

4.2.3 HET INSCHATTEN VAN DE RUIMTEBALANSEN

71. Hoe groot dient het te creëren ruimteaanbod te zijn voor een bepaalde planperiode?:

- Wanneer de ijzeren voorraad methode gehanteerd wordt, dient men zich in principe verder niet in te laten met schattingen over de toekomstige ruimte vraag. Er is een continu aanbod gebaseerd op de historische vraag. Wanneer de vraag systematisch zou aantrekken (afzakken) wordt dit automatisch – zij het met een vertraging – vertaald in een ruimer (krimpend) aanbod.
- Toch kan het interessant zijn om op lange termijn (bijvoorbeeld voor de termijn van een planperiode van 15 jaar) een inschatting te maken van de verwachte ruimte vraag. Dit laat o.a. toe om 'zoekruimten' te reserveren om te kunnen voldoen aan de lange termijn vraag: deze zoekruimten functioneren als reservevoorraad. "Ze hebben geen definitieve bestemming, maar er vindt ook geen besluitvorming plaats die de mogelijke bestemming in gevaar brengt (ministerie van Economische Zaken, 1997). Dit beleid op lange termijn is dus complementair aan de korte termijn insteek van de ijzeren voorraad methode.
- Voor dergelijke lange termijn inschattingen van de ruimte vraag zijn simpele extrapolaties van de historische vraag niet betrouwbaar. Er zijn verschillende methoden om de ruimte vraag op lange termijn in te schatten. De meest courante is de terreinquotiënten methode (bid).
Deze methode vertrekt van een macro-economische inschatting (via econometrische modellen zoals die in het Federaal Planbureau gehanteerd worden) van de



economische groei. In Vlaanderen werd die oefening t.b.v. het inschatten van de ruimtevraag tot op heden *niet* uitgevoerd – ondanks de recente inspanningen op dat vlak (IBM, 2004). In deze studie werd de ruimtevraag geschat door middel van extrapolaties van de tewerkstellingsevolutie in het verleden. Daar kan natuurlijk heel terecht kritiek op gegeven worden, maar voorlopig ontbreekt een macro-economisch model waaruit we een degelijke prognose van de tewerkstelling kunnen halen per Vlaamse deelregio. Voorlopig zal men dus de ruimtevraag in Vlaanderen beleidsmatig moeten vastleggen zoals dat ook in het RSV gebeurde. Dit vraagt om een strikte timing en stappenplan tot 2007.

- De terreinquotiënten en hun evolutie zijn ondertussen wel bekend. Dit laat ons toe om op een vrij accurate wijze de verdeling van de ruimtevraag over verschillende subregio's in Vlaanderen vast te leggen.
- De resultaten geven ons het volgend beeld voor de periodes 2002-2007 en 2002-2017:

Periode 2002-2007

	Industrie	Bouw	Klein-handel	Groot-handel & Vervoer	Diensten	Totaal	
Vlaanderen	581.9	196.2	192.7	584.8	934.5	2490.1	
Antwerpen	160.5	45.1	47.5	162.7	256.8	672.5	27.0%
Vlaams-Brabant	61.3	21.1	60.2	152.6	245.0	540.3	21.7%
West-Vlaanderen	173.7	35.8	25.8	71.9	141.1	448.3	18.0%
Oost-Vlaanderen	46.8	59.8	32.7	125.2	174.6	439.1	17.6%
Limburg	139.5	34.4	26.6	72.4	116.9	389.8	15.7%

Periode 2002-2017

	Industrie	Bouw	Klein-handel	Groot-handel & Vervoer	Diensten	Totaal	
Vlaanderen	1948.5	720.4	598.6	1888.7	2953.5	8109.9	
Antwerpen	537.6	162.4	147.5	526.2	812.0	2185.6	27.0%
Vlaams-Brabant	205.3	79.6	187.8	490.7	772.0	1735.3	21.4%
West-Vlaanderen	580.0	133.1	79.6	233.1	447.7	1473.6	18.2%
Oost-Vlaanderen	158.0	220.0	101.4	405.3	553.4	1438.1	17.7%
Limburg	467.6	125.4	82.4	233.5	368.5	1277.3	15.7%

Noot: M.u.v. de laatste kolom zijn alle gegevens uitgedrukt in netto hectaren

Bovenstaande tabel geeft aan dat de ruimtevraag in Vlaanderen ongeveer 2500 ha (netto) bedraagt voor de periode 2002-2007 en 8100 ha voor de periode 2002-2017. Een ander belangrijk punt is dat het aandeel van de vraag vanuit de verschillende sectoren sterk verschilt van provincie tot provincie: de industriële vraag in West-Vlaanderen en Limburg is in verhouding groter dan in de andere provincies. De vraag vanuit de dienstverlening is dan weer groter in Antwerpen en Vlaams-Brabant. Deze resultaten moeten meegenomen worden in de segmentering van de bedrijventerreinen.



- In deze ruimtevraag werd ook rekening gehouden met de vraag en het aanbod vanuit het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (BHG). Dit gewest vormt een economisch functioneel geheel met het arrondissement Halle-Vilvoorde. Het is wetenschappelijk niet verantwoord – rekening houdende met het krappe aanbod van terreinen in Brussel en de sterke stad-rand dynamiek – om het BHG buiten de berekeningen te houden.
- De geografische verdeling van de ruimtevraag moet berekend worden vanuit een zo laag mogelijk aggregatieniveau (vb. gemeenten). De resultaten per gemeente zijn evenwel op zich niet interessant omdat een aanbod van professionele relaties niet op gemeentelijk maar op subregionaal vlak moet bekeken worden. Aggregatie kan op een flexibele wijze gebeuren door het toepassen van een 'voortschrijdend ruimtelijk gemiddelde'. Dit staat in schril contrast met de provinciale taakstellingen van het RSV. Deze provinciale verdeling heeft een paar ernstige nadelen:
 - Het verbergt subregionale tekorten in de provincie (uitgevlakt door overaanbod in andere delen van de provincie). In Limburg is dat voor het ogenblik het geval.
 - Het overschat het beschikbaar aanbod: het aanbod in een bepaalde gemeente kan zo groot zijn dat het de vraag uit de subregio voor de bestaande planperiode ruimschoots overtreft. Dit surplus mag niet meegerekend worden in de taakstelling.
 - Het houdt geen rekening met tekorten of een surplus aan de andere kant van de provinciegrens.
- Uit de combinatie van de ijzeren voorraad methode en de berekening van de ruimtevraag voor de twee perioden kunnen we een ruimtebalans berekenen. Daarbij gaan we ervan uit dat op het einde van de periode voldaan moet zijn aan de ijzeren voorraad vereiste.

	IV	IV	Balans	Balans	Te	Te
	Bouwrijpe	Uit te	2002-	2002-	voorzien	voorzien
	terreinen	rusten	2007	2017	2007	2017
	netto ha	netto ha	netto ha	netto ha	bruto ha	bruto ha
Vlaanderen	-965.1	-747.9	-3716.6	-8807.6	-4831.5	-11449.9
Antwerpen	-302.9	-255.0	-1155.1	-2599.1	-1501.7	-3378.8
Vlaams-Brabant	-250.9	-247.3	-1037.2	-2153.7	-1348.4	-2799.8
West-Vlaanderen	-189.5	-72.4	-611.3	-1543.5	-794.7	-2006.6
Oost-Vlaanderen	-155.2	-113.5	-539.2	-1449.8	-701.0	-1884.7
Limburg	-66.6	-59.7	-373.7	-1061.5	-485.8	-1379.9

Voor de periode 2002-2007 moet dus 4.830 ha voorzien worden en voor de periode 2002-2017 11.450 ha. Indien we de RSV-methode gebruikt hadden, kwamen we respectievelijk op 870 ha en 7.124 ha. Dit zijn grote verschillen die voor een deel te wijten zijn aan de provinciale benadering van de RSV-methode (waardoor subregionale



tekorten niet in rekening gebracht worden), maar ook door het feit dat het RSV geen rekening houdt met een ijzeren voorraad. Doordat het huidige aanbod het niveau van de ijzeren voorraad niet haalt, moet er eenmalig een inhaaloperatie tot stand komen.

4.3 PRINCIPES INZAKE LOKALISATIE EN SEGMENTERING VAN BEDRIJVENTERREINEN

72. Sommige locaties hebben een grotere aantrekkingskracht op bedrijven als potentiële vestigingsplaatsen dan andere. Dat heeft o.a. te maken met de locatievoorkeur en vestigingsplaatsvoorkeuren van bedrijven. De voorkeur voor een bepaalde vestigingsplaats heeft enerzijds te maken met de situering van de locatie ten opzichte van stedelijke gebieden, mainports en de netwerkinfrastructuur. Anderzijds heeft dit te maken met de kwaliteit, de uitstraling en de inrichting van de locatie (vb. op bedrijventerrein of kantoorlocatie) zelf. Via een ruime enquêtering van 5500 bedrijven in Vlaanderen zijn we in staat een eerste, zij het nog ruwe bedrijfseconomische segmentering van professionele economische locaties aan te brengen:

- Voor een pak bedrijven speelt de differentiatie nauwelijks een rol. Lage prijs en beschikbaarheid van ruimte zijn hierbij de belangrijkste elementen.
- Een tweede factor is het belang dat men hecht aan de locatie ten opzichte van leveranciers en klanten. Daarom willen bedrijven ook zoveel mogelijk ter plaatse kunnen uitbreiden.
- Sommige bedrijven willen een locatie met een zekere uitstraling in een regio met een goed imago, een aantrekkelijke woon- en leefomgeving. Dit zijn bedrijven die tevens met relatief veel hooggeschoold personeel werken.
- Attractiviteit wordt voor sommige bedrijven ook bepaald door de nabijheid van een zeehaven, waterweg en goederentreinverbinding.
- Een vijfde factor is de nabijheid van de luchthaven, HST-station, openbaar vervoer, en onderzoeksinstituten of universiteiten.
- Een laatste factor is bereikbaarheid over de weg en parkeergelegenheid.

73. Andere locatieprincipes:

- Waar mogelijk is een locatiebeleid kernversterkend. Dit is evenwel niet altijd mogelijk of wenselijk. Activiteiten met een groot ruimtebeslag kunnen zich niet handhaven in een stedelijke context, al was het maar wegens de grote impact die deze bedrijven ondervinden van de werking van een stedelijke grondmarkt.
- Ook activiteiten die een sterke mobiliteit genereren zijn sowieso beter gelokaliseerd in de nabijheid van belangrijke infrastructuren. Het is noodzakelijk om ook de potentie ervan naar de toekomst te vrijwaren in een ruimtelijk-economisch beleid (cf. sectie 3.1.4).

74. De segmentering van bedrijventerreinen is net als in Vlaanderen in de West-Europese praktijk beperkt. Het aanbod is weinig verscheiden en de ligging ten opzichte van vervoersknooppunten of stedelijke gebieden is zowat het enig onderscheidend element.

Voor Vlaanderen werd een eerste aanzet van differentiatie gegeven in het Ruimtelijk



Structuurplan Vlaanderen, met een indeling op hoofdlijnen van gemengd regionale bedrijventerreinen, specifieke regionale bedrijventerreinen en terreinen voor lokale en historisch gegroeide bedrijven. Voor de specifieke regionale bedrijventerreinen is een onderverdeling naar acht typen bedrijventerrein:

- wetenschapsparken;
- transport- en distributiezones;
- watergebonden bedrijventerreinen;
- luchthavengebonden bedrijventerreinen;
- kleinhandelszones;
- kantoor- en dienstzones;
- bedrijventerreinen voor agro-industrie;
- bedrijventerreinen voor afvalverwerking en recyclage.

Een dergelijke uitgebreide segmentatie van bedrijventerreinen is te gedetailleerd en niet werkbaar. Bovendien gaat een sterke differentiatie niet steeds hand in hand met zorgvuldig ruimtegebruik. Het belang van een gedifferentieerd aanbod (BCI, 2001b), is wel groeiende. Volgende voordelen van differentiatie worden genoemd:

- afstemming op voorkeuren en eisen vanuit de markt (invalshoek aanbod);
- verhoging van de vestigingsaantrekkelijkheid (invalshoek aanbod);
- bevordert / versterkt regionale specialisatie (invalshoek aanbod);
- maakt clustervorming mogelijk (invalshoeken aanbod en vraag);
- maakt het delen van gemeenschappelijke faciliteiten mogelijk (invalshoek vraag);
- bevordert de ruimtelijke kwaliteit (invalshoeken aanbod en vraag);
- maakt een gebiedsgerichte afweging van milieuhinder mogelijk (invalshoek aanbod).

75. Men dient af te stappen van een segmentatie van bedrijventerreinen op basis van bedrijfskarakteristieken. De analyse van de enquêteresultaten geeft aan dat de segmentering van locaties nooit kan gebeuren op basis van bedrijfskarakteristieken. Zowel het aantal werknemers als de sector waarin het bedrijf actief is, vormen een slecht uitgangspunt voor de segmentering. Wat wel kan, is het groeperen van bedrijven met gelijkaardige verwachtingen inzake huisvesting en kwaliteitseisen t.o.v. de omgeving. Men moet dus eerder gaan kijken naar de ruimtelijke en architectonische kwaliteit van de gebouwen en omgeving waarin ze staan.

76. Er dient dringend een onderscheid te komen tussen wat men gewone, gemengde bedrijventerreinen kan noemen en de strategische bedrijventerreinen. Uiteraard blijft de raming - volgens de hiervoor geschetste principes - en de monitoring van ruimtebehoefte een Vlaamse aangelegenheid. Het bepalen van behoeftes is te belangrijk voor de economische ontwikkeling van Vlaanderen.



Qua uitvoering zijn de gemengde terreinen inzake de differentiatie relatief eenvoudig. Zij dienen niet op Vlaams niveau bestemd en ontwikkeld te worden. Dat kan uiteraard even goed op provinciaal of lokaal niveau gebeuren, mits er een systeem wordt ontwikkeld dat de effectieve realisatie waarborgt.

De Vlaamse overheid kan zich, qua uitvoering, beter oriënteren op de echt strategische projecten: headquarterzones, grootschalige logistieke parken met multimodale ontsluiting, belangrijke projecten voor grootschalige kleinhandel, internationaal georiënteerde kantoorlocaties, enz... Deze projecten overstijgen duidelijk het provinciaal belang en dienen Vlaanderen internationaal op de kaart te zetten als economisch attractieve regio.

Dit houdt in dat men afstapt van:

- De opdeling lokale/regionale bedrijventerreinen.
- Opsplitsing tussen de pakketten in het RSV: de bevoegdheidsverdeling tussen provincies en Vlaams Gewest (kleinstedelijke gebieden en buitengebied versus regionaalstedelijke en grootstedelijke gebieden) houdt geen steek.

Men kan beter de bevoegdheid over laten aan de provincies of lokale besturen wat betreft de ontwikkeling van gemengde terreinen en kleinere projecten in alle types van stedelijke gebieden.

Het Vlaams Gewest dient zich te bekommeren om het internationaal attractief maken voor buitenlandse (en binnenlandse) investeerders door strategische, kwaliteitsvolle projecten op te zetten die met de beste praktijken in het buitenland kunnen concurreren.

4.4 BEHEERSPRINCIPES BEDRIJVENTERREINEN

4.4.1 RUIMTELIJKE KWALITEIT EN ZORGVULDIG ECONOMISCH RUIMTEGEBRUIK

77. De wijze waarop de onderneming omgaat met de ruimte heeft uiteraard in de eerste plaats te maken met het bedrijfsproces. Ruimtegebruik moet dus afgestemd zijn op dat productieproces. Bovendien kan een te intensief ruimtegebruik ook leiden tot een lagere kwaliteit van een bedrijventerrein.

Daarom wordt beter dan van intensief ruimtegebruik gesproken van zorgvuldig ruimtegebruik. Dit laatste kan dan gedefinieerd worden als *“ruimtegebruik waarbij de gebruikte oppervlakte per economische eenheid is geminimaliseerd, met inachtneming van de randvoorwaarden ter zake van veiligheid, economie en ruimtelijke kwaliteit”* (Ministerie van Economische Zaken en VROM, 2002).

Veiligheid en kwaliteit, maar ook het economisch functioneren zelf zijn dus kritische onderdelen van zorgvuldig ruimtegebruik.

78. Voor de ondernemer is het van belang dat de onderneming zich kan ontwikkelen op een representatieve locatie. Representativiteit is niet hetzelfde als hoogwaardigheid.



Representativiteit is een subjectief begrip waaraan iedere ondernemer zijn of haar eigen eisen stelt. Een dienstverlenend bedrijf dat geregeld klanten ontvangt (frontoffice) heeft bijvoorbeeld een ander beeld van representativiteit dan een call center (backoffice) dat doorgaans geen klanten ontvangt. Verder zijn er bepaalde doelgroepen die wel bepaalde eisen stellen aan de representativiteit van hun vestigingsplaats, maar die minder of geen belang hechten aan hoogwaardigheid.

