

De Haagse kennisindustrie

Een onderzoek naar de kennisnetwerken en locatie-eisen van
Knowledge Intensive Business Services in de regio Haaglanden

Tom Kuijpers

Masterthesis Economische Geografie



Universiteit Utrecht

De Haagse kennisindustrie

Een onderzoek naar de kennisnetwerken en locatie-eisen van
Knowledge Intensive Business Services in de regio Haaglanden

Tom Kuijpers (tom.kuijpers89@gmail.com)
3219186

Masterthesis Economische Geografie
Faculteit Geowetenschappen, Universiteit Utrecht

Begeleiders: Prof. Dr. Oedzge Atzema (Universiteit Utrecht)
Dr. Pieter van Genuchten MBA (Stadsgewest Haaglanden)
Drs. Geert Scholtens (Stadsgewest Haaglanden)

Juli, 2012

Voorwoord

Deze thesis heb ik geschreven in het kader van de afronding van de masteropleiding Economische Geografie aan de Universiteit Utrecht. Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het Stadsgewest Haaglanden, waar ik van februari tot juli 2012 stage heb gelopen.

De kennisnetwerken en vestigingseisen van kennisintensieve zakelijke diensten (KIBS) staan centraal in dit onderzoek. Het gaat om bedrijven die met hun kennis bijdragen aan het oplossen van problemen bij klanten en daardoor deze klanten sterker maken. Het onderzoek is erop gericht om deze kennisuitwisseling in kaart te brengen. Er wordt onderzocht in welke mate de KIBS een regionale focus hebben en zodoende bijdragen aan kennisuitwisseling tussen bedrijven in de regio Haaglanden. Inzichten in de kennisnetwerken en locatie-eisen van KIBS bieden mogelijkheden om bedrijfsprestaties te optimaliseren, waardoor de regionale concurrentiekracht versterkt kan worden.

Het begrip 'kennisindustrie' in de titel van deze thesis heeft een tweeledige betekenis. Enerzijds verwijst het naar het creëren (produceren) van nieuwe kennis en de rol die KIBS binnen Haaglanden daarbij spelen. Anderzijds refereert het aan de verspreiding van kennis en de rol die KIBS daarbij spelen. Mogelijk dat de kennisintensieve zakelijke diensten in de regio deze rollen op zich nemen en daardoor van belang zijn voor de regionale kenniseconomie.

Tijdens het afstudeertraject hebben verscheidene mensen mij bijgestaan op de momenten dat het nodig was. Met hun hulp en ondersteuning is de kwaliteit van deze thesis zonder meer verbeterd. Op momenten dat ik tegen een probleem aanliep of inhoudelijke vragen had, kon ik altijd terugvallen op mijn begeleiders: prof. dr. Oedzge Atzema (Universiteit Utrecht), dr. Pieter van Genuchten (Stadsgewest Haaglanden) en drs. Geert Scholtens (Stadsgewest Haaglanden). Ik wil hen bedanken voor de suggesties en kritische reflectie op mijn werk.

Daarnaast gaat mijn dank uit naar de mensen die ik in het kader van dit onderzoek heb mogen interviewen. Zij voorzagen mij van de nodige input en inzichten in de mate van kennisuitwisseling via hun werkzaamheden bij kennisintensieve zakelijke dienstverleners. Hartelijk dank voor jullie medewerking en tijd!

Verder wil ik graag Rogier Brinkhof, Martin Vleut en Kim van Loon, allen van het Stadsgewest Haaglanden, bedanken voor de medewerking en suggesties die zij gaven tijdens het onderzoek. Zij voorzagen mij met name van praktische tips om het onderzoek succesvol te kunnen uitvoeren. Tenslotte heeft de prettige werksfeer bij het Stadsgewest Haaglanden voor de nodige afleiding gezorgd, waardoor ik deze thesis met veel plezier heb kunnen schrijven.

Tom Kuijpers
Den Haag, juli 2012

Inhoudsopgave

<u>Titel:</u>	<u>Pagina:</u>
Voorwoord	3
Hoofdstuk 1: Inleiding	7
§ 1.1 Aanleiding en centrale vraag	7
§ 1.2 Deelvragen	8
§ 1.3 Afbakening onderzoek	9
§ 1.4 Maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie	10
1.4.1 Maatschappelijke relevantie	10
1.4.2 Wetenschappelijke relevantie	11
§ 1.5 Leeswijzer	11
Hoofdstuk 2: Regionale concurrentiekracht: de rol van de productiestructuur, clusters en netwerken	13
§ 2.1 Regionale concurrentiekracht en de productiestructuur	13
2.1.1 Regionale concurrentiekracht	13
2.1.2 Productiestructuur: specialisatie versus diversiteit	14
2.1.3 Deelconclusie	15
§ 2.2 De locatie van bedrijven	16
2.2.1 Locatiekeuze van bedrijven	16
2.2.2 Locatietheorieën	16
2.2.3 Locatiefactoren	17
2.2.4 Deelconclusie	18
§ 2.3 Clusters	18
2.3.1 Wat is een cluster?	19
2.3.2 Het ontstaan en de ontwikkeling van clusters	19
2.3.3 Deelconclusie	22
§ 2.4 Netwerken	23
2.4.1 Wat is een netwerk?	23
2.4.2 De rol van netwerken binnen clusters	24
2.4.3 De rol van nabijheid	26
2.4.4 Deelconclusie	28
§ 2.5 Conclusie	28
Hoofdstuk 3: Opzet en operationalisatie van het onderzoek	31
§ 3.1 Het kwantitatieve onderzoeksgedeelte	31
3.1.1 Inhoud en relevantie	31
3.1.2 Het Werkgelegenheidsregister Haaglanden	32
§ 3.2 Denkschema	33
§ 3.3 Het kwalitatieve onderzoeksgedeelte: onderzoeksmethode en –populatie	34
§ 3.4 Aanpak	35
§ 3.5 Aanpak van de interviews	36
§ 3.6 Generaliseerbaarheid, validiteit en betrouwbaarheid	38
Hoofdstuk 4: De regionale productiestructuur	39
§ 4.1 Algemene kenmerken	39
§ 4.2 Economische structuur	39
4.2.1 Werkgelegenheid per gemeente	40

4.2.2 Aantal vestigingen per gemeente	41
4.2.3 Werkgelegenheid per sector	42
4.2.4 Aantal vestigingen per sector	43
4.2.5 Structurele en regionale factoren	44
4.2.6 Productiestructuur per gemeente	46
§ 4.3 Conclusie	50
Hoofdstuk 5: Beleidsanalyse en clusterfocus	51
§ 5.1 Doelstelling en beleid	51
§ 5.2 De toekomst van het Stadsgewest Haaglanden	52
5.2.1 Wet gemeenschappelijke regelingen-plus	52
5.2.2 Metropoolregio Rotterdam-Den Haag	52
§ 5.3 Beleidsanalyse	53
5.3.1 Regionaal beleid	53
5.3.2 Rijksoverheidsbeleid	54
5.3.3 Provinciaal beleid	56
5.3.4 Onderzoek van Roland Berger Strategy Consultants	56
5.3.5 Deelconclusie	57
§ 5.4 De clusters in dit onderzoek	57
§ 5.5 Knowledge Intensive Business Services	59
Hoofdstuk 6: Afbakening van de clusters	61
§ 6.1 Van waardeketen naar waardesysteem	61
§ 6.2 Afbakening per cluster	61
6.2.1 Agribusiness	62
6.2.2 Kennisinstellingen op technologisch gebied	63
6.2.3 Openbaar bestuur & overheidsdiensten	64
6.2.4 Toerisme	64
6.2.5 Knowledge Intensive Business Services	65
Hoofdstuk 7: Specialisatie versus diversiteit	67
§ 7.1 Het belang van de clusters	67
7.1.1 Aantal werkende personen	68
7.1.2 Aantal vestigingen	69
7.1.3 Deelconclusie	71
§ 7.2 Ontwikkelingen binnen de geselecteerde clusters	71
7.2.1 Agribusiness	72
7.2.2 Kennisinstellingen op technologisch gebied	75
7.2.3 Openbaar bestuur & overheidsdiensten	79
7.2.4 Toerisme	83
7.2.5 Knowledge Intensive Business Services	87
§ 7.3 Conclusie	92
Hoofdstuk 8: Spreidingspatroon van de geselecteerde clusters	95
§ 8.1 Spreidingspatroon van de clusters	95
8.1.1 Agribusiness	96
8.1.2 Kennisinstellingen op technologisch gebied	99
8.1.3 Openbaar bestuur & overheidsdiensten	102
8.1.4 Toerisme	105
8.1.5 Knowledge Intensive Business Services	108
§ 8.2 Conclusie	111

Hoofdstuk 9: Focusgroep en brancheverkenning	113
§ 9.1 Organisatieadviesbureaus	113
§ 9.2 Benadering van bedrijven en mate van respons	116
§ 9.3 Brancheverkenning	118
9.3.1 Kenmerken van organisatieadviesbureaus	118
9.3.2 Organisatieadviesbureaus in Haaglanden	118
§ 9.4 Conclusie	120
Hoofdstuk 10: De kennisnetwerken van KIBS	123
§ 10.1 Algemene kenmerken	123
10.1.1 Kernactiviteiten	123
10.1.2 Oprichting en organisatievorm	124
10.1.3 Markrelaties	125
10.1.4 Deelconclusie	126
§ 10.2 KIBS als schakel tussen <i>local buzz</i> en <i>global pipelines</i>	126
10.2.1 Het ruimtelijk schaalniveau	127
10.2.2 De rol van klanten, kennisinstellingen en samenwerkingspartners	128
10.2.3 De mate van kennisuitwisseling	130
10.2.4 Deelconclusie	132
§ 10.3 KIBS als schakel tussen de geselecteerde clusters	132
10.3.1 Economische binding met de regio	133
10.3.2 Schakel tussen de clusters	133
10.3.3 Deelconclusie	134
§ 10.4 Conclusie	134
Hoofdstuk 11: Locatie-eisen op grond van kennisuitwisseling	137
§ 11.1 Locatiekeuze van KIBS en de rol van markt- en kennisrelaties	137
§ 11.2 Locatiefactoren	138
§ 11.3 Conclusie	140
Hoofdstuk 12: Conclusie, reflectie en aanbevelingen	141
§ 12.1 De belangrijkste clusters in Haaglanden	141
§ 12.2 Kennisnetwerken en locatie-eisen van KIBS	143
§ 12.3 Reflectie	144
§ 12.4 Beleidsaanbevelingen	145
12.4.1 Ondersteunen van kennisnetwerken in niet-ruimtelijke zin	146
12.4.2 Ondersteunen van kennisnetwerken in ruimtelijke zin	148
Geraadpleegde bronnen	149
Bijlage 1: Kwantitatieve onderzoekstechnieken	156
Bijlage 2: Waardesysteem per cluster	158
Bijlage 3: Topiclijst interviews	163
Bijlage 4: Overzicht geïnterviewde bedrijven	165
Bijlage 5: Onderzoekspopulatie organisatieadviesbureaus naar locatie	166

Hoofdstuk 1: Inleiding

Het is de ambitie van het Stadsgewest Haaglanden om de economische concurrentiepositie van de regio te versterken. Daartoe wordt ingezet op het stimuleren van vier economische pijlers, dit zijn: recht, vrede en veiligheid, kennis, innovatie en technologie, Greenport Westland-Oostland en toerisme. In het Regionaal Structuurplan Haaglanden wordt gesteld dat deze pijlers elkaar goed aanvullen en dat het versterken van de onderlinge relaties een stevige impuls kan geven aan het vergroten van de concurrentiekracht van de regio (Stadsgewest Haaglanden, 2008). Samenwerking van bedrijven die tot deze pijlers behoren, kan de concurrentiepositie van het Haaglanden vergroten. Echter, voor optimaal beleid is meer inzicht nodig in de netwerken en locatie-eisen van bedrijven in Haaglanden. Aangezien de economie in Nederland steeds meer een 'diensteneconomie' is (Raspe & Van Oort, 2006), wordt in dit onderzoek de focus gelegd op de zakelijke dienstverlening. Daarbij is er speciale aandacht voor de Knowledge Intensive Business Services (KIBS), een groep bedrijven binnen de zakelijke dienstverlening, die erg kennisgericht is. Er wordt verondersteld dat de KIBS een centrale rol vervullen binnen kennisuitwisseling tussen bedrijven (Den Hertog, 2000), wat tevens de kerngedachte in deze thesis is. Dit onderzoek is er namelijk op gericht om de rol van de KIBS bij het creëren en uitwisselen van kennis, de kennisindustrie, te achterhalen. Dit onderzoek verdiept zich in cluster- en netwerkvorming van de KIBS en de specifieke locatie-eisen die deze bedrijven stellen om optimaal te kunnen profiteren van hun kennisnetwerken.

§ 1.1 Aanleiding en centrale vraag

Er is veel onderzoek verricht naar de concurrentiekracht van landen en regio's (Gardiner et al., 2004; Huggins, 2010; Weterings et al., 2011). Binnen die onderzoeken wordt verondersteld dat een sterke concurrentiekracht vraagt om regionaal beleid. Daarbij wordt geopperd dat het niet de landen en regio's zijn die met elkaar concurreren, maar de bedrijven in de regio's. Regionaal beleid dat gericht is op de specifieke regionale factoren die belangrijk zijn voor het functioneren van bedrijven kan bijdragen aan het versterken van de concurrentiekracht van bedrijven, waardoor ook de concurrentiekracht van de regio versterkt wordt (Thissen et al., 2011).

Clusters zijn binnen de economische geografie een belangrijk onderzoeksobject. Er zijn al vele onderzoeken gedaan naar het succes van (succesvolle) clusters, zoals Silicon Valley en het modecluster in Italië (Saxenian, 1994; Giuliani, 2005; Boschma & Ter Wal, 2007). Ook is onderzocht wat de voordelen van clustering zijn voor bedrijven en wat de achterliggende processen hiervan zijn (Musterd & Murrie, 2010). Hier wordt in hoofdstuk 2 op ingegaan.

Porter (1998, p. 78) definieert clusters als: '*Geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field*'. Belangrijke aspecten van deze definitie zijn 'ruimtelijke concentratie' en 'gerelateerde bedrijven', welke beide centraal staan in dit onderzoek. Er wordt verondersteld dat geografische afstand een rol speelt bij het vormen en onderhouden van netwerken tussen bedrijven (Visser & Atzema, 2008) en dat kennisnetwerken een positief effect hebben op de innovatiekracht van bedrijven (Porter, 1990). Daarbij geldt dat innovaties de concurrentiekracht van bedrijven versterken en daarmee de concurrentiekracht van de regio (Porter 1990; Visser & Atzema, 2008). Kortom, het stimuleren en versterken van kennisnetwerken heeft een positief effect op de regionale concurrentiekracht.

Zoals gezegd, wil het Stadsgewest Haaglanden de concurrentiepositie van de regio Haaglanden versterken, met name door de belangrijke clusters in de regio te stimuleren. Dit onderzoek draagt bij aan de beleidsvorming om deze ambitie te vervullen en brengt de belangrijkste clusters in kaart. Daarnaast wordt onderzocht in hoeverre de Knowledge Intensive Business Services netwerken onderhouden met bedrijven die behoren tot deze clusters. Zoals hierboven is vermeld spelen kennis en kennisuitwisseling een voorname rol binnen activiteiten van de KIBS, daarom wordt

verondersteld dat de KIBS een centrale rol vervullen binnen kennisuitwisseling tussen bedrijven in de regio Haaglanden. De centrale vraag in dit onderzoek luidt als volgt:

Wat zijn de belangrijkste clusters in de regio Haaglanden, in hoeverre onderhouden de in deze regio aanwezige KIBS netwerken met bedrijven behorend tot deze clusters en op welke manieren kan het regionaal economisch beleid van het Stadsgewest Haaglanden kennisuitwisseling via deze netwerken effectief ondersteunen in ruimtelijke en niet-ruimtelijke zin?

§ 1.2 Deelvragen

Om beantwoording van de centrale vraag mogelijk te maken, zijn er deelvragen opgesteld die de leidraad van deze thesis vormen. Hieronder volgt een overzicht van de deelvragen.

1) Wat zegt de literatuur over productiemilieu, clusters en netwerken?

De beantwoording van deelvraag 1 levert de theoretische basis van dit onderzoek. Door aan de hand van wetenschappelijke literatuur te bepalen wat er bekend is over de locatie van bedrijven, clusters en netwerken, kunnen empirische bevindingen verklaard en onderbouwd worden. Deelvraag 1 vormt de kern van hoofdstuk 2.

2) Welke clusters worden in beleidsstukken genoemd en welke clusters worden daarbij beschouwd als de belangrijkste clusters in Haaglanden?

Aan de hand van deelvraag 2 wordt het onderzoek gedeeltelijk afgebakend. Er wordt geanalyseerd welke clusters door beleidsmakers als belangrijk worden beschouwd binnen Haaglanden. Door deze analyse uit te voeren, wordt bepaald welke clusters centraal komen te staan in dit onderzoek. De uitkomsten van de beleidsanalyse worden in hoofdstuk 5 gepresenteerd.

3) In hoeverre zijn de geselecteerde clusters binnen Haaglanden gegroeid en in hoeverre is er sprake van toenemende concentratie binnen deze clusters?

Deelvraag 3 draagt bij aan het beantwoorden van het eerste gedeelte van de probleemstelling. Er wordt onderzocht in hoeverre de clusters in omvang (het aantal werkende personen en vestigingen) zijn gegroeid en in hoeverre er sprake is van concentratie binnen de geselecteerde clusters. Hierbij wordt onderzocht in welke mate er sprake is van een ontwikkeling van toenemende specialisatie of diversiteit binnen de clusters. Het beantwoorden van deelvraag 3 staat centraal in hoofdstuk 7 van deze thesis.

4) Wat is het spreidingspatroon van de geselecteerde clusters in Haaglanden?

Deelvraag 4 tracht de mate van ruimtelijke concentratie van de geselecteerde clusters binnen Haaglanden te achterhalen. De vraag die hierbij gesteld wordt, is in hoeverre de bedrijven behorend tot de geselecteerde clusters ruimtelijk geconcentreerd zijn. Door de ruimtelijke concentratie van bedrijven in kaart te brengen, is het mogelijk om de ruimtelijke consequenties van de ontwikkelingen binnen de geselecteerde clusters (zie deelvraag 3; hoofdstuk 7) te achterhalen. Inzichten hierin kunnen ervoor zorgen dat regionaal clusterbeleid toegespitst kan worden op de betreffende concentratiegebieden, waardoor beleid efficiënter uitgevoerd kan worden. In hoofdstuk 8 wordt antwoord gegeven op deelvraag 4.

5) *Vindt er uitwisseling van kennis plaats en vinden er gezamenlijke leerprocessen plaats tussen de KIBS en de geselecteerde clusters binnen Haaglanden en welke voordelen van nabijheid zijn hierbij van belang?*

Deelvraag 5 tracht de netwerken van de KIBS in kaart te brengen. Hierbij wordt gekeken naar het belang van nabijheid. Boschma (2005) spreekt van vijf vormen van nabijheid (geografische, organisatorische, institutionele, sociale en cognitieve nabijheid). Naast geografische nabijheid, zoals bij clusters, kunnen ook andere vormen van nabijheid bijdragen aan de samenwerking tussen bedrijven.

Kennisnetwerken stimuleren de ontwikkeling van innovaties en deze hebben een positief effect op de concurrentiekracht van bedrijven, clusters en regio's (Bathelt et al., 2004). In het kader van het begrip *related variety* wordt er door Li en Bathelt (2011) verondersteld dat bedrijven die op enige manier gerelateerd zijn aan elkaar, van elkaar kunnen leren. Dit betekent dat indien de clusters binnen Haaglanden op enige manier gerelateerd zijn, dat samenwerking tussen bedrijven die behoren tot verschillende clusters, de clusters zouden kunnen versterken. In dit onderzoek wordt onderzocht in hoeverre de KIBS via kennisuitwisseling de schakel vormen tussen de geselecteerde clusters binnen Haaglanden. De tweede mogelijke functie van KIBS is de schakel tussen *local buzz* en *global pipelines*. Hierbij wordt nieuwe kennis via externe netwerken (*global pipelines*) door de KIBS in de regio gebracht, waardoor de *local buzz* gevoed wordt en dat maakt de regio sterker. In dit onderzoek wordt onderzocht in hoeverre de KIBS binnen Haaglanden beide schakelfuncties vervullen. Deelvraag 5 wordt in hoofdstuk 10 van deze thesis behandeld.

6) *Welke specifieke locatie-eisen stellen de KIBS op grond van de uitwisseling van kennis en gezamenlijke leerprocessen met andere bedrijven in de regio Haaglanden?*

Binnen deelvraag 6 is er aandacht voor de specifieke eisen die de KIBS stellen aan het gebouw en de omgeving om kennisnetwerken te ontwikkelen en te onderhouden. Bevindingen die hierbij naar voren komen, kunnen concreet in het beleid worden opgenomen en uitgevoerd worden, zodat de doelstelling van het Stadsgewest Haaglanden behaald kan worden. Deelvraag 6 wordt in hoofdstuk 11 behandeld.

7) *Hoe en op welke punten moet het regionale economische beleid van het Stadsgewest Haaglanden accenten leggen op processen van clustering en netwerkvorming van de KIBS?*

8) *Hoe kan het beleid van het Stadsgewest Haaglanden inspelen op de behoefte van de KIBS met betrekking tot de locatie, de kwaliteit van gebouwen en de directe bedrijfsomgeving?*

Deelvragen 7 en 8 zijn in feite de conclusie van dit onderzoek (hoofdstuk 12). Bij de beantwoording van deze deelvragen worden aan de hand van bevindingen uit dit onderzoek beleidsaanbevelingen gedaan om de netwerken tussen de KIBS en bedrijven behorend tot de kansrijke clusters optimaal te benutten en zodoende bij te dragen aan de versterking van de regionale concurrentiekracht.

§ 1.3 Afbakening onderzoek

Dit onderzoek richt zich dus op de KIBS en hun netwerken met de kansrijke clusters binnen Haaglanden. Een beleidsanalyse moet uitwijzen welke clusters door beleidsmakers worden genoemd als belangrijkste clusters binnen de regio (zie hoofdstuk 5). Vervolgens worden deze clusters in hoofdstuk 6 afgebakend.

Het begrip clusters wordt veelvuldig gebruikt in deze thesis. Er dient gezegd te worden dat dit in sommige gevallen niet geheel juist is. Een cluster is een geografische concentratie van gerelateerde

bedrijven en instellingen. In dit onderzoek wordt onderzocht in welke mate de belangrijkste clusters geografisch geconcentreerd zijn. Indien er geen sprake is van een concentratie van gerelateerde bedrijven kan men niet spreken van een cluster. Het meest essentiële kenmerk van clusters is echter dat er zelfversterkende processen optreden (Brenner, 2004). Daarom wordt voor de consistentie in het taalgebruik het begrip 'cluster' gebruikt.

Het ruimtelijke schaalniveau van dit onderzoek is de regio Haaglanden, waarop het Regionaal Structuurplan Haaglanden betrekking heeft. De regio omvat negen gemeenten in de provincie Zuid-Holland en het overheidsorgaan van deze regio is het Stadsgewest Haaglanden. De resultaten van dit onderzoek zijn niet generaliseerbaar; ze hebben alleen betrekking op de regio Haaglanden.

Het empirisch onderzoek bestaat uit een kwantitatief en kwalitatief onderzoeksgedeelte. In het kwantitatieve gedeelte wordt aan de hand van het aantal werkende personen en vestigingen de omvang van de belangrijkste clusters in Haaglanden bepaald, waarbij ontwikkelingen in de omvang voor de periode 1988-2011 worden geanalyseerd. De resultaten van het kwantitatieve onderzoeksgedeelte hebben betrekking op de regio Haaglanden.

In het kwalitatieve onderzoeksgedeelte wordt de focus op de KIBS gelegd. Binnen de KIBS wordt aan de hand van resultaten uit het kwantitatieve gedeelte en op basis van literatuur een specifiek bedrijfstype gekozen waar de focus in het kwalitatieve gedeelte op zal liggen. De resultaten uit dit gedeelte hebben betrekking op dit specifieke bedrijfstype binnen de KIBS in de regio Haaglanden.

§ 1.4 Maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie

In deze thesis ligt de focus op de regio Haaglanden. Daardoor zijn uitspraken over bevindingen uit dit onderzoek niet van toepassing op andere regio's. Dit onderzoek levert echter wel een bijdrage aan de wetenschap in het algemeen en het regionaal beleid van het Stadsgewest Haaglanden in het bijzonder. In deze paragraaf wordt ingegaan op de maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie van dit onderzoek.

1.4.1 Maatschappelijke relevantie

In beleid van overheden van veel landen, regio's en steden spelen clusters een belangrijke rol. Een citaat van de Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) laat de relevantie van clusterbeleid zien: *'As an important element of these policies we find a doctrine saying that regions should specialize industrially and promote the dynamics of spatial clustering in order to gain or sustain competitiveness and prosperity'* (Malmberg & Maskell, 2002). Malmberg en Maskell (2002) stellen aan de hand van dit citaat dat ruimtelijke concentratie belangrijk genoeg is om onderzoek naar clustervorming te verantwoorden. Regio's dienen zich te specialiseren om competitief en welvarend te blijven (Malmberg & Maskell, 2002). Het versterken van de concurrentiekracht van de regio is ook het doel van het Stadsgewest Haaglanden. In dit onderzoek wordt onder andere onderzocht in hoeverre specialisatie is opgetreden binnen de productiestructuur van de regio Haaglanden. Ook wordt gekeken op welke manieren kennisuitwisseling kan bijdragen aan het versterken van de concurrentiekracht van de regio.

Er is al veel geschreven over clustertheorie (Porter, 2000; Bathelt et al., 2004; Visser & Atzema, 2008; Li & Bathelt, 2011). Daarbij is echter sprake van een 'gat' tussen clustertheorie en clusterbeleid. Hoewel er veel bekend is over mechanismen van clustering ontbreekt onderzoek naar hoe clusterbeleid de mechanismen kan ontwikkelen en ondersteunen (Benner, 2009). Dit onderzoek tracht dit gat voor de regio Haaglanden te dichten en daardoor bij te dragen aan het versterken van de concurrentiekracht van de regio Haaglanden.

Tenslotte kan dit onderzoek bijdragen aan het inzicht in economische ontwikkelingen binnen Haaglanden. Alhoewel er veel data beschikbaar zijn over het aantal werkende personen en vestigingen in de regio over een lange periode (1988-2011), zijn deze data nauwelijks uitgediept. In dit onderzoek wordt dit wel gedaan, waardoor inzicht wordt verkregen in ontwikkelingen in de

omvang van de volgens beleidsmakers belangrijkste clusters binnen Haaglanden, waar in regionaal beleid op ingespeeld kan worden. Daarnaast kan informatie over de kennisnetwerken van KIBS-bedrijven binnen Haaglanden inzicht verschaffen in de rol die samenwerking en uitwisseling van kennis kunnen spelen bij verbetering van bedrijfsprestaties. Ook dat laatste is iets waar het Stadsgewest Haaglanden in het kader van beleidsvorming veel aan kan hebben.

1.4.2 Wetenschappelijke relevantie

In Den Haag gaat bij economisch beleid veel aandacht uit naar openbaar bestuur en overheidsdiensten, alsmede naar verzekeringsmaatschappijen en andere grote kantoren en kennisinstellingen. De rol van de zakelijke dienstverlening blijft veelal onderbelicht (Howells 2001; Strambach, 2008), terwijl verscheidene onderzoeken hebben aangetoond dat de zakelijke diensten een belangrijke rol kunnen spelen in regionale economische ontwikkeling (Toivonen, 2004; Hipp & Grupp, 2005; Strambach, 2008). Binnen dit onderzoek wordt de rol van zakelijke diensten, en dan met name de Knowledge Intensive Business Services (KIBS), binnen de ontwikkeling en uitwisseling van kennis in Haaglanden onderzocht.

Ondanks dat er al veel onderzoek naar clusters en de aspecten van clustering (Porter, 2000; Bathelt et al., 2004; Visser & Atzema, 2008; Li & Bathelt, 2011) is gedaan, is verder onderzoek naar deze concepten relevant. Zo stellen Bathelt, Malmberg en Maskell (2004) dat externe bronnen van kennis vaak 'triggers' zijn voor het stimuleren van groei binnen een cluster, maar dat er te weinig systematische analyses naar het verschil in structuur van interactieve en kennisversterkende relaties tussen bedrijven binnen en tussen clusters is gedaan. In dit onderzoek worden kennisversterkende relaties tussen de KIBS en kansrijke clusters binnen Haaglanden onderzocht. Aan de hand van de resultaten van dit onderzoek zijn voorzichtige uitspraken te doen over de werking van kennisrelaties. Er dient opnieuw benadrukt te worden dat uitspraken over bevindingen uit dit onderzoek niet generaliseerbaar zijn, aangezien het onderzoek zich beperkt tot de regio Haaglanden. Verder onderzoek naar clusterprocessen om algemene trends waar te nemen blijft daarom gewenst.

Tenslotte is er binnen de literatuur veel bekend over clusters, het proces clustering en clustermechanismen (Porter, 1990; Saxenian, 1994; Breschi & Lissoni, 2009). Binnen die onderzoeken is echter niet eenduidig vastgesteld op welke schaal de mechanismen (bijvoorbeeld spin-offs; een afsplitsing van een bestaand bedrijf tot een zelfstandige onderneming en arbeidsmigratie) zich voordoen (Benner, 2009). Dit onderzoek kan hier aan bijdragen door te onderzoeken in hoeverre er clustermechanismen optreden in de regio Haaglanden, dus op lokaal en regionaal niveau. Tevens is deze thesis een verbreding van het onderzoek naar de werking van clustermechanismen en de rol van nabijheid bij de kracht van clusters.