79. Om de doelstellingen inzake zorgvuldig ruimtegebruik te halen is een begeleiding van terreinontwikkelaars, -beheerders en bedrijven noodzakelijk. In Nederland besloten de verantwoordelijke ministers voor Ruimtelijke Ordening en Economie om een herkenbaar nationaal aanspreekpunt voor zorgvuldig ruimtegebruik op bedrijventerreinen op te richten. Dit aanspreekpunt wordt belast met de ontwikkeling en uitvoering van een strategie voor zorgvuldig ruimtegebruik. Voor Vlaanderen relevante onderdelen van deze strategie zijn:
- Kennisontwikkeling, onder andere door het verkrijgen van een overzicht en de ontwikkeling van concrete oplossingen voor zorgvuldig ruimtegebruik.
 - Communicatie over deze oplossingsrichtingen en het actief verspreiden van kennis onder terreinontwikkelaars en -beheerders en bedrijven.
 - Advisering-op-maat aan terreinontwikkelaars en -beheerders en bedrijven over de toepassing daarvan.
 - Onderzoek naar de mogelijkheden en het effect van financiële prikkels.
 - Ook in Vlaanderen kan dergelijk aanspreekpunt ontwikkeld worden.
80. Zorgvuldig ruimtegebruik en het bereiken van kwaliteit is een van de onderdelen van een duurzaam ondernemerschap. Binnen de context van ISO en andere normen en kwaliteitslabels die worden opgelegd ten aanzien van het productieproces en het product, is het logisch dat tegelijkertijd aandacht wordt besteed aan de omgeving waarbinnen die kwaliteitslabels worden gerealiseerd.
81. De algemene trend tot toename van de kwaliteitseisen vanwege de ondernemers impliceert dat in Vlaanderen meer en meer belang gehecht wordt aan een kwalitatieve en representatieve¹⁵⁴ werklocatie. Aan de aanbodzijde wordt de reactie hierop vooralsnog nog beperkt tot de realisatie van hoogwaardige kantorenparken en terreinen voor de kantoorachtige bedrijvigheid.

4.4.2 ONTWIKKELING, INRICHTING EN BEHEER

Goed uitgeruste en goed gelegen economische locaties vormen een essentiële voorwaarde voor economische bedrijvigheid. Ook op dit vlak dient gestreefd naar een duurzame economische ontwikkeling. Naast de kwantitatieve aspecten die reeds werden uitgewerkt in vorige secties, uit zich dit in duurzame kwaliteit.

82. Bedrijven die voor een vestigingsplaatskeuze staan, stellen bepaalde eisen aan de ligging (bereikbaarheid) en de inrichting van bedrijventerreinen en aan de voorzieningen op die bedrijventerreinen. Deze aspecten zijn dus meebepalend om een land, regio of site attractief te maken. Een aantal van deze omgevingsfactoren zorgen tevens voor een competitief voordeel van bedrijven, zeker voor bedrijven actief in transport, distributie en logistiek.



83. Duurzaamheid op economische locaties uit zich ondermeer op het vlak van een aangepaste monitoring, ontwikkeling, inrichting en beheer van een terrein. Duurzaam beheer van een economische locatie zorgt er ook voor dat terreinen minder snel verouderen. Hierdoor kan het terrein langer behouden blijven en wordt minder snel de nood gevoeld om nieuwe terreinen aan te leggen.
- Een actief beleid rond verouderde economische locaties impliceert het in kaart brengen van de verouderde bedrijventerreinen en de geografische spreiding ervan. De opbouw van een monitoringsysteem is hierbij belangrijk zodat snel kan ingespeeld worden op wijzigende omstandigheden.
 - In de fase van de ontwikkeling van een economische locatie dient de ontwikkelaar een ontwikkelingsplan op te stellen dat minstens bestaat uit een inrichtings-, een uitgifte- en een wederterbeschikkingstellingsluit.
 - Er is hierbij nood aan een soepele procedure waarbij in de vroegst mogelijke fase overleg met de administratie voorzien is.
84. In het licht van het op peil houden van de ruimtelijk-economische infrastructuur is er:
- nood aan een stimuleringsbeleid om ontwikkelaars aan te zetten werk te maken van een optimale inrichting van terreinen;
 - nood aan een stimuleringsbeleid om ook na de eerste inrichting van het terrein en de verkoop / concessie van kavels, een goed onderhoud en een goed beheer van het terrein en de gebouwen te bewerkstelligen;
 - nood aan een coherente aanpak van de te saneren en de te revitaliseren verwaarloosde sites
85. In samenhang met de voorgestelde differentiatie moet een uitgiftebeleid worden ontwikkeld dat rekening houdt met de locatievereisten van de onderneming en het niveau van kwaliteit (in termen van ruimte-intensiteit, kwaliteit van het patrimonium, inpassing op het terrein tussen andere activiteiten, aanwezigheid van gelijksoortige of complementaire activiteiten) die de locatie vereist.

4.4.3 PRINCIPES INZAKE HERINTEGRATIE VAN GREEN-, GRAY- EN BROWNFIELDS

86. Binnen de gestelde randvoorwaarden heeft zorgvuldig ruimtegebruik tot doel zuiniger om te springen met de beschikbare ruimte. Dit betekent ook dat in de mate van het mogelijke de noodzakelijke bijkomende ruimte voor economie wordt gerealiseerd door de herintegratie van bestaande leegstaande en/of verontreinigde sites. Wel dient er meteen te worden voor gewaarschuwd dat ze slechts voor een beperkt deel aan de vraag naar terreinen kunnen beantwoorden: ruwweg geschat kan men ervan uitgaan dat maximaal 20% van de ruimtevraag tegen 2017 kan gerealiseerd worden via hergebruik van oude terreinen (verlaten sites, brownfields, etc...). Tachtig procent of méér zal nog altijd moeten komen van greenfields. We pleiten ervoor op een strategie uit te werken waar hergebruik van oude terreinen en greenfield-ontwikkelingen simultaan gerealiseerd worden. Sanering van terreinen kan vrij veel tijd kosten. Men moet in die zin ook realistisch inschatten op welke termijn oude of vervuilde terreinen opnieuw op de markt gebracht kunnen worden. Het bestaan van honderden hectaren



brownfields en verlaten terreinen kan niet als excuus gebruikt worden om geen greenfields te ontwikkelen. Zolang ze niet op de markt zijn, vormen ze ook geen aanbod. We pleiten er uiteraard voor dat het beleid er werk van maakt om deze oude of vervuilde terreinen zo snel mogelijk terug op de markt te brengen.

87. Naast het aspect van zorgvuldig ruimtegebruik, spelen nog andere elementen in het voordeel van hergebruik van bestaande sites. Zo gaat het veelal om goedgelegen en goed ontsloten locaties, waar de nutsvoorzieningen reeds zijn aangelegd. Bovendien kan de herontwikkeling een halt toeroepen aan de verkrottingspiraal van de buurt, waarbij de hele omgeving een nieuwe sociaal-economische dynamiek kan krijgen.
88. Gelet op de zware financiële inspanning die bodemsanering met zich meebrengt en gelet op de verwachtingen inzake economisch hergebruik van deze terreinen is het nodig om snel een inzicht te verkrijgen in de economische potenties van de te saneren terreinen. Dit laat toe om een planning op te maken die het terrein definitief schrappt voor economisch gebruik ofwel voorziet in het economisch nagebruik van het terrein.

4.4.4 PRINCIPES VAN VERWEVING

89. Een belangrijk uitgangspunt is dat heel wat van onze economische activiteiten verweven zijn met andere functies. Ook in die omgeving is zorgvuldig ruimtegebruik en kwaliteit een leidraad die een belangrijk onderdeel is van een te voeren actief verwevingsbeleid.
90. De huidige milieuwetgeving en de algemeen maatschappelijke houding maken dat ondernemen in een verweven milieu niet meer evident is, met een verscherpte tendens tot herlocatie op professionele locaties. Deze laatste kwam heel duidelijk naar voren uit de enquêtering van de bedrijven. Een ruimtelijk-economisch beleid moet erop gericht zijn om de verweving opnieuw maatschappelijk aanvaardbaar te maken.
91. Als een verweven locatie wordt verlaten dan moet er in principe gepleit worden voor economische herbestemming, tenzij de site beperkingen oplegt die economisch hergebruik onmogelijk maken. Indien hergebruik niet mogelijk is, dan is compensatie noodzakelijk.
92. Vandaag kan ten aanzien van bedrijventerreinen nog veel meer gewerkt worden met verwevingsideeën. De huidige afbakeningsprocessen stuiten dikwijls op de onmogelijkheid om binnen de voorziene perimeter van het stedelijk gebied de benodigde economische ruimte te vinden. Dikwijls is de aanwezigheid van andere functies (natuur, recreatie, landbouw, ..) een belangrijke hinderpaal.
Naast het verlaten van de koppeling van stedelijke afbakening aan economische ruimte, moet er gewerkt worden aan nieuwe strategieën van ruimtegebruik, waarbij verweving van functies gemakkelijker wordt, ook binnen de economische ruimte. Zo bijvoorbeeld moet het mogelijk zijn om op bedrijventerreinen ruimte te voorzien voor waardevolle natuurfuncties, uiteraard zonder hierbij het economisch functioneren onmogelijk te maken, zoals dat nu wel het geval is ondermeer door Europese reglementeringen.



BIBLIOGRAFIE

- ACS, Z., DE LA MOTHE, J., PAQUET, G. (1996), Local Systems of Innovation: In Search of an Enabling Strategy, in: Howitt, P. (ed.), *The Implications of Knowledge-Based Growth for Micro-Economic Policies*, The University of Calgary Press, Calgary, p. 339-360.
- ADMINISTRATIE PLANNING EN STATISTIEK (2002), *Vrind 2001*, Brussel
- ADMINISTRATIE PLANNING EN STATISTIEK (2003), *Vrind 2002*, Brussel
- ALBRECHTS L., 2003, Uiteenzetting studiedag SERV, economisch ruimtegebruik, Brussel
- ALLEN J., (1988), The geographies of service, in: MASSEY D., ALLEN J., (1988) (Eds.), *Uneven re-development. Cities and regions in transition*. Hodder and Stoughton, London: 124-141.
- AMIN, A., HAUSNER, J. (eds.) (1997), *Beyond Market and Hierarchy: interactive governance and social complexity*, Edward Elgar, Aldershot.
- AMIN, A., THRIFT, N. (1992), Neo-Marshallian nodes in global networks, *International Journal of Urban and Regional Research*, 16(4), p. 571 – 587.
- AMIN, A., THRIFT, N. (eds.) (1994), *Globalisation, Institutions and Regional development in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- AROHM (2004); Onderzoek naar de evolutie van de ruimtebehoefte voor niet verweefbare bedrijvigheid, Brussel.
- ASBEEK BRUSSE W., VAN DALEN H., WISSINK B., (2002), *Stad en land in een nieuwe geografie. Maatschappelijke veranderingen en ruimtelijke dynamiek*, WRR, Sdu uitgevers, Den Haag
- ASHEIM B. (1996), Industrial districts as 'learning regions': a condition for prosperity, *European Planning Studies*, Vol. 4, No. 4, pp. 379-400.
- ASHEIM B. (1998), Learning regions as development coalitions: Partnership as governance in European workfare states?, *Paper IGU Commission on geography and public administration*, 2-5 Mai 1998, Cambridge.
- ASHEIM B. (1999), Innovation, social capital and regional clusters: on the importance of co-operation, interactive learning and localized knowledge in learning economies, *Paper RSA International conference on regional potentials in an integrating Europe*, 18-21 September, Bilbao.
- ASHEIM B., ISAKSEN A. (1997), Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation systems in Norway., *European Planning Studies*, Vol. 5, No. 3, pp. 299-330.
- AUSTIN M., (1998), Towards a negotiation based theory of local economic development: Public & private sector interaction. *Paper IGU Commission on geography and public administration*, 2-5 mei 1998, Cambridge.
- B&A GROEP (1998), Vestigingsplaatsfactoren: Belang, waardering en knelpunten, Den Haag, 58 p.
- BECATTINI G., (1992), Le district marshallien, in: G. BENKO et A. LIPIETZ (Eds.), *Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Presses Universitaires de France, PARIS: 35-55.
- BELUSSI F., (1996), Local systems, industrial districts and institutional networks: Towards a new evolutionary paradigm of industrial economics., *European Planning Studies*, Vol. 4, No. 1: 5-26.
- BLANPAIN R., 2004, Banen en brains: het land loopt leeg', Opiniestuk:in 'De Standaard' van 10 februari 2004
- BOUDRY L., CABUS P., CORIJN E., DE RYNCK F., KESTELOOT C., LOECKX A., (editors), (2003), *De eeuw van de stad, Van rastersteden en stadsrepublieken, Witboek Stedenbeleid*
- BOURDIEU, P. (1986) 'The forms of capital', Richardson, J.G. (Eds.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press
- BRACZYK H., COOKE PH., HEIDENREICH M., Eds. (1998), *Regional innovation systems. The role of governances in a globalized world.*, Bristol, Pennsylvania, UCL Press Ltd.
- BRACZYK H., HEIDENREICH M., (1998), Regional governance structures in a globalizing world. H. BRACZYK, PH. COOKE, M. HEIDENREICH, eds., *Regional innovation systems. The role of governances in a globalized world.*, Bristol, Pennsylvania, UCL Press Ltd, pp. 414-440.
- BROUWER, H., 1994, *Kantorenmarkt en stadsstructuur*, (Rodopi, Amsterdam).
- BRUINSMA F. EN RIETVELD P., 1996); The accessibility of European cities: Theoretical framework and comparison of approaches, Tinbergen institute – Regional and Environmental Economics, TI 96-99/5.
- BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL, 1998a, Ruimte voor economische dynamiek; Ontwikkeling vestigingspatronen



- Amerikaanse en Japanse bedrijven in Europa, Ministerie van Economische Zaken: Den Haag, 41 p.
- BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL, 1998b, Locatievoorkeur en ruimtegebruik van verhuisde bedrijven, Centraal Planbureau: Den Haag, 75 p.
- BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL, 2000, Economische visie op bedrijventerreinen en mobiliteit in de provincie Anwerpen. In opdracht van de GOM-Antwerpen.
- BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL, 2001, *Ruimtelijk-economische aspecten kantoren en kantoorachtigen in Vlaanderen*. In opdracht van: Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Departement Leefmilieu en Infrastructuur, Administratie Ruimtelijke Ordening, Huisvesting en Monumenten & Landschappen, Afdeling Ruimtelijke Planning.
- BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL, 2001b, *Schaarste aan grond: zoeken naar innovatieve oplossingen*. Studie uitgevoerd in opdracht van het VEV
- BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL, 2003, Enquête uitgevoerd in het kader van de onderzoeksopdracht naar het ruimtelijk-economisch functioneren van stedelijke regio's en verdichtingsgebieden. In opdracht van het SPRE.
- BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL, 2004, Het ruimtelijk-economisch functioneren van stedelijke regio's en verdichtingsgebieden. In opdracht van het SPRE. Niet gepubliceerd.
- BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL & IDEA CONSULT (2001): Vooronderzoek ruimtebehoefte voor bedrijventerreinen: Naar een Vlaams prognosemodel, In opdracht van de Vlaamse Gemeenschap – Administratie Economie. 55 p.
- CABUS P., (1988), Supersectoren – of hoe de ruimtelijke ordening (beleid en planning) beetje bij beetje worden opzij geschoven. *Planologisch Nieuws*, Jg8, nr.4
- CABUS P. (1994), Druk op de ruimte in Vlaanderen. Analyse van een aantal componenten. Kluwer Editorial, Kluwer Editorial, *Ruimtelijke Planning*, jaargang 2, Katern 4, blz. 69-102
- CABUS P., 1999, *De geografie van de ondernemingsstrategie*, Doctoraatsthesis KU-Leuven.
- CABUS P. (1999b), Zin of onzin van eigen kracht eerst. DE ROO, DERYNCK & VANDELANNOOTE (red), *De stille metamorfose van het Vlaamse platteland*. Die Keure.
- CABUS P., 2000a, Modelling spatial relationships between Belgian car manufacturers and their suppliers using choremes. *Tijdschrift voor Economische en Sociale geografie*, Vol. 91, n° 1, pp. 3-19
- CABUS P. (2001), The meaning of local in a global economy. *European Planning Studies*, Volume 9, Number 8/December 1, p. 1011-1038
- CABUS P. (2001b), Nood aan een nieuw stedelijk model? De compacte stad onder vuur, *Ruimte & Planning*, Jg. 21, nr. 1/2001, pp. 2-8
- CABUS P., HESS M. (2000), Regional politics and Economic patterns: glocalisation and the network enterprise. *Belgeo*, n° 1-4, blz. 79-101
- CABUS P. MEURIS F., VANHAVERBEKE W. (2003), *Aanzet tot opbouw van een regiovisie voor het arrondissement Kortrijk, Rebak*.
- CABUS P. SAEY P. (1996), *Toepassing van het subsidiariteitsprincipe in de ruimtelijke planning*. Opdracht uitgevoerd in opdracht en voor rekening van E. Baldewijns, Vlaamse minister van Openbare Werken, Vervoer en Ruimtelijke Ordening, 26 juni.
- CABUS P., VANHAVERBEKE, W (2002), *Analyse en kwantificering van de zonevreemde economie en een insteek voor oplossingen*, Strategisch Plan Ruimtelijke Economie, Academia Press, Gent
- CABUS P., VANHAVERBEKE, W (2002b), Stedelijke afbakening: planologisch en maatschappelijk gelegitimeerd?., *Plandag, Dordrecht*,
- CABUS P. VANHAVERBEKE W. (2003a), *De ruimtelijk-economische dynamiek in Vlaanderen*, Academia Press, Gent
- CABUS P. VANHAVERBEKE W. (2003b), The economics of rural areas in the proximity of urban networks: Evidence from Flanders, *Tijdschrift voor Economische en Sociale geografie*, Vol. 94, n°2
- CAIRNCROSS, F. (1997), *The death of distance: How the communications revolution will change our lives*, Harvard Business School Press, Boston
- CARNEY J., HUDSON R., LEWIS J., (1980), New perspectives in European regional theory: some introductory remarks, in CARNEY J., HUDSON R., LEWIS J., eds., *Regions in crisis*. Croom Helm London: 15-27.
- CARROLL G, HANNAN M, (1999), *The demography of corporations and industries*. Princeton University Press, New Jersey.
- CASTELLS M. (1996), *The rise of the network society*, Oxford, Blackwell
- CENTRAAL PLANBUREAU (1999); Bedrijfloctiemonitor regionale verkenningen 2010-2020: in gesprek met de regio's,



- Werkdocument No 112, p. 26.
- CENTRAAL PLANBUREAU (2002); Bedrijfslocatiemonitor De BLM: opzet en recente aanpassingen, 177 p.
- CHAPMAN K., WALKER D., (1987, 1991), *Industrial location*. Basil Blackwell, Oxford.
- CONTI S. 1993, The network perspective in industrial geography: Towards a model, in *Geografiska Annaler*, 75 B (3), pp. 115-130.
- COOKE PH. (1988), Spatial development processes: organized or disorganized, D. MASSEY, J. ALLEN(1988) (Eds.), *Uneven re-development. Cities and regions in transition*, London, Hodder and Stoughton, 232-249.
- COOKE PH. (1993), Interregional networks for regional innovation: methods, policies, practices, *Planologisch Nieuws*, Vol. 13, N°. 2, pp. 142-156.
- DE BACKER K., SLEUWAEGEN L., (2003) *Rapport over het concurrentievermogen van de Vlaamse economie*, Steunpunt Ondernemerschap.
- DE GRAAF W., VAN HOUTUM H., BOEKEMA F., (1995), "Reactie op ruimte voor regio's". *Geografie*, jaargang 4 juni 1995
- DE ROO, N. (Ed.), (2000), *De verbeelding van de Westhoek*, Tielt, Lannoo.
- DE ROO, 2004 , Het ontwikkelen van concepten en een visie voor een ruimtelijke kwaliteitsverbetering van bestaande en toekomstige economische activiteiten op het platteland, Onderzoek in uitvoering
- DE ROO, N. THISSEN F. (1997); *Leefbaarheidonderzoek in de plattelandskernen van de Westhoek*. Eindrapport, Provincie West-Vlaanderen en Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling, 138 p.
- DE ROO, N. THISSEN F. (1999), Nieuwe beelden van het Vlaamse platteland, Brugge
- DERYNCK F. EN DE ROO N, (2002), *De opmaak van een beleidsnota plattlandsbeleid. Verkenning van potenties, knelpunten, beleidsinhouden en beleidsinstrumenten*. Intern Rapport ten behoeve van de Vlaamse minister bevoegd voor plattlandsbeleid
- DIELEMAN F., (1999), Compacte stad, wetenschappelijk onderzoek en Nederlandse praktijk., DIELEMAN, F. & MUSTERD S. (Eds.), *Voorbij de compacte stad?*, Assen, Van Gorcum, pp.25-35.
- DRUCKER, P. (1993); *Post-capitalist society*, Butterworth/Heinemann: Oxford, 198 p.
- DUA V., 2000, Beleidsnota Landbouw 2000 - 2004
- EUROPEAN COMMISSION, 1994, *Europe 2000 +, Co-operation for European territorial development*, Brussel, Luxembourg.
- EUROPEAN COMMISSION (1999a), *6th Periodic report on the regions*, Luxembourg.
- EUROPEAN COMMISSION, 1999b, ESDP, *European Spatial Development Perspective. Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union*, Luxembourg
- EUROPEAN COMMISSION, 2001, Second report on economic and social cohesion, Luxembourg
- EUROPEAN COMMISSION (2004), *Third report on economic and social cohesion. A new partnership for cohesion: convergence, competitiveness, cooperation*, February, Brussels
- FLORIDA R., (2002), The rise of the creative class: And how it is transforming work, leisure, community and everyday life, Basic Books, 350 p,
- GEDAS, Studie leegstaande en/of verwaarloosde bedrijfsruimten, Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Administratie Economie, april 2002
- Gertler, M. (1992), Flexibility revisited: districts, nation states and the forces of production, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 17, p. 259-278.
- GHYS L. EN RENTMEESTERS P. (2000); "Bedrijventerreinen in perspectief", Economisch Rapport, oktober, pp. 5-15.
- HARRISON B. (1992), Industrial districts: old wine in new bottles?, *Regional Studies*, Vol. 26, 469-483.
- HARRISON B. (1994), *Lean and mean. The changing landscape of corporate power in the age of flexibility*, New. York.
- 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.
- HEMEL, Z., (2002), " Creatieve steden " in Stedenbouw en Ruimtelijke ordening, 02, pp 6-13
- HENRY, A., PINCH, S., RUSSEL, S. (1996), In pole position? Untraded dependencies, new industrial spaces and British motor sport industry, *Area*, 28, p. 25-36.
- HESOC, (1998), *Ontwerp-streekcharter Hageland*, July.
- HOLMÉN H. (1995), What's new and what's regional in the 'New Regional Geography'?, *Geografiska Annaler*, Series B, Human Geography, Vol. 77 B, No 1, pp. 47-63.



- HOUVENAGHEL S., VANHAVERBEKE W., (1997), Economische aspecten van omliggende gebieden met het stedelijk netwerk van de Vlaamse ruit., *Planologische discussiebijdragen*, Deel 2: 355-364
- HUDSON R., (1988), Labour market changes and new forms of work in 'old' industrial regions, MASSEY D., ALLEN J., (1988) (eds.), *Uneven re-development. Cities and regions in transition*, London, Hodder and Stoughton, pp. 147-166.
- HUDSON, R., DUNFORD, M., HAMILTON, D., KOTTER, R. (1997), Developing regional strategies for economic success: lessons from Europe's economically successful regions, *European Urban and Regional Studies*, 4, p. 365-373.
- IBM (2004), *Onderzoek naar de evolutie van de ruimtebehoefte voor niet verweefbare bedrijvigheid*, In opdracht van het 'Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap Departement Leefmilieu en Infrastructuur Administratie Ruimtelijke Ordening, Huisvesting en Monumenten en Landschappen Afdeling Ruimtelijke Planning', 217 p.
- IDEA CONSULT, (2004), Economie van het platteland: eigenheid en werking, In opdracht van het SPRE, Niet gepubliceerd, 111 p.
- IISRO, (2003), Netwerken en netwerking als uitdaging voor ruimtelijke planning: Samenvatting van de studie in opdracht van ARP
- ILLERIS S. (1994), Proximity between service producers and service users., *TESG*, Vol. 85, No. 4: 294-302.
- JENKS, GF AND CASPALL, FC (1971), "Error on choroplethic maps, definition, measurement, reduction", *Annals of the Association of American Geographers*, 61, (2), pp. 217-244.
- JOHANNISSON B. (1998); "Personal networks in emerging knowledge-based firms: spatial and functional patterns", *Entrepreneurship and regional development*, 10 (4), pp.297-312.
- KEEBLE D. (1976); *Industrial location and planning in the United Kingdom*, London.
- KEEBLE D. ,(2000), North-South and Urban-Rural Differences in SME Performance and Behavior., *British Enterprise*, Cambridge, ESRC., pp. 87-99.
- KEERS, G., 1998, Ruimte voor bedrijvigheid door herstructurering. Kansen en knelpunten op verouderde bedrijventerreinen, *Stedebouw & Ruimtelijke Ordening*, 79, 32-34
- 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
- KLOOSTERMAN, RC and S MUSTERD (eds)(2001); "Special Issue: Polycentric Urban Regions" *Urban Studies*, Volume 38, (4), April.
- KRUGMAN P.,(1991), *Geography and trade.*, Leuven University Press, MIT Press.
- LAMBOUY, J. (1980), *Economie en Ruimte*, Van Gorcum, Assen / Amsterdam, 3^{de} herziene druk
- LOUTER, P. (1996); Economische ontwikkeling in multi-nodale stedelijke gebieden. In: DIELEMAN EN PRIEMUS (red), *De inrichting van stedelijke regio's*, Assen.
- LOUTER, P. (2003), *De economische hittekaart van Nederland. Waar de economie van Nederland groeit*. Ministerie van Economische zaken, Den Haag
- LOUTER P., DE RUYTER P. (1994), Ruimte voor regio's, ruimtelijk-economische ontwikkelingspatronen in Nederland. INRO
- LOUTER P, VAN EIKEREN P., ALLAERT G, BADE F., CABUS P., KIEHL M. (2003), *De economische hittekaart van Noordwest-Europa. Nederlandse regio's in Europees perspectief*, MINEZ, De Haag
- LOUW, E. & J.F.H. HIETHAAR (1999), *Bedrijventerreinen over de groene grens*. Delft, Delft University Press.
- LOUW, E. & J.F.H. HIETHAAR (2000), *Ramingen gewogen. Een analyse van provinciale behoefteringen voor bedrijventerreinen*. Delft, Delft University Press.
- LOVERING, J. (1999), Theory led by policy? The inadequacies of the 'new regionalism' in economic geography illustrated from the case of Wales, *International Journal of Urban and Regional Research*, 22.
- MALMBERG A., MASKELL P. (1997), Towards an explanation of regional specialization and industry agglomeration, *European Planning Studies*, Vol. 5, No.1, pp. 25-41
- MALMBERG A., SÖLVELL Ö, ZANDER I., (1996), Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness., *Geografiska Annaler - 78B - 2*, pp. 85-97.
- MARKUSEN A. (1997), Regional culture and regional politics as assets and handicaps for innovation. *Lecture tijdens de 'International Conference on Industry, Innovation and Territory'*, Lissabon, 20-22 Maart 1997
- MARTINELLI F., SCHOENBERGER E. (1992), Les oligopoles se portent bien, merci! Éléments de réflexion sur l'accumulation flexible, G. BENKO ET A. LIPIETZ (eds.), *Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 164-188.



- MERENNE-SCHOUMAKER B. (1996), Le développement local: bilan et conclusion., *Geographies, Bulletin de l'association de géographes Français*, 73^e année – 5, pp 464-467.
- MINISTERIE VAN DE VLAAMSE GEMEENSCHAP (1997), Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, Brussel, 594 p.
- MINISTERIE VAN DE VLAAMSE GEMEENSCHAP (1999), *Voor een Vlaams plattelandsbeleid*. Eindrapport tweede landbouwconferentie, Brussels, 31 mei.
- MINISTERIE VAN DE VLAAMSE GEMEENSCHAP (2000), Programma voor plattelandsontwikkeling in Vlaanderen, periode 2000 – 2006
- MINISTERIE VAN DE VLAAMSE GEMEENSCHAP (2003), *Nadere Uitwerking Economisch Netwerk Albertkanaal: Eindrapport*, Brussel.
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN (1994), Ruimte voor Economische activiteiten.
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN (1997), *Ruimte voor economische dynamiek, Een verkennende analyse van ruimtelijk-economische ontwikkelingen tot 2020*
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN (1999), Nota ruimtelijk-economisch beleid, Dynamiek in netwerken.
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN (2002), Kwaliteit wint terrein: Parkmanagement, 73 p.
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN EN VROM, 2002, "Verzameld werk", Rapport MDW-werkgroep Intensief Ruimtegebruik Bedrijventerreinen
- MORGAN K. (1997), The Learning Region, *Regional Studies*, Vol. 30. No. 5, pp. 491-504
- NAISBITT, J. (1994), *Global Paradox*, William Morrow and Company, New York.
- NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT & BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL (1997), Bedrijfslocatieplanning in Nederland. Deel I: Praktische tips bij keuze methodiek; Deel II: Methoden en praktijk in Nederland – Eindrapport. Rotterdam en Nijmegen, Nederlands Economisch Instituut & Buck Consultants International.
- NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT -INRO (1994), *Ruimte voor regio's, ruimtelijk-economische ontwikkelingspatronen in Nederland: toekomstperspectief*
- NEDERLANDS ECONOMISCH INSTITUUT /UNIVERSITEIT GENT, 1997, *De Noord-Zuid als RITS, E.G. Interregprogramma voor het Benelux-Middengebied*, Rotterdam/Gent
- OECD, 1997, *Regional policies in the 90's: The shift towards competitiveness and partnerships with subregional levels*.
- OHMAE K. (1995/1996), *The end of the nation state: the rise of regional economies*, HarperCollinsPublishers, London
- OLDEN, H., 2001, De behoefte aan bedrijventerreinen en stedelijke netwerken, in BOEKEMA, F. EN KUIJPERS, E. eds., *Stedelijke netwerken; theoretische en empirische reflecties*, (Shaker Publishing, Maastricht), pp. 99-110.
- PENNINGS, E., SLEUWAEGEN, L. (2000), International Relocation: Firm and Industry Determinants, *Economics Letters*, 67, p. 179-186.
- PIORE M.J.. SABEL C.F.(1984), *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*, Basis Books, New York.
- PORTER M. (1998), *On competition*, Boston, HBS Press.
- PORTER M., (1990), *The competitive advantage of nations*, The Macmillan Press LTD, London, Basingstoke.
- PROVINCIE WEST-VLAANDEREN (2003), Navigatieplan voor een vitaal West-Vlaams platteland, Brugge
- PROVINCIE ZEELAND (2000), *Vitaal platteland Zeeland. Nieuwe economische dragers*
- RAY C., (2000), Further Ideas about Local Rural Development: Trade, Production and Cultural Capital, *Centre for Rural Economy Working Paper Series*, Working Paper 49
- RAY C., (2001), *Culture economies: A perspective on local rural development in Europe*, Centre for Rural Economy, Newcastle upon Tyne.
- RECLUS/DATAR (1989), *Les villes Européennes*. Montpellier
- REICH, R. (1992), *The work of nations: Preparing ourselves for the 21st century*, New York, Vintage Books. 339 p.
- REININK G.J. (1970); INDUSTRIËLE BEDRIJFSMIGRATIE IN NEDERLAND IN DE JAREN 1950-1962, EEN ONDERZOEK NAAR VESTIGINGSPLAATSFACTOREN, AMSTERDAM:SISWO.
- RICHARDSON, T and O. JENSEN (2000); "Discourses of mobility and polycentric development: A contested view of European spatial planning". *European Planning Studies*, 8(4), 503-520.
- RUIMTELIJK PLANBUREAU NEDERLAND, 2003, Ruimtelijke ordening als het afwegen van belangen (<http://www.rpb.nl/nl-nl/>)
- SAEY, P. (1994), Van Ratzel tot Wallerstein: zienswijzen op de sociaal-geografische structuur van de wereld, *Tijdschrift van de Belgische Vereniging voor Aardrijkskundige Studies*, 63, p. 47-86.



- SAXENIAN, A. (1994), *Regional advantages: Culture and Competition in Silicon valley and Route 128*, Harvard University Press, Boston.
- SAYER A. (1997), The dialectic of culture and economy, LEE R., WILLS J., (eds), *Geographies of economies*, London, ARNOLD, pp. 16-26.
- SCHÖN, K.P., 2000, Einführung – Des Europäische Raumentwicklungskonzept und die Raumordnung in Deutschland. *Informationen zur Raumentwicklung*, nr. 3/4 I-VII.
- SCOTT A. 1990, Flexible production systems and regional development: The rise of New industrial spaces in North America and Western Europe, S. ILLERIS, L. JAKOBSEN (eds.), *Networks and regional development*, NordREFO, pp. 59-77
- SEO (1996); *Steden en stadsgewesten; Economische ontwikkelingen 1970-2015*. Amsterdam.
- SERV, 1992, *Rapport 1992 over de regionale ontwikkeling. Regionale en subregionale betekenis van de financiële sector, de diensten aan bedrijven en de verhuur*. Brussel
- SERV, 2002, Charter Economie, Gevraagde bijsturing bij de opmaak van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen-bis, Brussel, 11 december
- SERV (2003a), *Sociaal-Economisch Rapport 2003*, Academia Press, Gent
- SERV (2003b), *Agenda 2007, Aanbeveling over de betrokkenheid van de ruimtevragende beleidssectoren bij het tot stand komen van ruimtelijke visies, doelstellingen en plannen en de realisatie daarvan*
- SLEUWAEGEN, L., DE BACKER, K., STEURS, G., REYEMEN, D., DEVISSCHER, S., PEETERS, A. (2002), Desindustrialisatie en de implicaties op de arbeidsmarkt, in: Viona, *Werkt de arbeidsmarkt? Beleidsgericht arbeidsmarktonderzoek in Vlaanderen*, Standaard Uitgeverij, Antwerpen, p. 15-26.
- STORPER M., 1995, The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies, *European urban and regional studies*, Vol. 2 (3), pp. 191-221.
- STORPER M., (1997), *The regional world: territorial development in a global economy*, New York, The Guilford Press.
- STORPER M., (1999), The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies, T. Barnes, M. Gertler (eds.), *The new industrial geography. Regions, regulations and institutions*, London and New York, Routledge Studies in Modern World Economy, pp. 23-53.
- STORPER M., HARRISON B. 1992, Flexibilité, hiérarchie et développement régional: les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 1990, BENKO G. ET LIPIETZ A. (eds.), *Les Régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 265-291
- STRATEGISCH PLAN ZUID-OOST-VLAANDEREN (1998a), *Sterkte-zwakke analyse van de regio Zuid-Oost-Vlaanderen*.
- STRATEGISCH PLAN ZUID-OOST-VLAANDEREN (1998b), *Streekvisie en strategische hefboomen voor Zuid-Oost-Vlaanderen*
- STREEKPLATFORM MEETJESLAND, (1998), *Portret van het Meetjesland. Socio-economisch vademecum*.
- STREEKPLATFORM MEETJESLAND, (1999), *Jaarverslag 1997-1998*.
- STREEKPLATFORM WESTHOEK, (1998), *De Westhoek, pure verwondering*
- STRIJKER D (1996); The Dutch countryside: Myths versus facts, *Paper for the 48th EAAE-seminar on Rural Restructuring within Developed Countries*, Dyon-France, March 20-21, 1997, 10 p.
- STRIJKER D (1999), Rural renewal in the Netherlands. *Paper for the workshop 'Transformations in the rural areas of North-West Europe'*. March 25-28, Groningen.
- SWYNGEDOUW, E. (1992), "The Mammon Quest. Glocalisation, interspatial competition and the monetary order: the construction of new scales", in: Dunford, M. en G. Kafkalas (ed.), *Cities and regions in the New Europe*.
- TNO-INRO (1997); *Economische netwerken, determinanten van de ruimtelijk-economische dynamiek*, Delft.
- VAESSEN P. 1993, *Small business growth in contrasting environments*, Netherlands Geographical Studies 165.
- VAN DAM F., HUIGEN P., (1997) L'espace rural des Pays-Bas: un changement fondamental., *Hommes et Terre du Nord*, 2, pp. 115-123
- VAN DER HAEGEN, H., VAN HECKE, E., JUCHTMANS, G. (1996), De Belgische Stadsgewesten, *Statistische Studiën*, 104.
- VAN DER VELDEN W. EN WEVER E., 2000, *Nederland in Europa. Regio's n Beweging*, Utrecht
- VAN DINTEREN J., RIENSTRA G., (1994), De intermediaire dienstensector: schakel in de netwerkeconomie., *Geografie*, jaargang 3, juni: 34-39.
- VAN DOK-VAN WEELE A. (1995), *Ruimte voor regio's, het ruimtelijk-economisch beleid tot 2000*, Nota van de Staatssecretaris