§ 1.5 Leeswijzer

Deze thesis is opgebouwd aan de hand van de deelvragen die in paragraaf 1.2 zijn geïntroduceerd. Allereerst wordt in hoofdstuk 2 door middel van een literatuurstudie een theoretische onderbouwing van dit onderzoek gegeven. Vervolgens wordt in hoofdstuk 3 ingegaan op de opzet en operationalisatie van het onderzoek. In hoofdstuk 4 wordt de context van dit onderzoek behandeld: de regio Haaglanden. Daarbij wordt aandacht besteed aan de productiestructuur in deze regio en ontwikkelingen die zich hierin hebben voorgedaan. Door middel van een beleidsanalyse worden vervolgens de belangrijkste clusters binnen Haaglanden geselecteerd (hoofdstuk 5). In hoofdstuk 6 worden deze clusters afgebakend door voor ieder cluster de relevante bedrijfstypen te selecteren. In de hoofdstukken daarna worden de resultaten van het onderzoek gepresenteerd. In hoofdstuk 7 komen de groei en concentratie van de belangrijkste clusters aan bod. In hoofdstuk 8 wordt vervolgens het spreidingspatroon van de geselecteerde clusters onderzocht. Hoofdstuk 7 en 8 vormen samen het kwantitatieve onderzoeksgedeelte. In hoofdstuk 9 wordt aan de hand van literatuuronderzoek en bevindingen uit hoofdstuk 7 een focusgroep binnen de KIBS geselecteerd

waarop de focus in het kwalitatieve gedeelte zal komen te liggen. In het kwalitatieve gedeelte worden achtereenvolgens de netwerken (hoofdstuk 10) en de locatie-eisen van de KIBS (hoofdstuk 11) onderzocht. Nadien volgt de conclusie, met onder meer beleidsaanbevelingen voor regionaal economisch beleid van het Stadsgewest Haaglanden en een kritische reflectie. Hier wordt in hoofdstuk 12 op ingegaan.

Hoofdstuk 2: Regionale concurrentiekracht: de rol van de productiestructuur, clusters en netwerken

De economische doelstelling van het Stadsgewest Haaglanden is het creëren van een regio met een sterke economische concurrentiepositie en een aantrekkelijk vestigingsklimaat. In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de eerste deelvraag:

Wat zegt de literatuur over productiemilieu, clusters en netwerken?

Dit hoofdstuk biedt inzichten in theorieën om de concurrentiepositie van regio's te versterken. Aan de hand van literatuur wordt er ingegaan op de rol van de regionale productiestructuur, clusters en netwerken bij het functioneren van bedrijven. Allereerst wordt er ingegaan op het begrip regionale concurrentiekracht en de invloed van de productiestructuur (§ 2.1). Vervolgens wordt uiteengezet in welke mate de locatiekeuze van bedrijven van invloed is op het functioneren van bedrijven (§ 2.2). In de derde en vierde paragraaf wordt ingegaan op de invloed van clusters (§ 2.3) en netwerken (§ 2.4) op de economische ontwikkeling van bedrijven en de regio als geheel. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie (§ 2.5).

§ 2.1 Regionale concurrentiekracht en de productiestructuur

In deze paragraaf staat het begrip regionale concurrentiekracht centraal. Allereerst wordt er ingegaan op wat regionale concurrentiekracht inhoudt en hoe het beïnvloed kan worden (2.1.1). Vervolgens wordt dieper ingegaan op de manier waarop de bedrijfssamenstelling in een regio (de productiestructuur) de regio kan versterken (2.1.2). Daarbij wordt een discussie die in de wetenschap is ontstaan en die gaat over specialisatie en diversiteit weergegeven. De paragraaf wordt afgesloten met een conclusie (2.1.3).

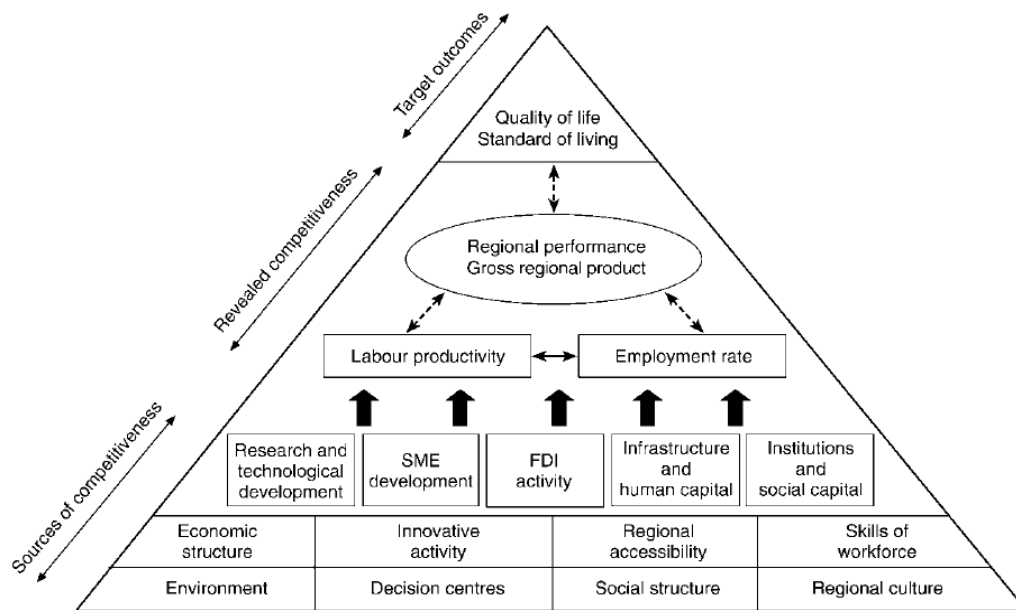
2.1.1 Regionale concurrentiekracht

De term regionale concurrentiekracht is afkomstig uit het economische wetenschapsveld, waar concurrentiekracht verwijst naar de capaciteit van een bedrijf om te concurreren, groeien en winstgevend te zijn op de zakelijke markt (Bristow, 2005). Porter (1990) beschouwt productiviteit als een belangrijke dimensie van deze concurrentiekracht. Indien een bedrijf in staat is om meer *output* te leveren met minder *input* eenheden dan de directe concurrenten, creëert dit bedrijf een concurrentievoordeel, waardoor een bedrijf in staat is om economische groei te genereren (Bristow, 2005).

De concurrentiekracht van een regio wordt bepaald door de mate waarin een regio in staat is om goederen en diensten te produceren die internationaal concurrerend zijn en waarbij de bevolking binnen een regio een groeiende en duurzame levensstandaard kent (Gardiner et al., 2004). Ook de regio creëert een concurrentievoordeel, waardoor het in staat is economische groei te genereren. De goederen en diensten worden geproduceerd door bedrijven en andere instellingen. Dit maakt de centrale rol die bedrijven spelen bij de versterking van de concurrentiekracht duidelijk.

Gardiner et al., (2004) hebben een model opgesteld om de regionale concurrentiekracht te bepalen (figuur 2.1). Volgens dit model komt de regionale concurrentiekracht tot stand door acht factoren (de *sources of competitiveness*; onderin het model). Deze factoren beïnvloeden de arbeidsproductiviteit en de werkgelegenheidsgraad in een regio, wat weer van invloed is op de regionale concurrentiekracht (*regional performance*) van een regio. De regionale concurrentiekracht wordt bepaald door de arbeidsproductiviteit en de werkgelegenheidsgraad en kan versterkt worden door invloed uit te oefenen op de 'sources of competitiveness' (zie figuur 2.1).

Figuur 2.1: Het piramidemodel van regionale concurrentiekracht



Bron: Gardiner et al., 2004, p.7

2.1.2 Productiestructuur: specialisatie versus diversiteit

De vraag die het model van Gardiner et al. (2004) oproept is welke economische structuur arbeidsproductiviteitsgroei en werkgelegenheidsgroei in de hand werkt en daarmee van invloed is op de concurrentiekracht van een regio. In de literatuur is hierover een discussie ontstaan die gaat over specialisatie en diversiteit binnen de productiestructuur (bedrijfsklassensamenstellingen) van een regio (Frenken et al., 2007; Beaudry & Schifffauerova, 2009). In deze discussie komt naar voren dat de bedrijfssamenstelling in een regio van invloed is op economische groei en de concurrentiekracht van een regio, waarbij het productiemilieu en de productiestructuur een bron van economische groei blijken te kunnen zijn. Daarnaast kan de variatie in de economische structuur dienen als protectiemiddel om externe schokken in de vraag (bijvoorbeeld inflatie en hoge olieprijs) op te vangen (Frenken et al., 2007; Beaudry & Schifffauerova, 2009). De discussie gaat over de rol van specialisatie en diversiteit in de economie als bron van kennisuitwisseling en innovatieve activiteiten en daardoor economische groei. Hier volgt een beknopt overzicht van de discussie:

Marshall (1890) stelt dat specialisatie binnen een industrie in een regio kennispillovers (uitvloeien van kennis naar anderen, niet direct betrokkenen van de kennisontwikkeling, waardoor activiteiten van deze 'externen' worden beïnvloed) stimuleert en leidt tot innovaties in die specifieke industrie. Specialisatie stimuleert de uitwisseling van informatie, ideeën en kennis van producten en processen; het gaat om zowel *tacit knowledge* (dat is moeilijk uitwisselbare, ongecodificeerde kennis) als gecodificeerde kennis (dit is gemakkelijker uitwisselbare kennis). Deze kennisuitwisseling vindt plaats door middel van imitatie, interactie tussen bedrijven, arbeidsmigratie en niet-monetaire transacties. Kennisuitwisseling tussen bedrijven vindt volgens Marshall (1890) alleen plaats tussen bedrijven die behoren tot dezelfde of een gerelateerde industrie. De voordelen van specialisatie, ook wel *localization economies* of *Marshall externalities* genoemd, gelden dan ook alleen voor bedrijven binnen de betreffende industrie of cluster (Beaudry & Schifffauerova, 2009).

Jacobs (1969) stelt dat juist diversiteit een belangrijke bron van kennispillovers is. Zij stelt dat kennisuitwisseling niet binnen de grenzen van een bepaalde industrie of cluster blijft. Diversiteit is volgens haar de grootste drijfveer achter innovatie, omdat de omvang en variëteit van de arbeidsverdeling bepalend is voor de capaciteit van de economie, waardoor meer soorten goederen en diensten kunnen worden toegevoegd. Een grotere diversiteit zal namelijk tot een grotere

capaciteit leiden. Daarbij stelt Jacobs (1969) dat de diversiteit van kennis het grootste is binnen steden, waardoor steden gelden als bron van innovaties. Haar theorie stelt dat de variëteit van industrieën in een regio kennisexternaliteiten, ook wel *urbanization economies* of *Jacobs' externalities* genoemd, en innovatieve activiteiten stimuleert en daardoor economische groei stimuleert (Beaudry & Schiffauerova, 2009).

De economische structuur (specialisatie versus diversiteit) speelt zodoende een rol bij de uitwisseling van kennis en kennis speelt een rol bij het creëren van innovaties, waardoor economische groei gegenereerd kan worden. Hierdoor kan gesteld worden dat de economische structuur van invloed is op economische ontwikkeling. Daarnaast kan de economische structuur ook bijdragen aan de weerstand tegen externe schokken (bijvoorbeeld inflatie). Hierbij wordt gesproken over *related variety*.

Related variety houdt in dat bedrijven uit verschillende sectoren of clusters ('variety') die op enige manier gerelateerd zijn aan elkaar ('related'), van elkaar kunnen leren. Hierbij past een economische structuur van diverse gerelateerde sectoren. Om op regionaal niveau *lock-in* (het vastlopen van een economie) te voorkomen is het hebben van externe netwerken noodzakelijk. Netwerken kunnen bijdragen aan de ontwikkeling van innovaties, omdat enigszins gerelateerde bedrijven van elkaar kunnen leren (Frenken et al., 2007; Li & Bathelt, 2011). Daardoor kan gesteld worden dat netwerken de concurrentiepositie van bedrijven, clusters en regio's kunnen versterken.

In figuur 2.1 is te zien dat de arbeidsproductiviteit en werkgelegenheidsgraad indicatoren zijn van regionale concurrentiekracht. In de literatuur wordt verondersteld dat *urbanization economies* (diversiteit) kunnen leiden tot werkgelegenheids groei, terwijl *localization economies* (specialisatie) hier een negatieve invloed op kan hebben (Frenken et al., 2007). Daarnaast wordt in de literatuur verondersteld dat *localization economies* kunnen leiden tot productiviteitsgroei. Hierbij dient gezegd te worden dat deze veronderstelling niet altijd wordt bevestigd. Uit de resultaten van een onderzoek naar het effect van *localization economies* op productiviteitsgroei stellen Frenken et al. (2007) dat de veronderstelling dat *localization economies* een positief effect hebben op productiviteitsgroei niet opgaat.

Related variety heeft als voordeel boven specialisatie en diversiteit dat het zowel werkgelegenheids groei als productiviteitsgroei kan genereren. Daarbij is een dergelijke economische structuur in staat om externe schokken op te vangen. *Related variety* kan gemeten worden aan de hand van het aantal spin-offs (een afsplitsing van een bestaand bedrijf tot een zelfstandige onderneming), arbeidsmigratiestromen en kennisnetwerken (Atzema et al., 2011). In alle drie deze eenheden is sprake van enige overeenkomst en samenwerking, bijvoorbeeld in de vorm van kennisuitwisseling tussen bedrijven die enigszins gerelateerd zijn, waarmee het belang van netwerken wordt aangeduid.

2.1.3 Deelconclusie

In deze paragraaf is er ingegaan op het begrip regionale concurrentiekracht. De regionale concurrentiekracht wordt bepaald door de arbeidsproductiviteit en werkgelegenheid, welke in relatie staan tot de productiestructuur in een regio. Er is een discussie ontstaan die gaat over specialisatie en diversiteit. Er wordt gesteld dat specialisatie binnen een regio leidt tot productiviteitsgroei en diversiteit tot werkgelegenheids groei. Empirische studies laten echter zien dat deze tweedeling niet altijd opgaat. In plaats van specialisatie en diversiteit lijkt complementariteit oftewel 'relatedness' een positief effect te hebben op zowel productiviteits- als werkgelegenheids groei. Hierdoor kan geconcludeerd worden dat *related variety*, een bedrijfssamenstelling van verschillende sectoren die op enige manier gerelateerd zijn, als kenmerk van de economische structuur in een regio, een belangrijke bron kan zijn van regionale economische groei en de versterking van de regionale concurrentiekracht. Regio's dienen een economische structuur met een gevarieerd aanbod van gerelateerde sectoren te hebben om duurzame

economische groei te genereren (Frenken et al., 2007). In de volgende paragraaf wordt ingegaan op de locatiekeuze van bedrijven en de locatiefactoren die hierbij een rol spelen. Inzicht hierin is van belang om te bepalen waarom (gerelateerde) bedrijven wel of niet clusteren.

§ 2.2 De locatie van bedrijven

De prestaties van bedrijven hangen samen met regionale concurrentiekracht. Hierbij blijken productiemilieu en -structuur van invloed op de prestaties van bedrijven, waardoor de productiestructuur van invloed is op regionale concurrentiekracht. Deze paragraaf gaat in op de factoren die van invloed zijn op de locatiekeuze van bedrijven, waarmee een bepaalde productiestructuur verklaard kan worden. Allereerst wordt er ingegaan op de locatiekeuze van bedrijven (2.2.1), waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen bedrijfsinterne en bedrijfsexterne factoren die een rol kunnen spelen. Vervolgens worden verschillende locatietheorieën kort toegelicht die de locatiekeuze van bedrijven kunnen verklaren (2.2.2). Hierna wordt er dieper ingegaan op de verschillende locatiefactoren (2.2.3), waarna er een deelconclusie volgt (2.2.4).

2.2.1 Locatiekeuze van bedrijven

Binnen de factoren die van invloed kunnen zijn op het functioneren van een bedrijf valt er onderscheid te maken tussen bedrijfsinterne en bedrijfsexterne factoren. Bedrijfsinterne factoren zijn factoren die betrekking hebben op zaken die binnen de muren van een bedrijf spelen. Het bedrijf heeft zelf invloed op deze factoren. Een bedrijf heeft daarentegen veel minder invloed op bedrijfsexterne factoren, waarmee bijvoorbeeld de aanwezigheid van spoorwegen, scholen, subsidies, milieuvoorschriften, bedrijfsterreinen en de omvang van de markt bedoeld worden (Atzema et al., 2002). Bij de locatiekeuze van een bedrijf gaat het expliciet om bedrijfsexterne factoren. Zo gaan bedrijven op zoek naar een locatie waar de bedrijfsexterne factoren zo goed mogelijk overeenkomen met de (interne) eisen die het bedrijf stelt op het moment dat men een keuze doet (Atzema et al., 2002).

Nadat bedrijven hun keuzes gemaakt hebben, wordt het functioneren van bedrijven 'daarna' bepaald door het regionale productiemilieu en de regionale productiestructuur. Met het regionale productiemilieu worden externe condities bedoeld die van invloed zijn op het functioneren van een bedrijf, bijvoorbeeld de aanwezigheid hoogopgeleid personeel; met de regionale productiestructuur wordt de bedrijfsklassensamenstelling bedoeld. Tenslotte bepaalt de fase waarin een bedrijfsklasse zich bevindt, bijvoorbeeld groei of stagnatie, het succes van een nieuw gevestigd bedrijf dat tot deze bedrijfsklasse behoort (Atzema et al., 2002). In de volgende deelparagraaf worden locatietheorieën behandeld die de locatiekeuze van bedrijven kunnen verklaren.

2.2.2 Locatietheorieën

Volgens de klassieke locatietheorie zijn de kosten bepalend voor de locatiekeuze van een bedrijf: er wordt gekozen voor de locatie waar de kosten (productie- en transportkosten) het laagst zijn (Atzema et al., 2002). Hierbij wordt verondersteld dat de prijs van een product een gegeven is en iets is waar een bedrijf geen invloed op heeft. Ook wordt er verondersteld dat men volledig geïnformeerd is en rationeel handelt. Zodoende wordt er in de klassieke locatietheorie vanuit gegaan dat de ondernemer volledig bewust en rationeel voor de locatie met de laagste kosten kiest (Atzema et al., 2002).

De neoklassieke locatietheorie kan beschouwd worden als reactie op de klassieke locatietheorie: naast kostenminimalisatie laat een bedrijf de locatiekeuze ook bepalen door maximalisatie van de opbrengsten (Atzema et al., 2002). Er wordt hierbij verondersteld dat bedrijven wel degelijk invloed kunnen hebben op de marktprijs. In de neoklassieke theorie wordt er dan ook rekening gehouden met andere markt vormen dan volledige mededinging (Atzema et al., 2002).

In tegenstelling tot de (neo-)klassieke theorieën wordt er in de behaviorale locatietheorie verondersteld dat ondernemers, en mensen in het algemeen, niet volledig geïnformeerd zijn, waardoor keuzes in beperkte mate rationeel gemaakt kunnen worden (Atzema et al., 2002). Zodoende wordt er in de behaviorale locatietheorie vanuit gegaan dat de locatiekeuze van een bedrijf niet alleen wordt bepaald door winstmaximalisatie, maar ook door de mate van informatie over een bepaalde locatie, de ervaringen en de sociale omgeving van een ondernemer. Bij de locatiekeuze dient een ondernemer om te gaan met onvolledige informatie, onzekerheid en daardoor met risico's. De nadruk bij de behaviorale locatietheorieën ligt op het locatiegedrag van ondernemers en de motieven die hierbij een rol spelen.

Een belangrijk begrip hierbij is ruimtelijke cognitie. De ruimtelijke cognitie gaat over de kennis van steden, regio's en landen en dus over de kennis van potentiële vestigingslocaties. Hierbij komt het begrip *mental maps* naar voren, dit zijn beelden van een bepaalde plaats (voornamelijk ruimtelijke kenmerken) die de plaats(-naam) bij iemand oproept. Het regionaal imago wordt, in tegenstelling tot *mental maps*, ook gebaseerd op andere kenmerken dan ruimtelijke kenmerken. Er wordt gesteld dat *mental maps* en het regionale imago grote invloed hebben op de locatiekeuze van bedrijven (Atzema et al., 2002). Beiden zijn te typeren als zachte locatiefactoren. Naast zachte zijn er ook harde locatiefactoren te onderscheiden, zoals infrastructuur, afstand tot de markt en huurprijzen. Beide typen locatiefactoren worden nu toegelicht.

2.2.3 Locatiefactoren

Bij de locatiekeuze van een bedrijf spelen harde en zachte locatiefactoren een rol (Jansen, 2009). Bij harde locatiefactoren gaat het om fysieke, vaak duidelijk aanwezige of afwezige factoren, zoals een goede bereikbaarheid, lage grondprijzen en voldoende parkeergelegenheid. Bij zachte locatiefactoren spelen esthetiek, gevoel en uitstraling een belangrijke rol. Voorbeelden zijn de uitstraling van een gebouw of locatie, het imago van een stad en de mentaliteit van de inwoners van een regio (Jansen, 2009).

Porter (1998) is van mening dat zachte factoren in toenemende mate een rol spelen bij de locatiekeuze van bedrijven. Jansen (2009) heeft onderzoek gedaan naar de locatiefactoren van bedrijven en ook hij concludeert dat zachte locatiefactoren in toenemende mate aan belang winnen ten opzichte van harde factoren. Dit kan verklaard worden doordat technologische ontwikkelingen zorgen voor een homogenisering van harde locatiefactoren over de ruimte (Jansen, 2009). Hiermee wordt bedoeld dat de aanwezigheid van harde factoren in toenemende mate algemeen is geworden. Onderscheid tussen locaties wordt tegenwoordig voornamelijk bepaald door zachte locatiefactoren. Atzema et al. (2002, p. 44) zien Nederland in dit geval als een *urban field*: een gebied waarbinnen productiemilieus in beperkte mate van elkaar verschillen en waar op iedere locatie voldaan wordt aan de belangrijkste (harde) omgevingseisen van bedrijven.

Uit het onderzoek van Jansen (2009) komt verder naar voren dat de rol van locatiefactoren, harde en zachte, per type bedrijf verschilt. Dit verschil kan gekoppeld worden aan bedrijfsinterne factoren. Zo is ten eerste de primaire activiteit van een bedrijf bepalend voor het relatieve belang van zachte locatiefactoren. Bedrijven die opereren in de kennisintensieve dienstverlening hechten veel waarde aan zachte locatiefactoren, zoals de representativiteit van het gebouw en productiebedrijven die erg gericht zijn op de kosten hechten relatief meer waarde aan harde locatiefactoren (Atzema, et al., 2011).

Ten tweede kan de groeifase waarin een bedrijf zich bevindt een rol spelen. Stam (2006) maakt onderscheid tussen vijf fasen: *start-up*, *initial survival*, *early growth*, *growth syndrome* en *accumulation* fase. Tijdens iedere fase geldt dat bedrijven andere eisen stellen aan de locatie. Een startend bedrijf hecht vooral waarde aan de nabijheid van de afzetmarkt en toegang tot marktinformatie, terwijl een bedrijf in latere fasen haar markt probeert te vergroten en daarom zijn lage loonkosten en de bereikbaarheid van de locatie belangrijke factoren (Boschma et al., 2002;

Stam, 2006). Tenslotte wijzen Bathelt en Glückler (2011) op de rol van toeval (*contingency*) bij zowel de locatiekeuze als de bedrijfsprestaties in de levensfasen van bedrijven erna en bij regionale economische ontwikkelingen. Ondanks dat een ingeslagen weg moeilijk te verlaten is (padafhankelijkheid) kunnen ontwikkelingen te maken hebben met toevalligheden. De toekomst van een bedrijf en de economische situatie in een regio zijn dan ook moeilijk te voorspellen (Bathelt & Glückner, 2011).

Het bovenstaande laat de koppeling van bedrijfsinterne en bedrijfsexterne factoren zien. Bij de uiteindelijke locatiekeuze draait het om bedrijfsexterne locatiefactoren. Hier gaat echter een proces aan vooraf waarbij bedrijfsinterne factoren een grote rol spelen. Tijdens dit proces bepaalt een bedrijf welke activiteiten het wil gaan uitvoeren (op de nieuwe locatie), met welke organisatiestructuur, welke markten het wil gaan bespelen en welke arbeidsverdeling er wordt toegepast. Deze overwegingen bepalen de zoektocht naar een mogelijke locatie en stellen (harde en zachte) eisen aan deze locatie (Atzema et al., 2002). Bij de verklaring van de locatiekeuze wordt er daarom zowel aan bedrijfsexterne als aan bedrijfsinterne factoren aandacht gegeven.

Ook voor de prestaties van bedrijven in de fase na de locatiekeuze spelen bedrijfsinterne en bedrijfsexterne factoren een rol. Zo wordt de keuze van een bedrijf om meer mensen in dienst te nemen niet alleen bepaald door het productiemilieu, maar ook door bedrijfsinterne factoren en andere bedrijfsexterne factoren, zoals de aanwezigheid van clusters en kennisnetwerken.

2.2.4 Deelconclusie

In deze paragraaf is ingegaan op locatiefactoren die van invloed zijn op de locatiekeuze van bedrijven en waarmee de productiestructuur in een regio verklaard kan worden. De locatiekeuze van bedrijven wordt bepaald door bedrijfsinterne en bedrijfsexterne factoren. Bij de zoektocht wordt gestreefd naar een optimale locatie waarbij de bedrijfsexterne factoren zo goed mogelijk overeenkomen met de bedrijfsinterne factoren. Hierbij wordt verondersteld dat ondernemers begrensd rationeel zijn: ze hebben te maken met onvolledige informatie. De belangrijkste bedrijfsinterne factoren zijn de primaire activiteit van het bedrijf en de groeifase waarin het zich bevindt. Daarnaast speelt bij ruimtelijk-economische ontwikkelingen ook toeval (*contingency*) een rol. De uiteindelijke keuze wordt bepaald door de kwaliteit van het productiemilieu, welke wordt bepaald door harde en zachte locatiefactoren, waarbij de zachte locatiefactoren een steeds grotere invloed op de locatiekeuze van bedrijven blijken te hebben. Het presteren van bedrijven in de fase na de zoektocht naar een locatie wordt ook bepaald door het productiemilieu, bedrijfsinterne en bedrijfsexterne factoren. Bij de laatst genoemde factoren gaat het onder andere om de bedrijfsklassensamenstelling en om de aanwezigheid van clusters en kennisnetwerken. De rol van clusters en netwerken staat in de volgende paragrafen centraal.

§ 2.3 Clusters

In de vorige paragraaf kwam naar voren dat bedrijfsinterne en –externe factoren een rol spelen bij zowel de locatiekeuze als bij de latere levensfasen van een bedrijf. Als veel bedrijven voor een bepaalde locatie kiezen kan er een ruimtelijke concentratie van bedrijven ontstaan. Indien er sprake is van gerelateerde bedrijven kan men spreken van een cluster (Porter, 1998; Visser & Atzema, 2008; Ter Wal, 2009; Atzema et al., 2011). In deze paragraaf wordt het begrip cluster uitgebreid toegelicht. Allereerst wordt er ingegaan op de definitie van een cluster (2.3.1). Vervolgens wordt er ingegaan op hoe clusters kunnen ontstaan en zich kunnen ontwikkelen (2.3.2). De paragraaf eindigt met een deelconclusie (2.3.3).

2.3.1 Wat is een cluster?

In de literatuur is er geen eenduidigheid over een definitie van een cluster. Sommigen, zoals Gordon en McCann (2000), definiëren een cluster als een puur ruimtelijke concentratie van bedrijven. Andere onderzoekers, zoals Roelandt en Van den Hertog (1999), gebruiken een netwerkbenadering en missen in hun definitie een geografische component (Benner, 2009; Ter Wal, 2009).

In de inleiding van deze paragraaf is een cluster omschreven als een ruimtelijke concentratie van gerelateerde bedrijven. Atzema et al. (2011) sluiten zich met enkele aanvullingen bij deze definitie aan. Een cluster is volgens hen *'een ruimtelijke concentratie van in waardesystemen gerelateerde bedrijven die mogelijk, maar niet noodzakelijk, met elkaar samenwerken'* (Atzema et al., 2011, p. 6). Deze definitie sluit aan bij de definitie van Porter (1998): *'clusters zijn geografische concentraties van gerelateerde bedrijven en instituties in een bepaald gebied'*. Porter (1998) stelt dat er in een cluster sprake is van een ruimtelijke concentratie van bedrijven, waarbij er interactie tussen bedrijven is en bedrijven met elkaar zouden kunnen samenwerken. Uit de literatuur (Porter, 1998; Benner, 2009; Ter Wal, 2009; Atzema et al., 2011) is op te maken dat een definitie van een cluster uit twee componenten kan bestaan: concentratie en interactie. In dit onderzoek wordt een cluster gedefinieerd als een ruimtelijke concentratie van gerelateerde bedrijven en instellingen. Een cluster is zodoende meer dan een ruimtelijke concentratie van bedrijven.

In veel definities van clusters wordt geen ruimtelijk schaalniveau genoemd. In eerste instantie stelt Porter (1998) dat een cluster op ieder schaalniveau kan voorkomen. Later komt hij hierop terug door te stellen dat clusters refereren aan netwerken van innovatieve bedrijven en ondersteunende instituties, die zich ontwikkelen op lokaal of regionaal schaalniveau en vervolgens (kunnen) uitbreiden naar mondiaal niveau (Visser & Atzema, 2008).

Binnen de literatuur worden theorieën over clusters al geruime tijd gebruikt om economisch succes in bepaalde regio's te verklaren. Marshall (1890) sprak al over sectorale agglomeraties waarbij ruimtelijke nabijheid kan leiden tot factor-, productie- en transactiekostenvoordelen en informatiespillovers.