- van economische zaken.
- VANHAVERBEKE, W., 1998, An economic analysis of the Flemish diamond. *European Planning Studies*, Vol. 6, No. 4: 425-442.
- VANHAVERBEKE, W (1999); *De bedrijfsvriendelijke gemeente: Een enquête naar de bedrijfsvriendelijkheid van de gemeenten in het arrondissement Antwerpen*, (3 delen), Kamer voor Koophandel en Nijverheid Antwerpen, Antwerpen.
- VANHAVERBEKE, W, CABUS P. (2002), *Evaluatie ruimtebalans economie. Een analyse van de stand van zaken op 1 januari 2001 & beleidsimplicaties*, maart 2002
- VANHAVERBEKE, W., CABUS P., (2003), Path dependency in regional development: The evolution of urban economic concentration in Flanders and Belgium. Paper presented at the "Regional Studies Association International Conference", 12th-15th April 2003, Pisa Conference Centre: Pisa, Italy, 34 p.
- VANHAVERBEKE, W., LAMMENS E., CABUS P. (2001); *Urgentieproject: bouwrijpe bedrijventerreinen in Vlaanderen*, Strategisch Plan Ruimtelijke Economie, Maart
- VAN HEELSBERGEN, K. EN DE SMIDT, M, ,1982, Kantoren, ruimtelijk gedrag en onzekerheid, *Geografisch Tijdschrift*, XVI, (3), 246-253.
- VANNESTE D., ABRAHAM F., CABUS P., SLEUWAEGEN L. (2003), *Belgische werkgelegenheid in een mondialiserende economie: impact op de micro-economische en geografisch-territoriale structuur*, Reeks Actuele problemen met betrekking tot de sociale cohesie, Academia Press, Gent, p 246
- VANNESTE D., LAURIJSSSEN I., DE RIJCK T, 2003, *Deelproject bedrijvennetwerken*, van het globale project Verdichtingsgebieden en bedrijvennetwerken, BUCK CONSULTANTS INTERNATIONAL en ISEG-KU-Leuven.
- VERHETSEL A., DESMET A., (1997), Tien jaar faillissementen, ontbindingen en oprichtingen in België (1984-1994). Is de ondernemingsdynamiek een grootstedelijk fenomeen. *Economisch en Sociaal Tijdschrift*, 51^{ste} jaargang, nr 2, juni 1997.
- VLACORO, 2003, Advies over de afbakening van de gebieden van de natuurlijke en agrarische structuur, 16 september.
- VROM, 2001, *Vijfde Nota over de Ruimtelijke Ordening 2000 / 2020. "Ruimte maken, ruimte delen"*, Den Haag
- YOUNG R., FRANCIS J., YOUNG C., 1994, Flexibility in small manufacturing firms and regional industrial formations, *Regional Studies*, Vol. 28.1, pp. 27-38.
- ZEILSTRA, A. (1998) *Het ruimtegebruik per werknemer in prognosemethoden voor de vraag naar bedrijventerreinen*. Groningen, Rijksuniversiteit Groningen (onuitgegeven scriptie).





LIJST MET TABELLEN

TABEL 1: LOONTREKKENDE EN ZELFSTANDIGE WERKGELEGENHEID 2002	36
TABEL 2: LOONTREKKENDE EN ZELFSTANDIGE WERKGELEGENHEID 2002 PER SECTOR	37
TABEL 3: LOONTREKKENDE WERKGELEGENHEID 2002 PER SECTOR	37
TABEL 4: GROEI VAN DE WERKGELEGENHEID IN VERSCHILLENDE PERIODES	40
TABEL 5: VERDELING VAN DE WERKGELEGENHEID NAAR GESLACHT	40
TABEL 6: VERDELING VAN DE WERKGELEGENHEID VOLGENS PUBLIEKE OF PRIVATE WERKGEVER	41
TABEL 7: VERDELING VAN DE PRIVÉ-WERKGELEGENHEID PER DIMENSIEKLASSE	42
TABEL 8: BBP PER CAPITA 2002 STERKE REGIO'S 1999 (EU-15=100) (TEGEN PPP)	47
TABEL 9: EXPORT IN 2003 (IN MILJOEN EURO EN IN %)	48
TABEL 10: EXPORT IN 2001 OPGESPLITST PER SECTOR (IN MILJOEN EURO EN IN %)	49
TABEL 11: GRONDGEBRUIK IN 1991 EN IN 2002	52
TABEL 12: RUIMTEBOEKHOUDING VAN BASIS VAN DE GEWESTPLANNEN	54
TABEL 13: VERDELING VAN DE VLAAMSE ECONOMIE VOLGENS DE GEWESTPLANBESTEMMING	55
TABEL 14: BEDRIJVENTERREINEN IN VLAANDEREN 01/01/2003	57
TABEL 15: BESCHIKBAARHEID VAN BEDRIJVENTERREINEN: ECONOMISCHE KNOOPPUNTEN 1994-2003	58
TABEL 16: DE ACTIVITEITEN OP INDUSTRIETERREINEN EN AMBACHTELIJKE ZONES	62
TABEL 17: BELANG BUITENLANDSE BEDRIJVEN IN BELGIË	69
TABEL 18: BELANG BUITENLANDSE BEDRIJVEN IN BELGIË PER GEWEST OP BASIS VAN WERKGELEGENHEID	70
TABEL 19: SCHATTING VAN DE TOTALE (DIRECTE + INDIRECTE) WERKGELEGENHEID BIJ BUITENLANDSE ONDERNEMINGEN IN BELGIË	71
TABEL 20: VERDELING VAN DE GEËNQUÊTEERDE BEDRIJVEN NAAR ACTIVITEITSKLASSE	91
TABEL 21: VERDELING VAN DE GEËNQUÊTEERDE BEDRIJVEN NAAR AANTAL WERKNEMERS EN PER PROVINCIE	92
TABEL 22: INDUSTRIËLE TOELEVERING VANUIT EEN VERKOOPS- OF PRODUCTIEONDERNEMING	95
TABEL 23: PARTNERS VAN GEËNQUÊTEERDE BEDRIJVEN BIJ GEZAMENLIJKE PRODUCTONTWIKKELING	96
TABEL 24: CRITERIA GENOEMD VOOR DE PARTNERS VOOR GEZAMENLIJKE PRODUCTONTWIKKELING	99
TABEL 25: BELANG BELGIË / BUITENLAND IN FUNCTIE VAN HET AANTAL NETWERKPARTNERS	102
TABEL 26: TOTALE STEEKPROEF MET GEGEVENS OVER OMZETVERDELING	113
TABEL 27: TOTALE STEEKPROEF MET GEGEVENS OVER 3 BELANGRIJKSTE KLANTEN EN TOELEVERANCIERS	114
TABEL 28: DEKKINGSGRAAD OPGEGEVEN KLANTEN UITGEDRUKT IN WERKNEMERS	114
TABEL 29: DEKKINGSGRAAD OPGEGEVEN KLANTEN UITGEDRUKT IN WERKNEMERS PER OMZETCATEGORIE (%)	115
TABEL 30: RELATIES VAN BEDRIJVEN IN VLAANDEREN MET KLANTEN EN TOELEVERANCIERS	119
TABEL 31: RELATIES BINNEN DE STEDELIJKE REGIO ANTWERPEN	126
TABEL 32: KERNBEDRIJVEN WAARVAN NETWERKING NADER BESTUDEERD WORDT	129
TABEL 33: ECONOMISCHE BETEKENIS VAN DE ASSTRUCTUREN	148
TABEL 34: KENMERKEN VAN DE CLUSTERS	170
TABEL 35: WERKGELEGENHEID PER RUIMTELIJKE ZONE IN VLAANDEREN: AARD VAN DE ACTIVITEIT (2002)	175
TABEL 36: GROEI VAN DE WERKGELEGENHEID (RSZ+RSVZ) PER ZONE TUSSEN 1981 EN 2002	177
TABEL 37: RELATIE TUSSEN STAD EN PLATTELAND IN VLAANDEREN EN BRUSSEL 1991	182
TABEL 38: JOBDEFICIT EN -SURPLUS IN STAD EN PLATTELAND IN VLAANDEREN EN BRUSSEL 1991	183
TABEL 39: PENDELTijd PER GEBIED	183
TABEL 40: WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN 2002 (ARBEIDSPLAATSEN PER KM ²)	204
TABEL 41: DE VLAAMSE GEMEENTEN MET DE GROOTSTE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN 1981/2002	208
TABEL 42: VERANDERINGEN IN DE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID PER GROEP VAN GEMEENTEN	209
TABEL 43: ONTWIKKELING VAN DE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID 1993-2002 (ARBEIDSPLAATSEN PER KM ²)	210
TABEL 44: BEDRIJVEN DIE ZOWEL IN 1990 ALS IN 2000 BESTONDEN	234
TABEL 45: GEMIDDELDE oprichtingsdatum VAN DE BELGISCHE BEDRIJVEN	235
TABEL 46: GEMIDDELDE BEDRIJVENLEEFtijd EN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE HOOFDSTRUCTUUR	237



TABEL 47: GEMIDDELDE LEEFTIJD VAN BEDRIJVEN EN KENMERKEN VAN HET GEBIED	240
TABEL 48: INDUSTRIËLE DYNAMIEK BINNEN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR: AANDEEL TW (%)	251
TABEL 49: DYNAMIEK IN DE DIENSTEN IN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE HOOFDSTRUCTUUR	253
TABEL 50: VERHUISBEWEGINGEN VOLGENS GEWEST	256
TABEL 51: KENMERKEN VAN DE VERHUISDE BEDRIJVEN: INDUSTRIE, BOUW EN DIENSTEN	257
TABEL 52: KENMERKEN VAN DE VERHUISDE BEDRIJVEN: OMVANG EN GROEI	258
TABEL 53: OUDERDOM VAN DE BEDRIJVEN	258
TABEL 54: VERHUISAFSTAND PER SECTOR	259
TABEL 55: VERHUISBEWEGINGEN BINNEN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR	261
TABEL 56: VERHUISBEWEGINGEN IN DE STADSGEWESTEN	262
TABEL 57: ARRONDISSEMENTEN MET GROOTSTE INSTROOM (>20) EN UITSTROOM (<=-15)	265
TABEL 58: OVERZICHT VAN DE GEHANTEERDE SECTORINDELING	288
TABEL 59: RUIMTEVRAAG PER PROVINCIE EN PER SECTOR – NEGATIEVE GROEI WORDT NIET IN REKENING GEBRACHT	291
TABEL 60: RUIMTEVRAAG PER PROVINCIE EN PER SECTOR – NEGATIEVE GROEI WORDT VOOR 25% IN REKENING GEBRACHT	292
TABEL 61: VERDELING VAN DE RUIMTEVRAAG OVER SECTOREN	292
TABEL 62: GEMISTE JOBS TEN GEVOLGE VAN TEKORTEN AAN BOUWRIJPE TERREINEN IN DE PERIODE 1994-2001	305
TABEL 63: CORRECTE PROVINCIALE RUIMTEBALANSEN - ZONDER AANPASSING VOOR NEGATIEVE WERKGELEGENHEIDSEVOLUTIE	307
TABEL 64: CORRECTE PROVINCIALE RUIMTEBALANSEN - MET AANPASSING VOOR NEGATIEVE WERKGELEGENHEIDSEVOLUTIE	307
TABEL 65: INCORRECTE PROVINCIALE RUIMTEBALANSEN - ZONDER AANPASSING VOOR NEGATIEVE WERKGELEGENHEIDSEVOLUTIE	308
TABEL 66: INCORRECTE PROVINCIALE RUIMTEBALANSEN - MET AANPASSING VOOR NEGATIEVE WERKGELEGENHEIDSEVOLUTIE	308
TABEL 67: PROVINCIALE RUIMTEBALANSEN VOLGENS RSV-METHODE - ZONDER AANPASSING VOOR NEGATIEVE WERKGELEGENHEIDSEVOLUTIE	309
TABEL 68: PROVINCIALE RUIMTEBALANSEN VOLGENS RSV-METHODE - MET AANPASSING VOOR NEGATIEVE WERKGELEGENHEIDSEVOLUTIE	310
TABEL 69: BASISFACTOREN BIJ DE LOCATIEKEUZE	317
TABEL 70: BEDRIJVEN EN HUN VESTIGINGSVOORWAARDEN: BESCHRIJVING VAN DE 5 GROEPEN	322
TABEL 71: BEDRIJVEN EN HUN VESTIGINGSVOORWAARDEN: GROOTTECATEGORIEËN	323
TABEL 72: BEDRIJVEN EN HUN VESTIGINGSVOORWAARDEN: SECTOREN	323
TABEL 73: BEDRIJVEN EN HUN VESTIGINGSVOORWAARDEN: AFZETORIËNTATIE VAN DE GROEPEN	324
TABEL 74: BEDRIJVEN EN HUN VESTIGINGSVOORWAARDEN: SPECIALISATIE VAN GROEPEN T.A.V. RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR GEBIEDEN	324
TABEL 75: DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE DYNAMIEK VAN DE GROEPEN	325
TABEL 76: TYPE BEDRIJFVIGHEID OP PROFESSIONELE LOCATIES	327
TABEL 77: ONTSLUITING VAN DE HUIDIGE LOCATIE	328
TABEL 78: EVOLUTIE VAN DE ONTSLUITINGSMODI	329
TABEL 79: LIGGING VAN DE HUIDIGE LOCATIE	329
TABEL 80: EVOLUTIE VAN DE LIGGING	329
TABEL 81: DOELGROEPEN VOOR INTERNATIONALE LUCHTHAVENS	341
TABEL 82: TOESTAND VAN DE HUIDIGE LOCATIE	347