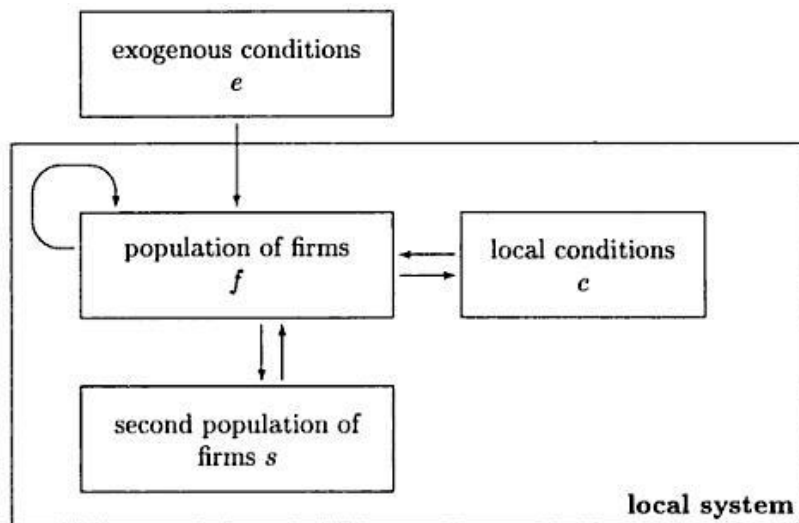
Porter (1990) blies dit idee nieuw leven in met zijn *'competitive diamond'*-model. Volgens dit model wordt de internationale concurrentiekracht van landen en regio's door vier gerelateerde factoren bepaald: ten eerste de strategie en structuur van bedrijven en de concurrentie tussen bedrijven, ten tweede ruimtelijke condities (infrastructuur en kennis), ten derde marktvraag en tenslotte clusters (horizontaal en verticaal). Hoe intenser de interacties tussen deze factoren en actoren, hoe groter de productiviteit, innovativiteit en exportgroei van bedrijven en sectoren en dus de concurrentiekracht van regio's en landen zullen zijn (Porter 1990; Visser & Atzema, 2008). Volgens het model van Porter (1998) zijn clusters dus belangrijk in het verklaren van de concurrentiekracht van regio's. Wel dient benadrukt te worden dat in dit model clusters slechts een van de vier bepalende factoren van economische groei en versterking van de concurrentiekracht zijn.

Het model van Porter (1998) laat zien dat clusters kunnen bijdragen aan de concurrentiekracht van regio's. Dit model is echter niet in staat om de processen van het ontstaan en de ontwikkeling van clusters in kaart te brengen. Hier wordt in de volgende deelparagraaf op ingegaan.

2.3.2 Het ontstaan en de ontwikkeling van clusters

Ruimtelijke concentraties van bedrijven ontstaan door de aanwezigheid van bedrijfsexterne factoren (exogene condities) (Brenner, 2004). Zoals in paragraaf 2.2.1 is gesteld kiezen bedrijven voor een locatie waar de bedrijfsexterne factoren overeenkomen met de bedrijfsinterne factoren. De aanwezigheid van bedrijfsexterne factoren zoals natuurlijke hulpbronnen (grondstoffen), antropogene hulpbronnen (zeehaven) en stedelijke hulpbronnen (consumentenaanbod, gekwalificeerde werknemers) kunnen de aanleiding zijn voor het ontstaan van clusters (Atzema et al., 2011).

Figuur 2.2: Clusteringmodel



Bron: Brenner, 2004, p. 24

Een ruimtelijke concentratie van bedrijven is een noodzakelijke, maar geen voldoende voorwaarde voor clustering. Volgens Brenner (2004) ontwikkelt een cluster zich, als er in een concentratie van bedrijven zelfversterkende processen optreden. In het clusteringmodel van Brenner (2004) is de rol van bedrijfsexterne factoren te zien (zie figuur 2.2), als gevolg van deze factoren kunnen clusters ontstaan.

De ontwikkeling van clusters wordt bepaald door zelfversterkende processen, waarbij de groepen bedrijven binnen het cluster betrokken zijn en waarop de lokale factoren van invloed zijn. Brenner (2004) maakt onderscheid tussen drie zelfversterkende processen:

- het leggen van directe contacten tussen bedrijven,
- het creëren van gunstige lokale condities,
- het stimuleren van ondersteunende diensten.

Het leggen van directe contacten tussen bedrijven kan leiden tot intensieve samenwerking tussen bedrijven. Andere voordelen van dit proces kunnen lokale informatiestromen zijn. Tevens kunnen bedrijven gebruik maken van dezelfde faciliteiten en kunnen bedrijven *start-ups* voorzien van durfkapitaal.

Met het creëren van gunstige lokale condities worden bijvoorbeeld investeringen in *human capital* of sectorspecifieke infrastructuur bedoeld. Naarmate de lokale condities verbeteren, zullen bedrijven daar meer profijt van hebben.

Het stimuleren van ondersteunende diensten kan het cluster in zijn geheel versterken. Bedrijven kunnen gebruikmaken van deze diensten en deze diensten kunnen ervoor zorgen dat specialistische, specifieke (nieuwe) kennis bij bedrijven binnenkomt, waardoor bedrijven beter in staat zijn te innoveren. Door te innoveren kunnen verschillende groepen bedrijven co-evolueren en ontstaat er een sterk cluster (Brenner, 2009). Het is mogelijk dat Knowledge Intensive Business Services de rol van ondersteunende diensten in Haaglanden vervullen en daardoor als spil binnen de kennisuitwisseling tussen clusters in de regio dienen.

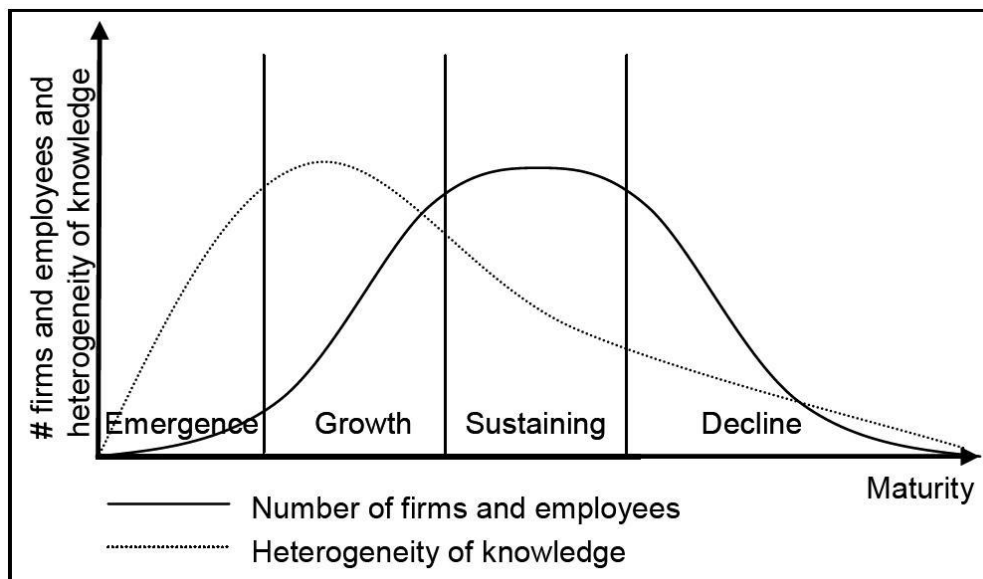
De drie zelfversterkende processen hebben positieve gevolgen voor het aantal bedrijven binnen het cluster. Door de vraag naar ondersteunende diensten en het creëren van gunstige lokale condities

worden bedrijven aangetrokken. Tevens bieden de drie zelfversterkende processen gunstige voorwaarden voor bedrijven om te innoveren. Zo krijgen bedrijven door contacten met andere bedrijven nieuwe kennisstromen binnen, waardoor de kans om te innoveren toeneemt. Door het stimulerende effect op innovatie van de zelfversterkende processen neemt de kans op uittrekking van bedrijven af (Brenner, 2009). Kortom deze processen versterken het cluster.

Bij de vraag hoe clusters de creativiteit kunnen versterken noemt Benner (2009) drie processen, te weten: gezamenlijke leerprocessen, concurrentie-effecten en kennispillowers. Bij gezamenlijke leerprocessen gaat het om coöperatieve acties om kennisuitwisseling te bevorderen. Met concurrentie-effecten wordt het monitoren en opvangen van ideeën en processen bij de concurrent. Benner (2009) stelt dat het in een cluster onmogelijk is om *niet* op de hoogte te zijn van het doen en laten van de concurrentie. De kennisuitwisseling hoeft hierbij niet via persoonlijk contact tot stand te komen. Tenslotte heeft Benner (2009) het over kennispillowers die tot stand komen via informele contacten. Zo bezien zijn deze drie processen een uitwerking van de zelfversterkende processen die Brenner (2004) noemt. Ook in deze gevallen gaat het om uitwisseling van kennis via formele en informele contacten.

De aanwezigheid van zelfversterkende processen in een cluster betekent niet dat een cluster eeuwig blijft bestaan. Dit blijkt uit het levenscyclusmodel van Menzel en Fornahl (2007). Volgens Menzel en Fornahl (2007) bestaat de ontwikkeling van een cluster uit een aantal fases: '*emergence*', '*growth*', '*sustainment*' en '*decline*'. Clusters onderscheiden zich van elkaar door een kwalitatieve en kwantitatieve dimensie. De kwantitatieve dimensie beschrijft de economische ontwikkeling van een cluster in termen van het aantal werknemers en bedrijven. Bij de kwalitatieve dimensie gaat het om de verandering in de heterogeniteit van (kennis)competenties van bedrijven en werknemers in een cluster. Beide dimensies hebben een connectie met elkaar (zie figuur 2.3). De fasen binnen de levenscyclus van clusters worden achtereenvolgens besproken.

Figuur 2.3: De levenscyclus van clusters



Bron: Menzel & Fornahl, 2007

In de *emergence*-fase is er maar een klein aantal bedrijven in het cluster en is de heterogeniteit tussen de bedrijven groot. De heterogeniteit van deze bedrijven neemt sterk toe doordat ieder bedrijf nieuwe technologieën uitprobeert. In de groeifase is de heterogeniteit tussen bedrijven het grootst. Bedrijven beginnen met elkaar samen te werken en er wordt een technologisch pad ingeslagen dat na verloop van tijd succesvol blijkt te zijn. Hierdoor stijgt het aantal bedrijven en

werknemers in het cluster. Doordat ieder bedrijf door imitatie gebruik maakt van dezelfde succesvolle technologie neemt de heterogeniteit tussen bedrijven af. Deze afname duurt totdat de *mature*-status is bereikt en er een ander ontwikkelingspad wordt ingeslagen. In de *sustainment*-fase is de groei van het cluster afhankelijk van de input van nieuwe kennis via externe netwerken of door de komst van nieuwe bedrijven. Indien de input van nieuwe kennis achterwege blijft, komt een cluster in de *decline*-fase. In deze fase treedt er lock-in op. Het doorbreken van bestaande routines (padafhankelijkheid) is noodzakelijk om het cluster nieuw leven in te blazen. Dit kan bijvoorbeeld door een nieuwe in plaats van een achterhaalde technologie te gebruiken. Door het doorbreken van bestaande routines kan er een geheel nieuw cluster ontstaan (Menzel & Fornahl, 2007).

Uit het clustermodel van Brenner (2004) en het levenscyclusmodel van clusters van Menzel en Fornahl (2007) blijkt dat de ontwikkeling van clusters sterk bepaald wordt door interactie tussen bedrijven. Bijvoorbeeld in de vorm van imitatie, kennisuitwisseling en samenwerkingsverbanden. Hiervoor zijn netwerken noodzakelijk.

2.3.3 Deelconclusie

In deze paragraaf is ingegaan op het begrip clusters, waarbij het ontstaan en de ontwikkeling van clusters is behandeld. In de literatuur blijkt er geen eenduidige definitie van het begrip cluster. Veelvuldig worden geografische en interactieaspecten genoemd in verschillende definities. In dit onderzoek wordt een cluster gedefinieerd als een ruimtelijke concentratie van gerelateerde bedrijven en instellingen. Deze definitie betekent dat clusters meer zijn dan ruimtelijke concentraties van bedrijven. Volgens Porter (1998) zijn clusters belangrijk in het verklaren van de economische concurrentiekracht van regio's. Wel dient hierbij gezegd te worden dat clusters slechts een van de vier verklarende factoren zijn. Porter (1998) gaat echter niet in op achterliggende processen en condities van de kracht van clusters bij het verklaren van concurrentiekracht. Brenner (2004) introduceert een model dat het ontstaan en de ontwikkeling van clusters verklaart. Hij stelt dat bedrijfsexterne factoren (exogene condities) het ontstaan van clusters bepalen. Deze factoren verklaren echter niet de ontwikkeling van clusters. De ontwikkeling van een cluster wordt bepaald door drie zelfversterkende processen die in het cluster plaatsvinden: het leggen van directe contacten tussen bedrijven, het creëren van gunstige lokale condities en het stimuleren van ondersteunende diensten. Deze drie zelfversterkende processen hebben positieve effecten op het aantal bedrijven binnen het cluster. Tevens bieden deze processen gunstige voorwaarden voor bedrijven om te innoveren, waardoor de kans op uittreding afneemt. Als antwoord op de vraag hoe clusters de creativiteit kunnen versterken, noemt Benner (2009) drie processen: gezamenlijke leerprocessen, concurrentie-effecten en kennispillovers. In alle gevallen gaat het om de uitwisseling van kennis via formele en informele contacten.

De aanwezigheid van zelfversterkende processen in een cluster betekent niet dat een cluster eeuwig blijft bestaan. Het levenscyclus model van Menzel en Fornahl (2007) laat zien dat de ontwikkeling van het aantal bedrijven en werknemers in een cluster samenhangt met de ontwikkeling van (kennis)competenties van bedrijven. Een cluster groeit doordat er een succesvol technologisch pad wordt gekozen, waarbij bedrijven door imitatie voor dezelfde technologie kiezen. Het aantal bedrijven en de omvang van de bedrijven (aantal werknemers) zal toenemen totdat er een fase van teruggang intreedt. In deze fase is het van belang om nieuwe kennisbronnen aan te boren, waardoor lock-in wordt tegengegaan. Indien deze input nieuwe van kennis uitblijft, kunnen bedrijven ervoor kiezen zich met andere activiteiten te gaan bezighouden, waardoor er een geheel nieuw cluster kan ontstaan. Uit de modellen van Brenner (2004) en Menzel en Fornahl (2007) blijkt dat interactie tussen bedrijven belangrijk is voor de ontwikkeling van clusters. Bij deze interactie spelen netwerken een grote rol. In de volgende paragraaf wordt het begrip netwerken behandeld.

§ 2.4 Netwerken

Zoals in de vorige paragraaf is gesteld zijn clusters meer dan concentraties van bedrijven alleen. Het gaat om gerelateerde bedrijven die mogelijk samenwerken. Het ontstaan van clusters wordt bepaald door bedrijfsexterne factoren en een cluster ontwikkelt zich indien er zelfversterkende processen plaatsvinden (paragraaf 2.3.2). Bij de ontwikkeling van clusters spelen netwerken tussen bedrijven en instellingen een belangrijke rol. In deze paragraaf staat het begrip netwerken centraal. Allereerst wordt er ingegaan op de definitie van het begrip (2.4.1). Vervolgens wordt de rol van netwerken bij de ontwikkeling van clusters behandeld (2.4.2), waarna het belang van nabijheid uiteen wordt gezet (2.4.3). De paragraaf wordt afgesloten met een deelconclusie (2.4.4).

2.4.1 Wat is een netwerk?

Een netwerk is een schakeling van interacties tussen bedrijven en andere organisaties in de vorm van collectieve leerprocessen en kennisuitwisseling (Ter Wal, 2009). Atzema et al. (2011) zien netwerken als een samenwerking tussen actoren die niet noodzakelijkerwijs ruimtelijk geconcentreerd zijn. Visser (2009) voegt voorzichtig een ruimtelijke component toe door een netwerk te definiëren als een samenwerking tussen bedrijven en andere actoren, in de vorm van kennisuitwisseling, die mogelijk maar niet per se op lokaal of regionaal niveau plaatsvindt. Binnen een dergelijk netwerk vormen de bedrijven en andere actoren de nodes en zijn informele en formele relaties de links (Ter Wal, 2009). Dergelijke kennisnetwerken kunnen op verschillende schaalniveaus plaatsvinden. Bedrijven kunnen met hun bureaus een simpel praatje maken (lokaal) of met een partner in het buitenland een nieuwe strategie bespreken (internationaal). In alle gevallen kunnen bedrijven lering trekken uit hun netwerk.

Bedrijven kunnen met verschillende actoren relaties onderhouden. Daarbij kan onderscheid gemaakt worden tussen horizontale, verticale en diagonale kennisrelaties (Atzema, 2008). In het geval van horizontale kennisrelaties gaat het om relaties tussen bedrijven die zich bezighouden met dezelfde kernactiviteit: het zijn elkaars concurrenten. Hierbij kan de samenwerking betrekking hebben op het gebruik van eenzelfde technologie of het doen van gezamenlijk onderzoek. Bij verticale kennisrelaties tussen bedrijven is er sprake van samenwerking tussen bedrijven binnen hetzelfde waardesysteem. Daarbij kan het gaan om een samenwerking tussen een groentekwekerij en een distributiebedrijf, waarbij er wordt samengewerkt om het vervoeren van groente zo efficiënt en goed mogelijk te plannen, zodat er bijvoorbeeld beter rekening wordt gehouden met de beperkte houdbaarheid. Bij een diagonale kennisrelatie gaat het om een samenwerking van een bedrijf met bijvoorbeeld een ondersteunend bedrijf uit een andere sector (Atzema, 2008). Het kan bijvoorbeeld gaan om een overheidsinstantie die samenwerkt met een rechtskundige dienstverlener om nieuw beleid af te stemmen op de wet.

Binnen al deze vormen van samenwerking wordt kennis uitgewisseld. In de literatuur wordt veelvuldig aangehaald dat kennis de basis is van innovaties. Een gedeelde kennisbasis maakt het voor bedrijven mogelijk om kennis te combineren en zo nieuwe kennis en innovaties te creëren (Keilbach, 2000; Bathelt et al., 2004; Moreno et al., 2005). Door te innoveren kunnen bedrijven hun concurrentiepositie versterken. Innovaties kunnen bijdragen aan technologische ontwikkeling en technologische vooruitgang is een drijfveer van economische groei. De uitwisseling van kennis is van belang om te innoveren en daardoor economische ontwikkeling te genereren (Moreno et al., 2004). Bovenstaande geeft het belang van kennis en netwerken aan voor de ontwikkeling van clusters. Zoals in de vorige paragraaf duidelijk is geworden, ontwikkelt een cluster zich indien er zelfversterkende processen plaatsvinden. Er worden drie zelfversterkende processen onderscheiden die ieder gebaseerd zijn op netwerken tussen bedrijven en/of andere actoren (zie 2.3.2).

Niet alle bedrijven maken echter deel uit van kennisnetwerken. Dit is afhankelijk van de innovatiestrategie van een bedrijf. Om te innoveren maken bedrijven gebruik van interne of externe kennisbronnen (zie figuur 2.4) (Visser & Atzema, 2008).

Figuur 2.4: Innovatiestrategieën

Stage of innovation		Pre-invention (reciprocity)	Invention (creating novelty)	Development (consolidation)	Adaptation (consolidation, generalization)	Marketing (differentiation)
Internal		Stand-alone strategy				
External	Local Traded	Local buzz strategy				
	Local Untraded					
Global	Global Traded	Global pipeline strategy				
	Global Untraded					

Bron: Visser & Atzema, 2008

Sommige bedrijven geven er de voorkeur aan om alleen te werken, dit is de zogenaamde ‘stand-alone’ strategie. Leerprocessen binnen deze strategie zijn gebaseerd op interne mechanismen, zoals *learning by doing* en *learning by experimenting*. Andere bedrijven hanteren een ‘local buzz’ strategie, waarbij ze netwerken onderhouden met bedrijven binnen de regio. Daarbij is onderscheid te maken tussen *traded* en *untraded interdependencies*, waarbij deze in het geval van de ‘local buzz’ strategie lokaal gebonden zijn. *Traded interdependencies* zijn verhandelbare samenwerkingsvormen, zoals het inhuren van een professional. *Untraded interdependencies* zijn daarentegen onverhandelbaar, een voorbeeld is kennisuitwisseling via informele contacten, zoals op bedrijfsbijeenkomsten of -feestjes. Een bedrijf kan de ‘local buzz’ strategie prefereren, omdat *tacit knowledge*, dit is moeilijk uitwisselbare kennis, beschikbaar komt door ‘face-to-face’ contacten. Bij dergelijke contacten speelt geografische nabijheid een faciliterende rol.

Bedrijven die de ‘global pipeline’ strategie hanteren, onderhouden netwerken met bedrijven buiten de regio. Daarbij zoeken ze naar externe, translokale en internationale kennis om nieuwe input te genereren. Als deze nieuwe kennis wordt gecombineerd met bestaande kennis (uit het bedrijf of uit de *local buzz*) kan nieuwe kennis gecreëerd worden. Deze strategie is, in tegenstelling tot deelname aan *local buzz*, niet kosteloos. Voor een succesvol werkende *pipeline* is de ontwikkeling van een gedeelde institutionele context nodig die het mogelijk maakt om problemen op te lossen, te leren en kennis te creëren (Bathelt et al., 2004; Visser & Atzema, 2008; Atzema et al., 2011). Om succesvolle externe netwerken te creëren zijn tevens investeringen nodig om het vertrouwen van de partner te winnen. Vertrouwen is namelijk een vereiste om kennis uit te wisselen tussen actoren (Bathelt et al., 2004). Aangezien de netwerken over grote geografische afstand opereren, zijn er kosten verbonden aan het leggen en onderhouden van contacten.

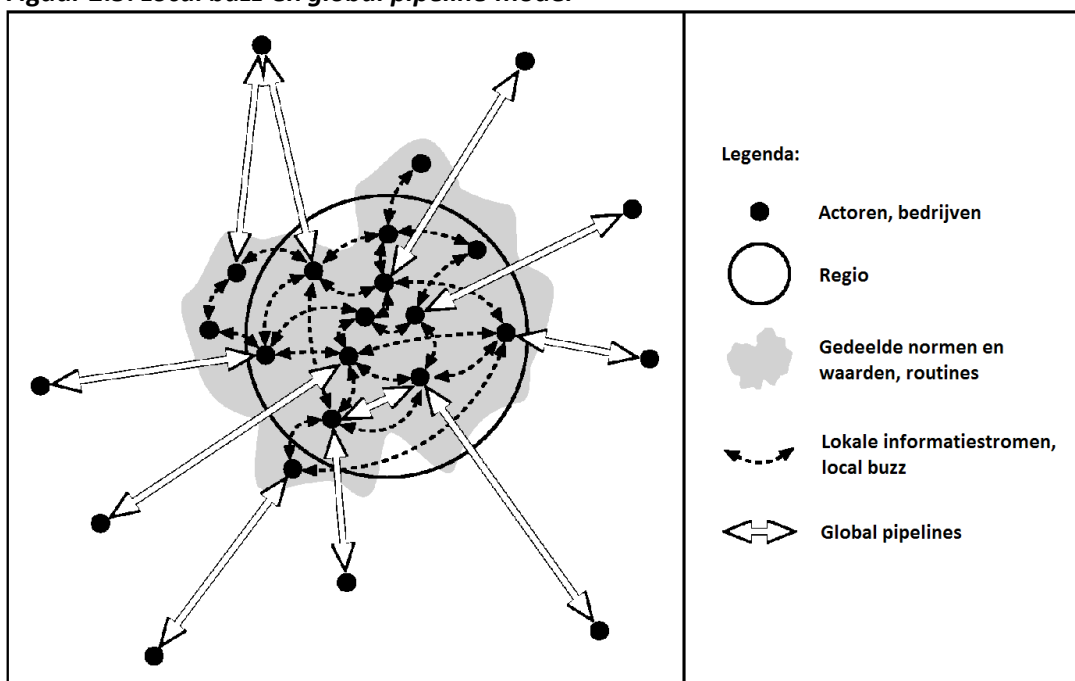
2.4.2 De rol van netwerken binnen clusters

Netwerken kunnen voorkomen op verschillende schaalniveaus. Volgens Bathelt et al. (2004) moeten bedrijven binnen clusters zich niet blind staren op lokale en regionale netwerken. Om een cluster zo sterk mogelijk te maken en te houden, pleiten zij voor een combinatie van interne en externe netwerken binnen een cluster. Atzema et al. (2011) stellen dat de concurrentiekracht van een regio wordt bepaald door de koppeling van interne en externe netwerken. Er wordt in beide gevallen gesproken van *local buzz* en *global pipelines*. Beide begrippen zijn al geïntroduceerd met betrekking tot innovatiestrategieën van bedrijven. In de context van deze deelparagraaf hebben beide begrippen betrekking op de netwerken van bedrijven binnen en tussen clusters.

Local buzz refereert aan het informatie- en communicatiemilieu dat gecreëerd wordt door ‘face-to-face’ contacten en co-locatie van mensen en bedrijven binnen een industrie, regio of cluster. *Buzz* bestaat uit specifieke informatie en continue updates van deze informatie door bedoelde en onbedoelde leerprocessen die tot stand komen door georganiseerde en spontane afspraken en

bijeenkomsten. Daarnaast behoren wederzijds begrip van nieuwe kennis en technologieën en gedeelde routines in een specifiek technologisch veld tot de *buzz*. Deze aspecten stimuleren samenwerking en andere institutionele overeenkomsten. Actoren dragen continu bij aan en hebben continu baat bij de verspreiding van kennis, informatie, roddels en nieuws door er 'gewoon te zijn': 'just being there' (Bathelt et al., 2004), wat het belang aan van geografische nabijheid aangeeft. Maar een goed ontwikkelde *local buzz* alleen is niet genoeg voor de ontwikkeling van een cluster. *Pipelines* refereren aan netwerken die hun werking hebben over grote afstand. Ze worden ontwikkeld om kennis aan te boren die niet in de eigen omgeving aanwezig is. Hierdoor wordt het cluster verbonden met de rest van de wereld en dat is op twee manieren voordelig voor bedrijven. Ten eerste kan ieder bedrijf profiteren van kennisversterkende relaties met actoren van buiten de eigen omgeving. Zelfs de beste clusters kunnen niet zonder *pipelines* om kennis te creëren en nieuwe kennisbronnen aan te boren. Ten tweede kan er verondersteld worden dat kennis die een bedrijf opdoet door de interactie met een ander bedrijf via een *global pipeline*, uitvloeit naar andere bedrijven in een cluster via de *local buzz* (zie figuur 2.5). Hier wordt het cluster in zijn geheel sterker van (Bathelt et al., 2004).

Figuur 2.5: Local buzz en global pipeline model



Bron: Bathelt et al., 2004

De groei van een cluster is afhankelijk van systematische relaties tussen het interne netwerk (*local buzz*) en externe kennis en marktomgeving (*global pipelines*) (Li & Bathelt, 2011). Terwijl *local buzz* zorgt voor interne samenhang binnen het cluster, wordt de concurrentiekracht en groeipotentie van het cluster sterk bepaald door externe netwerken. De zoektocht naar externe partners wordt sterk bepaald door vertrouwen. Het winnen van vertrouwen is een langdurig en kostbaar proces (Li & Bathelt, 2011). Het 'buzz-and-pipeline' model (figuur 2.5) suggereert dat de lokale informatie en het kennismilieu weinig effect hebben als *global pipelines* afwezig zijn. Hoe sterker de netwerken van bedrijven met externe partners zijn, hoe meer informatie van nieuwe markten en technologieën het cluster binnenkomt. Zonder deze instroom van externe, nieuwe kennis ligt het gevaar op de loer dat bedrijven nieuwe mogelijkheden mislopen en gebruikmaken van verouderde of niet-juiste technologieën. Dit kan op regionaal niveau leiden tot *lock-in*, waarbij de lokale economie stagneert (Atzema et al., 2011). Het is mede hierom dat een combinatie van goed ontwikkelde *local buzz* en *global pipelines* leidt tot de ontwikkeling van clusters. Zonder *pipelines* worden clusters 'blind' voor nieuwe ideeën, teveel *pipelines* kunnen echter leiden tot de ondergang van het cluster, omdat de

pipelines het lokale milieu gaan overheersen, waardoor er een *hollow cluster* ontstaat (Bathelt et al., 2004). Hierbij dient gezegd te worden dat de regionale effecten van externe relaties zonder *local buzz* ook beperkt zijn. *Local buzz* maakt het voor bedrijven mogelijk om uit de massale instroom van kennis via de externe *pipelines* snel en doeltreffend de juiste informatie te selecteren (Li & Bathelt, 2011). Kortom, een goede combinatie tussen *local buzz* en *global pipelines* leidt tot een sterk cluster.

De ontwikkeling van een cluster wordt dus niet alleen bepaald door ruimtelijke concentratie van bedrijven, maar ook door de combinatie van *local buzz* en *global pipelines*. Om de drie zelfversterkende processen voor de ontwikkeling van clusters (Brenner, 2004; zie 2.3.2) mogelijk te maken is effectieve samenwerking tussen bedrijven noodzakelijk. Hierbij speelt nabijheid zowel in ruimtelijk opzicht als ook in andere vormen een rol. In de volgende deelparagraaf wordt ingegaan op de verschillende vormen van nabijheid.

2.4.3 De rol van nabijheid

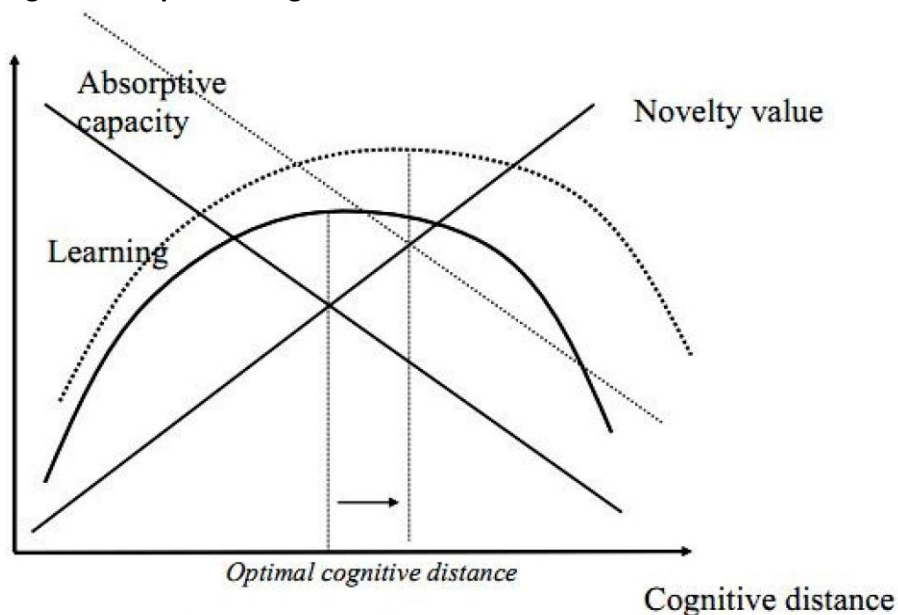
'Face-to-face' contacten zijn bepalend voor de overdracht van moeilijk uitwisselbare kennis (*tacit knowledge*). Aangezien dergelijke contacten om geografische nabijheid vragen is ruimtelijke concentratie van mensen en bedrijven van invloed op de uitwisseling van deze kennis die van belang is voor bedrijven om te innoveren (Bathelt et al., 2004; Li & Bathelt, 2011). Bij kennisuitwisseling en netwerken tussen bedrijven spelen naast geografische nabijheid ook andere vormen van nabijheid een rol, namelijk cognitieve nabijheid (dezelfde kenniscompetenties), organisatorische nabijheid (overeenkomsten van de mate van autonomie en controle binnen de bedrijfscultuur), sociale nabijheid (vriendschappen en kennissen in relaties tussen actoren) en institutionele nabijheid (overeenkomstige formele en informele regels) (Boschma, 2005). De vijf vormen van nabijheid hangen onderling samen, waarbij geografische nabijheid het complement kan zijn van de vier laatst genoemde vormen van nabijheid. Zoals eerder is gesteld moet er om kennis uit te wisselen vertrouwen zijn tussen actoren, waarbij vertrouwen onzekerheden wegneemt (Bathelt et al., 2004). Alle vormen van nabijheid kunnen bijdragen aan het terugbrengen van onzekerheid.

Om innovaties door samenwerking met actoren te genereren, is enige nabijheid behulpzaam, maar te veel nabijheid kan de samenwerking tegenwerken. Te veel en te weinig nabijheid hebben namelijk negatieve effecten op leer- en innovatieprocessen (Boschma, 2005). Boschma en Frenken (2010) spreken in dit geval van een 'nabijheidparadox'. Dat wil zeggen dat nabijheid weliswaar de kans op samenwerking vergroot, maar zeker niet de kans op succesvolle vernieuwing. Er wordt gesteld dat er bij iedere vorm van nabijheid een soort optimum bestaat. Zo kan te veel sociale nabijheid zorgen voor het onderkennen van nieuwigheden en te veel organisatorische nabijheid tot inflexibiliteit. Te veel institutionele nabijheid kan zorgen voor een te groot vertrouwen in het eigen handelen. Ook hierbij kan men spreken van 'lock-in', kennis van buitenaf komt dan onvoldoende binnen, waardoor er een gesloten samenwerking kan ontstaan die niet goed functioneert (Boschma, 2005; Atzema et al., 2011). Zoals eerder is gesteld, kan een cluster als gevolg van lock-in in verval raken (zie 2.2.3).

Van alle vormen van nabijheid is cognitieve nabijheid de belangrijkste voorwaarde voor interactieve leerprocessen tussen actoren. Om het optimum te bepalen is de cognitieve afstand van belang. Dit begrip heeft betrekking op het absorptievermogen van bedrijven. Dit is het vermogen om kennis op te kunnen nemen. De nabijheidsparadox betekent voor cognitieve nabijheid dat de kenniscompetenties van bedrijven genoeg moeten overeenkomen om elkaar te kunnen begrijpen, maar ook genoeg moeten verschillen om van elkaar te kunnen leren. Nooteboom (1999) heeft hiervoor een model ontworpen waarbij de optimale cognitieve afstand wordt bepaald door de kenniscompetenties en de cognitieve afstand van samenwerkende actoren (figuur 2.6). Door de cognitieve afstand te vergroten wordt het absorptievermogen vergroot. Hierdoor neemt de kwaliteit van de leereffecten en daarmee van de uiteindelijke innovaties toe. Als het absorptievermogen en het idee wat de samenwerking moet opleveren van de actoren te ver uit elkaar liggen, zal de

samenwerking weinig productief zijn en zullen de actoren weinig van elkaar leren (Nootboom, 1999; Atzema et al., 2011).

Figuur 2.6: Optimale cognitieve afstand



Bron: Nootboom, 1999

Nabijheid van welke soort dan ook, leidt niet automatisch tot een toename van innovatie en kennis. Eerder is dat de nabijheidsparadox genoemd (Boschma & Frenken, 2010). Of in een regio kennis en innovatie worden voortgebracht, wordt voornamelijk bepaald door de bedrijfsspecifieke drijvende krachten achter innovatieprocessen. Vanuit het regionale perspectief bezien, zijn zowel *local buzz* als *global pipelines* belangrijk voor het voortbrengen van innovaties binnen clusters. De innovatiekracht van een cluster en regio wordt bepaald door de aanwezigheid en rol van *leader firms*, de aanwezigheid van kennismakelaars en van onderling vertrouwen. Die bepalen de mate waarin andere bedrijven deelnemen aan interne en externe netwerken (Atzema et al., 2011).

Nijdam en Langen (2006) hebben onderzoek gedaan naar de rol van *leader firms* bij de ontwikkeling van het Rotterdamse havenindustriële cluster. Nijdam en Langen (2006, p. 33) definiëren *leader firms* als: 'bedrijven die door hun grootte, marktpositie, kennis en ondernemerschap het vermogen en de incentive hebben om investeringen te doen met positieve effecten voor andere bedrijven in het cluster'. *Leader firms* vervullen een belangrijke rol in de economische ontwikkeling van clusters. Ze dragen bij aan het creëren van innovaties binnen het cluster, waar andere bedrijven door *spillover*-effecten van kunnen profiteren en waar het cluster als geheel sterker van kan worden. Vooral als het gaat om collectieve actieproblemen (bijvoorbeeld een tekort aan gekwalificeerde werknemers) spelen *leader firms* een belangrijke rol. Bij dergelijke problemen willen bedrijven in het cluster wel profiteren van de voordelen, maar zijn ze niet bereid om bij te dragen aan de investeringen. *Leader firms* ervaren in dit geval relatief grote voordelen bij het oplossen van de problemen, waardoor zij bereid zijn de investeringen op zich te nemen. Door het 'free-rider'-gedrag van bedrijven wordt er minder gezamenlijk geïnvesteerd dan wenselijk is vanuit het perspectief van het cluster. Daarom is er ook een grote rol voor publieke actoren en brancheverenigingen weggelegd (Nijdam en Langen, 2006). Zij kunnen optreden als kennisintermediairs en de collectieve problemen coördineren. Daarbij kunnen ze ervoor zorgen dat er relatief veel vertrouwen is om samenwerking tot stand te brengen. Aan samenwerking zijn namelijk risico's verbonden, zoals het eerder genoemde 'free-rider'-gedrag. Ook is vooraf niet te bepalen of de samenwerking vruchtbaar zal zijn en of de toekomstige effecten gunstig genoeg zullen zijn om de samenwerking aan te gaan. Tevens is

er altijd een risico dat belangrijke kennis weglekt en de concurrentie ervan profiteert (Visser & Atzema, 2008). Bovengenoemde risico's kunnen worden beperkt door vertrouwen tussen actoren. Als actoren veel vertrouwen hebben in hun samenwerking is het aannemelijk dat er meer informatie wordt uitgewisseld, waardoor de partners meer van elkaar kunnen leren (Bathelt et al., 2004). Clustercoördinatie is zodoende van belang om de risico's van samenwerking te beperken en collectieve actieproblemen te identificeren en te coördineren.

2.4.4 Deelconclusie

In deze paragraaf is het begrip netwerk behandeld. Om de drie zelfversterkende processen voor de ontwikkeling van clusters (zie 2.3.2) mogelijk te maken is effectieve samenwerking tussen bedrijven noodzakelijk. Via een netwerk wordt kennis uitgewisseld, waarbij geldt dat kennis de basis is voor innovaties, waardoor bedrijven hun prestaties kunnen verbeteren.

De groei van een cluster is afhankelijk van de systematische relaties tussen het interne netwerk (*local buzz*) en externe kennis en marktomgeving (*global pipelines*). Via *global pipelines* kan nieuwe kennis worden aangeboord, waardoor *lock-in* voorkomen kan worden. Via de *local buzz* kan de nieuw aangeboorde kennis worden verspreid binnen een cluster. Voor het uitwisselen van moeilijk uitwisselbare kennis (*tacit knowledge*) zijn 'face-to-face' contacten noodzakelijk. Aangezien dergelijke contacten nabijheid vragen is ruimtelijke nabijheid van mensen en bedrijven van invloed op de uitwisseling van deze kennis. Naast geografische nabijheid spelen ook andere vormen van nabijheid een rol: cognitieve nabijheid, organisatorische nabijheid, sociale nabijheid en institutionele nabijheid. Tevens spelen alle vormen een rol bij samenwerking tussen actoren, waarbij vertrouwen belangrijk is voor het uitwisselen van kennis, omdat het onzekerheden kan wegnemen.

Te veel en te weinig nabijheid hebben echter negatieve effecten op leer- en innovatieprocessen. Boschma en Frenken (2010) spreken in dit geval van een 'nabijheidparadox': nabijheid vergroot de kans op innovatie, maar bepaalt niet het succes van innovatie. Er wordt gesteld dat er bij iedere vorm van nabijheid een soort optimum bestaat. Voor een optimale samenwerking tussen bedrijven met als doel te innoveren leidt nabijheid niet automatisch tot een toename van innovaties en kennis. Of in een regio kennis en innovatie worden voortgebracht, wordt voornamelijk bepaald door drijvende krachten achter innovatieprocessen, dit kunnen *leader firms* en kennisintermediairs zijn. Beiden kunnen zorgen voor vertrouwen, waarbij ze collectieve actieproblemen identificeren, coördineren en (helpen) bestrijden.

Er kan gesteld worden dat netwerken in het verlengde van clusters liggen en bijdragen aan de ontwikkeling van clusters. In succesvolle clusters worden *local buzz* en *global pipelines* gecombineerd.

§ 2.5 Conclusie

De economische doelstelling van het Stadsgewest Haaglanden is het creëren van een regio met een sterke economische concurrentiepositie en een aantrekkelijk vestigingsklimaat. In dit hoofdstuk staat de theoretische achtergrond van deze doelstelling centraal. Achtereenvolgens is er aandacht besteed aan regionale concurrentiekracht, de invloed van de productiestructuur op de regionale concurrentiekracht, de locatiekeuze van bedrijven, clusters en netwerken. Deze concepten vormen de kern van de theorie in deze thesis.

De regionale concurrentiekracht wordt bepaald door de arbeidsproductiviteit en werkgelegenheid. Beide aspecten van de concurrentiekracht staan in relatie tot de productiestructuur van een regio. Daarbij is er een discussie ontstaan, waarbij enerzijds wordt gesteld dat specialisatie binnen een regio leidt tot productiviteitsgroei en anderzijds dat diversiteit leidt tot werkgelegenheidsgroei. Als uitkomst van deze discussie lijkt *related variety* de beste optie. *Related variety* is een bedrijfssamenstelling van verschillende sectoren die op enige manier gerelateerd zijn, waardoor zowel werkgelegenheidsgroei ('variety') als productiviteitsgroei ('relatedness') in de hand wordt

gewerkt. Om de bedrijfssamenstelling te kunnen beïnvloeden, zijn inzichten in de locatiekeuze van bedrijven noodzakelijk.

Bij de zoektocht naar de beste locatie wordt gestreefd naar een optimale locatie waarbij de bedrijfsexterne factoren zo goed mogelijk overeen moeten komen met de bedrijfsinterne factoren. Hierbij wordt verondersteld dat ondernemers begrensd rationeel zijn. De locatiekeuze wordt bepaald door de aanwezigheid van harde en zachte locatiefactoren, waarbij de zachte locatiefactoren een steeds grotere invloed op de locatiekeuze van bedrijven hebben. Het presteren van bedrijven in de fase na de locatiekeuze wordt ook bepaald door het productiemilieu, bedrijfsinterne en -externe factoren. Bij de laatst genoemde factoren gaat het onder andere om de aanwezigheid van clusters.

In dit onderzoek wordt een cluster gedefinieerd als een ruimtelijke concentratie van gerelateerde bedrijven en instellingen. Het ontstaan van clusters wordt bepaald door bedrijfsexterne factoren (exogene condities). De ontwikkeling van clusters wordt bepaald door drie zelfversterkende processen: het leggen van directe contacten tussen bedrijven, het creëren van gunstige lokale condities en het stimuleren van ondersteunende diensten. Deze processen hebben positieve effecten op het aantal bedrijven binnen een cluster en ze bieden gunstige voorwaarden om te innoveren. Volgens Benner (2009) versterken clusters de creativiteit door gezamenlijke leerprocessen, concurrentie-effecten en kennispillovers. Deze drie processen komen overeen met de door Brenner (2004) genoemde zelfversterkende effecten. In alle gevallen gaat het om uitwisseling van kennis via formele en informele contacten.

De ontwikkeling van het aantal bedrijven en werknemers in een cluster hangt samen met de ontwikkeling van (kennis)competenties van bedrijven. Hierbij geldt dat kennis de basis is van innovaties, waarmee bedrijven hun prestaties kunnen verbeteren. Daarbij geldt dat vooral de uitwisseling van *tacit knowledge* (moeilijk uitwisselbare kennis) leidt tot innovaties. Als de input van nieuwe kennis uitblijft, kunnen bedrijven ervoor kiezen om zich met andere activiteiten te gaan bezighouden, waardoor er een nieuwe cluster kan ontstaan. Door interactie tussen bedrijven te stimuleren, kan een cluster zich ontwikkelen. Bij dergelijke interacties spelen netwerken tussen bedrijven een grote rol.

Een netwerk is een samenwerking tussen bedrijven en andere organisaties in de vorm van kennisuitwisseling. De groei van een cluster is afhankelijk van de systematische relaties tussen het interne netwerk (*local buzz*) en externe kennis en marktomgeving (*global pipelines*). Via *global pipelines* kan nieuwe kennis worden aangeboord, waardoor *lock-in* voorkomen kan worden. Via de *local buzz* kan de nieuw aangeboorde kennis binnen een cluster worden verspreid.

Voor het uitwisselen van *tacit knowledge* zijn 'face-to-face' contacten noodzakelijk. Dergelijke contacten vragen om ruimtelijke nabijheid, waardoor geldt dat nabijheid van mensen en bedrijven van invloed is op de uitwisseling van kennis.

Naast geografische nabijheid spelen ook andere vormen van nabijheid een rol: cognitieve nabijheid, organisatorische nabijheid, sociale nabijheid en institutionele nabijheid. Bij de vormen van nabijheid is sprake van een 'nabijheidparadox': nabijheid vergroot de kans op innovatie, maar bepaalt niet het succes van innovatie. Te veel en te weinig nabijheid hebben negatieve effecten op leer- en innovatieprocessen: er bestaat een soort optimum.

Nabijheid is een voorwaarde voor een optimale samenwerking, maar leidt niet automatisch tot een toename van innovaties en kennis. Of in een regio kennis en innovatie worden voortgebracht, wordt voornamelijk bepaald door drijvende krachten achter innovatieprocessen, dit kunnen *leader firms* en kennisintermediairs zijn.

Er kan gesteld worden dat netwerken in het verlengde van clusters liggen en bijdragen aan de ontwikkeling van clusters. In succesvolle clusters worden *local buzz* en *global pipelines* gecombineerd.

De economische concurrentiekracht van Haaglanden kan in theorie versterkt worden door een betere combinatie van *local buzz* en *global pipelines*. Via de *global pipelines* komt er nieuwe kennis de regio in en via de *local buzz* wordt deze nieuwe kennis verspreidt, waardoor bedrijven in verschillende clusters van de nieuwe kennis kunnen profiteren. Dit onderzoek is erop gericht om de rol van de KIBS in de uitwisseling van kennis te onderzoeken. Mogelijk dat de KIBS de schakel vormen tussen de belangrijkste clusters in Haaglanden en tegelijkertijd 'het venster van de wereld' zijn. Het onderzoeken van deze mogelijke schakelfuncties vormt de kern in deze thesis. In het volgende hoofdstuk wordt de opzet en operationalisatie van dit onderzoek behandeld.

Hoofdstuk 3: Opzet en operationalisatie van het onderzoek

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de opzet van het empirisch onderzoek dat wordt uitgevoerd om de centrale vraag te beantwoorden. Het empirisch onderzoek bestaat uit een kwantitatief en een kwalitatief gedeelte. Alhoewel beide onderzoeksmethoden vaak gescheiden toegepast worden, kunnen ze ook naast elkaar worden gebruikt (Bryman, 2008, p. 21-24, 603).

Het kwantitatieve gedeelte bestaat voor een groot gedeelte uit het achterhalen van ontwikkelingen in het aantal werkende personen en vestigingen binnen Haaglanden. Daarbij wordt ook het spreidingspatroon van de geselecteerde clusters onderzocht. Vervolgens wordt er in het kwalitatieve gedeelte onderzoek gedaan naar de netwerken van de KIBS, waarbij mogelijk de KIBS als schakels binnen de uitwisseling van kennis tussen de geselecteerde clusters fungeren. Aangezien er grote diversiteit bestaat in activiteiten van KIBS-bedrijven wordt in hoofdstuk 9 de keuze voor een bepaald bedrijfstype binnen het KIBS-cluster verantwoord. In het kwalitatieve onderzoeksgedeelte zal op dit bedrijfstype de focus worden gelegd.

Naast het onderzoeken van de netwerken van de KIBS worden de rol van nabijheid en van locatiefactoren van KIBS-bedrijven onderzocht. Aan de hand hiervan kan worden afgeleid welke ontwikkelingsmogelijkheden er zijn voor beleid van het Stadsgewest Haaglanden.

In paragraaf 3.1 wordt ingegaan op de onderzoeksmethode van het kwantitatieve onderzoeksgedeelte. Hierbij wordt aandacht besteed aan de relevantie en inhoud van dit gedeelte en aan het databestand dat hiervoor gebruikt is. Vervolgens wordt het conceptueel model als denkschema gepresenteerd dat is opgesteld op basis van het theoretische hoofdstuk in deze thesis (§ 3.2). Aangezien dit een exploratief (Baarda & De Goede, 2006, p. 103) onderzoek is, dient het conceptueel model als denkschema gehanteerd te worden. Na het denkschema wordt het kwalitatieve onderzoeksgedeelte toegelicht door onder andere de onderzoekspopulatie toe te lichten (§ 3.3). In paragraaf 3.4 wordt de aanpak van het empirisch onderzoek aan de hand van de deelvragen besproken. Daaropvolgend wordt de aanpak van de interviews besproken (§ 3.5) en tenslotte wordt er ingegaan op de generaliseerbaarheid, betrouwbaarheid en validiteit van de onderzoeksresultaten (§ 3.6).

§ 3.1 Het kwantitatieve onderzoeksgedeelte

In deze paragraaf wordt er allereerst ingegaan op de inhoud en de relevantie van dit onderzoeksgedeelte binnen deze thesis (3.1.1). Vervolgens wordt het databestand toegelicht dat gebruikt is om ontwikkelingen in de omvang van de geselecteerde clusters te bepalen (3.1.2).

3.1.1 Inhoud en relevantie

In het kwantitatieve onderzoeksgedeelte worden ontwikkelingen in het aantal werkende personen en vestigingen binnen Haaglanden achterhaald. Dergelijke ontwikkelingen kunnen duiden op veranderingen in de productiestructuur van de regio. Binnen de regio, een gemeente of een cluster kan er bijvoorbeeld sprake zijn van specialisatie of diversiteit, wat gevolgen kan hebben voor de economische structuur. Door dergelijke ontwikkelingen te achterhalen kunnen beleidsaanbevelingen worden gedaan om de productiestructuur te versterken, waardoor economische groei in de hand wordt gewerkt. Tevens dienen de bevindingen in het kwantitatieve gedeelte als vooronderzoek van het kwalitatieve deel, waarin onderzocht wordt in hoeverre de KIBS een rol spelen binnen de ontwikkelingen die naar voren zijn gekomen.

In hoofdstuk 4 wordt aandacht besteed aan het aantal werkende personen en vestigingen per gemeente en per sector om algemene ontwikkelingen binnen de productiestructuur op te sporen. In hoofdstuk 7 wordt specifiek ingegaan op ontwikkelingen binnen de geselecteerde clusters in Haaglanden. In beide hoofdstukken wordt er gewerkt met cijfers die afkomstig zijn uit het

Werkgelegenheidsregister Haaglanden (WRH), een databestand met alle economische actieve vestigingen in Haaglanden. Er volgt nu een toelichting op dit databestand.

3.1.2 Het Werkgelegenheidsregister Haaglanden (WRH)

Ieder jaar wordt er onder de in het Werkgelegenheidsregister Haaglanden geregistreerde vestigingen een werkgelegenheidsonderzoek uitgezet. De uitkomsten van dit onderzoek worden jaarlijks in het WRH verwerkt, waardoor er data beschikbaar zijn over een langere periode. Het startjaar dat in dit onderzoek wordt gehanteerd is 1988, omdat de data vanaf 1988 digitaal beschikbaar zijn; 1988-2011 is de periode van onderzoek in het kwantitatieve gedeelte.

In het jaarlijkse werkgelegenheidsonderzoek wordt naast het aantal werkende personen ook naar andere relevante informatie gevraagd, zoals de economische activiteit volgens de standaard bedrijfsindeling (SBI), het adres, telefoonnummer, gegevens over start en/of beëindiging van activiteiten en de woongemeente van de werkzame personen (Stadsgewest Haaglanden, 2012). De contactgegevens kunnen bijvoorbeeld voor het kwalitatieve onderzoeksgedeelte gebruikt worden om bedrijven te benaderen voor een interview.

Alle bedrijven hebben op basis van hun kernactiviteit door de Kamer van Koophandel een SBI-code toegeschreven gekregen. Het Stadsgewest Haaglanden heeft deze SBI-codes overgenomen en in gevallen waarbij informatie op een andere SBI-code wees veranderd. Het nadeel hiervan is dat de SBI-code van een bedrijf in sommige gevallen niet (geheel) overeenkomt met de kernactiviteit(-en) van het bedrijf. Het is echter niet mogelijk om dit voor alle bedrijven te controleren; alleen voor de bedrijven die in kwalitatieve onderzoeksgedeelte voor een interview worden benaderd wordt dit gedaan.

Door alle relevante SBI-codes te selecteren is het mogelijk om per cluster het aantal werkende personen en vestigingen weer te geven. In hoofdstuk 6 worden de geselecteerde clusters in Haaglanden afgebakend op basis van de standaard bedrijfsindeling. Door alle relevante SBI-codes in het WRH te selecteren kan de omvang van ieder cluster voor elk jaar in de periode 1988-2011 worden bepaald. Daardoor zijn ontwikkelingen in de omvang van de geselecteerde clusters te achterhalen. Op deze manier worden de data in het Werkgelegenheidsregister Haaglanden in het volgende hoofdstuk gebruikt.

Bij het gebruik van de data uit het WRH dienen er een aantal aandachtspunten te worden vermeld. Ten eerste is er in het WRH onderscheid gemaakt tussen het bruto en netto aantal werkende personen. Het netto aantal werkende personen is het aantal personen dat 12 uur of meer per week werkzaam is, voor het bruto aantal wordt hier het aantal parttimers met een kleine baan (met een werkweek van 12 uur of minder) bij opgeteld (Stadsgewest Haaglanden, 2012). In dit onderzoek wordt er stevast gewerkt met het bruto aantal werkende personen, omdat dit aantal een compleet beeld geeft van het aantal werkende personen in Haaglanden. Het nadeel is dat bij het vergelijken van clusters het bruto aantal een vertekend beeld kan geven, omdat een parttimer (12 uur of minder per week) even 'zwaar' weegt als iemand die 12 uur of meer per week werkt. Toch is in deze thesis consequent het bruto aantal werkende personen gebruikt om een zo compleet mogelijk overzicht te geven van de omvang van de geselecteerde clusters.

Een ander aandachtspunt is dat de uitzendkrachten zijn meegenomen in het bruto aantal werkende personen. In navolging van de Monitor Werkgelegenheid Haaglanden worden uitzendkrachten bij de vestiging opgeteld waar ze aan zijn uitgeleend, in plaats van bij de uitzendbureaus (Stadsgewest Haaglanden, 2012). Dit wordt gedaan om het overzicht van de omvang van de geselecteerde clusters zo compleet mogelijk te maken.

Een volgend aandachtspunt is de omgang met gemeentegrenswijzigingen. In de periode 1988-2011 zijn er talloze gemeentegrenswijzigingen doorgevoerd. Al deze wijzigingen zijn met terugwerkende kracht in het WRH doorgevoerd, waardoor bijvoorbeeld de cijfers per gemeente in 1988 betrekking hebben op de huidige gemeentegrenzen. Het voordeel hiervan is dat cijfers per jaar gemakkelijk te vergelijken zijn. Het nadeel is echter dat in sommige gevallen vreemde uitkomsten worden

gevonden: zo heeft de gemeente Den Haag een terugloop in het aantal werkende personen in de landbouw, terwijl de gemeente geen enkele landbouwvestiging heeft. Deze terugloop is toe te schrijven aan een gemeentegrenswijziging, aangezien een landelijk gebied dat eerst tot Midden-Delfland behoorde sinds een aantal jaren is toegeschreven aan de gemeente Den Haag. De landbouwbedrijven in dit gebied zijn echter verdwenen, waardoor het aantal werkende personen in de landbouw in dit gebied nul is geworden. Voor de grenswijzigingen waren er echter wel werkende personen in de landbouw in dit gebied, deze zijn nu ook aan de gemeente Den Haag toegeschreven, waardoor het aantal werkende personen in de landbouw in de gemeente Den Haag is teruggelopen na de wijziging van de gemeentegrens. Dergelijke 'vreemde' uitkomsten zijn lastig te voorkomen, aangezien een vergelijking van cijfers per jaar gewenst is.

Het kwantitatieve onderzoeksgedeelte dient als verkenning om ontwikkelingen in de omvang van de geselecteerde clusters te achterhalen en de productiestructuur van Haaglanden te specificeren. De trends die hierbij naar voren komen kunnen mogelijk verder geanalyseerd en verklaard worden door de mogelijke rol die KIBS-bedrijven spelen te onderzoeken. Dit zal gedaan worden in het kwalitatieve onderzoeksgedeelte, waardoor de kwantitatieve data-analyse als voorwerk beschouwd kan worden van het kwalitatieve onderzoeksgedeelte. In dit gedeelte zal door middel van interviews data worden verzameld, waarbij de theorie die in hoofdstuk 2 is behandeld de uitkomsten van dit gedeelte mogelijk kunnen verklaren. Het conceptueel model als denkschema vormt de schakel tussen de theorie en het empirische onderzoek, deze zal nu worden behandeld.

§ 3.2 Denkschema

In deze paragraaf wordt het conceptueel model als denkschema gepresenteerd. Het model is opgesteld aan de hand van de besproken literatuur in hoofdstuk 2. Zoals in de inleiding van dit hoofdstuk is vermeld betreft het een verkennend onderzoek, waarbij het conceptueel model als denkschema gehanteerd dient te worden.

In het vorige hoofdstuk is naar voren gekomen dat bij de locatiekeuze een bedrijf kiest voor de locatie die zo goed mogelijk aansluit bij de bedrijfsinterne factoren, dit is bijvoorbeeld de groeifase waarin het bedrijf zich bevindt. De locatiefactoren die bij de keuze een rol spelen zijn onder te verdelen in harde en zachte factoren, waarbij de laatste tegenwoordig in belang blijken toe te nemen. Bij de locatiekeuze selecteert een bedrijf allereerst locaties op regionaal niveau om vervolgens de regio specifieker te benaderen en lokale voorkeuren te onderscheiden.

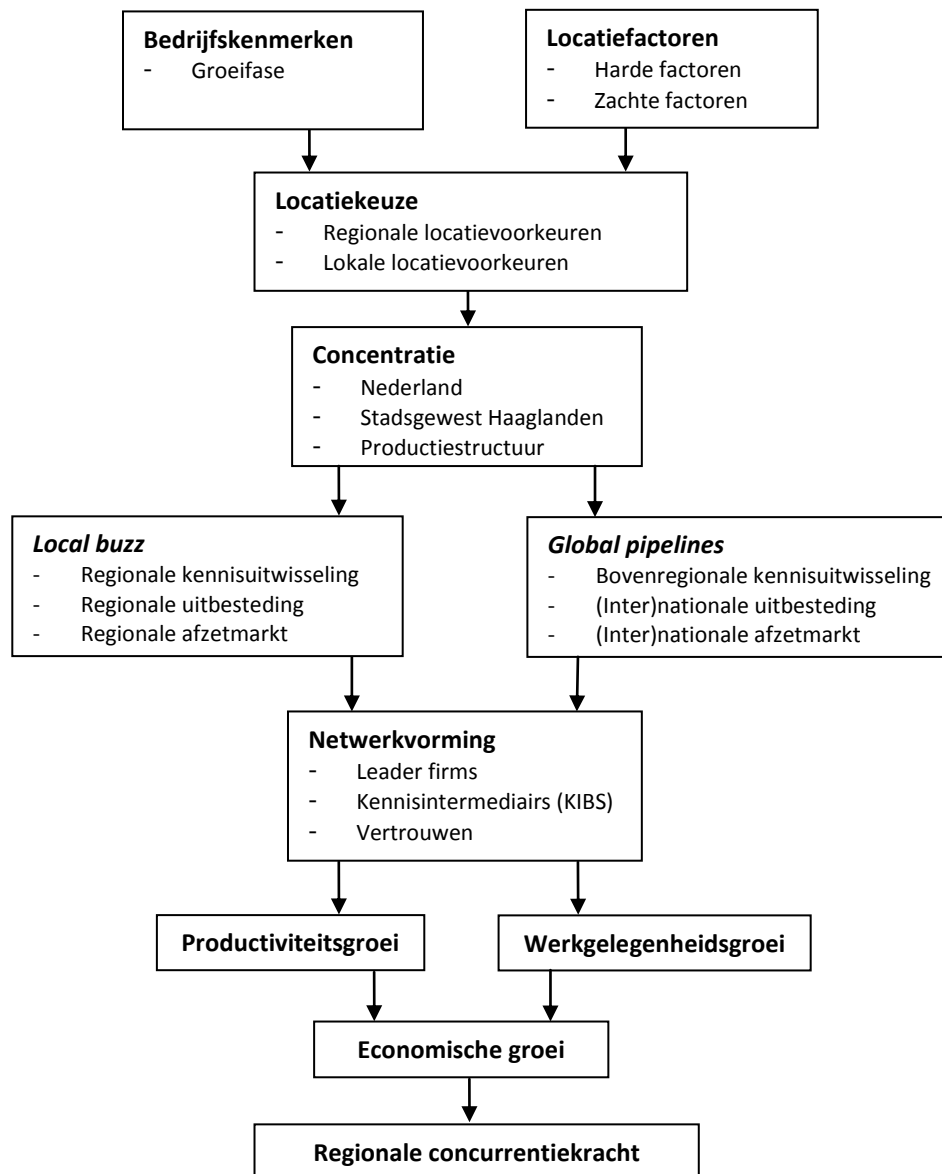
Indien veel bedrijven voor dezelfde locatie kiezen, ontstaat er een concentratie, dit kan bijvoorbeeld een concentratie binnen Nederland of binnen Haaglanden zijn. Dergelijke concentraties van bedrijven kunnen de productiestructuur van Nederland en Haaglanden beïnvloeden.