LIJST MET FIGUREN

FIGUUR 1: BASISSCHEMA VAN DE ONDERZOEKSOPDRACHT VAN HET SPRE	15
FIGUUR 2: SCHEMATISCHE VOORSTELLING VAN DE RASTERSTAD	27
FIGUUR 3 VERHOUDING TUSSEN LOONTREKKENDE EN ZELFSTANDIGE WERKGELEGENHEID 2002	36
FIGUUR 4: SECTORALE VERDELING VAN DE WERKGELEGENHEID 2002	38
FIGUUR 5: AANDEEL BRUTO TOEGEVOEGDE WAARDE INDUSTRIE 1985-1997	38
FIGUUR 6: EVOLUTIE VAN DE WERKGELEGENHEID 1981-2002, 1981=100	39
FIGUUR 7: SPREIDING VAN BEDRIJVEN EN WERKNEMERS OVER DE DIMENSIEKLASSEN: VLAANDEREN 2002	43
FIGUUR 8: WERKGELEGENHEID PER SECTOR IN VLAANDEREN 2002	43
FIGUUR 9: EVOLUTIE VAN DE WERKGELEGENHEID PER SECTOR IN VLAANDEREN 1993-2002	45
FIGUUR 10: BRUTO BINNENLANDS PRODUCT PER CAPITA EN PER WERKENDE 2002	46
FIGUUR 11: WERKGELEGENHEID IN HT-SECTOREN 2002	48
FIGUUR 12: AANDEEL VAN DE PROVINCIES IN DE VLAAMSE UITVOER	49
FIGUUR 13 OPENHEID VAN DE ECONOMIE - 2001	50
FIGUUR 14: EVOLUTIE VAN HET GRONDGEBRUIK TUSSEN 1991 EN 2002	53
FIGUUR 15: GEKADASTREERD RUIMTEGEBRUIK VOOR ECONOMISCHE FUNCTIES* 2002	53
FIGUUR 16: BELANG VAN DE ECONOMIE PER GEWESTPLANBESTEMMING	56
FIGUUR 17: BESTEMDE, INGENOMEN EN BESCHIKBARE BEDRIJVENTERREINEN 2003	57
FIGUUR 18: SITUATIE BEDRIJVENTERREINEN IN VLAANDEREN OP 01/01/2003	59
FIGUUR 19: SITUATIE BEDRIJVENTERREINEN IN VLAANDEREN, EVOLUTIE BESTEMDE TERREINEN 1994-2003	60
FIGUUR 20: SITUATIE BEDRIJVENTERREINEN IN VLAANDEREN, INNAME TERREINEN DOOR BEDRIJVEN 1994-2003	60
FIGUUR 21: SITUATIE BEDRIJVENTERREINEN IN VLAANDEREN, EVOLUTIE BESCHIKBAARHEID 1994-2003	61
FIGUUR 22: BEDRIJVENTERREINEN EN AMBACHTELIJKE ZONES VOLGENS HET GEWESTPLAN	61
FIGUUR 23: DIMENSIEKLASSEN BELGISCHE EN BUITENLANDSE BEDRIJVEN (2001)	70
FIGUUR 24: SPREIDING VAN DE WERKGELEGENHEID IN BUITENLANDSE BEDRIJVEN	71
FIGUUR 25: ARBEIDSPLAATSEN PER KM ² IN EU-15 EN EU-5 (NUTS III) - 2001	74
FIGUUR 26: ARBEIDSPLAATSEN PER KM ² IN IN EU- (NUTS III) IN INDUSTRIE EN TERTIAIRE DIENSTEN - 2001	75
FIGUUR 27: ARBEIDSPLAATSEN PER KM ² (NUTS III) IN DISTRIBUTIE EN KENNISDIENSTEN 2001	75
FIGUUR 28: ARBEIDSPLAATSEN PER KM ² (POTENTIAAL 50 KM) (NUTS III) IN DE INDUSTRIE EN DE TERTIAIRE DIENSTEN – 1993-2001	76
FIGUUR 29: ARBEIDSPLAATSEN PER KM ² (POTENTIAAL 50 KM) (NUTS III) IN DE DISTRIBUTIE EN KENNISDIENSTEN – 1993-2001	77
FIGUUR 30: ECONOMISCHE PRESTATIES TEN OPZICHTE VAN EU 5 GEMIDDELDE	78
FIGUUR 31: KERN EN PERIFERIE IN DE EU	79
FIGUUR 32: GRENSOVERSCHRIJDENDE ECONOMISCHE GEBIEDEN.	81
FIGUUR 33: ECONOMISCH BELANG VAN DE ABC-AS IN BELGIË	81
FIGUUR 34: SCHEMATISCHE VOORSTELLING VAN KERNSPELERS, 1 ^E -RING- EN 2 ^E -RINGSPELERS	90
FIGUUR 35: UITBESTEDING ROUTINEDIENSTEN	92
FIGUUR 36: UITBESTEDING HOOGWAARDIGE DIENSTEN	93
FIGUUR 37: UITBESTEDING LOGISTIEK	93
FIGUUR 38: TYPERING VAN DE BEDRIJVEN NAAR NIVEAU VAN UITBESTEDING PER TYPE DIENST	95
FIGUUR 39: DE BELANGRIJKSTE REDENEN OM TOELEVERING VAN DIENSTEN EN GOEDEREN UIT TE BESTEDEN	97
FIGUUR 40: DE BELANGRIJKSTE MOTIEVEN BIJ DE KEUZE VAN DE NETWERKPARTNERS	98
FIGUUR 41: ANALYSEKADER VAN DE NETWERKONDERNEMING	101
FIGUUR 42: LOKALISATIE VAN DE 1 ^E RINGSPELERS	102
FIGUUR 43: LOKALISATIE VAN DE 1 ^E RINGSPELERS IN FUNCTIE VAN OUDERDOM, NATIONALITEIT EN LIGGING VAN DE KERNSPELER	104
FIGUUR 44: SCHAAL OF MARKTGEBIED VAN DE 1 ^E RINGSPELERS	105
FIGUUR 45: VERBAND TUSSEN LIGGING VAN DE KERNSPELER EN DE REIKWIJDTE VAN DE TOELEVERANCIER	106
FIGUUR 46: FREQUENTIE VAN DE NETWERKRELATIE	107



FIGUUR 47: FREQUENTIE VAN DE NETWERKRELATIE VOOR INDUSTRIËLE TOELEVERING	108
FIGUUR 48: OUTSOURCING	109
FIGUUR 49: OUTSOURCING IN FUNCTIE VAN DIMENSIE, OUDERDOM EN LIGGING VAN DE KERNSPELER	110
FIGUUR 50: AFZET VAN DE VLAAMSE BEDRIJVEN PER GEBIEDSCATEGORIE	116
FIGUUR 51: VERDELING VAN DE KLANTEN VOLGENS AFSTAND	120
FIGUUR 52: BELANG VAN DE KLANTEN: WEST-EUROPESE ACTIERUIMTE	121
FIGUUR 53: VERDELING VAN DE TOELEVERANCIERS VOLGENS AFSTAND	123
FIGUUR 54: BELANG VAN DE TOELEVERANCIERS: WEST-EUROPESE ACTIERUIMTE	124
FIGUUR 55: LOCATIE VAN DE KLANTEN EN TOELEVERANCIERS VAN DE ANTWERPSE BEDRIJVEN	125
FIGUUR 56: LOCATIE KLANTEN EN TOELEVERANCIERS ANTWERPSE BEDRIJVEN	127
FIGUUR 57: AANDEEL KLANTEN EN TOELEVERANCIERS PER AFSTANDSCATEGORIE VOOR DE BEDRIJVEN IN DE ANTWERPSE STADSREGIO	128
FIGUUR 58: RUIMTELIJKE SPREIDING VAN DE NETWERKPARTNERS EN OMZET VAN BEDRIJF 1	129
FIGUUR 59: RUIMTELIJKE SPREIDING VAN DE NETWERKPARTNERS VAN BEDRIJF 2 EN 3	130
FIGUUR 60: RUIMTELIJKE SPREIDING VAN DE NETWERKPARTNERS VAN BEDRIJF 4 EN 5	130
FIGUUR 61: RUIMTELIJKE SPREIDING VAN DE NETWERKPARTNERS EN OMZET VAN BEDRIJF 6	131
FIGUUR 62: RUIMTELIJKE SPREIDING VAN DE NETWERKPARTNERS VAN BEDRIJF 7 EN 8	131
FIGUUR 63: RUIMTELIJKE SPREIDING VAN DE NETWERKPARTNERS VAN BEDRIJF 9 EN 10	132
FIGUUR 64: ECONOMISCHE DENSITEIT IN VLAANDEREN	142
FIGUUR 65: ECONOMISCHE PARAMETERS PER DEELZONE	142
FIGUUR 66: CENTRAAL, WESTELIJK EN OOSTELIJK KERNGEBIED	144
FIGUUR 67: ECONOMISCH BELANG VAN DE KERNGEBIEDEN	144
FIGUUR 68: DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR VAN VLAANDEREN IN BELGISCHE EN NEDERLANDSE CONTEXT	146
FIGUUR 69: ASSTRUCTUREN	148
FIGUUR 70: GEBRUIK VAN RUIMTE IN VLAANDEREN 2002	149
FIGUUR 71: EVOLUTIE RUIMTEGEBRUIK 1991-2002 BINNEN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR	150
FIGUUR 72: VERDELING VAN ECONOMISCHE RUIMTE IN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR: VEREENVOUDIGDE RSV-METHODE EN VARIANTEN	153
FIGUUR 73: INFRASTRUCTUUR MET RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELANG	156
FIGUUR 74: INFRASTRUCTUREN MET RUIMTELIJK-ECONOMISCH BELANG EN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR	157
FIGUUR 75: DOELSTELLINGSGEBIEDEN PERIODE 2000-2006	168
FIGUUR 76: STEDELIJKE EN LANDELIJKE GEBIEDEN IN VLAANDEREN: CLUSTERANALYSE – SITUATIE 2002	171
FIGUUR 77: STEDELIJKE EN LANDELIJKE GEBIEDEN IN VLAANDEREN: SCHEMATISCH - SITUATIE 2002	171
FIGUUR 78: ECONOMISCH BELANG PER GEBIED 2000-2002	174
FIGUUR 79: PRODUCTIEKOLOM BENADERING, BEKEKEN PER RUIMTELIJKE ZONE	176
FIGUUR 80: SECTORALE SITUATIE OP HET PLATTELAND 2002: INDUSTRIE	178
FIGUUR 81: SECTORALE SITUATIE OP HET PLATTELAND 2002:DIENSTEN	178
FIGUUR 82: BELANG VAN DE ZONEVREEMDE ECONOMIE PER ARRONDISSEMENT	180
FIGUUR 83: BELANG VAN DE ZONEVREEMDE ECONOMIE PER RUIMTELIJKE ZONE	181
FIGUUR 84: EVOLUTIE IN DE WERKGELEGENHEIDSCONCENTRATIE IN VLAANDEREN 1981-2002	206
FIGUUR 85: VERANDERINGEN IN DE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID 1981-2002	207
FIGUUR 86: WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN 2002	213
FIGUUR 87: EVOLUTIE VAN DE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID 1981-2002	214
FIGUUR 88: EVOLUTIE VAN DE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID 1993-2002	215
FIGUUR 89: INDUSTRIËLE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN 2002	216
FIGUUR 90: EVOLUTIE VAN DE INDUSTRIËLE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID 1981-2002	217
FIGUUR 91: EVOLUTIE VAN DE INDUSTRIËLE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID 1993-2002	218
FIGUUR 92: VERKOOP VAN NIJVERHEIDSGRONDEN 1990-2000	219
FIGUUR 93: GEMIDDELDE PRIJS VAN NIJVERHEIDSGRONDEN	219



FIGUUR 94: WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN DE DIENSTEN IN 2002	220
FIGUUR 95: EVOLUTIE VAN DE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN DE DIENSTEN 1981-2002	221
FIGUUR 96: EVOLUTIE VAN DE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN DE DIENSTEN 1993-2002	222
FIGUUR 97: RUIMTEBEHOEVENDE DIENSTEN: WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN 2002	223
FIGUUR 98: RUIMTEBEHOEVENDE DIENSTEN: WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID 1993-2002	224
FIGUUR 99: WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN DE ZAKELIJKE DIENSTVERLENING IN 2002	225
FIGUUR 100: EVOLUTIE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN DE ZAKELIJKE DIENSTVERLENING 1993-2002	225
FIGUUR 101: WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN DE TDL-SECTOR IN 2002	226
FIGUUR 102: VERANDERING VAN DE WERKGELEGENHEIDSDICHTHEID IN DE TDL-SECTOR 1993-2000	227
FIGUUR 103: OPRICHTINGSDATUM VAN DE IN 2000 BESTAANDE BEDRIJVEN IN VLAANDEREN EN DE ECONOMISCHE BETEKENIS	233
FIGUUR 104: EVOLUTIE VAN HET AANTAL NEERGELEGDE JAARREKENINGEN	234
FIGUUR 105: BEDRIJVENCOHORTEN IN VLAANDEREN EN ECONOMISCHE BETEKENIS	236
FIGUUR 106: BEDRIJVENDYNAMIEK EN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR	237
FIGUUR 107: AANDELEN PER BEDRIJVENCORTE BINNEN DE RUIMTELIJK-ECONOMISCHE STRUCTUUR	238
FIGUUR 108: AANDELEN PER BEDRIJVENCORTE BINNEN DE RES: INDUSTRIE	239
FIGUUR 109: BEDRIJVENCORTE EN KENMERKEN VAN HET GEBIED	240
FIGUUR 110: AANDELEN PER BEDRIJVENCORTE BINNEN DE PLATTELANDSZONES	241
FIGUUR 111: AANDELEN PER BEDRIJVENCORTE BINNEN DE PLATTELANDSZONES: INDUSTRIE	241
FIGUUR 112: GEMIDDELDE LEEFTIJD VAN DE BEDRIJVEN	243
FIGUUR 113: GEMIDDELDE LEEFTIJD VAN DE BEDRIJVEN GEWOGEN MET TOEGEVOEGDE WAARDE	243
FIGUUR 114: GEMIDDELDE LEEFTIJD VAN DE INDUSTRIËLE BEDRIJVEN	244
FIGUUR 115: GEMIDDELDE LEEFTIJD VAN DE INDUSTRIËLE BEDRIJVEN GEWOGEN MET TOEGEVOEGDE WAARDE	245
FIGUUR 116: GEMIDDELDE LEEFTIJD VAN DE DIENSTENBEDRIJVEN	246
FIGUUR 117: GEMIDDELDE LEEFTIJD VAN DE DIENSTENBEDRIJVEN GEWOGEN MET TOEGEVOEGDE WAARDE	247
FIGUUR 118: INDELING VAN DE SECTOREN IN KWADRANTEN	248
FIGUUR 119: VITALITEIT VAN DE INDUSTRIE	250
FIGUUR 120: VITALITEIT VAN DE DIENSTEN	252
FIGUUR 121: AANTAL BEDRIJVEN/TOEGEVOEGDE WAARDE NAAR VERHUISAFSTAND	260
FIGUUR 122: VERHUISAFSTAND VAN PRODUCERENDE INDUSTRIËLE BEDRIJVEN	260
FIGUUR 123: BEDRIJFSMOBILITEIT 1990-2001	263
FIGUUR 124: MIGRATIESALDO 1990-2001	264
FIGUUR 125: INTERACTIE MET HET BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST	266
FIGUUR 126: INTERACTIE MET DE STAD ANTWERPEN	267
FIGUUR 127: MODEL VAN DE VERHUISBEWEGINGEN IN EN ROND HET ARRONDISSEMENT KORTRIJK	268
FIGUUR 128: DE TOTALE RUIMTEVRAAG VOOR 2002-2007	294
FIGUUR 129: DE TOTALE RUIMTEVRAAG VOOR 2002-2017	294
FIGUUR 130: DE TOTALE RUIMTEVRAAG VOOR 2002-2007 MET CORRECTIE CONCENTRATIEGEBIEDEN	295
FIGUUR 131: DE TOTALE RUIMTEVRAAG VOOR 2002-2017 MET CORRECTIE CONCENTRATIEGEBIEDEN	295
FIGUUR 132: RUIMTEVRAAG VANUIT DE INDUSTRIE VOOR 2002-2017	297
FIGUUR 133: RUIMTEVRAAG VANUIT DE BOUWSECTOR VOOR 2002-2017	297
FIGUUR 134: RUIMTEVRAAG VANUIT DE SECTOREN VERVOER EN GROOTHANDEL VOOR 2002-2017	298
FIGUUR 135: RUIMTEVRAAG VANUIT DE KLEINHANDEL VOOR 2002-2017	298
FIGUUR 136: RUIMTEVRAAG VANUIT DE 'DIENSTEN'-SECTOR VOOR 2002-2017	299
FIGUUR 137: AFWIJING T.O.V. DE IJZEREN VOORRAAD AAN BOUWRIJPE TERREINEN – 1/1/2003	303
FIGUUR 138: AFWIJING T.O.V. DE IJZEREN VOORRAAD AAN UIT TE RUSTEN TERREINEN – 1/1/2003	304
FIGUUR 139: DE GEWENSTE RUIMTEBALANS VOOR DE PERIODE 2002-2007 (AGGLOMERATIE-INDEX 15 KM)	312
FIGUUR 140: DE GEWENSTE RUIMTEBALANS VOOR DE PERIODE 2002-2007 (AGGLOMERATIE-INDEX 10KM)	313
FIGUUR 141: DE GEWENSTE RUIMTEBALANS VOOR DE PERIODE 2002-2017 (AGGLOMERATIE-INDEX 15 KM)	314
FIGUUR 142: DE GEWENSTE RUIMTEBALANS VOOR DE PERIODE 2002-2017 (AGGLOMERATIE-INDEX 10 KM)	314



FIGUUR 143: SCORE BELANG VAN VESTIGINGSPLAATSVOORWAARDEN VS. SCORE WAARDERING	316
FIGUUR 144: HET BELANG VAN VESTIGINGSPLAATSVOORWAARDEN VOOR VERSCHILLENDE GROEPEN VAN BEDRIJVEN	320
FIGUUR 145: BELANG VAN VESTIGINGSVOORWAARDEN (FACTOREN) VOOR VERSCHILLENDE GROEPEN VAN BEDRIJVEN	321
FIGUUR 146: EVOLUTIE VAN DE VERWEEFBAARHEID	326
FIGUUR 147: BESTAANDE VERDELING OVER VESTIGINGSMILIEUS	331
FIGUUR 148: VOORKEUR BIJ EVENTUELE VERHUIZING NAAR VESTIGINGSMILIEUS	332
FIGUUR 149: BESTAANDE VESTIGINGSMILIEUS OP DE KEMPISCHE AS EN DE KLEINSTEDEN OP DEZE AS	334
FIGUUR 150: VOORKEUR VESTIGINGSMILIEU BIJ EVENTUELE VERHUIZING OP DE KEMPISCHE AS	334
FIGUUR 151: BESTAANDE VESTIGINGSMILIEU OP DE AS KORTRIJK-GENT-ANTWERPEN EN DE KERNSTEDEN OP DE AS	335
FIGUUR 152: VOORKEUR VESTIGINGSMILIEU BIJ EVENTUELE VERHUIZING OP DE AS KORTRIJK-GENT-ANTWERPEN EN DE KERNSTEDEN OP DE AS	335
FIGUUR 153: BESTAANDE VESTIGINGSMILIEU OP DE AS ANTWERPEN-TURNHOUT EN DE KERNSTEDEN OP DE AS	336
FIGUUR 154: VOORKEUR VESTIGINGSMILIEU BIJ EVENTUELE VERHUIZING OP DE AS ANTWERPEN-TURNHOUT EN DE KERNSTEDEN OP DE AS	336
FIGUUR 155: BESTAANDE VESTIGINGSMILIEUS OP AS ANTWERPEN-BRUSSEL EN DE KLEINSTEDEN OP DEZE AS (ANTWERPEN EN MECHELEN)	337
FIGUUR 156: VOORKEUR VESTIGINGSMILIEUS OP AS ANTWERPEN-BRUSSEL EN DE KLEINSTEDEN OP DEZE AS (ANTWERPEN EN MECHELEN)	337



EINDNOTEN

- ¹ We spreken hier van een sectorale visie omdat het duidelijk de bedoeling is om vanuit de sector economie kennis op te bouwen en in te brengen. Het begrip sectoraal kan echter niet eng geïnterpreteerd worden in die zin dan een voldragen sectorale visie ook horizontale dwarsverbanden moet bevatten of alleszins aangeven.
- ² Zo heeft de beslissing van Toyota, einde 1997, om een productie-eenheid te vestigen in het noorden van Frankrijk (Valenciennes) en niet in België vooreerst een mondiale component. De beslissing is een onderdeel van een mondiale strategie van het Toyota-concern en noopt de andere constructeurs ongetwijfeld tot het bijsturen van de eigen mondiale strategie. De beslissing heeft ten tweede een Europese dimensie, aangezien op dat niveau de mondiale strategie concreet zal vertaald worden in termen van productievolumes, afzetmarkten, etc... De beslissing heeft verder een grensoverschrijdende 'regionale' component bijvoorbeeld op het niveau van de organisatie van de toelevering. Ten slotte heeft de beslissing tevens een concrete 'lokale' component, door de vestiging zelf, de beïnvloeding van de arbeidsmarkt, de zich wijzigende inkomensverdeling, de ruimtevraag, etc....
- ³ Een gelijkaardige redenering kan men opbouwen met betrekking tot de einde 2003 aangekondigde verhuis van de productie van de Transit van Ford-Genk naar Turkije.
- ⁴ Met deze stelling willen we niet beweren dat zowel in het verleden als vandaag geen belangrijke arbeidsmigraties hebben plaatsgevonden en nog steeds plaatsvinden. Het kan evenwel niet ontkend worden dat in vergelijking met kapitaalsbewegingen de reactietijd op veranderende condities heel wat groter is. Krugman (1991, p. 73) stelt hierbij trouwens vast dat de arbeidsmobiliteit veel groter was voor de Eerste Wereldoorlog dan vandaag het geval is.
- ⁵ Toch mag men de economische actoren niet demoniseren. Als men bijvoorbeeld kijkt naar de auto-industrie, dan was er in 2000 sprake van een overcapaciteit van 5 miljoen wagens: hetzij de capaciteit van 5 fabrieken van het niveau van Ford-Genk. Als men werkelijk een immorele economische strategie zou volgen, dan was die overcapaciteit al veel sneller afgebouwd. Het bestaan van dergelijke overcapaciteit impliceert dat de ondernemer ook duidelijk rekening houdt met de sociale dimensie van zijn beslissingen.
- ⁶ Binnen het global/local perspectief zijn er heel wat ruimtelijk-economische ontwikkelingstheorieën ontwikkeld. Dit is zeker ook een relevante invalshoek om te kijken naar concrete beleidsinitiatieven. In dit document komt dit kort aan bod in Deel 1 sectie 3.2. .
- ⁷ Alhoewel in Vlaanderen reeds in een vroege fase van de industrialisering een politiek werd gevoerd van goede ontsluitingen van de grotere steden met het openbaar vervoer, zodat heel wat werknemers in de oorspronkelijke woonplaats konden blijven wonen. Met andere woorden de actieradius van de werknemer was toch al relatief groot (Boudry ea, 2003).
- ⁸ www.ruimtelijkplanbureau.nl.
- ⁹ <http://www.rpb.nl/nl-nl/>.
- ¹⁰ In casu zeventien ontwerpen van gewestelijk ruimtelijk uitvoeringsplan.
- ¹¹ Decreet betreffende de oppervlaktedelfstoffen, dd 04/04/2003, BS 25/08/2003.
- ¹² Zoals bekend, gaat het (oorspronkelijke) facet-sector model uit van een tweedeling tussen facetmateries, waarbij als facetten gelden het economische, het sociaal-culturele en het ruimtelijke, en sectormateries zoals onderwijs, landbouw, vervoer en verkeer etc. In planningskringen werd vroeger de realisatie van de facetbenadering gelegd in een zo groot mogelijke (machts)concentratie waarbij alle ruimtelijk relevante sectoren op zijn minst verantwoording moesten afleggen aan de ruimtelijke ordening - met in sommige geesten zelfs een superministerie ruimtelijke ordening (Saey & Cabus, 1996).
- ¹³ Central Capital Region' omvat de regio's Southeast England, Zuidelijk Nederland, België en Noord-Frankrijk en Noord-Oost Frankrijk.
- ¹⁴ In 1999 zat Nederland op 22.3% en Vlaanderen op 29.5% / cijfers inclusief zelfstandigen en bouwsector (bron: eurostat en RSZ en RSVZ).
- ¹⁵ Reële termen betekent dat er geen rekening gehouden is met de prijsstijgingen in de beschouwde periode.
- ¹⁶ Deze grote groei in de zakelijke diensten moet geplaatst worden in de context van de netwerkonderneming, waar heel wat diensten die vroeger door de onderneming zelf werden uitgevoerd, nu wordt uitbesteed. Ook de groei van de uitzendarbeid, een onderdeel van deze sector, is hiervan een gevolg. Zie ook Deel 2).
- ¹⁷ Enkele methodologische beschouwingen bij de export-cijfers (Met Dank aan Thierry Vergeynst, Administratie Planning en Statistiek)
We gebruiken hier de INR-gegevens en niet de BTW-gegevens omdat deze laatste ondermeer geen rekening houdt met het hoofdzeteffect Verder liggen statistieken omtrent totale uitvoer telkenmale beduidend hoger bij de BTW-statistieken dan bij de gegevens van het INR. Dit komt doordat:



- de handel met Luxemburg niet is opgenomen in de INR-gegevens;
- doorvoer geëlimineerd wordt in de INR-gegevens;
- de INR-gegevens over tastbare goederen handelen. Bankdiensten, verzekeringsdiensten en dergelijke zijn niet opgenomen.

De uitvoercijfers van het INR gaat over de gewestelijke oorsprong van de uitvoer van België (de transactie tussen gewesten zijn niet inbegrepen).

De extracommunautaire handel wordt geregistreerd via de douanedocumenten van het Extrastat-stelsel. De handel met de EU-landen wordt geregistreerd via het intrastat-systeem. Daarbij rapporteren 20.000 Belgische ondernemingen rechtstreeks. Het betreft ondernemingen die op jaarbasis meer dan 250.000 EUR aankomsten en/of verzendingen optekenen met andere EU-landen. De informatie van de ondernemingen die niet hoeven te rapporteren in het intrastat-stelsel wordt door het INR geschat a.h.v. de BTW-statistieken.

De toewijzingen aan een regio gebeuren op basis van de postcode van de respondenten.

Opmerkingen:

1. De Belgische leveranties aan het GH Luxemburg zijn niet geregionaliseerd (immers BLEU-statistieken hebben enkel betrekking op uitvoer naar landen buiten BLEU).
2. Er is een rubriek 'Gewest onbekend'. Hierin bevinden zich particuliere respondenten of ondernemingen met onbekend/foutief postnummer.

Voor multiregionale ondernemingen (vestigingen in meerdere gewesten) gaat het om benaderende resultaten, immers:

- Hoofdzeteffect: doorgaans aangifte ingevuld op hoofdzetel. Verholpen door enquête bij belangrijke multiregionale ondernemingen met de vraag regionale oorsprong uitvoer mee te delen.
- Poorteffect: vele aangiften worden ingevuld door gespecialiseerde firma's of filialen in de nabijheid van havens of luchthavens. De goederen worden dan als hun eigendom beschouwd. Met als gevolg dat de uitvoer opgetekend wordt in een regio waar die havens of luchthavens gelegen zijn. Dit effect werd niet verholpen.

Er zijn verder twee breuken in de tijdreeks:

1. Vanaf december 2001 begon een distributiecentrum farmaceutische producten uit Ierland in te voeren en zonder bewerking weer te exporteren naar een aantal landen. Om een zicht te krijgen op de reële uitvoeractiviteit moet daarvoor gecorrigeerd worden. Dit kan door de uitvoerindex te bepalen voor alle productcategorieën met uitzondering van de uitvoer van farmaceutische producten naar de VS, Canada, het VK, Ierland, Frankrijk en Duitsland.
2. Vanaf januari 2003 worden de zichtzendingen van diamant die niet gevolgd worden door een effectieve verkoop of aankoop niet meer opgenomen in de statistieken van de buitenlandse handel. De cijfers voor 2003 zijn hierdoor niet meer vergelijkbaar met voorgaande jaren. Hiervoor kan gecorrigeerd worden door de trend te berekenen op de uitvoerreeks met uitzondering van de categorie 'parels en edelstenen' en deze trend toe te passen op de subreeks 'parels en edelstenen' op de gegevens vóór januari 2003.

¹⁸ Op basis van de BTW-statistieken komen we tot heel andere verhoudingen:

Tabel: Uitvoer op basis van BTW-statistieken 2002

Uitvoer 2002	Landbouw	Industrie	Bouw	Diensten	Totaal
België	0.1	55.8	0.4	43.6	100
Vlaanderen	0.2	53.6	0.4	45.8	100
Wallonië	0.2	71.2	0.4	28.2	100
Brussel	0.0	25.7	0.5	73.8	100

Bron: NIS, BTW-stattstoecken per NACE2-code

Hieruit blijkt dat de diensten goed zijn voor ongeveer 45% van de export, met in Brussel zelfs een aandeel van 74%.



- ¹⁹ In tegenstelling tot de export, wordt de import niet aan een regio toegewezen. Bijgaande tabel geeft de belangrijkste importlanden weer.

Tabel: Belgische export en import naar land van bestemming resp. oorsprong (in % periode 11-2002/12-2003)

Land	Export	Import	Land	Export	Import
Duitsland	19.6	17.5	Zwitserland	1.2	0.7
Frankrijk	17.2	13.2	Oostenrijk	1.1	0.6
Nederland	11.7	16.4	Polen	0.9	0.7
Verenigd Koninkrijk	9.2	7.5	Turkije	0.8	0.6
Italië	5.5	3.3	Denemarken	0.8	0.5
Spanje	4.0	2.0	Ierland	0.7	5.9
Luxemburg	1.9	0.7	Overige Europese landen	5.0	5.3
Zweden	1.4	2.2	Rest Wereld	19.2	22.9
			Totaal	100	100

Bron: NBB op basis van cijfers INR en eigen verwerking

- ²⁰ Voor Vlaanderen is het niet mogelijk de openheid te berekenen, aangezien voor Vlaanderen geen importgegevens beschikbaar zijn.
- ²¹ Akkergrond, graslanden, boomgaarden.
- ²² Met dank aan Erwin Lammens.
- ²³ Dit cijfer kan vanzelfsprekend geen rekening houden met de planprocessen die bezig zijn en die nog niet definitief in uitvoeringsplannen zijn opgenomen.
- ²⁴ Omzendbrief van 8 juli 1997 betreffende de inrichting en de toepassing van de ontwerp-gewestplannen en de gewestplannen. Deze omzendbrief vervangt de officieuze omzendbrief van 3 augustus 1979.
- ²⁵ Gebaseerd op: VANNESTE D., CABUS P., SLEUWAEGEN L., ABRAHAM F, 2003.
- ²⁶ Gebaseerd op LOUTER E.A., 2003.
- ²⁷ De (ontwikkeling van de) **werkgelegenheidsdichtheid** wordt uitgedrukt in (de evolutie van) het aantal arbeidsplaatsen per km². Dichtheidsvariabelen geven aan hoe geconcentreerd economische activiteiten gelokaliseerd zijn binnen een regio of land. De longitudinale gegevens geven aan of er een geografische spreiding of een concentratiebeweging bestaat tijdens een specifieke periode.
De (evolutie van de) **werkgelegenheidsfunctie** is de (evolutie van de) verhouding tussen de absolute groei van de werkgelegenheid en de potentiële beroepsbevolking (bevolking van 15-64 jaar). Deze variabele geeft aan hoe sterk de werkgelegenheid in een gebied aanwezig is of groeit in verhouding tot de potentiële arbeidskrachten. Dit is een indicator die aangeeft hoe slagkrachtig een gebied is op economisch vlak. Vanuit ruimtelijk standpunt is deze variabele iets minder relevant omdat de dichtheid en dus ook de ruimtedruk er niet in tot uitdrukking komt. In tegenstelling daarmee geeft deze variabele een beeld van de economische dynamiek van ieder gebied ongeacht of het gaat om economische concentratiegebieden of dunbevolkte (plattelands)gebieden.
De **werkgelegenheidsaandelen en -groei** (procentueel) is het procentueel aandeel en groei van een economische sector. Een hoog procentueel aandeel of grote procentuele groei is niet noodzakelijk gelijk aan een groot absoluut aandeel of grote groei.
- ²⁸ Mogelijk zou dit anders zijn als men de toegevoegde waarde als indicator gebruikt.
- ²⁹ 1. Relatieve vertegenwoordiging (arbeidsplaatsen per duizend inwoners tussen 15 en 65 jaar) van de totale bedrijvigheid; 2. Idem: Relatieve vertegenwoordiging van industrie; 3. Idem: Relatieve vertegenwoordiging van tertiaire diensten; 4. Idem: Relatieve vertegenwoordiging van kennisdiensten, 5. Groeiprestatie (ontwikkeling arbeidsplaatsen 1993-2001, per duizend gemiddeld in die periode woonachtige inwoners tussen 15 en 65 jaar) voor de totale bedrijvigheid, 6. Idem: Groeiprestatie voor de industrie, 7. Idem: Groeiprestatie voor tertiaire diensten, 8. Idem: Groeiprestatie voor kennisdiensten.
- ³⁰ De regio's werden bepaald op basis van de NUTSII-gebieden (arrondissementen in België) en werden samengevoegd zodat minstens 100 000 inwoners bekomen werden.
- ³¹ Dit wil zeggen dat de scores per regio berekend worden rekening houdend met de scores van de omliggende regio's in een straal van 50 km. Hiermee houdt men er rekening mee dat het werkgelegenheidsaanbod op een ruimere schaal speelt dan de regio alleen (dit is bv. zeer duidelijk in stedelijke situaties, zoals Brussel).
- ³² GROOTSTAD staat voor Grensoverschrijdend Ontwikkelings- en Ordeningsschema - Schéma Transfrontalier d'Aménagement et de Développement. GROOTSTAD is een initiatief van de GPCI, de Grensoverschrijdende Permanente Conferentie van Intercommunales. In de GPCI werken vijf intercommunale organisaties grensoverschrijdend samen op het vlak van streekontwikkeling en ruimtelijke ordening.