De concentraties van bedrijven kunnen zich ontwikkelen tot clusters, waarbij lokale samenwerkingen of kennisuitwisseling tussen bedrijven (*local buzz*) het cluster kunnen versterken. Daarnaast kunnen bedrijven nieuwe kennis opdoen door contacten met bedrijven of instellingen buiten het cluster te onderhouden (*global pipelines*), waardoor het cluster 'up-to-date' blijft. Een optimale combinatie van *local buzz* en *global pipelines* maakt een cluster sterk, netwerken spelen hierbij een voorname rol. Netwerkvorming speelt zodoende een belangrijke rol in het versterken van een cluster.

Binnen netwerken spelen *leader firms* en kennisintermediairs een belangrijke rol, omdat zij vaak het voortouw nemen bij het uitwisselen van kennis, waarbij vertrouwen een grote rol speelt. Netwerkvorming tussen bedrijven, in de vorm van *local buzz* en *global pipelines*, beïnvloedt de productiviteit en werkgelegenheid in Haaglanden, waardoor economische groei gegenereerd kan worden. Hierdoor kan de concurrentiekracht van de regio Haaglanden versterkt worden.

Op basis van dit beknopte theoretisch overzicht is het volgende denkschema opgesteld (zie figuur 3.1):

Figuur 3.1: Denkschema



In het empirisch onderzoek zullen op basis van werkgelegenheidsgegevens en interviews diverse onderdelen van dit denkschema onderzocht worden.

§ 3.3 Het kwalitatieve onderzoeksgedeelte: onderzoeksmethode en –populatie

Het kwalitatieve onderzoeksgedeelte is het vervolg op het kwantitatieve gedeelte waarin de ontwikkelingen in de omvang van de geselecteerde clusters in Haaglanden worden geanalyseerd. Door de ontwikkelingen in het KIBS-cluster te achterhalen, komen de bedrijfsklassen naar voren die groei of krimp vertonen. De kerngedachte in dit onderzoek is dat KIBS mogelijk een schakelfunctie vervullen bij de uitwisseling van kennis tussen de clusters en tussen de *local buzz* en *global pipelines*. Door middel van interviews wordt onderzocht welke rol de KIBS spelen bij de ontwikkelingen binnen de geselecteerde clusters en in hoeverre de mogelijke schakelfuncties van KIBS-bedrijven binnen

Haaglanden gelden. Tenslotte wordt er aandacht gegeven aan de vestigingseisen die de KIBS in Haaglanden stellen aan het gebouw en de omgeving.

Zoals eerder is vermeld, is er in het kwalitatieve onderzoeksgedeelte voor gekozen om interviews af te nemen. Het voordeel hiervan is dat er naast het 'wat' ook gevraagd kan worden naar het 'hoe' en 'waarom'. Deze flexibiliteit maakt het afnemen van interviews aantrekkelijk in een verkennend onderzoek (Bryman, 2008, p. 436).

De Knowledge Intensive Business Services in Haaglanden vormen de onderzoekspopulatie binnen het kwalitatieve onderzoeksdeel. In het kwantitatieve onderzoeksgedeelte wordt er aandacht besteed aan ontwikkelingen in de omvang van de geselecteerde clusters in Haaglanden (in hoofdstuk 5 worden door middel van een beleidsanalyse de volgens beleidsmakers belangrijkste clusters binnen Haaglanden geselecteerd). In het kwalitatieve onderzoeksgedeelte wordt de focus enkel op de KIBS gelegd. Hierbij dient gezegd te worden dat er een focus wordt gelegd op een specifieke groep bedrijven binnen de KIBS, omdat de KIBS een te breed cluster vormen en wegens tijd en geld een sterke focus in dit onderzoek gewenst is.

Het KIBS-cluster wordt afgebakend aan de hand van de Standaard Bedrijfsindeling (zie hoofdstuk 6). Volgens deze indeling kent het KIBS-cluster in Haaglanden in 2011 een omvang van 14336 vestigingen, wat de totale onderzoekspopulatie is (WRH, 2012). Hierbij dient vermeld te worden dat iedere vestiging van een bedrijf is meegeteld en dat bedrijven met meerdere vestigingen zodoende vaker zijn terug te vinden in het Werkgelegenheidsregister Haaglanden. De keuze voor de focusgroep binnen de KIBS wordt in hoofdstuk 9 verantwoord.

§ 3.4 Aanpak

In deze paragraaf wordt de aanpak van het empirisch onderzoek behandeld. In het vorige hoofdstuk is de theoretische onderbouwing dit onderzoek weergegeven. Om de rol van KIBS bij het binnenhalen van kennis van buitenaf (*global pipelines*) en bij de uitwisseling van kennis tussen bedrijven binnen de regio (*local buzz*) te onderzoeken, wordt er in het kwantitatieve onderzoeksgedeelte ingegaan op de economische structuur van de regio Haaglanden en ontwikkelingen die zich hierin hebben voorgedaan (hoofdstuk 4). Vervolgens worden de volgens beleidsmakers belangrijkste clusters binnen Haaglanden geselecteerd door middel van een beleidsanalyse (hoofdstuk 5). Alvorens ontwikkelingen binnen deze clusters achterhaald kunnen worden, worden voor ieder cluster de relevante bedrijfsklassen geselecteerd (hoofdstuk 6). Voor het onderzoeken van de mate van groei en concentratie binnen deze clusters wordt gebruik gemaakt van het Werkgelegenheidsregister Haaglanden (zie 3.1.2 voor een toelichting op dit databestand). Aan de hand van het aantal werkende personen en vestigingen per bedrijfsklasse wordt de omvang van ieder cluster bepaald. Tevens wordt er aandacht besteed aan ontwikkelingen binnen de geselecteerde clusters door de omvang van de geselecteerde clusters in de periode 1988-2011 weer te geven. Hierdoor is te achterhalen in hoeverre de geselecteerde clusters zijn gegroeid.

De mate van concentratie binnen de geselecteerde clusters wordt onderzocht met behulp van de Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Deze maat wordt berekend door de som te nemen van de kwadraten van het marktaandeel van bedrijven in het betreffende cluster (Chin, 2001). Hierdoor is te achterhalen in hoeverre de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal werkende personen en vestigingen binnen de geselecteerde clusters convergeren of divergeren. Convergeren houdt in dat de aandelen naar elkaar toe groeien, dit betekent dat er sprake is van diversiteit: geen enkele bedrijfsklasse wordt belangrijker binnen een cluster. Een toelichting op de HHI is in bijlage 1 bijgevoegd.

Het is mogelijk dat de KIBS hebben bijgedragen aan de ontwikkelingen die per cluster naar voren komen. Dit wordt door middel van interviews in het kwalitatieve gedeelte onderzocht. De focus binnen het kwalitatieve onderzoeksgedeelte, in de vorm van interviews, zal worden gelegd op een

representatieve groep bedrijven binnen het KIBS-cluster. Alvorens het kwalitatieve onderzoeksgedeelte aan bod komt, wordt het spreidingspatroon van de geselecteerde clusters in kaart gebracht. Ook hiervoor wordt er gebruikt gemaakt van de data uit het Werkgelegenheidsregister Haaglanden (WRH). Het spreidingspatroon wordt bepaald door de locatiequotiënt van ieder cluster te berekenen per postcodegebied. Om dit te kunnen doen zijn de gegevens uit het WRH aangepast tot een nieuw databestand met daarin van ieder cluster het aantal werkende personen en vestigingen per postcodegebied. Tevens is het totaal aantal werkende personen en vestigingen per postcodegebied in dit bestand bijgevoegd. Om de locatiequotiënt te berekenen zijn daarnaast de totale omvang van ieder cluster in Haaglanden en het totaal aantal werkende personen en vestigingen in Haaglanden noodzakelijk. Deze gegevens komen in hoofdstuk 7 al naar voren. Op basis van deze gegevens is de locatiequotiënt te berekenen; in bijlage 1 wordt een toelichting op de locatiequotiënt gegeven.

De locatiequotiënt van ieder cluster per postcode wordt voor de jaren 2001 en 2011 berekend om zo een patroon te kunnen ontdekken. Van ieder cluster worden met GIS (ArcMap) vier geografische kaarten gemaakt (aantal werkende personen en vestigingen; 2001 en 2011) om het spreidingspatroon van de geselecteerde weer te geven.

Zoals eerder is gesteld, worden in het kwalitatieve gedeelte de netwerken en vestigingseisen van de focusgroep binnen de KIBS onderzocht. Deze focusgroep wordt mede op basis van ontwikkelingen in de groei van het aantal werkende personen en vestigingen verantwoord (zie hoofdstuk 9). Verder wordt er ingegaan op de netwerken van KIBS-bedrijven binnen Haaglanden en hun mogelijke spilfunctie bij de uitwisseling van kennis met bedrijven uit de geselecteerde clusters. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van de resultaten van interviews met de focusgroep van KIBS-bedrijven in Haaglanden. In de interviews is onder meer gevraagd naar de uitwisseling van kennis met bedrijven uit andere sectoren, wie hun klanten zijn, waar deze klanten zitten en het belang van kennisinstellingen voor de input van nieuwe kennis. Het gaat dus om diagonale relaties. Tevens is tijdens de interviews gevraagd naar het belang van (regionale) nabijheid van de klanten en samenwerkingspartners. Hierdoor is het mogelijk de rol van (geografische) nabijheid bij de uitwisseling van kennis en gezamenlijke leerprocessen tussen de geselecteerde clusters in Haaglanden en de rol die KIBS-bedrijven hierbij spelen, te achterhalen. Het in kaart brengen van kennisnetwerken is een belangrijke stap naar het doen van beleidsaanbevelingen voor het versterken van de regionale concurrentiekracht.

Tijdens de interviews wordt ook gevraagd naar de specifieke eisen die deze groep bedrijven in Haaglanden stellen aan het gebouw en de omgeving bij hun locatiekeuze en of de vestigingseisen in de levensloop van het bedrijf veranderd zijn. Bevindingen die hierbij naar voren komen, kunnen concreet in beleid van het Stadsgewest Haaglanden worden opgenomen.

Het afnemen van interviews vormt een belangrijk gedeelte van het empirische onderzoek. In de volgende paragraaf wordt een toelichting gegeven op de aanpak van de interviews en het benaderen van bedrijven.

§ 3.5 Aanpak van de interviews

Om de mogelijke schakelfunctie van KIBS-bedrijven binnen Haaglanden te onderzoeken worden door middel van interviews KIBS-bedrijven in Haaglanden benaderd. Zoals eerder is gesteld, vormen de KIBS een zeer breed en gevarieerd cluster. Om het kwalitatieve onderzoeksgedeelte af te bakken, wordt er een focus gelegd op een groep bedrijven binnen de KIBS. De keuze van de focusgroep wordt in hoofdstuk 9 toegelicht aan de hand van bevindingen uit de kwantitatieve analyse (hoofdstuk 7) en op basis van uitkomsten uit eerdere onderzoeken.

De geselecteerde focusgroep heeft een SBI-code, waardoor de relevante bedrijven gemakkelijk geselecteerd kunnen worden in het Werkgelegenheidsregister Haaglanden. Voor het benaderen van bedrijven wordt er verondersteld dat 'grote' bedrijven een groter netwerk hebben en daardoor meer kennis uitwisselen dan kleine(re) bedrijven. Het is dan ook waarschijnlijker dat grote bedrijven meer bijdragen aan het versterken van clusters binnen Haaglanden dan kleine bedrijven. Tevens zijn grote bedrijven breder georiënteerd en hebben grote bedrijven een beter overzicht van wat er binnen hun markten speelt. Ook op methodologische grond worden relatief grote bedrijven geïnterviewd. Doordat bedrijven met relatief veel werkende personen worden geïnterviewd wordt de representativiteit van de uitkomsten vergroot. Vanwege deze redenen worden relatief grote KIBS-bedrijven benaderd voor een interview. In hoofdstuk 9 wordt de onderzoekspopulatie van het kwalitatieve gedeelte verder toegelicht.

In het WRH staan contactgegevens van alle bedrijven, waardoor het mogelijk is om de geselecteerde focusgroep bedrijven te benaderen. Alvorens de bedrijven worden benaderd, wordt eerst onderzocht in hoeverre het bedrijf interessant is in het kader van dit onderzoek. Aangezien een SBI-code niet altijd toepasbaar is op een bedrijf (Porter, 1998) is het belangrijk om te kijken in hoeverre de kernactiviteiten van de bedrijven relevant zijn voor dit onderzoek. Dit wordt gedaan door op de websites van de geselecteerde bedrijven informatie in te winnen over hun activiteiten en markten. Op basis hiervan wordt bepaald of het bedrijf benaderd wordt voor een interview of niet.

Aan medewerkers van het Stadsgewest Haaglanden is gevraagd of zij contactpersonen kennen bij de relevante bedrijven. Indien dit het geval is, worden de naam en contactgegevens van deze persoon genoteerd.

De bedrijven die relevant genoeg geacht worden om te interviewen, worden via een email op de hoogte gesteld van het doel en belang van het onderzoek. Daarbij wordt ook de wens vermeld om iemand te interviewen met een goed overzicht van de projecten, werkzaamheden en historie van het bedrijf. Tevens wordt er ingegaan op de verwachte duur van het interview en er wordt benadrukt dat het gaat om een onafhankelijk onderzoek dat wordt uitgevoerd voor het Stadsgewest Haaglanden. Dit laatste wordt vermeld om sociaal wenselijke antwoorden tijdens de interviews te voorkomen. In de email wordt er tevens benadrukt dat de gegevens anoniem verwerkt zullen worden en tenslotte wordt er vermeld dat de interviewer graag bereid is om langs te komen om daardoor de kans op respons te vergroten.

Indien de bedrijven niet hebben gereageerd op de mail, zijn deze telefonisch benaderd. Nadat de bedrijven (vervolgens) hebben ingestemd met het voorstel, is er een afspraak voor het interview ingepland.

Het interview kent een semigestructureerd karakter, waardoor ieder interview volgens een vast stramien is opgebouwd. Het voordeel hiervan is dat de verkregen informatie per interview overzichtelijk verwerkt kan worden, waardoor de verkregen informatie uit ieder interview per onderwerp gemakkelijk naast elkaar gelegd kan worden.

De interviewvragen kunnen opgedeeld worden in drie hoofdgroepen. De eerste groep vragen gaat over de algemene kenmerken van het bedrijf, zoals de kernactiviteiten, organisatievorm en levensloop. De tweede groep vragen gaat over de netwerken van het bedrijf. Daarbij wordt gevraagd naar de markten waarop het bedrijf gericht is, in hoeverre het bedrijf een economische binding met Haaglanden heeft en in hoeverre het bedrijf de schakel vormt tussen enerzijds de *local buzz* en *global pipelines* en anderzijds tussen de geselecteerde clusters binnen Haaglanden. Deze vragen vormen de kern van het interview en verschaffen informatie over de netwerken en schakelfunctie van KIBS binnen Haaglanden. De derde groep vragen gaat over de locatiekeuze van het bedrijf. Daarbij wordt gevraagd naar welke locatiefactoren een rol spelen, in hoeverre de nabijheid van kennisinstellingen, concurrenten en klanten een rol spelen en welke eisen het bedrijf stelt aan het gebouw en de omgeving. De complete topiclijst van het interview is bijgevoegd in bijlage 3.

Tijdens ieder interview wordt aan de geïnterviewde gevraagd of het gesprek opgenomen mag worden op een digitale voicerecorder. Het voordeel van het gebruik van een digitale voicerecorder is dat de interviewer zich volledig op het interview kan richten (zie Bryman, 2008, p. 451). Nadien worden de interviews letterlijk uitgeschreven en vervolgens geanalyseerd door de uitkomsten naast elkaar te leggen. Aangezien het een semigestructureerd interview betreft en de volgorde van de te behandelen onderwerpen hetzelfde is, is dit goed mogelijk.

Aangezien in hoofdstuk 9 de keuze van de focusgroep wordt toegelicht, wordt in paragraaf 9.1 ook verder ingegaan op de methode van het benaderen van de relevante bedrijven. Tevens wordt er ingegaan op de mate van respons en de kenmerken van de geselecteerde groep bedrijven binnen de KIBS (de focusgroep).

§ 3.6 Generaliseerbaarheid, validiteit en betrouwbaarheid

In het kwalitatieve gedeelte van dit onderzoek worden er interviews gehouden bij een focusgroep van bedrijven binnen het KIBS-cluster. Na het kwantitatieve gedeelte worden uitspraken gedaan over de definitieve focusgroep, omdat dan duidelijk is welke bedrijfsklassen binnen het KIBS-cluster harder zijn gegroeid dan andere bedrijfsklassen (zie hoofdstuk 9). De consequentie van deze aanpak is dat er in mindere mate uitspraken zijn te doen over de gehele populatie KIBS-bedrijven (in vergelijking met een a-selecte steekproef). Zodoende kunnen er geen harde conclusies worden getrokken en zijn de resultaten indicatief (Bryman, 2008, p. 391). Een a-selecte steekproef lag om praktische redenen (tijd en geld) echter niet in de mogelijkheden van dit onderzoek, waardoor de verdere focus binnen het KIBS-cluster in het kwalitatieve gedeelte gerechtvaardigd is.

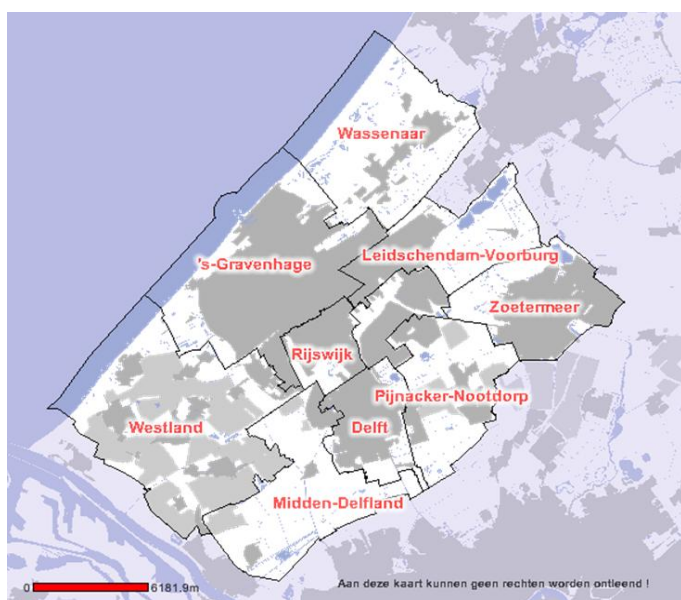
Hoofdstuk 4: De regionale productiestructuur

Dit onderzoek heeft betrekking op de regio Haaglanden. Om de context van dit onderzoek te behandelen wordt er in dit hoofdstuk ingegaan op de geografische en economische achtergronden van deze regio. Allereerst worden de algemene kenmerken van de regio beknopt behandeld (§ 4.1). In hoofdstuk 2 is naar voren gekomen dat de productiestructuur invloed kan hebben op de concurrentiekracht van een regio. In paragraaf 4.2 wordt er ingegaan op de productiestructuur van Haaglanden en de ontwikkelingen die zich daarin hebben voorgedaan in de periode 1988-2011. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie (§ 4.3).

§ 4.1 Algemene kenmerken

Het Stadsgebied Haaglanden is een regionaal samenwerkingsverband tussen negen gemeenten, dit zijn: Delft, Den Haag, Leidschendam-Voorburg, Midden-Delfland, Pijnacker-Nootdorp, Rijswijk, Wassenaar, Westland en Zoetermeer (zie figuur 4.1) (Stadsgebied Haaglanden, 2012c).

Figuur 4.1: Gemeenten binnen Haaglanden



Bron: Stadsgebied Haaglanden, 2012

Tabel 4.1: Aantal inwoners (2011)

Gemeente	Aantal inwoners
Den Haag	495.083
Delft	97.690
Leidschendam-Voorburg	72.068
Midden-Delfland	18.154
Pijnacker-Nootdorp	49.286
Rijswijk	46.671
Wassenaar	25.830
Westland	99.776
Zoetermeer	121.911
Haaglanden	1.026.469

Bron: CBS, 2012

De regio telt ruim een miljoen inwoners (1.026.469), waarbij Den Haag met 495.083 inwoners veruit de grootste gemeente is, gevolgd door de gemeenten Westland en Delft met respectievelijk 99.776 en 97.690 inwoners (zie tabel 4.1). Het aantal werkende personen binnen Haaglanden is 508.555 en het aantal bedrijven en instellingen komt in 2011 neer op 69.168 (Stadsgebied Haaglanden, 2012a). In de volgende paragraaf wordt ingegaan op de verdeling van het aantal werkende personen en vestigingen naar gemeente en sector. Daarbij worden ontwikkelingen in de productiestructuur in Haaglanden in de periode 1988-2011 onderzocht.

§ 4.2 Economische structuur

In deze paragraaf wordt de economische structuur van de regio Haaglanden behandeld. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van cijfers uit het Werkgelegenheidsregister Haaglanden, dit is een databestand met alle actieve vestigingen in Haaglanden (zie deelparagraaf 3.1.2 voor een toelichting

op dit databestand). Voor het analyseren van de productiestructuur wordt het aantal werkzame personen en vestigingen per gemeente en per sector gebruikt (4.2.1 t/m 4.2.4). Naast het analyseren van de huidige productiestructuur wordt er gekeken welke ontwikkelingen zich in de productiestructuur in de periode 1988-2011 hebben voorgedaan. Het aantal werkzame personen is in deze paragraaf gelijk aan het bruto aantal. Dit betekent dat alle werkende personen in een bedrijf (parttime en fulltime) meegerekend worden (zie 3.1.2). Nadat de algemene ontwikkelingen in het aantal werkende personen en vestigingen per sector en gemeente zijn behandeld wordt er door een shift-and-share analyse bepaald in welke mate deze ontwikkelingen verklaard kunnen worden door structurele en regionale factoren (4.2.5). Vervolgens wordt geanalyseerd in welke gemeenten de groei van de voornaamste sectoren heeft plaatsgevonden om zo de ontwikkelingen een ruimtelijke component te geven (4.2.6).

4.2.1 Werkgelegenheid per gemeente

Zoals eerder is vermeld, werken er 508.555 mensen in Haaglanden. Hiervan is ruim de helft (261.021; 51,3%) werkzaam in de gemeente Den Haag. Hierna zijn, op gepaste afstand, respectievelijk Westland (11,4%), Delft (10,2%) en Zoetermeer (9,8%) de gemeenten met het grootste aandeel in de totale werkgelegenheid (zie tabel 4.2).

Tabel 4.2: Aantal werkende personen per gemeente (1988-2011)

	1988	2001	2011	2011		Verschil 1988-2011		Verschil 2001-2011	
				%	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut
Delft	36349	49885	51832	10,2%	15483	42,6%	1947	3,9%	
Den Haag	198674	241611	261021	51,3%	62347	31,4%	19410	8,0%	
Leidschendam-Voorburg	23572	27942	22888	4,5%	-684	-2,9%	-5054	-18,1%	
Midden-Delfland	4391	6179	6098	1,2%	1707	38,9%	-81	-1,3%	
Pynacker-Nootdorp	6533	11461	13977	2,7%	7444	113,9%	2516	22,0%	
Rijswijk	35720	41587	34834	6,8%	-886	-2,5%	-6753	-16,2%	
Wassenaar	7600	9328	10267	2,0%	2667	35,1%	939	10,1%	
Westland	36834	53048	57740	11,4%	20906	56,8%	4692	8,8%	
Zoetermeer	26753	49277	49898	9,8%	23145	86,5%	621	1,3%	
Haaglanden totaal	376426	490318	508555	100,0%	132129	35,1%	18237	3,7%	

Bron: WRH, 2012

In de periode 1988-2011 is het totaal aantal werkende personen in de regio Haaglanden met 35,1 procent toegenomen. Met name in de periode 1988-2001 is er sprake van een grote groei (30,3%), terwijl de groei in de periode 2001-2011 slechts 3,7 procent bedraagt.

Binnen de gemeenten is een aantal opvallendheden waar te nemen. Zo is het aantal werkzame personen in de gemeente Rijswijk in de periode 1988-2011 met 2,5 procent en in de gemeente Leidschendam-Voorburg met 2,9 procent afgenomen. De afname in de gemeenten Rijswijk en Leidschendam-Voorburg is geheel toe te schrijven aan de periode 2001-2011. In de periode 1988-2001 kennen beide gemeenten namelijk een groei van het aantal werknemers.

De overige gemeenten laten een positieve groei zien wat betreft het totaal aantal werkende personen in de periode 1988-2011. De grootste relatieve groeier is Pijnacker-Nootdorp van ruim 6500 werkzame personen naar bijna 14.000 (113,9%). Absoluut gezien kent de gemeente Den Haag de grootste groei in de periode 1988-2011, met ruim 62.000 werkzame personen (zie tabel 4.2).

Er kan geconcludeerd worden dat er in de periode 1988-2011 sprake is van een groei van het aantal werkende personen in Haaglanden (35,1%) en dat deze groei voornamelijk heeft plaatsgevonden tussen 1988 en 2001. In de tien jaar daarna is er sprake van een relatief kleine groei van het aantal werkende personen.

4.2.2 Aantal vestigingen per gemeente

Met de groei van het bruto aantal werkende personen zou er verwacht mogen worden dat ook het aantal bedrijven is toegenomen. Hiervoor is er gekeken naar het aantal vestigingen in de regio in de periode 1988-2011. Iedere vestiging van een bedrijf of instelling is hierbij meegerekend.

Er dient vermeld te worden dat per 1 juli 2008 de Handelsregisterwet van kracht is. Deze wet houdt in dat per 1 januari 2009 alle bedrijven en instellingen met al hun vestigingen ingeschreven moeten staan bij de Kamer van Koophandel (zie 4.1.2). De intrede van deze wet kan mogelijk een gedeelte van de groei van het aantal vestigingen verklaren.

In de periode 1988-2011 is het aantal vestigingen in Haaglanden met 86,5 procent toegenomen van ruim 37.000 naar ruim 69.000 (zie tabel 4.3). In de periode 1988-2001 is er sprake van een groei van 21,3 procent, in de periode 2001-2011 is de groei zelfs 53,7 procent. Mogelijk dat de invoering van de Handelsregisterwet in 2008 hierbij van invloed is geweest en een verklaring kan zijn van het relatief grote groeipercentage van het aantal vestigingen in de periode 2001-2011, terwijl de groei van het aantal werkzame personen in deze periode aanzienlijk lager is (3,7%). Een andere verklaring zou kunnen zijn dat de vraag naar specialistische kennis, in de vorm van kleine, gespecialiseerde bedrijven, door economische ontwikkelingen is toegenomen. Landelijk gezien wordt aangetoond dat er recent steeds meer kleine bedrijven (ZZP'ers) bij zijn gekomen (Zwaneveld & Leufkens, 2011).

Tabel 4.3: Aantal vestigingen per gemeente (1988-2011)

	1988	2001	2011	2011 (%)	Verschil 1988-2011		Verschil 2001-2011	
					Absoluut	%	Absoluut	%
Delft	2508	3895	5580	8,1%	3072	122,5%	1685	43,3%
Den Haag	19594	21226	35959	52,0%	16365	83,5%	14733	69,4%
Leidschendam-Voorburg	2327	2914	4063	5,9%	1736	74,6%	1149	39,4%
Midden-Delfland	792	981	1216	1,8%	424	53,5%	235	24,0%
Pynacker-Nootdorp	1123	1650	2816	4,1%	1693	150,8%	1166	70,7%
Rijswijk	1890	2280	3117	4,5%	1227	64,9%	837	36,7%
Wassenaar	1058	1375	1874	2,7%	816	77,1%	499	36,3%
Westland	5915	7229	8550	12,4%	2635	44,5%	1321	18,3%
Zoetermeer	1879	3453	5993	8,7%	4114	218,9%	2540	73,6%
Totaal	37086	45003	69168	100,0%	32082	86,5%	24165	53,7%

Bron: WRH, 2012

Den Haag is de gemeente met veruit het grootste aantal vestigingen (35.959; 52,0%). Dit percentage is bijna gelijk aan het percentage van het aantal werkzame personen in Den Haag ten opzichte van het totaal in de regio. Ook de percentages van het aantal vestigingen en aantal werkzame personen van de overige gemeenten zijn vergelijkbaar. Dit betekent dat het gemiddeld aantal personen per vestiging ongeveer gelijk is per gemeente. Na Den Haag heeft de gemeente Westland de meeste vestigingen; ruim 8500 (12,4%). Hierna volgen de gemeenten Zoetermeer en Delft met respectievelijk 5993 (8,7%) en 5580 vestigingen (8,1%) in 2011 (zie tabel 4.3).

Opvallend is dat de gemeenten Rijswijk en Leidschendam-Voorburg een groei kennen van het aantal vestigingen; respectievelijk 64,9 en 74,6 procent, terwijl er sprake is van een afname in het aantal werkende personen in de periode 1988-2011 (zie tabel 4.2 en 4.3).

Een ander opvallend gegeven is dat er in geen enkele gemeente sprake is van een afname in het aantal vestigingen in de periode 1988-2011. Dit komt overigens overeen met de groei in het aantal werkende personen. Er kan gesteld worden dat de werkgelegenheid in de regio in de periode 1988-2011 is toegenomen.

Als de totale groei van het aantal werkzame personen en het aantal vestigingen in de periode 1988-2011 wordt uitgesplitst naar sectoren, dan kan het belang van iedere sector voor de groei van de werkgelegenheid in de regio worden weergegeven. Dit wordt in de volgende deelparagrafen gedaan.