-
- 33 Wegens de omvang van de enquête, de complexiteit van het onderwerp en de aard van de vragen (meningen, inschattingen) is ervoor gekozen de enquêtes, face-to-face, bij de bedrijven af te nemen. Hierdoor kon ook de betrouwbaarheid en volledigheid van de enquête verhoogd worden.
- 34 Occasionele of éénmalige relaties werden niet opgenomen in het onderzoek.
- 35 Wegens het tijdsintensieve karakter van dit onderzoek werden er van de 10 kernspelers, waarvan de toeleveranciers nader onderzocht werden, 6 kernbedrijven verder doorgelicht (1 in elke provincie, behalve 2 in Antwerpen). Van de 188 1^e ringbedrijven in Vlaanderen die deze 10 kernspelers hebben, werden er alzo 76 1^e ringspelers geënkquêteerd (zie ook Hoofdstuk 2 en Tabel 32).
- 36 Denken we maar aan het belang van Groep 4 Securitas, Securis en GMIC.
- 37 Hierbij moet zeker de kanttekening geplaatst worden dat door de bedrijven meestal het bedrijf wordt genoemd waarmee de contacten verlopen. 18% van de 'toeleveranciers van goederen' zijn niet meer dan verkoopkantoren (zie Tabel 22) (of zelfs een handelsvertegenwoordiger) van verderaf gelegen, eventueel buitenlandse bedrijven. De goederen kunnen bijgevolg schijnbaar vanuit België, maar in de praktijk toch uit het buitenland geleverd worden. Deze vaststelling werd eerder ook al gemaakt door Cabus (1999) wanneer hij de toelevering van motoren aan de Volvo vestiging in Gent onderzocht. Er werd vastgesteld dat buiten het uitpakken van de motoren die in Zweden geproduceerd werden weinig of geen extra handelingen werden gesteld.
- 38 Uiteraard is de absolute omvang van de toeleveringsstroom kleiner: de Europese en niet-Europese toeleveringsstroom is slechts 16% van de stroom uit België en de buurlanden (gemeten in aantal toeleveranciers). Dit zegt wel nog niets over de reële omvang van de toelevering (bv gemeten in omzet).
- 39 Kleine onderneming: minder dan 50 werknemers
Middelgrote onderneming: 50 tot 499 werknemers
Grote onderneming: 500 werknemers en meer.
- 40 Abraham & Sleuwaegen m.m.v. Brock, De Backer, Pennings, De Backer, Haubordin, 2003, p 63.
- 41 Dit is niet in tegenspraak met de vorige vaststelling. Dit betekent dat in grote agglomeraties de industriële toelevering gebeurt door lokale vestigingen van internationaal opererende bedrijven.
- 42 Als een bedrijf 100 werknemers zou tellen en bv. 50% van de omzet wordt afgezet binnen de 15km rond het bedrijf, dan wordt verondersteld dat hiervoor 50 werknemers worden ingezet.
- 43 De omrekening gebeurde op basis van een vergelijking van de omzetverdeling per afstandscategorie met de locatie van de klanten. Hierdoor kon de werkgelegenheid toegerekend worden aan de afzetpunten, rekening houdende met wat de respondent had opgegeven inzake afzet voor de verschillende gebiedscategorieën. De veronderstelling is dus dat het aantal werknemers dat wordt ingezet voor een bepaalde klant evenredig is met de omzet voor die klant.
- 44 Insourcing heeft te maken met het in het bedrijf van de klant terwerkstellen van personeel van de toeleverancier. Dit gebeurt frequent voor kortlopende en/of sterk gespecialiseerde opdrachten: bv. automatisering, software, etc.
- 45 Wegens de anonimiteit zijn de bedrijven zelf niet gekend. Allicht zullen sommige bedrijven dezelfde toeleveranciers hebben.
- 46 Zie eindnoot 45.
- 47 De agglomeratiegemeenten zijn deze zoals gedefinieerd in het RSV en Vanderhaegen e.a., 1996, indien er verschillen zijn tussen beide.
- 48 Zoals gezegd, wijst de vergelijking tussen de omzetcategorieën van de klanten en de locatie van de klanten, zoals die door het bedrijf zijn opgegeven, op een onderschatting van de verderaf gelegen klanten. Door de specifieke weging van de toeleveranciers kan men voor de toelevering nog een grotere onderschatting van verderaf gelegen toeleveranciers veronderstellen omdat het gehele gewicht van de onderneming wordt toegekend aan de door het bedrijf opgegeven locatie(s) van de toeleverancier(s). Bij de klanten kon dit gewicht toebedeeld worden op basis van de afstandscategorieën van de omzet wat al een correctie impliceerde in de verhouding tussen nabijgelegen en verderaf gelegen klanten.
- 49 Van de Belgische klanten konden alle locaties bepaald worden. Van de buitenlandse 79%.
- 50 Niet te vergeten in deze figuur is dat vooral verderaf gelegen relaties zijn onderschat (sectie 2.1.2).
- 51 Van de Belgische toeleveranciers konden alle locaties bepaald worden. Van de buitenlandse 79%.
- 52 Zie eindnoot 50.
- 53 Gelet op de beloofde anonieme behandeling van de resultaten worden er geen bedrijven genoemd.
- 54 Het aantal verwijst naar het aantal bedrijven dat door de contactpersoon vermeld werden; het gaat dus over de bedrijven die het belangrijkste zijn m.b.t. de omzet. (Zo selecteerde de contactpersoon van bedrijf 147 bedrijven uit een 1000-tal netwerkpartners, vooral toeleveranciers van goederen.)
- 55 Het betreft de diepvriesgroentenindustrie, de kunststofverwerkende sector en de textielsector.
- 56 Hiermee wordt bedoeld afbakening van gebieden binnen Vlaanderen. We hebben het hier niet over de afbakening van
-

de economische ruimte ss wat natuurlijk wel moet gebeuren, maar wat eerder speelt op microschaalniveau. Het gaat wel over de ruimtelijk-economische afwegingen die hier aan de basis (moeten) van liggen en de rol van afbakening hierin.

- ⁵⁷ Het subregionaal arbeidsmarktbeleid en sociaal-economisch beleid wordt hervormd. Subregionale Werkgelegenheidscomités en streekplatformen zullen hierbij vervangen worden door een REgionaal Sociaal-economische Overleg Comité: Cf. Ontwerpdecreet goed over het statuut, de werking, de taken en de bevoegdheden van de erkende regionale samenwerkingsverbanden (ERSV), de sociaal-economische raden van de regio (SERR) en de regionaal sociaal-economische overlegcomités (RESOC), goedgekeurd door de Vlaamse Regering op 13/02/2004. Stuk 2004, 2165, nr. 1, Vlaams Parlement.
- ⁵⁸ Als we deze structuur verder in een ruimer geografisch verband beschouwen, loopt dit gebied verder uit in Frankrijk (Lille), zodat de vorm van deze structuur een 'Y' is.
- ⁵⁹ De oprichting van streekplatformen is een essentieel onderdeel van het sinds 1994 ontwikkelde regionaal economische beleid in Vlaanderen. Besluit van de Vlaamse Regering van 20 juli 1994 houdende de erkenning en de subsidiëring van de streekplatformen. Belgisch Staatsblad 21/10/1994.
- ⁶⁰ We bedoelen hiermee dat men er in economische kerngebieden maar zeer moeilijk in slaagt om met het bestaande instrumentarium de doelstellingen te realiseren die men zich ondermeer in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen heeft voorgenomen.
- ⁶¹ Uiteraard is er maar één Vlaamse (economische) werkelijkheid en is er een grote overlap tussen beide. Er zijn ook belangrijke verschillende. Zo liggen er 19 economische knooppunten uit het RSV in de gebieden met een lagere economische densiteit. Omgekeerd zijn er 35 gemeenten die geen economisch knooppunt zijn, maar in de kerngebieden zijn gelegen of in de gebieden met een bovenlokale economische betekenis.
- ⁶² In belangrijke mate gebaseerd op Vanhaverbeke, 1999, Cabus, 1999b, Cabus & Vanhaverbeke, 2003a Cabus & Vanhaverbeke, 2003b en IDEA Consult, 2004.
- ⁶³ Er zal wel aandacht geschonken worden aan de landbouw als economische activiteit. Zonder in detail te gaan is het duidelijk dat de economische functie maar één element is van de rol die de landbouw kan spelen op het platteland en in een plattelandsbeleid.
- ⁶⁴ Dit begrip werd geïntroduceerd bij de analyse van de Nederlandse rurale gebieden (Ministerie van Economische Zaken, 1997).
- ⁶⁵ Vanzelfsprekend kan een gelijkaardige opmerking gemaakt worden als het gaat over een stedelijke ontwikkelingsstrategie.
- ⁶⁶ LEADER is een van de Communautaire Initiatieven (CI) dat mogelijk werd door de hervorming van de structuurfondsen in 1988. Het eerste programma werd in 1991 opgestart. Later liep het LEADER II programma van 1995 tot 2000. Vandaag loopt het LEADER + programma tot 2006. In essentie werd het LEADER programma geïntroduceerd om innovatieve acties te stimuleren inzake rurale ontwikkeling met initiatieven op kleine en op lokale schaal (gebieden met minder dan 100 000 inwoners). Bestaande of nieuwe LAG's (Lokale Actiegroepen) kunnen een beroep doen op de middelen door een business plan in te dienen met acties die tot doel hebben de endogene resources te valoriseren. Terwijl de eerste twee LEADER programma's beperkt werden tot de gebieden die erkend waren als doelstelling 1 en 2(5b), wordt dit in het huidige programma opengetrokken naar alle landelijke gebieden.
- ⁶⁷ Een gevolg hiervan is dat de afwezigheid van sociale spanningen een kenmerk is van industriële districten waar KMO's een dominante rol spelen.
- ⁶⁸ Verordening (EG), Nr. 1260/1999 van de Raad van 21 juni 1999, houdende algemene bepalingen inzake de structuurfondsen. Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen, L 161/1, 26/06/1999.
- ⁶⁹ 1) Hetzij: bevolkingsdichtheid < 100 inw/km², hetzij aandeel werk in landbouw > 2x communautair gemiddelde, 2) Hetzij: gemiddelde werkloosheid boven communautair gemiddelde, hetzij gedaalde bevolking.
- ⁷⁰ Zie de verschillende Streekvisies van deze platformen.
- ⁷¹ Kenmerkend in dit streekplatformenbeleid is de bottom-up benadering en het gegeven dat vooral de potentialiteiten van gebieden eerder dan de problemen worden beklemtoond. De bottom-up benadering wordt gerealiseerd door de spontane (d.w.z. niet opgelegde) creatie van streekplatformen. Via een systeem van overleg tussen de streek, de administratie en de regering wordt een streekcharter bereikt. In dit charter wordt vooral aandacht besteed aan hefbomen die de streek belangrijk acht voor de economische ontwikkeling. Het charter impliceert een moreel engagement van de regering om de hefbomen ook te realiseren.
- ⁷² We zijn er ons van bewust dat de gemeentegrens een pragmatische grens is die noodzakelijkerwijze moet gehanteerd worden om oefeningen inzake geografische differentiatie te maken. Concreet in het geval van de detectie van het Vlaamse platteland (maar dit geldt ook voor andere analyses zoals de ruimtelijk-economische structuur) heeft het hanteren van gemeentegrenzen een uitvlakkend effect. Dit effect is groter naarmate de oppervlakte groter is. We stelden zelf reeds dat het schaalniveau waarop men een fenomeen beschouwt sterk bepalend is voor het uiteindelijke resultaat.



Als we bijvoorbeeld ook een subgemeentelijke benadering zouden kunnen maken, dan zal ongetwijfeld blijken dat in gemeenten die nu als stedelijk gekarakteriseerd worden zeker plattelandsstukken aanwezig zijn, en omgekeerd. Vandaar nogmaals de boodschap dat we hier geen 'afbakening' van het platteland nastreven. We zoeken alleen een relevant geografisch kader om de de plattelandseconomie in beeld te brengen.

- ⁷³ Dit gebeurde op basis van een clusteranalyse. We hanteerden Wards minimum variantie methode op de gestandaardiseerde variabelen per gemeente. Deze methode laat toe om de gelijkenissen tussen de gemeenten binnen dezelfde cluster alsook de verschillen tussen de clusters zo groot mogelijk te maken.
- ⁷⁴ Op de kaarten werden de 19 Brusselse gemeenten ingekleurd als stedelijk omdat de bevolkingsdichtheid er zeer hoog ligt (+6000 inwoners/km²) en de waarde voor de landbouwparameters lager zijn dan deze van het verstedelijkte gebied in Vlaanderen (1.5 tot 4.5% landbouwareaal in totale oppervlakte en 0.01 tot 0.1% werkgelegenheid in de landbouw).
- ⁷⁵ Zonder in detail te gaan is het duidelijk dat de economische functie maar één element is van de rol die de landbouw kan spelen op het platteland en in een plattelandsbeleid.
- ⁷⁶ Dit moet men wel enigszins relativeren onder meer omdat een deel van die verschuiving te maken heeft met verzelfstandiging en uitbesteding van activiteiten die vroeger door de industriële bedrijven zelf werd uitgevoerd. Deze activiteiten worden nu meestal in de diensten geregistreerd (bv. uitzendkrachten, poetsdiensten, catering, onderhoud van installaties, ...).
- ⁷⁷ Met abstractie van de door de landbouw gegenereerde verwerkingsindustrie. Strijker (1999) ziet in Nederland een situatie waarbij tegenover één arbeidskracht in de landbouw één arbeidskracht in andere economische sectoren wordt gegenereerd.
- ⁷⁸ Het meest recente jaarboek op het ogenblik van de studie.
- ⁷⁹ In loonverband en zelfstandigen alle categorieën samen.
- ⁸⁰ We moeten er wel mee rekening houden dat omdat er veel zelfstandigen actief zijn in de landbouw een groot deel van de omzet en de toegevoegde waarde niet gekend is. Daarom is de werkgelegenheid wel een goede maat.
- ⁸¹ Er is hierbij wel niet nagegaan of de kolom zoals die hier werd omschreven, ook werkelijk als (Vlaamse) kolom functioneert. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door een input-outputanalyse. De geformuleerde conclusies moeten dan ook met voorzichtigheid benaderd worden. Dit doet evenwel niets af aan de relevantie van de kolom benadering op zich.

⁸²

Sectoren van de productiekolom	
011 akkerbouw	156 maalterij
012 veeteelt	157 diervoeder
013 lb gemend	158 overig voeding
014 lb diensten	242 lb chemie
151 vlees	293 lb machines
153 groenten	512 gh landb.prod.
154 plant en dier olie	513 gh voeding
155 zuivel	

- ⁸³ De specialisatie is een indicatie van concentratie van een bepaalde activiteit in een gebied. Hoe groter het belang van een sector in een bepaald gebied ten opzichte van het belang van die sector in het referentiegebied (Vlaanderen), hoe groter de specialisatie. Dit wordt uitgedrukt in een specialisatie-index die de verhouding is tussen een aandeel van de beschouwde sector in een bepaald gebied ten opzichte van het aandeel van dezelfde sector in Vlaanderen. De specialisatie-index is gelijk aan 100 als de beschouwde sector even belangrijk is als in Vlaanderen. De index is groter (kleiner) dan 100 als het belang van die sector groter (kleiner) is dan in Vlaanderen. Het belang van een specialisatie-index blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat een bepaalde sector een groot aandeel in de werkgelegenheid kan hebben, maar als dit overal in Vlaanderen zo is, dan is dit niet meteen de activiteit die kenmerkend is voor een gebied.



84 Tabel: Sleutelsectoren in de industrie op het platteland -2002: specialisatie-index>100

sector	Ruraal gebied (abs)	sector	Ruraal overgangsgebied (abs)
15 voeding	11145	15 voeding	5411
17 textiel	4930	17 textiel	3955
36 meubels	4671	28 metaal	3652
29 machines	3375	29 machines	3602
27 metallurgie	3192	25 rubber	2288
32 radio. tv	1691	36 meubels	1682
18 kleding	1345	27 metallurgie	1548
20 hout	1144	26 nt metaal mineraal	1320
16 tabak	231	20 hout	783
		33 medisch appar.	382
		37 recuperatie	242
		16 tabak	204
		30 kantoormach.	44
45 Bouw	15303	45 bouw	12025

85 Tabel Sleutelsectoren in de diensten op het platteland – 2002: specialisatie-index>100

Sector	Ruraal gebied (abs)	sector	Ruraal overgangsgebied (abs)
85 gezondheidszorg + mij diensten	21370	75 openbaar bestuur	10883
80 onderwijs	16786	80 onderwijs	10744
75 openbaar bestuur	12318	52 kleinhandel	7248
60 vervoer te land	7096	51 groothandel	6360
55 horeca	6150	55 horeca	5994
50 autoverkoop	3079	60 vervoer te land	4767
93 overige dienst	1493	50 autoverkoop	1973
91 diverse verenig.	1087	93 overige dienst	1505
67 hulp fin. inst.	605	70 verh./ verk.onr. goed	583
95 part. diensten	145	67 hulp fin. inst.	410
		95 part. diensten	112

⁸⁶ Om de sectorale evolutie in beeld te brengen werden de sectoren eveneens gerangschikt van groot naar klein en werden de aandelen in de werkgelegenheid gecumuleerd. Dit gecumuleerd aandeel wordt afgezet tegenover de groei tussen 1993 en 2002.

⁸⁷ In de periode 2001-2002 was er een terugval op het platteland.

⁸⁸ Men zou de interacties onrechtstreeks kunnen meten, maar deze methode moet een beroep doen op een groot aantal assumpties, waardoor ze onbetrouwbaar wordt.

⁸⁹ Volkstelling 1991 NIS. In de analyse werd naast Vlaanderen ook Brussel-19 gemeenten opgenomen.

⁹⁰ We definiëren een pendelaar als iemand die niet in zijn woongemeente werkt. Dit betekent dat alleen pendelbewegingen tussen woon- en werkgemeenten worden gemeten en niet de intragemeentelijke bewegingen.

⁹¹ Zie eindnoot 66.

⁹² Verordening (EG) 1257/99 van 17 mei 1999.

⁹³ Bronnen met betrekking tot de standpunten van de Commissie hieromtrent:

- Agenda 2000 - de wetgevingsvoorstellen: Toelichting "Welke toekomst voor de Europese landbouw?", Directoraat-Generaal VI, 26 november 1998 (internet : http://europa.eu.int/comm/dg06/ag2000/agprop/mot_nl.htm)
- Fact Sheet "Rural Development - a vital policy in its own right, Directoraat-Generaal VI, maart 1998
- Agenda 2000 voor een sterkere en grotere Unie
- Verordening nr. 1257/1999 van de Raad van 17 mei 1999
- Internetbron Europese Commissie DG VI : http://europa.eu.int/pol/agr/devcap_nl.htm.



⁹⁴ Besluit van 28 november 2003 van de Vlaamse Regering tot bepaling van de toelaatbare functiewijzigingen voor gebouwen, gelegen buiten de geëigende bestemmingszone, BS, 10/02/2004.

⁹⁵ Zie de verschillende Streekvisies van deze platformen.

⁹⁶ Zie bv: <http://www.prv-overijssel.nl/asp/get.asp?xdl=../views/ov/xdl/page<mldt=00000770&Posldt=00000770&Sitldt=00000006&Varldt=00000003>

⁹⁷ Dit betekent dat delen van het platteland beschouwd worden als een reserve voor de uitbreiding van de stedelijke functies.

⁹⁸ De drie modellen kunnen als volgt samengevat worden:

1. Voorzetting van een **restrictief model**:

Dit betekent een continuering van de huidige situatie. Een belangrijk instrument is de installatie van een sloopfonds gelet op het verdere verval van de landbouw en het niet toestaan van nieuwe economische dragers. Alleen woonfunctie in verlaten agrarische gebouwen is toegelaten.