4.2.3 Werkgelegenheid per sector

In deze deelparagraaf wordt het aantal werkzame personen per sector geanalyseerd. Daarbij worden ontwikkelingen in het aantal werkzame personen per sector in de periode 1988-2011 weergegeven (zie tabel 4.4). De indeling van de sectoren is gedaan volgens de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). Daarbij is in dit geval een grove indeling gebruikt om het overzicht te kunnen bewaren, dit is tevens de standaard indeling van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

In deelparagraaf 4.2.1 is naar voren gekomen dat er 508.555 werkende personen in Haaglanden zijn. Hiervan is 1 persoon werkzaam in de huishoudelijk dienstverlening. Deze 'sector' wordt echter niet onderscheiden in dit onderzoek, omdat het een enkel persoon betreft in de hele regio. Tevens is deze sector in landelijke cijfers (CBS) niet opgenomen, waardoor deze sector irrelevant wordt geacht binnen dit onderzoek. In tabel 4.4 is het totaal aantal werkende personen om deze reden 508.554 in plaats van 508.555.

In Haaglanden is er sprake van een groei van 35,1 procent van het aantal werkzame personen in periode 1988-2011 (zie tabel 4.4). Van het totaal aantal werkzame personen in Haaglanden in 2011 (508.554) werken 76.737 personen (15,1%) in de sector 'groot- en detailhandel; reparatie van auto's' (zie tabel 4.4). Vervolgens kennen de sectoren 'gezondheids- en welzijnszorg' (69.597), 'openbaar bestuur, overheidsdiensten en sociale verzekeringen' (64.490) en 'advisering, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening' (56.002) het grootste aantal werkende personen. Deze sectoren blijken ook een grote relatieve groei te hebben doorgemaakt in de periode 1988-2011 (zie tabel 4.4). Andere sectoren kennen juist een afname in het bruto aantal werkzame personen. De sector 'productie, distributie en handel in elektriciteit en gas' kent de grootste relatieve afname: 62,6 procent (absoluut gezien -1560 werkende personen). Ook de sector 'industrie' kent met een afname van 29,4 procent (-8829) een relatieve daling in het aantal werkende personen in de periode 1988-2011, net als 'financiële instellingen' (-5491; -29,5%) en 'vervoer en opslag' (-779; -4,2%). Absoluut gezien kent de sector 'industrie' de grootste afname in de periode 1988-2011 (-8829) (zie tabel 4.4).

Tabel 4.4: Aantal werkende personen per sector in Haaglanden (1988-2011)

	1988	2001	2011	2011	Verschil 1988-2011		Verschil 2001-2011	
				(%)	Absoluut	%	Absoluut	%
Landbouw, bosbouw en visserij	16335	20752	17046	3,4%	711	4,4%	-3706	-17,9%
Winning van delfstoffen	49	534	986	0,2%	937	1912,2%	452	84,6%
Industrie	30062	27423	21233	4,2%	-8829	-29,4%	-6190	-22,6%
Productie, distributie, handel in elek. en gas	2493	1708	933	0,2%	-1560	-62,6%	-775	-45,4%
Winning/distributie van water	1782	2046	2083	0,4%	301	16,9%	37	1,8%
Bouwnijverheid	22621	20364	25495	5,0%	2874	12,7%	5131	25,2%
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	57301	76117	76737	15,1%	19436	33,9%	620	0,8%
Vervoer en opslag	18736	17323	17957	3,5%	-779	-4,2%	634	3,7%
Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	9693	16249	17871	3,5%	8178	84,4%	1622	10,0%
Informatie en communicatie	7724	28388	24305	4,8%	16581	214,7%	-4083	-14,4%
Financiële instellingen	18636	18511	13145	2,6%	-5491	-29,5%	-5366	-29,0%
Verhuur van en handel in onroerend goed	3157	5523	6197	1,2%	3040	96,3%	674	12,2%
Advisering, onderzoek, special. zakel. dienstv.	32974	48428	56002	11,0%	23028	69,8%	7574	15,6%
Verhuur v. roerende goed., over. zakel. dienstv.	23304	26796	26646	5,2%	3342	14,3%	-150	-0,6%
Openbaar best., overheidsdiensten, soc. verz.	48405	62011	64490	12,7%	16085	33,2%	2479	4,0%
Onderwijs	21667	29569	34393	6,8%	12726	58,7%	4824	16,3%
Gezondheids- en welzijnszorg	41968	59761	69597	13,7%	27629	65,8%	9836	16,5%
Cultuur, sport en recreatie	4916	9770	12676	2,5%	7760	157,9%	2906	29,7%
Overige dienstverlening	14556	15501	15886	3,1%	1330	9,1%	385	2,5%
Extraterritoriale organisaties en lichamen	47	3544	4876	1,0%	4829	10274,5%	1332	37,6%
Totaal	376426	490318	508554	100,0%	132128	35,1%	18236	3,7%

Bron: WRH, 2012

De sector 'extraterritoriale organisaties en lichamen' (hiertoe behoren ambassades en consulaten) kent met 10.274,5 procent een grote relatieve groei van het aantal werkende personen in de periode 1988-2011 in de regio Haaglanden. Het aantal werkende personen in 1988 is 47 en stijgt naar 4876 in 2011; in 2001 was het aantal werkende personen 3544. Ook de sector 'winning van delfstoffen' kent met 1912,2 procent een grote relatieve groei van het aantal werkende personen in de periode 1988-2011: het aantal stijgt van 49 in 1988 naar 986 in 2011; in 2001 was het aantal 534 werkende personen. Kijkend naar absolute cijfers is de sector 'gezondheids- en welzijnszorg' het hardst gegroeid in de periode 1988-2011, met een toename van 27.629 werkende personen. Ook de sectoren 'advisering, onderzoek en specialistische dienstverlening', 'groot- en detailhandel; reparatie van auto's', 'openbaar bestuur, overheidsdiensten en sociale verzekeringen', 'informatie en communicatie' en 'onderwijs' kennen met een absolute groei van tussen de 10.000 en 25.000 werkende personen een aanzienlijke toename in de afgelopen decennia (zie tabel 4.4). Verklaringen van deze groei kunnen mogelijk gevonden worden in veranderingen in de economische structuur. Nederland is namelijk meer een 'dienstenland' geworden (Raspe & Van Oort, 2006). Dit kan mogelijk de groei binnen diensverlenende sectoren, zoals 'advisering, onderzoek en specialistische dienstverlening', 'informatie en communicatie' en 'onderwijs', verklaren.

4.2.4 Aantal vestigingen per sector

Zoals eerder in dit hoofdstuk is vermeld, zijn er 69.167 vestigingen in de regio Haaglanden. Als er gekeken wordt naar het aantal vestigingen per sector blijken de sectoren 'advisering, onderzoek en specialistische dienstverlening' en 'groot- en detailhandel; reparatie van auto's' de grootste te zijn met respectievelijk 13.484 (19,5%) en 12.966 (18,7%) vestigingen in 2011 (zie tabel 4.5). Verder is de sector 'bouwnijverheid' relatief groot met 8900 vestigingen in 2011 (12,9%), dit is opvallend omdat deze sector wat betreft het aantal werkende personen niet als een van de grootste sectoren blijkt te zijn (zie tabel 4.4). Dit betekent dat er relatief weinig werkende personen per vestiging zijn in deze sector.

Tabel 4.5: Aantal vestigingen per sector in Haaglanden (1988-2011)

	1988	2001	2011	2011		Verschil 1988-2011		Verschil 2001-2011	
				%	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut
Landbouw, bosbouw en visserij	4241	4387	4110	5,9%	-131	-3,1%	-277	-6,3%	
Winning van delfstoffen	1	7	14	0,0%	13	1300,0%	7	100,0%	
Industrie	1890	1587	1601	2,3%	-289	-15,3%	14	0,9%	
Productie, distributie, handel in elek. en gas	19	11	14	0,0%	-5	-26,3%	3	27,3%	
Winning/distributie van water	55	69	46	0,1%	-9	-16,4%	-23	-33,3%	
Bouwnijverheid	2347	3030	8900	12,9%	6553	279,2%	5870	193,7%	
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	10937	10801	12966	18,7%	2029	18,6%	2165	20,0%	
Vervoer en opslag	915	911	1199	1,7%	284	31,0%	288	31,6%	
Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	2641	2903	2995	4,3%	354	13,4%	92	3,2%	
Informatie en communicatie	568	1586	3706	5,4%	3138	552,5%	2120	133,7%	
Financiële instellingen	1197	1233	958	1,4%	-239	-20,0%	-275	-22,3%	
Verhuur van en handel in onroerend goed	508	839	1222	1,8%	714	140,6%	383	45,6%	
Advisering, onderzoek, special. zakel. dienstv.	3173	6001	13484	19,5%	10311	325,0%	7483	124,7%	
Verhuur v. roerende goed., over. zakel. dienstv.	1232	2007	3993	5,8%	2761	224,1%	1986	99,0%	
Openbaar best., overheidsdiensten, soc. verz.	449	415	346	0,5%	-103	-22,9%	-69	-16,6%	
Onderwijs	1157	1290	2024	2,9%	867	74,9%	734	56,9%	
Gezondheids- en welzijnszorg	2290	3047	3936	5,7%	1646	71,9%	889	29,2%	
Cultuur, sport en recreatie	953	1924	3726	5,4%	2773	291,0%	1802	93,7%	
Overige dienstverlening	2391	2806	3806	5,5%	1415	59,2%	1000	35,6%	
Extraterritoriale organisaties en lichamen	122	149	121	0,2%	-1	-0,8%	-28	-18,8%	
Totaal	37086	45003	69167	100,0%	32081	86,5%	24164	53,7%	

Bron: WRH, 2012

De relatief grote groei van het aantal werkzame personen in de sector 'winning van delfstoffen' gaat gepaard met de groei van het aantal vestigingen; van 1 vestiging in 1988 naar 14 in 2011. De groei van het aantal werkzame personen in de sector 'extraterritoriale organisaties en lichamen' kan niet worden verklaard door een groei in het aantal vestigingen, er is in deze sector zelfs sprake van een afname van 122 vestigingen in 1988 naar 121 in 2011 (-0,8%). Mogelijk dat de globalisering en een toename in samenwerkingen en onderhandelingen tussen landen de toename van het aantal werkende personen kunnen verklaren. Verder onderzoek dient echter uit te wijzen welke factoren de groei kunnen verklaren.

Andere relatief grote groeiers zijn de sectoren 'cultuur, sport en recreatie', 'informatie en communicatie', 'bouwnijverheid', 'adviesing, onderzoek en specialistische dienstverlening' en 'verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening'. Zoals eerder is gebleken kennen deze sectoren ook een relatief grote groei in het aantal werkzame personen in de periode 1988-2011. De groei van het aantal vestigingen in deze sectoren sluit aan bij de mogelijke verklaring die in de vorige deelparagraaf is gegeven voor de groei van het aantal werknemers in deze sectoren. De markt blijkt namelijk open te staan voor deze sectoren die, met uitzondering van 'cultuur, sport en recreatie' en 'bouwnijverheid', onder de noemer '(commerciële) dienstverlening' vallen. Nederland is getransformeerd naar een dienstenland (Raspe & Van Oort, 2006) en de regio Haaglanden is hierin meegegaan.

De sector 'financiële instellingen' kent echter een afname in het aantal vestigingen (-20,0%), dit sluit aan bij de daling in het aantal werkzame personen in deze sector in de periode 1988-2011. De afname van het aantal vestigingen in de sector 'openbaar bestuur, overheidsdiensten en sociale verzekeringen' (-22,9%) in de periode 1988-2011 is opvallend te noemen aangezien het aantal werkzame personen in diezelfde periode is toegenomen met 33,2%. Deze ontwikkeling kan verklaard worden doordat vestigingen in deze sector een proces van schaalvergroting hebben ondergaan, waardoor er meer personen per vestiging zijn komen te werken en het aantal vestigingen is teruggebracht (Rijksoverheid, 2009).

4.2.5 Structurele en regionale factoren

Zoals in de vorige deelparagrafen naar voren is gekomen, zijn de dienstverlenende sectoren in Haaglanden aanzienlijk gegroeid in de periode 1988-2011. De vraag is of deze groei het gevolg is van de specifieke economische structuur in Haaglanden of dat er andere oorzaken zijn voor de relatief sterke groei. Aan de hand van een shift-and-share analyse wordt dit onderzocht.

De shift-and-share analyse wordt gebruikt om de groei van het aantal werkende personen in Haaglanden systematisch te vergelijken met de groei in Nederland. Hierdoor wordt er achterhaald in hoeverre en in welke mate structurele en locationele factoren de groei van het aantal werkende personen in Haaglanden kunnen verklaren. Als de sectoren die een gunstige ontwikkeling in Nederland hebben doorgemaakt zijn oververtegenwoordigd in Haaglanden, zou dit een goede verklaring kunnen zijn voor de groei van de werkgelegenheid in Haaglanden (De Vocht, 2005). Een toelichting op de shift-and-share analyse is bijgevoegd in bijlage 1.

Er is gekozen voor het aantal werkende personen, omdat het aantal werkende personen de economische structuur beter in beeld brengt dan het aantal vestigingen. Bij het aantal vestigingen wordt er namelijk geen onderscheid gemaakt tussen grote en kleine vestigingen (lees: veel of weinig werkende personen). Er is gekozen voor Nederland als referentiegebied, omdat er cijfers van de productiestructuur van Nederland beschikbaar zijn en Haaglanden onderdeel uitmaakt van het referentiegebied. Hierbij wordt de productiestructuur van 2011 vergeleken met 2001, omdat de cijfers van 2001 voor Nederland beschikbaar zijn, cijfers van Nederland van 1988 waren niet te vinden; en 2011 omdat dit het meest recente jaar is waarvan er cijfers zijn. De cijfers van de werkgelegenheid in Nederland zijn afkomstig uit het Landelijk Informatie Systeem Arbeidsorganisaties (LISA) en zijn door het Stadsgewest Haaglanden beschikbaar gesteld voor dit onderzoek (Landelijk Informatie Systeem Arbeidsorganisaties, 2012).

De productiestructuur van Haaglanden van 2001 en 2011 is te zien in tabel 4.4 en de structuur van Nederland is te zien in tabel 4.6. Voor de shift-and-share analyse zijn de gegevens uit beide tabellen gebruikt.

De werkelijke groei in Haaglanden in de periode 2001-2011 komt neer op 18.236 (508.554 – 490.318) werkende personen (zie tabel 4.4). Het regionale aandeel (RA) van Haaglanden in de totale groei in Nederland bedraagt 35.045 werkende personen. Dit betekent dat als de werkgelegenheid in Haaglanden even hard zou zijn gegroeid als de werkgelegenheid in Nederland, dan zouden er in Haaglanden 35.045 arbeidsplaatsen bij zijn gekomen in de periode 2001-2011. De werkgelegenheid is dus met 16.809 (18.236 – 35.045) werkende personen minder gegroeid dan op basis van het proportionele aandeel in het groeicijfer van Nederland verwacht kan worden (NV). De vraag hierbij is of de economische structuur of lokale factoren de oorzaak zijn van deze kleinere groei in Haaglanden in vergelijking met de groei in Nederland.

De structurele component is positief met 13.757 werkende personen, dit betekent dat op basis van de economische structuur in Haaglanden er 13.757 werkende personen extra verwacht werden bovenop de werkelijke groei. De locationele component is echter negatief met -30.567 werkende personen. Dit betekent dat lokale factoren er voor hebben gezorgd dat er 30.567 werkende personen minder zijn bijgekomen in Haaglanden dan verwacht zou mogen worden op basis van het groeicijfer van Nederland in de periode 2001-2011. Nader onderzoek dient uit te wijzen welke factoren dit zijn.

Tabel 4.6: Shift-and-share analyse (2001-2011)

Sector	Nederland		Shift and share analyse				
	2001	2011	WG	RA	NV	SC	LC
Landbouw, bosbouw en visserij	287983	229702	-3706	1483	-5189	-5683	494
Winning van delfstoffen	7351	5960	452	38	414	-139	553
Industrie	989736	812007	-6190	1960	-8150	-6884	-1266
Productie, distributie, handel in elek. en gas	24928	31168	-775	122	-897	305	-1203
Winning/distributie van water	34343	37222	37	146	-109	25	-135
Bouwnijverheid	501627	488578	5131	1456	3675	-1985	5661
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	1344200	1409312	620	5440	-4820	-1753	-3067
Vervoer en opslag	419371	418171	634	1238	-604	-1288	684
Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	311528	348119	1622	1161	461	747	-287
Informatie en communicatie	254017	258818	-4083	2029	-6112	-1492	-4620
Financiële instellingen	278239	235888	-5366	1323	-6689	-4141	-2548
Verhuur van en handel in onroerend goed	63842	72717	674	395	279	373	-94
Advisering, onderzoek, special. zakel. dienstv.	529584	695181	7574	3461	4113	11682	-7569
Verhuur v. roerende goed., over. zakel. dienstv.	356977	395230	-150	1915	-2065	956	-3021
Openbaar best., overheidsdiensten, soc. verz.	419481	440668	2479	4432	-1953	-1300	-653
Onderwijs	459465	543247	4824	2113	2711	3278	-568
Gezondheids- en welzijnszorg	968908	1289687	9836	4271	5565	15514	-9949
Cultuur, sport en recreatie	125317	177551	2906	698	2208	3374	-1166
Overige dienstverlening	146115	170717	385	1108	-723	1502	-2225
Extraterritoriale organisaties en lichamen	4103	5168	1332	253	1079	667	412
Totaal	7527115	8065111	18236	35045	-16809	13757	-30567

Bron: WRH, 2012; LISA, 2012

Groei- en krimpsectoren

Als er dieper in wordt gegaan op de bijdrage van de economische structuur aan de groei van het aantal werkende personen in Haaglanden blijkt dat vooral de sectoren 'gezondheids- en welzijnszorg' en 'adviesing, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening' gunstige sectoren zijn. De sector 'gezondheids- en welzijnszorg' is in de periode 2001-2011 namelijk met 5565 werkende personen meer gegroeid dan op basis van het groeicijfer van de totale werkgelegenheid in Nederland verwacht kan worden. Op basis van de structuur van deze sector zouden er echter 15.514 werkende personen zijn bijgekomen, lokale factoren zorgen er echter voor dat dit aantal wordt teruggebracht tot 5565, want de locatonele component is -9949 (zie tabel 4.6). De sector 'adviesing, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening' is met 4113 werkende personen meer gegroeid dan verwacht zou mogen worden op basis van het groeicijfer van de totale werkgelegenheid in Nederland. De structurele component van deze sector is 11.682, dit betekent dat de structuur van deze sector gunstig is en het logisch is dat deze sector relatief hard is gegroeid. De locatonele component is echter -7569, waardoor de werkelijke groei minder hoog uitvalt dan verwacht mag worden op basis van de structuur van deze sector. Beide sectoren blijken van grote waarde voor de groei van de werkgelegenheid in Haaglanden. Verder onderzoek is echter nodig om te achterhalen welke lokale factoren de kleiner uitgevallen groei kunnen verklaren.

Een ongunstige sector in Haaglanden is de industrie met 8150 werkende personen minder dan op basis van de groei van de totale werkgelegenheid in Nederland verwacht zou mogen worden. Zowel de structurele component (SC=-6884) als de locatonele component (LC=-1266) zijn negatief, dit betekent dat er in deze sector structureel sprake is van krimp en dat lokale factoren deze krimp vergroten. De sector 'financiële instellingen' heeft 6689 werkende personen minder dan verwacht zou mogen worden en de sector 'informatie en communicatie' heeft er 6112 minder. Ook voor deze sectoren geldt dat zowel de structurele als locatonele component negatief zijn en dat verder diepgaand onderzoek naar de lokale factoren die de krimp van deze sectoren kunnen verklaren, gewenst is.

De sector 'landbouw, bosbouw en visserij' heeft 5189 werkende personen minder dan verwacht mag worden op basis van de groei van de totale werkgelegenheid in Nederland. De structuur van deze sector is echter ongunstig en op basis daarvan zou deze sector met 5683 werkende personen zijn gekrompen, locatonele factoren zorgen er echter voor dat er 494 werkende personen minder verdwenen zijn (zie tabel 4.6 onder NV). Om de positieve locatonele factoren van deze sector te achterhalen, is aanvullend onderzoek noodzakelijk.

Om de economische structuur van de regio Haaglanden verder uit te diepen, wordt de economische structuur van iedere gemeente van 2011 vergeleken met 2001. Er wordt gekeken in welke gemeenten iedere sector onder- of oververtegenwoordigd is. Hierdoor komt er naar voren in welke gemeenten de groei en krimp van de sectoren hebben plaatsgevonden en in welke gemeenten er onderzocht moet worden welke specifieke locatonele factoren hebben bijgedragen aan de groei dan wel krimp van de sectoren.

4.2.6 Productiestructuur per gemeente

In de vorige deelparagraaf is gebleken dat de sectoren 'gezondheids- en welzijnszorg' en 'adviesing, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening' gunstige sectoren zijn en de sectoren 'industrie' en 'financiële instellingen' blijken ongunstig, waarbij zowel de structurele als locatonele component negatief zijn. Om de structurele en locatonele componenten verder te onderzoeken wordt aan de hand van de locatieuquotiënt voor iedere gemeente bepaald welke sectoren onder- of oververtegenwoordigd zijn in vergelijking met de grootte van sectoren in Haaglanden. Dit wordt gedaan door voor de jaren 2001 en 2011 de locatieuquotiënt te berekenen, waardoor er een vergelijking van de locatieuquotiënten per sector gemaakt kan worden. De locatieuquotiënt wordt berekend op basis van het aantal werkende personen, omdat dit een beter beeld geeft van de omvang van sectoren dan op basis van het aantal vestigingen (zie bijlage 1 voor een toelichting op de locatieuquotiënt).

De locatiequotiënten van alle sectoren per gemeente zijn overzichtelijk weergegeven in tabel 4.7. In deze deelparagraaf wordt ingegaan op de locatiequotiënten van de meest gunstige en ongunstige sectoren en er wordt een aantal opvallendheden in andere sectoren uitgelicht.

Als er wordt gekeken naar de locatiequotiënten van de twee gunstige sectoren dan valt op dat de sector 'gezondheids- en welzijnszorg' oververtegenwoordigd is in de gemeenten Leidschendam-Voorburg (LQ = 1,70), Delft (1,30) en Den Haag (1,08), de locatiequotiënten zijn namelijk hoger dan 1,00 (zie tabel 4.7). De aanwezigheid van het Hagaziekenhuis en het Medisch Centrum Haaglanden (locatie Westeinde) in Den Haag (totaal 5515 werkende personen), Reinier de Graaf Groep in Delft (2360 werkende personen) en Medisch Centrum Haaglanden (locatie Antoniushoeve) in Leidschendam (737 werkende personen) zijn een belangrijke verklaring voor de hoge locatiequotiënten in deze gemeenten in 2011 (WRH, 2012). Uit de shift-and-share analyse is echter gebleken dat locationele factoren ervoor hebben gezorgd dat deze sector minder hard is gegroeid dan op basis van de structurele component van deze sector verwacht kan worden. Uit de locatiequotiënten van deze sector per gemeente is niet direct af te leiden in welke gemeente deze sector zich slecht heeft ontwikkeld. De locatiequotiënten in Pijnacker-Nootdorp, Den Haag, Rijswijk en Wassenaar zijn weliswaar afgenomen, maar in deze gemeenten is geen absolute afname in het aantal werkende personen in de sector 'gezondheids- en welzijnszorg' waar te nemen (WRH, 2012). Aan de hand van werkgelegenheidsgegevens is zodoende niet vast te stellen wat de beperkende locationele factoren zijn en in welke gemeenten de locationele factoren een negatieve invloed hebben op de ontwikkeling van de sector 'gezondheids- en welzijnszorg'. Aanvullend onderzoek is noodzakelijk om deze factoren te achterhalen.

De gunstige sector 'adviesing, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening' is oververtegenwoordigd in de gemeenten Rijswijk (LQ = 2,46), Midden-Delfland (1,75) en Delft (1,26) (zie tabel 4.7). De locatiequotiënt voor 2011 is 2,46 in de gemeente Rijswijk, dit betekent dat deze sector in relatie tot het totaal aantal werkende personen in de gemeente, bijna tweeënhalf keer hoger is vertegenwoordigd dan gemiddeld in Haaglanden. Het relatief grote aantal vestigingen die tot deze sector behoren in de gemeenten Rijswijk (659 vestigingen, 9431 werkende personen), Midden-Delfland (223 vestigingen, 1174 werkende personen) en Delft (1359 vestigingen, 7164 werkende personen) in 2011 kunnen de hoge locatiequotiënt op basis van het aantal werkende personen van de sector 'adviesing, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening' in deze gemeenten mogelijk verklaren (WRH, 2012).

De oververtegenwoordiging van de twee meest gunstige sectoren blijkt verklaard te kunnen worden door enerzijds een relatief gering aantal zeer grote vestigingen (sector 'gezondheids- en welzijnszorg'), waardoor deze sector relatief veel werkende personen telt en anderzijds door een relatief groot aantal kleine vestigingen (sector 'adviesing, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening'), waardoor ook deze sector relatief veel werkende personen telt.

In de vorige deelparagraaf is gebleken dat de sectoren 'industrie' en 'financiële instellingen' de meest ongunstige sectoren binnen Haaglanden zijn. Als er wordt gekeken naar de over- en ondervertegenwoordiging van deze sectoren dan blijkt in het geval van de sector 'industrie' dat deze sector in 2011 oververtegenwoordigd is in de gemeenten Delft (LQ = 1,66), Pijnacker-Nootdorp (1,28), Westland (1,68) en Zoetermeer (1,98) (zie tabel 4.7). Als de locatiequotiënten van 2011 worden vergeleken met 2001 dan blijkt dat alleen in de gemeenten Westland en Zoetermeer de locatiequotiënten zijn toegenomen. Dit betekent dat de relatieve concentratie van de sector 'industrie' in deze gemeenten is toegenomen ten opzichte van de concentratie van de sector in Haaglanden. Toch is het aantal werkende personen in de sector industrie in de periode 2001-2011 afgenomen met 322 werkende personen in de gemeente Westland en 711 in Zoetermeer, terwijl het aantal vestigingen is toegenomen met 1 in de gemeente Westland en 25 in Zoetermeer (WRH, 2012). Mogelijk dat bezuinigingen binnen deze bedrijven hieraan ten grondslag liggen. Verder onderzoek is echter noodzakelijk om deze ontwikkeling te kunnen verklaren.

Tabel 4.7: Locatiequotiënt per sector naar gemeente (2001-2011)

Sector	Den Haag		Delft		Leidschendam-Voorburg		Midden-Deildand		Pijnacker-Noordorp		Rijswijk		Wassenaar		Westland		Zoetermeer	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011
Landbouw, bosbouw en visserij	0,19	0,27	0,06	0,04	0,36	0,41	5,63	5,14	3,90	2,77	0,13	0,23	0,33	0,38	6,44	5,95	0,05	0,04
Winning van delfstoffen	1,54	0,95	0,00	0,00	4,21	2,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	4,40	0,00	0,00	0,00	0,19	0,00	1,01
Industrie	0,58	0,64	1,77	1,66	0,32	0,26	0,72	0,68	1,53	1,28	1,52	0,87	0,31	0,17	1,48	1,68	1,75	1,98
Productie, distributie, handel in elek. en gas	0,13	0,06	2,55	5,91	8,79	0,00	0,05	0,09	0,18	0,19	0,00	0,00	0,00	0,00	1,57	3,02	0,00	0,17
Winning/distributie van water	0,94	1,08	2,51	2,67	1,82	0,75	0,16	2,60	3,09	0,07	0,03	0,03	0,00	0,00	0,78	0,27	0,17	0,77
Bouwnijverheid	0,70	0,90	0,75	0,69	1,27	1,26	2,68	2,27	1,59	1,51	1,19	0,73	1,37	0,95	1,81	1,83	1,10	0,66
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	0,80	0,78	1,02	0,92	1,20	1,40	1,27	1,30	1,61	2,00	0,82	0,79	0,96	0,98	1,41	1,52	1,38	1,28
Vervoer en opslag	1,10	1,05	0,83	0,86	0,66	0,67	2,42	0,66	1,66	1,01	0,73	0,71	0,64	0,96	1,21	1,47	0,63	0,74
Logies-, maaltijd- en drankverstreking	1,21	1,09	1,19	1,21	1,02	1,57	0,49	0,79	0,42	1,05	0,51	0,61	1,92	1,64	0,54	0,56	0,71	0,70
Informatie en communicatie	1,17	1,08	1,01	1,21	1,06	0,40	0,04	0,28	0,10	0,53	0,91	1,54	0,07	0,29	0,12	0,28	1,66	1,47
Financiële instellingen	1,42	1,20	0,39	0,41	0,57	0,61	0,65	0,20	0,63	0,58	0,63	0,94	0,77	0,78	0,64	0,74	0,69	1,36
Verhuur van en handel in onroerend goed	1,25	1,07	0,93	0,98	0,65	0,96	0,45	0,34	0,77	0,82	0,87	1,05	1,62	1,74	0,55	0,89	0,67	0,76
Advisering, onderzoek, special. zakel. dienstv.	0,91	0,87	1,28	1,26	1,00	1,21	1,38	1,75	0,35	0,66	1,91	2,46	0,74	0,82	0,49	0,51	1,10	0,90
Verhuur v. roerende goed., over. zakel. dienstv.	0,69	0,84	0,43	0,37	1,13	0,95	0,46	0,77	0,62	0,65	3,24	1,97	3,49	3,41	1,06	1,31	0,74	1,10
Openbaar best., overheidsdiensten, soc. verz.	1,50	1,53	0,30	0,35	0,78	0,26	0,14	0,18	0,26	0,28	0,65	0,67	0,94	0,83	0,13	0,14	0,88	0,83
Onderwijs	0,94	0,88	2,65	2,46	0,76	0,99	0,51	0,82	0,63	0,80	0,47	0,53	1,11	1,13	0,44	0,52	0,92	1,04
Gezondheids- en welzijnszorg	1,11	1,08	1,28	1,30	1,47	1,70	0,23	0,29	1,16	0,85	0,66	0,62	0,94	0,90	0,60	0,61	0,71	0,82
Cultuur, sport en recreatie	1,27	1,17	0,97	0,84	0,58	0,79	1,37	1,59	0,45	0,59	0,40	0,63	1,92	1,82	0,45	0,51	0,95	1,10
Overige dienstverlening	1,15	1,13	0,47	0,44	1,29	1,09	0,43	0,49	0,60	0,79	1,19	1,26	0,70	0,58	0,37	0,47	1,38	1,53
Extraterritoriale organisaties en lichamen	2,02	1,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,06	0,10	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00
Totaal	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Bron: WRH, 2012

De sector 'financiële instellingen' is in 2011 oververtegenwoordigd in de gemeenten Den Haag (LQ = 1,20) en Zoetermeer (1,36). Daarbij geldt dat de locatiequotiënt voor de gemeente Den Haag is afgenomen in vergelijking met 2001, terwijl de locatiequotiënt voor Zoetermeer is toegenomen van 0,69 in 2001 naar 1,36 in 2011 (zie tabel 4.7). Deze toename kan verklaard worden door een toename in het aantal werkende personen in deze sector in Zoetermeer, van 1291 in 2001 naar 1755 in 2011. Het aantal vestigingen is in deze periode ook toegenomen van 116 naar 118 (WRH, 2012). Het aantal werkende personen in de overige gemeenten is daarentegen afgenomen in de periode 2001-2011. Hierdoor kan gesteld worden dat de negatieve locatonele factoren die invloed hebben op de ontwikkeling van de sector 'financiële instellingen' niet van toepassing zijn op de gemeente Zoetermeer. Nader onderzoek dient dit verder uit te zoeken.

Als laatste wordt er ingegaan op opvallende scores of veranderingen van de locatiequotiënten per sector naar gemeenten (zie tabel 4.7). Ten eerste valt op dat de sector 'landbouw, bosbouw en visserij' in 2011 sterk oververtegenwoordigd is in de dunbevolkte gemeenten Midden-Delfland (LQ = 5,14), Pijnacker-Nootdorp (2,77) en Westland (5,95) (zie tabel 4.7). Daarbij geldt dat de locatiequotiënt van deze sector in de gemeente Pijnacker-Nootdorp is afgenomen in vergelijking met 2001 (toen 3,90). Deze afname kan verklaard worden door de daling van het aantal werkende personen in de gemeente van 1891 in 2001 naar 1300 in 2011. Mogelijk dat deze afname verklaard kan worden door een afname in het aantal vestigingen van 469 in 2001 naar 311 in 2011 (WRH, 2012). In de vorige deelparagraaf kwam naar voren dat de structurele component de afname in het aantal werkende personen en vestigingen in deze sector kan verklaren. De locatonele component bleek positief te zijn in Haaglanden. Daarom zijn mogelijk structurele factoren in deze sector de oorzaak van de afname in het aantal werkende personen en vestigingen in de sector 'landbouw, bosbouw en visserij' in de gemeente Pijnacker-Nootdorp.

Als tweede opvallendheid laat de sector 'productie, distributie en handel in elektriciteit en gas' in de periode 2001-2011 een opvallende afname van de locatiequotiënt zien in de gemeente Leidschendam-Voorburg, van 8,79 in 2001 naar 0,00 in 2011 (zie tabel 4.7). Dit betekent dat deze sector in 2011 niet meer vertegenwoordigd is in deze gemeente, wat tevens blijkt uit het aantal werkende personen (was in 2001 nog 856) en vestigingen (was in 2001 nog 3) (WRH, 2012). Deze afname kan verklaard worden door het vertrek van de in 2001 nog aanwezige vestigingen van E-On Benelux, Tennet Zuid-Holland en Eneco (WRH, 2012). De structurele component van de ontwikkeling van deze sector in Haaglanden blijkt positief, de locatonele component blijkt echter negatief te zijn (zie tabel 4.6). Mogelijk dat lokale factoren in de gemeente Pijnacker-Nootdorp de negatieve groei van het aantal werkende personen in de sector 'productie, distributie en handel in elektriciteit en gas' kunnen verklaren. Verder onderzoek, naar bijvoorbeeld de achtergronden en redenen van het verdwijnen van deze drie bedrijven, dient uit te wijzen welke verklarende factoren dit zijn.

Als er wordt gekeken naar de locatiequotiënten van de sector 'openbaar bestuur, overheidsdiensten en sociale verzekeringen' dan blijkt dat deze sector in 2011 alleen is oververtegenwoordigd in de gemeente Den Haag (LQ = 1,58). Dit is te verklaren door de aanwezigheid van veel vestigingen van de nationale overheid. In 2001 was de locatiequotiënt van deze sector in de gemeente Den Haag nog 1,50 (zie tabel 4.7). Dit betekent dat de sector zich in toenemende mate heeft geconcentreerd in de gemeente Den Haag. Ook de sector 'extraterritoriale organisaties en lichamen' is in 2011 sterk geconcentreerd in de gemeente Den Haag (LQ = 1,94), alleen in de gemeenten Rijswijk (0,06) en Wassenaar (0,06) is deze sector ook vertegenwoordigd. De locatiequotiënten van beide sectoren laten zien dat de overheid belangrijk is voor de werkgelegenheid in de gemeente Den Haag.

Als laatste opvallende bevinding blijkt dat de sector 'onderwijs' in 2011 oververtegenwoordigd is in de gemeenten Delft (LQ = 2,46), Wassenaar (1,13) en Zoetermeer (1,04) (zie tabel 4.7). De relatief grote locatiequotiënt voor de gemeente Delft kan met name verklaard worden door de aanwezigheid van de Technische Universiteit Delft (WRH, 2012). Uit de shift-and-share analyse is gebleken dat de groei van de sector 'onderwijs' door locatonele factoren achterblijft op de groei in Nederland. Op basis van de ontwikkeling in het aantal werkende personen en vestigingen zijn deze factoren niet te achterhalen. Daarom is verder onderzoek noodzakelijk om deze factoren te bepalen.

§ 4.3 Conclusie

Dit hoofdstuk geeft inzicht in de economische structuur van de regio Haaglanden, waarbij er een aantal ontwikkelingen naar voren zijn gekomen.

In de periode 1988-2011 is er sprake van een groei van het aantal werkende personen in Haaglanden met 35,1 procent, van 376.426 werkende personen in 1988 naar 508.555 in 2011. Het aantal vestigingen in Haaglanden is met 86,5 procent toegenomen van ruim 37.000 naar ruim 69.000 vestigingen.

Als de ontwikkelingen in het aantal werkzame personen en het aantal vestigingen in de periode 1988-2011 wordt uitgesplitst naar sectoren, blijkt er sprake van een relatief grote groei in de dienstverlenende sectoren. Vooral de sectoren 'gezondheids- en welzijnszorg' en 'adviesing, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening' kennen een gunstige structuur en dragen sterk bij aan de groei van de werkgelegenheid in Haaglanden. De relatief grote groei van dienstverlenende sectoren kan mogelijk verklaard worden door ontwikkelingen in vraag en aanbod, waarbij geldt dat Nederland meer een 'dienstenland' is geworden, waardoor de vraag naar dienstverlenende activiteiten is toegenomen. Ook de ontwikkeling van het aantal vestigingen per sector laat zien dat voornamelijk de sectoren die onder de noemer 'commerciële dienstverlening' vallen een relatief grote groei hebben doorgemaakt.

De vraag is welke factoren de groei van het aantal werkende personen in Haaglanden kunnen bepalen. Hiervoor is een shift-and-share analyse uitgevoerd voor de periode 2001-2011. Daaruit blijkt dat de werkelijke groei neerkomt op 18.236 werkende personen. Als het aantal werkende personen even hard was gegroeid als het aantal in Nederland dan zou de groei 35.045 werkende personen bedragen. De werkgelegenheid is zodoende met 16.809 werkende personen minder hard gegroeid dan op basis van het groeicijfer in Nederland verwacht mag worden. De relatief geringe groei in Haaglanden kan verklaard worden door locationele factoren. De productiestructuur in Haaglanden blijkt positief. Er zouden namelijk 13.757 werkende personen bovenop de werkelijke groei zijn bijgekomen als de locationele component gelijk zou zijn aan die van Nederland. Dit betekent dat de economische structuur van de regio Haaglanden gunstige voorwaarden voor groei kent, maar beperkende locationele factoren ervoor zorgen dat de groei minder groot is. Zodoende kan gesteld worden dat locationele factoren, bijvoorbeeld de bereikbaarheid, de kwaliteit van de arbeidsmarkt en uitbreidingsmogelijkheden, de economische groei in Haaglanden beperken. Nader onderzoek dient uit te wijzen welke factoren dit zijn.

De productiestructuur biedt een tweetal mogelijkheden voor het Stadsgewest Haaglanden om de concurrentiekracht te versterken. Ten eerste kan de aanpak van de beperkende locationele factoren economische groei in de hand werken. Om te achterhalen welke factoren dit zijn, is aanvullend onderzoek noodzakelijk. Ten tweede kan een koppeling van de kracht van gunstige sectoren zorgen voor een economische impuls. Het is mogelijk dat KIBS-bedrijven als kennisintermediairs fungeren tussen allerlei sectoren en daardoor zorgen voor een bundeling van krachten van deze sectoren. Bij het bundelen van de kracht van sectoren zou speciale aandacht geschonken kunnen worden aan de meest gunstige sectoren: 'gezondheids- en welzijnszorg' en 'adviesing, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening'.

KIBS kunnen ook zorgen voor de input van nieuwe kennis in de regio, via de uitwisseling van kennis met hun klanten. Door de input van kennis kunnen bedrijven in de regio sterker worden. Deze mogelijke schakelfuncties van KIBS van zowel de inbreng van nieuwe kennis als het fungeren als kennismakelaar worden in het kwalitatieve onderzoeksgedeelte onderzocht.

Om te bepalen welke sterke clusters er in de regio Haaglanden zijn, wordt er in het volgende hoofdstuk een beleidsanalyse uitgevoerd.

Hoofdstuk 5: Beleidsanalyse en clusterfocus

In het vorige hoofdstuk is de ruimtelijke en economische context van dit onderzoek behandeld. Daarbij zijn de ‘gezondheids- en welzijnzorg’ en ‘advies, onderzoek en specialistische zakelijke dienstverlening’ naar voren gekomen als gunstige sectoren. In dit hoofdstuk wordt door middel van een beleidsanalyse gekeken welke clusters naar voren komen als pijlers van de economie. Hierdoor wordt er antwoord gegeven op de volgende deelvraag:

Welke clusters worden in beleidsstukken genoemd en welke clusters worden daarbij beschouwd als de belangrijkste clusters in Haaglanden?

Dit hoofdstuk begint met een paragraaf waarin de beleidsmatige context wordt geschetst door in te gaan op de doelstellingen van het Stadsgewest Haaglanden (§ 5.1). Vervolgens wordt er ingegaan op de toekomst van het Stadsgewest Haaglanden als overheidsinstantie (§ 5.2). Hierna volgt de beleidsanalyse. De beleidsanalyse is uitgevoerd aan de hand van beleidsstukken die betrekking hebben op de economie van Haaglanden (§ 5.3). Daarbij staat het economisch beleid van het Stadsgewest Haaglanden, vastgelegd in het Regionaal Structuurplan Haaglanden 2020 (RSP), centraal. Daarnaast worden beleidsstukken van op verschillende schaalniveaus opererende organisaties bestudeerd om een vergelijking te kunnen maken met het economisch beleid van het Stadsgewest Haaglanden. Dit zijn achtereenvolgens: het nationale beleid, het provinciale beleid en een onderzoeksrapport van Roland Berger Strategy Consultants. Beleid van de gemeenten wordt niet in deze analyse meegenomen, omdat dat beleid sterk lokaal gericht is en dit onderzoek een regionale focus heeft. In paragraaf 5.4 worden de clusters benoemd die centraal zullen staan in dit onderzoek. Het hoofdstuk eindigt met een paragraaf waarin de Knowledge Intensive Business Services worden toegelicht (§ 5.5).

§ 5.1 Doelstelling en beleid

De algemene doelstelling van het Stadsgewest Haaglanden is: *“Het creëren van een goed bereikbare regio met een sterke economische concurrentiepositie en een aantrekkelijk leef-, woon- en vestigingsklimaat.”* Om deze doelstelling te bewerkstelligen houdt het Stadsgewest Haaglanden zich bezig met de taken verkeer en vervoer, wonen, ruimtelijke ordening, groen, milieu, economische ontwikkeling, agribusiness en jeugdzorg. Hierbij vormen de regionale belangen de basis van het beleid van het Stadsgewest Haaglanden (Stadsgewest Haaglanden, 2012b).

De taken en bevoegdheden van het Stadsgewest staan genoemd in de ‘Regeling stadsgewest Haaglanden 1995’. In deze regeling staat in paragraaf 5, ‘Economie en Werkgelegenheid’ (artikel 12, lid 1) de economische doelstelling van het Stadsgewest Haaglanden. De economische doelstelling heeft vooral betrekking op het gedeelte ‘creëren van een sterke economische concurrentiepositie’ in de algemene doelstelling. Er staat: *“Het algemeen bestuur stelt periodiek een regionaal-economische ontwikkelingsstrategie vast. Deze strategie strekt tot doel de concurrentiepositie van de plusregio in (inter)nationaal verband te verstevigen en zal met name berusten op de ontwikkeling van de pijlers (zakelijke) dienstverlening, kennisregio, en agribusiness en gericht zijn op de versterking van de werkgelegenheid in de plusregio”* (Stadsgewest Haaglanden, 2007). Uit de economische doelstelling blijkt dat de zakelijke dienstverlening, kennisinstellingen (bedrijven, universiteiten, onderzoeksbureaus, etc.) en de agribusiness belangrijke sectoren zijn binnen de regio Haaglanden. Dit komt overeen met het beeld uit het vorige hoofdstuk.

De ontwikkelingsstrategie wordt uitgewerkt in beleid en dit beleid wordt gepresenteerd in het Regionaal Structuurplan Haaglanden (RSP). Hierin staan in grote lijnen de ambities en plannen op de verschillende beleidsterreinen tot 2020 en voor sommige onderwerpen tot 2030 (Stadsgewest

Haaglanden, 2012b). In paragraaf 5.3 wordt hier verder op ingegaan, eerst volgt er een toekomstbeeld van het Stadsgewest Haaglanden.

§ 5.2 De toekomst van het Stadsgewest Haaglanden

Deze paragraaf gaat in op de toekomst van het Stadsgewest Haaglanden. Allereerst staat de huidige wettelijke basis van het overheidsorgaan centraal (5.2.1). Vervolgens wordt er ingegaan op het toekomstperspectief en de mogelijke hervorming tot een metropoolregio (5.2.2).

5.2.1 Wet gemeenschappelijke regelingen-plus

In 1994 werd besloten om gemeenten binnen de belangrijke stedelijke gebieden met elkaar te laten samenwerken op een aantal beleidsterreinen. Deze komen overeen met de, reeds genoemde, taken van het Stadsgewest Haaglanden. Bij deze samenwerkingsverbanden worden lokale en regionale belangen tegen elkaar afgewogen. In de jaren hierna bleken de samenwerkingsverbanden nuttige resultaten op te leveren. Er werd besloten om de samenwerkingsverbanden een sterke wettelijke basis te geven. In 2005 werd de 'Wet gemeenschappelijke regelingen-plus' aangenomen en werden de stadsregio's een feit. Haaglanden is dan ook een van de Wgr-plusregio's. Na een evaluatie in 2010 van het ministerie van Binnenlandse Zaken bleken de stadsregio's goed te functioneren. In september 2010 publiceerde het Kabinet Rutte het regeerakkoord. Daarin maakte het kabinet het voornemen bekend de Wgr-plus te willen beëindigen, om zodoende de bestuurlijke drukte te verminderen (Stadsregio's nieuwe stijl, 2012). Momenteel wordt er gediscussieerd over de plannen tot ophef van de stadsregio's. Aangezien regionale samenwerkingsverbanden nuttig blijken te zijn voor economische ontwikkeling, wordt geïnterviewd welke mogelijkheden er zijn. Daarbij wordt geopperd dat de totstandkoming van een Metropoolregio Rotterdam-Den Haag uitkomst kan bieden. De overgang naar een metropoolregio staat al langer op de agenda van beide steden en stadsregio's.

5.2.2 Metropoolregio Rotterdam-Den Haag

In 2009 pleitten de steden Den Haag en Rotterdam voor een combinatie van krachten door een metropoolregio te creëren met een overkoepelende overheidsinstantie. In totaal gaat het om de samenvoeging van 24 gemeenten. De missie is: *"Samenwerken aan een internationale Metropoolregio, waarin bewoners en bedrijven zich optimaal kunnen ontplooiën en (internationale) bezoekers zich welkom voelen. Dit doen we door een betere positionering van ons internationaal concurrerende vestigingsklimaat en het uitvoeren van concrete projecten die de bestaande kracht van beide stedelijke regio's bundelen. Daarmee dragen wij bij aan een positie van de Randstad als topregio in Europa"* (Metropoolregio Rotterdam Den Haag, 2011). Het economische doel van de metropoolregio is de versterking van de concurrentiepositie van de economische topsectoren binnen de regio. In plaats van concurrentie tussen Den Haag en Rotterdam is het beter de krachten te koppelen en van elkaars specialisaties te leren en gebruik te maken (Den Haag, 2012).

In de metropoolregio wonen meer dan 2,2 miljoen mensen in een straal van 25 kilometer. In de regio wordt bijna 20 procent van het bruto nationaal product verdiend. De belangrijkste clusters binnen deze regio zijn:

- de Rotterdamse haven,
- Den Haag, internationale stad van recht en vrede,
- Greenport Zuid-Holland en
- de kennisdelta (universiteiten van Leiden, Delft en Rotterdam).

De versterking van deze clusters wordt beschouwd als kernpunt in het streven naar verbetering van de (internationale) concurrentiepositie. In dit jaar (2012) willen de steden een plan hebben

uitgewerkt, waarin staat dat de steden een gezamenlijk beleid willen voeren op zeven terreinen, te weten: bereikbaarheid, economie, greenports, onderwijs & innovatie, ruimte, wonen & openbare ruimte, hof van Delfland (een aaneenschakeling van groengebieden) en een cultuurpas voor de gehele regio (Den Haag, 2012). Door op deze beleidsterreinen samen te werken worden regionale belangen samengevoegd en wordt de regio als geheel sterker.

De vraag is echter of de metropoolregio er gaat komen. Momenteel wordt er druk onderzocht in hoeverre een wettelijk samenwerkingsverband tussen beide regio's mogelijk en gewenst is. Wel is duidelijk dat er geen 'vierde bestuurslaag' komt. Dit betekent dat als er een metropoolregio ingesteld wordt deze zal worden bestuurd in het verlengde van het lokale bestuur en op basis van de Wet Gemeenschappelijke Regelingen. De WGR-plus wordt opgeheven en er komt geen vervangende regeling (Stadsgewest Haaglanden, 2012d).

§ 5.3 Beleidsanalyse

In deze paragraaf worden verschillende beleidsstukken geanalyseerd om te achterhalen welke clusters binnen Haaglanden veelvuldig genoemd worden. Aan de hand hiervan wordt bepaald welke clusters het belangrijkste zijn binnen de regio Haaglanden. Deze clusters zullen centraal staan in dit onderzoek.

Het economisch beleid van het Stadsgewest Haaglanden, vastgelegd in het Regionaal Structuurplan Haaglanden 2020 (RSP), staat centraal in deze paragraaf. Allereerst worden de, op economisch gebied, belangrijkste aspecten in dit beleid behandeld (5.3.1). Vervolgens worden de belangrijkste aspecten van het nationaal beleid (5.3.2), het provinciaal beleid (5.3.3) en de belangrijkste punten in een onderzoeksrapport van Roland Berger Strategy Consultants (5.3.4) geanalyseerd. Hierna volgt een deelconclusie waarin de overeenkomsten in het genoemde beleid worden weergegeven (5.3.5).

5.3.1 Regionaal beleid

Een belangrijk beleidsstuk van het Stadsgewest Haaglanden is het Regionaal Structuurplan Haaglanden 2020 (RSP). In het RSP worden algemene richtlijnen gepresenteerd voor beleid dat gevoerd wordt en gaat worden op de lange termijn. Er wordt gesteld dat het in de toekomst voor Haaglanden belangrijk is om een economie en maatschappij die steeds meer op mondiaal niveau functioneren te combineren met een regio die haar inwoners 'quality of life' biedt (Stadsgewest Haaglanden, 2008). In het vorige hoofdstuk is de doelstelling van het Stadsgewest Haaglanden reeds genoemd: *'Het creëren van een goed bereikbare regio met een sterke economische concurrentiepositie en een aantrekkelijk leef-, woon- en vestigingsklimaat'* (zie paragraaf 5.3). Het beleid dat gepresenteerd is in het RSP is erop gericht om deze doelstelling te bereiken. Er wordt beschreven welke bijdrage ieder van de negen gemeenten gaat leveren om deze doelstelling te bereiken. Daarnaast wordt ingegaan op de betekenis van de regio Haaglanden voor de Zuidvleugel en de Randstad (Stadsgewest Haaglanden, 2008). Dit laat zien dat het Stadsgewest Haaglanden rekening houdt met lokale, regionale en bovenregionale belangen.

De basis van de doelstelling om een sterke economische concurrentiepositie te creëren berust op vier economische pijlers, dit zijn:

- 1) Recht, vrede & veiligheid,
- 2) Kennis, innovatie & technologie,
- 3) Greenport Westland-Oostland en
- 4) Toerisme.

De pijler 'Recht, vrede & veiligheid' bestaat uit de Rijksoverheid, adviesorganen en branche- en lobbyorganisaties, zoals VNO-NCW. Daarnaast behoren ook internationaal georiënteerde

instellingen zoals gouvernementele organisaties (internationaal strafhof, internationaal gerechtshof, OPCW, Europol), ambassades, consulaten en kennis- en onderwijsinstellingen (Clingendael, University Campus The Hague, Institute of Social Studies, The Hague Academy of International Law en Hogere Europese Beroepen Opleiding) tot deze pijler. Daarbij worden de organisaties in deze pijler omringd door allerlei bedrijven uit de zakelijke dienstverlening (Stadsgewest Haaglanden, 2008).

De tweede pijler 'Kennis, innovatie & technologie' bestaat uit onderzoeksinstituten en bedrijven met specialismen in water- en deltatechnologie, nanotechnologie en 'bouwen in stedelijk gebied'. Het zwaartepunt van deze pijler ligt in Delft, met organisaties als de Technische Universiteit, TNO en Deltaris. In Rijswijk zit het Europees Octrooibureau en Zoetermeer staat bekend om zijn aansluiting op ICT-netwerken (Zuid-Holland Internet Exchange) (Stadsgewest Haaglanden, 2008).

Tot de derde pijler 'Greenport Westland-Oostland' behoren bedrijven binnen de tuinbouw, zoals teeltbedrijven. Ook aanverwante bedrijven, zoals kassenbouwbedrijven en transportbedrijven behoren tot deze pijler (Stadsgewest Haaglanden, 2008). Dit maakt het een gevarieerd en groot cluster.

Binnen de pijler 'Toerisme' behoren musea, attractieparken, theaters, congrescentra en horecabedrijven tot de belangrijkste organisaties. De kust en de historische binnensteden gelden daarbij als belangrijkste trekpleisters van de regio (Stadsgewest Haaglanden, 2008, p. 16).

In het RSH wordt gesteld dat de pijlers elkaar goed aanvullen en dat versterking van de onderlinge relaties een stevige impuls kan geven aan het vergroten van de concurrentiekracht van de regio (Stadsgewest Haaglanden, 2008). Er wordt echter niet vermeld hoe deze impuls tot stand kan komen. Mogelijk dat KIBS hierin een voorname rol kunnen spelen als kennisintermediair.

5.3.2 Rijksoverheidsbeleid

Het Rijk hanteert een 'topsectorenbeleid', waarin negen topsectoren centraal staan, dit zijn: water, voedsel, tuinbouw, high tech, life sciences, chemie, energie, logistiek en creatieve industrie. Daarnaast worden hoofdkantoren van grote (buitenlandse) bedrijven belangrijk gevonden omdat deze het economische imago van Nederland versterken en zorgen voor veel arbeidsplaatsen. De negen sectoren nemen een sterke internationale positie in en de producten en diensten in deze sectoren dragen bij aan de oplossing van maatschappelijke vraagstukken. Hierbij wordt het voorbeeld gegeven van de tuinbouwsector waarin wordt geïnvesteerd in gezonde voedingsmiddelen en -patronen, waardoor de kosten van gezondheidszorg en arbeidsverzuim dalen (Rijksoverheid, 2012a). Volgens het Rijk leidt het topsectorenbeleid, de keuze van een beperkt aantal sectoren, er toe dat er een aantal zeer krachtige onderzoeksinstituten ontstaan, die aantrekkelijker zijn voor wetenschappers en bedrijven uit binnen- en buitenland (Gemeente Delft, 2012).

Het budget voor het topsectorenbeleid in 2012 komt neer op ongeveer €1,5 miljard (in 2015 ruim €2 miljard). Dit bedrag wordt ingezet aan de hand van innovatiecontracten die door de topsectoren worden ingediend. Hierdoor hebben bedrijven binnen de sectoren zelf invloed op de manier waarop er wordt omgegaan met het budget. Naast het Rijk investeren kennisinstituten, zoals NWO en KNAW, in de topsectoren door hun onderzoek voor een gedeelte op de topsectoren te richten. Door deze integrale aanpak ontstaan er publiek-private samenwerkingen in de zogenoemde *triple helix*. Dit is een organisatievorm waarin de overheid, het bedrijfsleven en kennisinstellingen intensief samenwerken, waardoor geografische nabijheid wordt omgezet in cognitieve en sociale nabijheid. Dit stelt regio's in staat om technische en sociale innovaties te creëren (Romme, 2011). In figuur 5.1 is de triple helix voor de negen topsectoren schematisch weergegeven. Ook hierbij wordt er vanuit de tuinbouwsector een voorbeeld gegeven van een dergelijke samenwerking. Het gaat hierbij om het *Improvement Centre* in Bleiswijk. Hier ontwikkelen wetenschappers van de Wageningen

Universiteit nieuwe producten en technologieën om product- en procesinnovaties in de glastuinbouw te creëren. Ook wordt er onderzocht of de innovaties rendabel zijn, waardoor bedrijven minder risico lopen als ze gebruik willen maken van deze innovaties (Rijksoverheid, 2012a). Het aanbod van de overheid voor bedrijven uit de topsectoren bestaat uit lagere belastingen in ruil voor minder subsidie, een lagere regeldruk, een verbetering van de dienstverlening en het fiscaal aantrekkelijker maken voor het investeren in innovatieve producten (Rijksoverheid, 2012b). Ook verbetering van het vakonderwijs, het wegnemen van handelsbelemmeringen en verbetering van de infrastructuur zijn belangrijke punten in het Rijksbeleid (Gemeente Delft, 2012).

Naast het topsectorenbeleid richt het kabinet zich op de acquisitie van bedrijven. Nederland moet in 2040 een aantrekkelijk vestigingsklimaat hebben voor bedrijven en mensen met specifieke kennis. Nieuwe bedrijven zorgen voor economische groei en kenniswerkers zorgen voor de ontwikkeling van innovatieve producten. Bij de verbetering van het vestigingsklimaat richt het kabinet zich vooral op de clusters die zorgen voor de meeste economische groei, dit zijn: de haven van Rotterdam, luchthaven Schiphol (de mainports), de toptechnologieregio zuidoost Nederland (brainport) en de tuinbouwclusters (greenports). De negen topsectoren en de hoofdkantoren zijn voornamelijk geconcentreerd in stedelijke regio's nabij deze 'ports' (Rijksoverheid, 2012c).

Het creëren van een aantrekkelijk vestigingsklimaat is van nationaal belang. Vanuit de Rijksoverheid is er geen sprake meer van een direct gericht regionaal economisch beleid. Aangezien de topsectoren geclusterd zijn in de stedelijke regio's, kan het rijksbeleid wel een regionale doorwerking krijgen (Gemeente Delft, 2012).

Figuur 5.1: 'Triple helix'



Bron: Ministerie van EL&I, 2012

Een aantal van de topsectoren die het Rijk noemt, hebben betrekking op de regio Haaglanden. Van de vier pijlers die het Stadsgewest Haaglanden expliciet noemt (agribusiness, openbaar bestuur & overheidsdiensten, toerisme en kennisinstellingen op technologisch gebied) komt alleen agribusiness overeen met het topsectorenbeleid. De andere pijlers die het Stadsgewest belangrijk vindt, worden door het Rijk niet aangewezen als topsector. Dit verschil in beleid komt door het

schaalniveau waarop het beleid gemaakt wordt. Op nationaal niveau spelen de toeristische sector, zakelijke dienstverlening en openbaar bestuur & overheidsdiensten een minder grote rol dan voor de regio Haaglanden. De topsectoren binnen de nationale economie verschillen daardoor voor een groot deel van de pijlers van de economie in de regio Haaglanden.

5.3.3 Provinciaal beleid

In de Provinciale Structuurvisie staan de doelstellingen tot 2040 beschreven aan de hand van vijf hoofdpogaven (Projectteam Haaglanden, 2009). De voor dit onderzoek relevante hoofdpogave is 'het streven naar een concurrerend en aantrekkelijk internationaal profiel'. Er wordt gesteld dat binnen het netwerk van internationale centra het in de provincie Zuid-Holland voornamelijk draait om de belangrijkste economische clusters. Daarbij worden Den Haag als stad van recht en vrede, Mainport Rotterdam, de Greenports en de kenniscentra van Leiden (Bio-Life-Science) en Delft/Drechtsteden (deltatechnologie) genoemd. Van belang voor het internationale profiel zijn hoogwaardige bedrijven- en kantorenlocaties. Deze zijn vooral geconcentreerd in stedelijke centra (Projectteam Haaglanden, 2009).

De clusters die betrekking hebben op de regio Haaglanden worden ook in het beleid van het Stadsgewest Haaglanden genoemd als economische pijlers binnen de regio, met toerisme als uitzondering. Provinciaal en regionaal beleid blijkt zodoende gedeeltelijk overeen te komen.