2. Het opzetten van een **selectief model**:

Dit model gaat uit van een win-win situatie, waarbij verlaten bestaande agrarische gebouwen opnieuw kunnen ingezet worden voor nieuwe economische dragers die zo de economische vitaliteit van het platteland vergroten. In dit model wordt daarom een positieve lijst van toegestane activiteiten in bestaande gebouwen van het ruraal gebied opgemaakt. Deze positieve lijst somt de activiteiten op met de aard, de kleinschaligheid, de inpasbaarheid in de specifieke landelijke context en de verhoging van de ruimtelijke kwaliteit, als leidraad. Als categorieën van functies onderscheidt men:

- o Landbouw en aanverwante functies,
- o Opslag,
- o Recreatie (inclusief horeca),
- o Aan huis gebonden beroepen (in wezen vrije beroepen en zelfstandigen waar de activiteit ondergeschikt is aan de woonfunctie),
- o Medisch(verwant)e dienstverlening,
- o Overige dienstverlening,
- o Ambachtelijke landbouwproduct verwerkende bedrijven,
- o Overige ambachtelijke bedrijven.

Bij elke aanvraag gebeurt er een toetsing aan de milieunormen, de mobiliteit, de gevolgen voor de agrarische activiteiten, natuur en landschap. De positieve lijst is een indicatieve lijst die verder op gemeentelijk niveau kan aangepast worden in de geest van de lijst.

Van de aanvrager wordt verlangd dat hij, als tegenprestatie voor de planologische medewerking, investeert in de ruimtelijke kwaliteit.

Tussen ondernemer en overheid wordt een contract afgesloten zodat beide weten binnen welke randvoorwaarden men werkt.

3. Het **multifunctionele model**:

Het model gaat ervan uit dat het agrarisch ondernemerschap evolueert naar een ruraal ondernemerschap, waarbij de agrarische ondernemingen in toenemende mate een multifunctioneel karakter verwerven. In beginsel zijn in dit model, onder randvoorwaarden, alle economische (en overige) activiteiten toegestaan in bestaande bebouwing, mits ze de kwaliteit van het landschap versterken.

⁹⁹ Er bestaan eveneens mobiliteitsconvenanten, veiligheidscontracten, overeenkomsten over het gebruik van S.I.F.-gelden, convenanten voor de exploitatie van kansspelinrichtingen, jeugdwerkconvenanten, convenant lokale werkgelegenheid.

¹⁰⁰ Voor de bepaling van de ruimtebehoevende sectoren werd een beroep gedaan op: West-Vlaams Economisch Studiebureau (1999); Scenario voor de toebedeling van het pakket bedrijventerreinen – West-Vlaanderen, pp. 65-66.

¹⁰¹ Zakelijke diensten zijn activiteiten binnen de dienstensectoren gevat met volgende sectoren:



NACE2	zakelijke diensten
70	verhuur en handel in onroerende goederen
71	verhuur zonder bedieningspersoneel
72	informatica en aanverwante activiteiten
73	speur- en ontwikkelingswerk
74	overige zakelijke dienstverlening

¹⁰² TDL staat voor transport, distributie en logistiek. De TDL-sector vervult in de huidige netwerkeconomie een steeds belangrijker rol als tussenschakel in de netwerkonderneming (Cabus e.a., 2001, p. 27). Concreet betreft het volgende sectoren:

NACE2	Logistiek
60	vervoer te land
61	vervoer over water
62	luchtvaart
63	vervoerondersteunende activiteiten

¹⁰³ Voor de berekening van dit getal wordt de werkgelegenheid in en de oppervlakte van de gehele gemeente meegenomen. We stelden reeds eerder vast dat ook in de economische kerngebieden nog heel wat open ruimte aanwezig is (bijna 70% van de totale oppervlakte van die gemeenten is open ruimte). Als we enkel rekening zouden houden met de bebouwde ruimte ligt de werkgelegenheidsdichtheid dus een stuk hoger dan het getal dat hier naar voren gebracht wordt.

¹⁰⁴ Overigens heeft Zaventem als enige gemeente in België meer werknemers op zijn grondgebied dan inwoners, wat uiteraard ook iets zegt over de concentratie van werkgelegenheid in deze gemeente.

¹⁰⁵ Deze stijging is nog méér uitgesproken wanneer men de set beperkt tot de 10 gemeenten met de hoogste werkgelegenheidsdichtheid.

¹⁰⁶ Voor de kaarten die de toestand (vb. de werkgelegenheidsdichtheid) op een bepaald tijdstip weergeven, hebben we – parallel met Nederlands onderzoek – gekozen om de gemeenten op te delen in zes klassen. Bij kaarten die een evolutie over de tijd weergeven, is eveneens gekozen voor een indeling in 6 klassen. De overgang tussen de 3^{de} en de 4^{de} klasse wordt bepaald door de gemiddelde groei (of terugval) in België. De gemeenten die sterker groeiden dan dit gemiddelde krijgen een rood raster, de andere krijgen een wit-blauw raster.

¹⁰⁷ Een cohorte is een groep van bedrijven binnen dezelfde leeftijdscategorie. Zo worden bedrijvenscohorten, op basis van hun geboortjaar gegroepeerd, bijvoorbeeld in tijdsvakken van 5 jaar.

¹⁰⁸ De mortaliteit, of met andere woorden de som van de falingen en ontbindingen, wordt in dit rapport niet onderzocht. Dit werd bijvoorbeeld wel onderzocht in Verhetsel en Desmet (1997), waar onder meer tot de bevinding gekomen wordt dat intensiteit van oprichting en intensiteit van mortaliteit, zij het met een time-lag van enkele jaren, duidelijk met mekaar verbonden zijn.

¹⁰⁹ Bureau van Dijk, Belfirst, update 44, november 2001.

¹¹⁰ Het economisch belang kan met verschillende parameters worden weergegeven: omzet, toegevoegde waarde, personeelsbestand, etc. De gehanteerde cijfers komen zoals eerder gezegd van de BELFIRST-CD van het Bureau van Dijk, update 44 – november 2001. De verder in dit onderzoek gehanteerde cijfers inzake economisch belang betreffen telkens het gemiddelde cijfer van de laatste 4 jaar (jaren zonder cijfer niet meegerekend).

¹¹¹ Ongetwijfeld moet deze sterke dynamiek mee verklaard worden vanuit de toenemende tendens tot uitbesteden aan kleinere ondernemingen. Mogelijk spelen ook fiscale motieven een rol bij deze explosieve toename.

¹¹² De weging gebeurt door twee matrices op te maken. De eerste matrix bevat per postcode en per oprichtingsjaar het aantal bedrijven dat werd opgericht. De tweede matrix bevat per postcode en per oprichtingsjaar de gerealiseerde toegevoegde waarde door die bedrijven. Vervolgens worden in de twee matrices de cellen vermenigvuldigd met het oprichtingsjaar en per rij (per postcode dus) gesommeerd. Door de rijsum in de matrix met de toegevoegde waarde te delen door de rijsum van de matrix met het aantal bedrijven bekomen we de gemiddelde leeftijd per postcode. Deze



- bewerking kan ook gebeuren op niveau van regio's en op Belgisch niveau.
- ¹¹³ Een weging met de investeringen die door de bedrijven wordt gerealiseerd, is ook een mogelijke invalshoek. In dat geval wordt vooral aandacht geschonken aan de middelen die ingezet worden om de realisatie van de toegevoegde waarde in de toekomst veilig te stellen. In dit rapport werd evenwel gekozen om de weging uit te voeren met de vandaag gerealiseerde toegevoegde waarde en/of tewerkgesteld personeel.
- ¹¹⁴ De scores worden bepaald op basis van de aandelen die de vier groepen van sectoren halen op postcodeniveau.
- ¹¹⁵ De Brusselse gemeenten worden ingekleurd door vergelijking met de overeenstemmende scores in Vlaanderen. Uiteraard is een analyse op Belgisch niveau ook interessant omdat de Vlaamse cijfers, zoals we weten uit voorgaande analyses, in belangrijke mate kunnen afwijken van de Brusselse en de Waalse. Daardoor kunnen er verschuivingen optreden. Uiteraard blijven de grote structuren in Vlaanderen overeind. Aangezien we bovendien werken met agglomeratie-indexen beïnvloeden de Waalse en vooral de Brusselse cijfers sowieso de analyse.
- ¹¹⁶ We gebruikten hiervoor Wards minimum variantiemethode, die de postcodes gegroepeerd heeft op basis van gestandaardiseerde variabelen. De software is SAS-Stat.
- ¹¹⁷ Bureau van Dijk, Belfirst, update 44 november 2001.
- ¹¹⁸ Deze gegevens van het NIS bevatten de verhuisbewegingen van de werkgevers over 5 jaren, gaande van 1995 tot en met 1999.
- ¹¹⁹ Zie Cabus & Vanhaverbeke, 2003 voor de technische en methodologische details.
- ¹²⁰ We vergelijken hierbij de groei van de werkgelegenheid van de bedrijven die verhuisd zijn in de periode 1995-1999 met de groei van de totale werkgelegenheid. Als we rekening houden met het belang van de verschillende verhuisjaren (nl. 1995 tem 1999) dan kunnen we berekenen dat het vergelijkbare percentage voor de totale groei 7% is.
- ¹²¹ Deze werkgelegenheid werd hetzij berekend op basis van de dimensieklasse, hetzij bepaald op basis van andere databanken (Graydon en NBB-Balanscentrale). Het betreft dus een schatting.
- ¹²² De gemiddelde verhuisafstand die blijkt uit de gegevens van de NIS-DBRIS-gegevens is met 17 km iets kleiner.
- ¹²³ De ruimtelijk-economische structuur in Nederland en het Ruhrgebied vertoont grote gelijkenissen met die in Vlaanderen. Het is een Noord-West Europees fenomeen en steekt fel af tegenover de monocentrische ontwikkelingen rond grote steden zoals Parijs en Londen.
- ¹²⁴ De omvang van dit locationeel tolerantiegebied is natuurlijk afhankelijk van de aard van de onderneming en de sector waartoe ze behoort.
- ¹²⁵ Deze resultaten steunen op gegevens van de Balanscentrale van de NBB en hebben betrekking op verhuisbewegingen tussen 1990 en 2001. Voor een gedetailleerde analyse, zie: Cabus en Vanhaverbeke (2003a).
- ¹²⁶ Deze methode is vergelijkbaar met methodes die men gebruikt om het marktgebied en de bereikbaarheid van steden te berekenen (Bruinsma en Rietveld, 1996).
- ¹²⁷ Voor een uitgebreide argumentatie, zie Annex 1 in IBM (2004).
- ¹²⁸ In dit eindrapport wordt niet ingegaan op de ruimte die nodig is voor de verweefbare activiteiten. We spitsen ons toe op de niet-verweefbare ruimte vraag, maar het is duidelijk dat het beleid ook de ruimte vraag van (verweefbare) bedrijven moet verrekenen in het aanbod van bijvoorbeeld woonzones omdat de ruimte inname door bedrijven in de meest gevallen ten koste gaat van de woonfunctie.
- ¹²⁹ Om het percentage verweven en niet verweven bedrijvigheid (en de evolutie) in kaart te brengen werd gebruikgemaakt van een grootschalige enquête (IBM, 2004).
- ¹³⁰ Bij de bespreking van de ruimtebalans wordt het aanbod in het BHG uiteraard ook in rekening gebracht.
- ¹³¹ De vraag vanuit Brussel werd niet in deze berekeningen opgenomen en speelt hier dus geen rol.
- ¹³² In de voorliggende berekeningen hebben we de tewerkstellingsgroei laten meetellen voor 75%. De andere 25% werd toegewezen aan het aandeel van een gemeente inzake de ingenomen bedrijventerreinen in Vlaanderen. Natuurlijk kan aan deze verdeling gesleuteld worden naarmate men meer gewicht wil toekennen aan de groei in het verleden of aan de versterking van reeds bestaande economische concentratiegebieden.
- ¹³³ De figuren in deze sectie dienen vergeleken te worden met Figuur 128 en Figuur 129 omdat een correctie voor bestaande concentratiegebieden niet kan doorgevoerd worden op sectorniveau. Een mogelijk alternatief zou zijn om rekening te houden met de tewerkstelling van een sector in het begin van de periode.
- ¹³⁴ Dit gebied loopt door tot ver in Waals Brabant zoals aangegeven is in Figuur 90.
- ¹³⁵ Deze afstand komt overeen met de gemiddelde verhuisafstand van bedrijven.
- ¹³⁶ In Deel 5 zullen we een onderscheid maken tussen strategische bedrijventerreinen en 'gewone, gemengde' bedrijventerreinen. Bij strategische bedrijventerreinen is niet de geografische spreiding van de terreinen maar wel de strategische waarde van de locatie van belang.
- ¹³⁷ Deze factor komt overeen met wat de bruto/netto verhouding is op de huidige bedrijventerreinen in Vlaanderen. Deze factor wordt trouwens ook in Nederland als norm gebruikt (BCI 2000).

- ¹³⁸ Een subregio wordt in deze context bepaald vanuit het ruimtelijk voortschrijdende gemiddelde. Dit wil zeggen dat we rond iedere gemeente een cirkel trekken van 15 km (10 km als alternatief model) en dan berekenen of vraag en aanbod in dit geografisch geheel toereikend zijn.
- ¹³⁹ Alles werd teruggebracht naar netto oppervlakte. Hiervoor werd het aanbod van uit te rusten terreinen vermenigvuldigd met een factor 0.7 omdat de infrastructuur, groenschermen, etc.. doorgaans 30% van de oppervlakte van een bedrijventerrein bestrijkt. Voor de periode 2002-2017 gaan we er tevens van uit dat het aanbod van de tijdelijk niet realiseerbare terreinen (o.a. 'brownfields') voor 25% terug op de markt te brengen is vóór 2017. Dit percentage is enkel een 'wild guess' omdat de meningen hierover erg uit elkaar lopen. Het is een variabele die uiteraard te beïnvloeden is door het beleid: indien men erin slaagt om 'brownfields' versneld op de markt te brengen moet dit percentage uiteraard opgetrokken worden.
- ¹⁴⁰ Het belang van de vestigingsplaatsvoorwaarden kon aangeduid worden met :
- 1 = Cruciaal
 - 2 = Belangrijk
 - 3 = Enigszins belangrijk
 - 4 = Niet van belang
- De waardering ervan kon als volgt beoordeeld worden:
- 1 = Voldoet prima
 - 2 = Voldoet
 - 3 = Voldoet enigszins
 - 4 = Voldoet niet
- ¹⁴¹ Factoranalyse is een techniek om structuur te ontdekken binnen een zeer groot aantal gegevens (variabelen). Het doel is het zo goed mogelijk beschrijven van een groot aantal variabelen door middel van een klein aantal nieuwe variabelen die factoren worden genoemd.
- ¹⁴² Het aantal factoren is bepaald door de eigenwaarden (> 1) van de componenten.
- ¹⁴³ Er werd gebruikgemaakt van de K-means clusteringmethode.
- ¹⁴⁴ Een voorbeeld van een hoofdsegmentatie van bedrijventerreinen wordt in het PROVEST model gebruikt (BCI en Idea Consult, 2001):
1. Gemengd lokaal terrein:
 - a. Lokaal / regionaal
 - b. Kavels < 5000 m²
 2. Gemengd regionaal terrein
 - a. Regionaal / bovenregionaal
 - b. Kavels > 5000 m²
 3. Gemengd plus terrein
 - a. Regionaal / bovenregionaal
 - b. Kavels > 5000 m²
 - c. Zware industrie; afvalverwerking en recyclage
 4. Transport & distributieterrein
 - a. Regionaal / bovenregionaal
 - b. Kavels > 10000 m²
 - c. Groothandel, transport
 5. Bedrijvenpark
 - a. Regionaal / bovenregionaal
 - b. Kavels > 2500 m² en < 10000 m²
 - c. Researchpark, high-tech park, dienstzone
- ¹⁴⁵ Deze sectie is een licht gewijzigde versie van een niet gepubliceerde tekst van BCI (2004b).
- ¹⁴⁶ Bouw: van 20% naar 30%, groothandel: van 24% naar 32%, transport: van 22% naar 38%.
- ¹⁴⁷ Bedrijventerrein aan de rand van de bebouwde kom: bouw van 13% naar 26% en groothandel van 21% naar 30%.
- ¹⁴⁸ Gezien vanuit bedrijfsfunctie is de toegenomen interesse voor bedrijventerreinen buiten de bebouwde kom met name toe te schrijven aan logistiek (van 25% naar 40%), productie (van 26% naar 36%) en onderhoud en schoonmaak (van 23% naar 33%).
- ¹⁴⁹ Voor terreinen aan de rand van de bebouwde kom zijn dit met name productie (van 20% naar 28%) en overige bedrijfsfuncties (van 12% naar 20%).
- ¹⁵⁰ Dit is een licht aangepaste versie van een deel uit hoofdstuk 3 van de BCI (2004c) studie over de rol van 'verdichte gebieden' in de ruimtelijk-economische structuur.
- ¹⁵¹ Deze sectie is een licht gewijzigde versie van een niet gepubliceerde tekst van BCI (2004b).



¹⁵² Flexibiliteit en multifunctionaliteit gaan niet altijd samen met het gebruik van duurzame materialen.

¹⁵³ We bedoelen hiermee dat men er in economische kerngebieden maar zeer moeilijk in slaagt om met het bestaande instrumentarium de doelstellingen te realiseren die men zich onder meer in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen heeft voorgenomen.

¹⁵⁴ Representatief in deze context betekent dat de eigenschappen die het bedrijventerrein vertoont (ondermeer inzake kwaliteit) beantwoordt aan wat de bedrijfsleider verwacht ten aanzien van zijn bedrijfslocatie. Voor verschillende types van activiteiten zal dit verwachtingspatroon anders zijn.