Een onderdeel van de provincie Zuid-Holland is de Zuidvleugel. Dit gebied beslaat het zuidelijke deel van Zuid-Holland en de Randstad en valt gedeeltelijk samen met het Stadsgewest Haaglanden. De Zuidvleugel wordt omschreven als een unieke regio met een rijke historie aan sterke sectoren, zoals transport & logistiek, maritiem, greenports, chemie & energie en vrede, recht & veiligheid (Gemeente Delft, 2012). Daarnaast is er een aantal belangrijke kennisinstellingen die de basis hebben gelegd voor nieuwe innovatieve sectoren zoals Life Sciences & Health en Cleantech. Om maatschappelijke uitdagingen, zoals duurzaamheid, innovatievermogen en een onderscheidend internationaal profiel aan te gaan wordt er in het beleid van de Zuidvleugel de focus gelegd op negen kansrijke sectoren, te weten: Transport & Logistiek, Chemie & Energie, Greenports, Vrede, Recht & Veiligheid, Cleantech, Life Sciences & Health, Pensioenen & Verzekeringen, Maritiem en ICT & Telecom (Gemeente Delft, 2012). Deze sectoren komen gedeeltelijk overeen met de door het Rijk aangewezen topsectoren.

Om de doelstellingen te behalen heeft de Zuidvleugel het 'Actieprogramma Kiezen voor Diversiteit' opgesteld. Dit programma is gericht op het stimuleren van innovatie en duurzaamheid van de door de Zuidvleugel benoemde negen kansrijke clusters. Hierin worden acties genoemd die onder andere betrekking hebben op het verbeteren van de aansluiting van het onderwijs op de arbeidsmarkt, de samenwerking voor internationale acquisitie en het verhogen van de kennisvalorisatie (Zuidvleugel, 2012a; Zuidvleugel, 2012b).

Het provinciaal beleid en het beleid van de Zuidvleugel komen met elkaar overeen. In beide gevallen worden belangrijke sectoren benoemd waarop beleid afgestemd wordt. Een aantal van deze sectoren komen overeen met de door het Stadsgewest Haaglanden genoemde topsectoren binnen de regio Haaglanden (Greenports, Vrede, Recht & Veiligheid en Kennisinstellingen op technologisch gebied). Zodoende blijkt beleid van het Rijk, de provincie en het Stadsgewest gedeeltelijk overeen te komen.

5.3.4 Onderzoek van Roland Berger Strategy Consultants

Het beleid van de Zuidvleugel is voornamelijk gebaseerd op het onderzoek 'Zuidvleugel, de topregio van Nederland' dat uitgevoerd is door Slot et al. (2011) van Roland Berger Strategy Consultants. Volgens dit onderzoek ligt de kracht van de regio (Zuidvleugel) vooral in de diversiteit aan economisch sterke sectoren (Zuidvleugel, 2012b). In het rapport wordt onderscheid gemaakt tussen traditionele (maritiem, chemie & energie, vrede, recht & veiligheid, transport & logistiek en de greenports) en nieuwe sectoren (life sciences & health, cleantech en ICT & telecom). Volgens het

rapport bevinden veel van deze sectoren zich in een overgangsfase en dienen ze samenwerkingsverbanden aan te gaan en te innoveren, terwijl de nieuwe sectoren marktpotentieel dienen te veroveren. De concurrentiepositie van de Zuidvleugel kan worden versterkt door de kracht van de verschillende sectoren te bundelen. Hierdoor ontstaan kruisbestuivingen van kennis, kunnen bedrijven binnen een sector meeliften op het imago van bedrijven uit een andere sector en wordt de aanwezige infrastructuur beter benut. Door samenwerking tussen sectoren en bundeling van krachten ontstaat clusterwerking binnen en tussen sectoren. Dit levert een sterkere economische concurrentiepositie op (Slot e.a., 2011).

Zoals hierboven genoemd, worden er in het rapport negen kansrijke clusters genoemd (Slot e.a., 2011). Deze clusters heeft de Zuidvleugel allemaal overgenomen in haar beleid (Slot e.a., 2011; Zuidvleugel, 2012a). Voor het bundelen van krachten wordt gesteld dat er met name in de chemie & energie, transport & logistiek en de greenports kansen liggen om samen te werken met de nieuwe sectoren (life sciences & health, cleantech, ICT & telecom). Aangezien deze sectoren in Haaglanden (gedeeltelijk) aanwezig zijn, kan worden gesteld dat dergelijke bundelingen van krachten van sectoren ook in de regio Haaglanden gewenst zijn.

In het rapport wordt al gesproken over initiatieven die zijn genomen om de krachten in de verschillende sectoren te bundelen. Zo is er in Delft de Industriële Biotechnologische Campus geopend. Dit is een onderzoekscentrum waar nieuwe technologieën voor de 'biobased' chemie getest kunnen worden. In dit centrum komt kennis samen uit de chemie-, lifesciences- en cleantechsector (Slot e.a., 2011). Deze drie sectoren hebben allemaal baat bij het onderzoekscentrum en kunnen zodoende van elkaars kennis gebruik maken. Dit past binnen het beleid van het Rijk, de provincie en het Stadsgewest Haaglanden.

5.3.5 Deelconclusie

Het beleid van het Rijk, van de provincie (en Zuidvleugel) en van het Stadsgewest Haaglanden vertoont een aantal gelijkenissen. Het beleid wordt in alle gevallen afgestemd op de topsectoren op het betreffende schaalniveau. Daarbij komen in alle beleidsstukken de greenports naar voren als belangrijke sector voor de economie, dus zowel op nationaal als regionaal niveau. Vanuit het perspectief van de regio Haaglanden wordt ook Vrede, Recht & Veiligheid veelvuldig genoemd. Ook worden kennisbedrijven en kennisinstellingen veelvuldig genoemd in de beleidsstukken van de verschillende instanties. De agribusiness, het openbaar bestuur & overheidsdiensten, de kennisinstellingen op technologisch gebied en toerisme blijken volgens de beleidsmakers belangrijk in Haaglanden. Samenwerkingsverbanden binnen en tussen deze clusters zijn gewenst om de concurrentiepositie en het vestigingsklimaat van de regio te versterken.

§ 5.4 De clusters in dit onderzoek

Na een analyse van de beleidsstukken van verschillende instanties blijken de pijlers die in het Regionaal Structuurplan Haaglanden zijn genoemd steeds naar voren te komen. Deze pijlers van de Haaglandse economie zijn breed geformuleerd. Na het bestuderen van de pijlers kunnen er vier clusters worden onderscheiden die belangrijk zijn voor de regionale economie. In het Regionaal Structuurplan Haaglanden wordt gesteld dat de pijler 'Recht, vrede & veiligheid' uit allerlei overheidsorganen bestaat en wordt aangevuld met verscheidene zakelijke dienstverleners. Daarbij kan de zakelijke dienstverlening opgedeeld worden in kennisintensieve zakelijke diensten (KIBS) en overige zakelijke dienstverlening. In hoeverre een productiestructuur gekenmerkt wordt door *related variety* kan worden onderzocht door de rol van vertrouwen, *leader firms*, en kennisintermediairs te analyseren (Atzema et al., 2011). Bij deze laatste valt te denken aan kennisinstellingen en KIBS. In dit onderzoek wordt de rol van KIBS geanalyseerd en daarom wordt naast de vier clusters (agribusiness, openbaar bestuur & overheidsdiensten, kennisinstellingen op technologisch gebied en toerisme) ook het KIBS-cluster centraal gesteld. Zodoende wordt

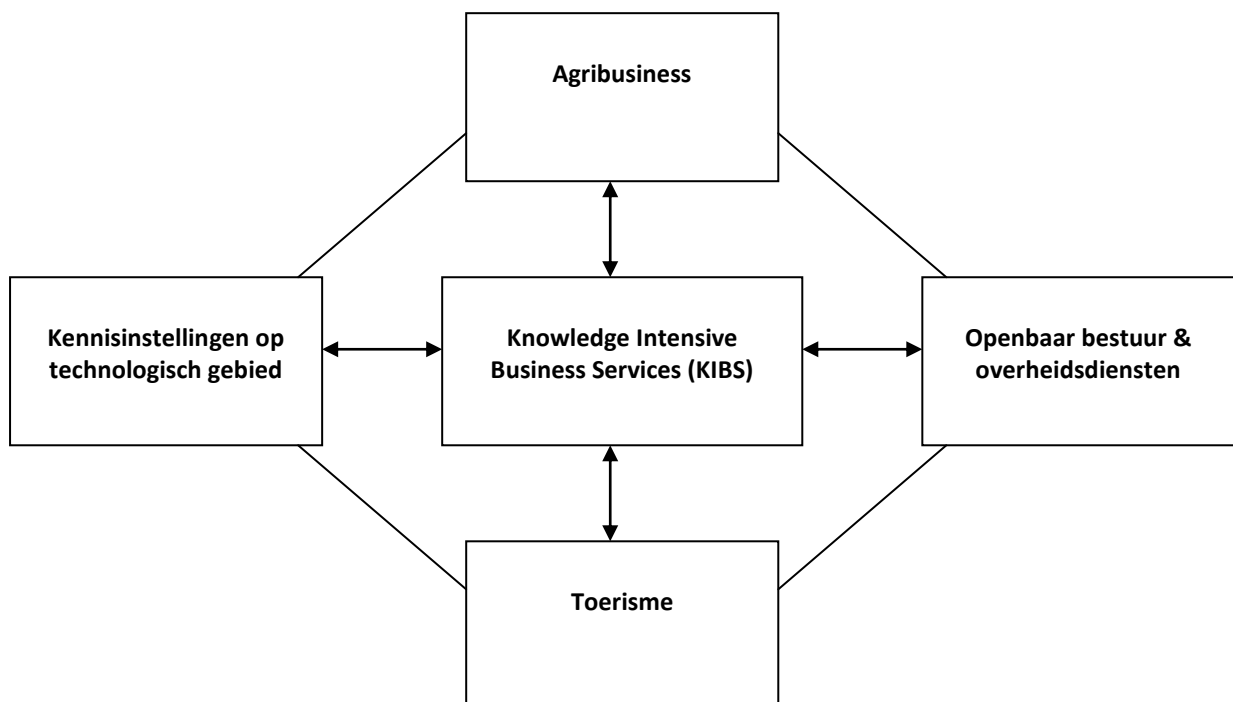
onderscheid gemaakt tussen kennisintensieve zakelijke diensten en overige zakelijke dienstverlening en daarbij wordt er voor gekozen om de overige zakelijke dienstverlening verder buiten beschouwing te laten. Bedrijven binnen de overige zakelijke dienstverlening zijn dan wel dienstverlenend, er wordt echter verondersteld dat deze bedrijven niet bijdragen aan kennisuitwisseling tussen bedrijven en daardoor niet bijdragen aan de versterking van de prestaties van andere bedrijven, dit in tegenstelling tot KIBS. In het RSP worden de KIBS niet als pijler genoemd, terwijl de KIBS een belangrijke verbindende rol tussen de genoemde pijlers kunnen vormen en zodoende kunnen bijdragen aan het versterken van de regionale concurrentiekracht. Daarom worden in dit onderzoek de vier clusters die expliciet in het RSP genoemd worden aangevuld met een vijfde cluster: de KIBS.

De clusters binnen Haaglanden die in dit onderzoek centraal staan, zijn zodoende:

- Openbaar bestuur & overheidsdiensten,
- Knowledge Intensive Business Services (KIBS),
- Kennisinstellingen op technologisch gebied,
- Agribusiness,
- Toerisme.

De KIBS kunnen een schakelfunctie vervullen bij kennisuitwisseling tussen bedrijven (Strambach, 2008) en tussen de geselecteerde clusters in Haaglanden en zodoende de kern vormen binnen beleid dat er op gericht is de regionale innovatie- en concurrentiekracht te versterken. In figuur 5.2 is een van de mogelijke schakelfuncties van de KIBS binnen Haaglanden schematisch weergegeven.

Figuur 5.2: De mogelijke schakelfunctie van KIBS-bedrijven binnen Haaglanden



Naast bovenstaande schakelfunctie kunnen KIBS ook zorgen voor input van nieuwe kennis via de *global pipelines* (zie 2.4.2). In deze thesis wordt onderzocht in hoeverre KIBS binnen Haaglanden beide schakelfuncties vervullen en zodoende bijdragen aan het versterken van de regionale concurrentiekracht. In de volgende paragraaf worden beide functies toegelicht.

Voor dit onderzoek naar de bovenstaande clusters en de kennisnetwerken van KIBS is het van belang om te bepalen welke bedrijfsklassen tot ieder cluster behoren. In het volgende hoofdstuk wordt hier op ingegaan door voor ieder cluster de relevante bedrijfstypen te selecteren, waardoor de clusters afgebakend worden. In de volgende paragraaf wordt echter eerst ingegaan op de belangrijkste aspecten van de Knowledge Intensive Business Services (KIBS).

§ 5.5 Knowledge Intensive Business Services

Het belangrijkste aspect van de KIBS, de Knowledge Intensive Business Services, is de rol die kennis speelt. Kennis vormt zowel de input als output van deze bedrijven (Den Hertog, 2000; Strambach, 2008). Het werk van de KIBS bestaat onder andere uit het verbeteren en uitrollen van bedrijfsmodellen, het optimaliseren van supply chain-management, het geven van managementtraining en –advies en de marketing en toepassing van nieuwe technologieën en producten (Atzema et al., 2011). Hieruit blijkt dat de KIBS geen eenduidig en gemakkelijk af te bakenen cluster vormen, er is namelijk veel variatie tussen bedrijven die tot de KIBS behoren. De KIBS hebben echter drie kenmerken waardoor ze een groep vormen. Het eerste kenmerk is de centrale rol van kennis binnen de KIBS. Zoals al gesteld vormt kennis de input en output van de KIBS. Ten tweede hebben de KIBS intensieve interactie met de klant, waarbij beide (of als er meer dan twee partijen zijn, alle) partijen van elkaar leren. Ten derde houden de KIBS zich bezig met het geven van advies. Ze zijn in staat om hun expertise en kennis te gebruiken voor het vinden van oplossingen in verschillende bedrijfsspecifieke contexten (Strambach, 2008). Het werk van de KIBS is maatwerk en vereist intensieve contacten met de klant. Doordat de KIBS veelal betrokken zijn bij kennisuitwisseling tussen bedrijven en clusters dragen KIBS bij aan het creëren van innovaties. Den Hertog (2000) stelt dat de KIBS relatief veel innovaties produceren in de eigen sector, maar ook relatief veel bijdragen aan het creëren van innovaties in andere sectoren. Dit is de reden dat er in dit onderzoek wordt verondersteld dat KIBS, als kennisintermediairs, een centrale rol vervullen bij de uitwisseling van kennis tussen clusters en het creëren van innovaties in de regio.

Hierbij worden twee mogelijke schakelfuncties van KIBS onderscheiden. In de literatuurstudie is genoemd dat een goede combinatie van *local buzz* en *global pipelines* tot een sterk cluster en sterke regio kan leiden (zie hoofdstuk 2). De eerste mogelijke functie van KIBS is de schakel tussen *global pipelines* en *local buzz*. Internationale bedrijven halen kennis uit hun netwerk en dat betreft vanzelfsprekend een internationaal netwerk (*global pipelines*). Doordat KIBS dergelijke internationale ‘spelers’ als klant kunnen hebben, doen KIBS nieuwe kennis op via deze internationale bedrijven. Deze nieuwe kennis verspreiden de KIBS vervolgens via andere klanten binnen de regio, waarmee de *local buzz* wordt gevoed. Tevens kunnen KIBS klanten buiten de regio hebben, waarbij er kennis wordt opgedaan buiten de regio. Ook via deze weg kan de *local buzz* gevoed worden. Zodoende kunnen de KIBS de schakel vormen tussen *local buzz* en *global pipelines* (Strambach, 2008). De tweede mogelijke rol van KIBS is de schakel tussen clusters binnen een regio. KIBS bespelen diverse markten en kunnen klanten hebben in verschillende clusters. KIBS doen daarbij nieuwe kennis op en verspreiden die kennis over hun klanten, waardoor kennis tussen clusters wordt uitgewisseld (Simmie & Strambach, 2006; Strambach, 2008). Door deze uitwisseling van kennis via KIBS kunnen clusters elkaar versterken. Indien de KIBS binnen Haaglanden verschillende clusters met elkaar verbinden, kan er binnen de regio gesproken worden van *related variety* en vanuit de literatuur is naar voren gekomen dat dit zowel productiviteitsgroei als werkgelegenheidsgroei in de hand werkt. Zodoende kunnen KIBS bijdragen aan de versterking van de concurrentiekracht van de regio Haaglanden.

In het kwalitatieve onderzoeksgedeelte wordt deze mogelijke dubbele rol van KIBS in Haaglanden onderzocht. Aangezien er wordt onderzocht in hoeverre de in Haaglanden aanwezige KIBS netwerken onderhouden met de geselecteerde clusters is het van belang om te achterhalen welke ontwikkelingen zich binnen clusters hebben voorgedaan. Om dit te kunnen doen dienen de clusters afgebakend te zijn. Hier wordt in het volgende hoofdstuk op ingegaan.

Hoofdstuk 6: Afbakening van de clusters

In het vorige hoofdstuk is de keuze voor de vijf clusters die in dit onderzoek centraal staan bepaald. Om te onderzoeken wat de spreiding van deze clusters is en of er kennisuitwisseling tussen deze cluster plaatsvindt, is het belangrijk om te bepalen welke bedrijfsklassen tot ieder cluster behoren. Hierdoor worden de clusters afgebakend en kan de omvang van ieder cluster van verschillende jaren vergeleken worden. Het afbakenen van de clusters kan gedaan worden door per cluster een waardesysteem te ontwerpen. In dit hoofdstuk wordt de afbakening van ieder clusters toegelicht. Allereerst wordt er ingegaan op wat een waardesysteem is (§ 6.1). Vervolgens wordt per cluster de afbakening met behulp van een ontworpen waardesysteem toegelicht (§ 6.2).

§ 6.1 Van waardeketen naar waardesysteem

Een waardeketen betreft de interne organisatie van een bedrijf. Hierbij gaat het om alle activiteiten, zowel de primaire activiteiten als de ondersteunende functies binnen een bedrijf. Er wordt vanuit gegaan dat alle activiteiten waarde toevoegen aan een product (De Groot, 2010).

In een onderzoek naar kennisnetwerken van bedrijven in het farmaceutische biotechnologiecluster in de Metropoolregio Amsterdam van De Groot (2010) wordt voor het afbakenen van het cluster gebruik gemaakt van een waardesysteem. Een waardesysteem heeft betrekking op alle processen en functies tussen de productie van grondstoffen en de consumptie van het eindproduct. Voorbeelden van functies zijn ontwerp, productie en distributie (De Groot, 2010). Het gaat in deze dus niet om een enkel bedrijf, maar om een aaneenschakeling van bedrijven.

Volgens Atzema et al. (2011) is een waardesysteem een uitwerking van het begrip bedrijfskolom: een schematische weergave van opeenvolgende fasen van productie of van waardetoevoeging. Hierbij worden de eerste en laatste stap buiten beschouwing gelaten, respectievelijk de aankoop van productiegoederen en de eindgebruiker, omdat in beide gevallen geen sprake is van waardetoevoeging.

Een benadering via een bedrijfskolom is niet genoeg, omdat veel bedrijven zich in toenemende mate specialiseren. Ondersteunende activiteiten worden steeds vaker uitbesteed en zouden daardoor weg kunnen vallen uit een bedrijfskolom. Een benadering via een waardesysteem biedt hierbij uitkomst, omdat hierin horizontale relaties (tussen concurrenten), verticale relaties (tussen bedrijven binnen de bedrijfskolom) en diagonale relaties (dwarsverbanden met dienstverlenende activiteiten) worden aangeduid (Atzema et al., 2011). Zodoende geeft een waardesysteem alle relevante activiteiten die tot een cluster behoren weer. Aangezien kennisnetwerken tussen bedrijven binnen en tussen clusters in deze thesis centraal staan is een benadering aan de hand van waardesystemen een logische keuze, omdat zo alle (mogelijke) relaties tussen bedrijfsklassen binnen en tussen clusters worden weergegeven. Een waardesysteem kan ingedeeld worden in vier onderdelen: 'resourcing', 'processing', 'circulating' en 'using'. Bij ieder onderdeel kunnen de bedrijfsklassen geselecteerd worden aan de hand van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) code (Atzema et al., 2011). Dit is voor ieder cluster gedaan. De afbakening van de clusters wordt in de volgende paragraaf voor ieder cluster besproken.

§ 6.2 Afbakening per cluster

De afbakening van een cluster is niet vaststaand. Onderzoekers kunnen naar eigen inzicht per cluster alle relevante bedrijven en economische activiteiten selecteren (Brenner, 2004, p. 17). Volgens Porter (1998) dienen bij het bepalen van de grenzen van een cluster de activiteiten geselecteerd te worden die het meest belangrijk zijn voor concurrentie. Welke bedrijven en instituties tot een

cluster behoren, kan vaak niet geheel bepaald aan de hand van standaard industriële classificatiesystemen (Standaard Bedrijfsindeling; SBI). Deze indeling kan vaak niet alle belangrijke actoren en relaties binnen een cluster omvatten (Porter, 1998).

De SBI is een indeling die CBS en Eurostat gebruiken om sectoren te onderscheiden. De indeling bestaat uit die codes die bestaan uit een tot vijf posities. Hoe groter het aantal posities van de code hoe specifieker de kernactiviteit van een bedrijf kan worden vastgesteld. Zoals eerder is gesteld kan het zo zijn dat zelfs 5-digit codes niet specifiek genoeg zijn om onderscheid tussen bedrijven te maken. In dat geval moeten bedrijven los geselecteerd worden (Raspe et al., 2012). De clusters in dit onderzoek zijn niettemin afgebakend op basis van 4- en in sommige gevallen 5-digit codes, zodat de omvang en groei van de clusters onderzocht kan worden. Vanwege tijd en geld lag het niet binnen de mogelijkheden om voor ieder cluster alle relevante bedrijven handmatig te selecteren.

Voor ieder cluster is een waardesysteem ontworpen waarbij voor ieder cluster de bedrijfsklassen (met SBI-code) zijn opgenomen. Een tweede voordeel van de Standaard Bedrijfsindeling is het voorkomen dat economische activiteiten in meerdere clusters worden geselecteerd, waardoor de grootte van clusters een vertekend beeld zou kunnen geven.

Bij het selecteren van de relevante bedrijfstakken en economische activiteiten is gebruik gemaakt van relevante literatuur, eigen inzichten en de expertise van werknemers van het Stadsgewest Haaglanden.

De uitwerkingen van de waardesystemen zijn opgenomen in bijlage 2. In het vervolg van deze paragraaf wordt per cluster het waardesysteem toegelicht (6.2.1 t/m 6.2.5). Hierbij wordt ingegaan op de geselecteerde economische activiteiten en de activiteiten die buiten de clusters vallen.

6.2.1 Agribusiness

De eerste stap van het maken van een waardesysteem is alle relevante bedrijfsklassen selecteren. Met behulp van Geert Scholtens (senior beleidsmedewerker sector economie van het Stadsgewest Haaglanden) is de definitieve lijst van bedrijfstypen voor de agribusiness vastgesteld.

Tabel 6.1: Agribusiness

Bedrijfsklasse	SBI-code		Bedrijfstype
	Algemeen	Specifiek	
Kassenbouw	2511		Vervaardiging van metalen constructiewerk
	4120		Algemeen burgerlijk/utiliteitsbouw
Dienstverlening akker-/tuintbouw	0161		Dienstverlening akker-/tuintbouw
	7731		Verhuur en lease van landbouwmachines
Teelt	0113		Teelt van groenten e.d.
	0119		Teelt van eenjarige gewassen
	0124		Teelt van pit- en steenvruchten
	0128		Teelt van specerijgewassen/voor aroma
	0130		Teelt van sierplanten
Behandeling van zaden	0164		Behandelen van zaden voor vermeerdering
Behandeling na de oogst	0163		Behandeling van gewassen na de oogst
Verwerking groente/fruit	1039		Verwerking groente/fruit
Opslag & dienstverlening distributie	5210	52102	Opslag in koelhuizen e.d.
		52109	Opslag in distributiecentra
	522	5221	Dienstverlening voor vervoer land
		5222	Dienstverlening voor vervoer water
		5223	Dienstverlening voor de luchtvaart
Groothandel & veiling	4611		Handelsbemiddeling landbouwproducten
	4622		Groothandel in bloemen en planten
	46311		Groothandel in groenten en fruit
	71201		Keuring agrarische producten
	82991		Veilingen land- en tuinbouwproducten

De kern van het cluster wordt gevormd door teeltbedrijven en bedrijven die zich bezighouden met het verwerken van tuinbouwproducten. Deze bedrijven hebben allerlei relaties met andere bedrijfsklassen, zoals de logistiek, kassenbouw, agrarische dienstverlening en zaad- en oogstbehandelingsbedrijven. Hierbij dient gezegd te worden dat bedrijven binnen de bedrijfsklasse kassenbouw niet allemaal gefocust zijn op de tuinbouw. Ook burgerlijke en utiliteitsbouwactiviteiten vallen binnen het activiteitenpakket van deze bedrijfstypen. Dit onderscheid is lastig te maken, waardoor uitspraken over de omvang van deze bedrijfsklasse met enige voorzichtigheid dienen te worden gedaan. Hetzelfde geldt voor de bedrijfsklasse opslag & dienstverlening distributie. Ook hier zijn de activiteiten van bedrijven in deze bedrijfsklasse niet per se gericht op de tuinbouw. Aangezien de activiteiten wel relevant zijn voor de tuinbouw, is er voor gekozen om deze bedrijfstypen in het cluster op te nemen. Alle overige relevante bedrijfsactiviteiten voor de agribusiness zijn geselecteerd en overzichtelijk weergegeven in tabel 6.1.

Vervolgens is uitgezocht hoe de bedrijfsklassen relaties (kunnen) onderhouden. Deze relaties zijn in het waardesysteem weergegeven in de vorm van pijlen (zie bijlage 2). Bij het vaststellen van mogelijke relaties is gebruik gemaakt van het waardesysteem van de perishables (bederfelijke waar) in het onderzoek van Atzema et al. (2011).

6.2.2 Kennisinstellingen op technologisch gebied

De kennisinstellingen op technologisch gebied vormen een relatief gemakkelijk af te bakenen cluster. Het cluster wordt gevormd door onderzoeksinstellingen en het hoger onderwijs. Op aanraden van Geert Scholtens is ook het Hoger Beroeps Onderwijs (SBI: 8541) toegevoegd. Deze instellingen produceren geen kennis, maar zijn wel zeer goed op de hoogte van wat 'er speelt' op de (arbeids-)markt en op technologisch gebied, waardoor ze een belangrijke functie vervullen in de verspreiding van kennis. Sommige opleidingen binnen het hoger onderwijs zijn echter niet relevant in dit onderzoek. Zo zijn opleidingen binnen het vakgebied welzijn en onderwijs irrelevant voor bedrijven binnen de clusters die in dit onderzoek centraal staan (Haagse Hogeschool, 2012). Doordat alle vestigingen aan de hand van SBI-codes geselecteerd worden is er geen onderscheid te maken tussen relevante en irrelevante opleidingen binnen het hoger onderwijs. Bevindingen over het aantal werkende personen en vestigingen in deze bedrijfsklasse dienen daarom met enige terughoudendheid in ogenschouw genomen te worden.

In tabel 6.2 zijn alle relevante activiteiten binnen het cluster weergegeven. Daarbij zijn twee hoofdgroepen van activiteiten onderscheiden. De onderzoeksinstellingen worden gevormd door bedrijven die zich bezighouden met speur- en ontwikkelingswerk. Bedrijven die zich bezighouden met maatschappelijk speur- en ontwikkelingswerk zijn niet geselecteerd, omdat deze bedrijven zich niet op technologisch gebied focussen. Bedrijven die zich bezighouden met speur- en ontwikkelingswerk gericht op landbouw en veeteelt (SBI: 72191) zijn niet in het cluster agribusiness opgenomen, omdat de kernactiviteit gericht is op het produceren en ontwikkelen van kennis.

Alle relevante activiteiten zijn opgenomen in het waardesysteem (zie bijlage 2). Daarbij zijn mogelijke kennisrelaties weergegeven in de vorm van pijlen.

Tabel 6.2: Kennisinstellingen op technologisch gebied

Bedrijfsklasse	SBI-code		Bedrijfstype
	Algemeen	Specifiek	
Onderzoeksinstellingen	72112		Biotechnologisch speur- en ontwikkelingswerk
	7219	72191	Speur-/ontwikkelingswerk landbouw & veeteelt
		72192	Technisch speur-/ontwikkelingswerk
		72193	Speur-/ontwikkelingswerk gezondheidszorg
		72199	Overig natuurwetenschappelijk speurwerk
86924		Medische laboratoria	
Hoger onderwijs	8541		Niet-universitair hoger onderwijs
	8542		Universitair hoger onderwijs

6.2.3 Openbaar bestuur & overheidsdiensten

Het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten wordt door het Centraal Bureau van de Statistiek op 2-digit niveau onderscheiden. In dit onderzoek zijn echter een aantal veranderingen in deze indeling aangebracht, ook zijn er een aantal activiteiten toegevoegd. Een eerste verandering is dat de politie (SBI: 8424) en de brandweer (SBI: 8425) niet zijn opgenomen binnen dit cluster, omdat er verondersteld wordt dat deze overheidsdiensten nauwelijks kennisrelaties onderhouden met andere bedrijven. Ten tweede zijn er extraterritoriale organisaties in het waardesysteem opgenomen. Dit zijn onder andere ambassades en consulaten. Eerder is naar voren gekomen dat deze bedrijfsklasse binnen Haaglanden in de afgelopen twintig jaar aanzienlijk is gegroeid (zie 4.2.3). Daarbij wordt er verondersteld dat deze organisaties contacten onderhouden met openbaar bestuur en dienstverlenende bedrijven zoals rechtskundige dienstverleners. Ten derde zijn er op aanraden van Pieter van Genuchten (hoofd sector economie van het Stadsgewest Haaglanden) en Geert Scholtens de semipublieke overheden toegevoegd. Dit zijn bedrijfs-, werkgevers-, werknemers- en beroepsorganisaties. Deze vier subklassen onderhouden veel contacten met overheden en de zakelijke dienstverlening (Stadsgewest Haaglanden, 2008). De semipublieke overheidsdiensten voeren werkzaamheden uit voor bedrijven met verschillende kernactiviteiten. In het kader van dit onderzoek is het interessant om de semipublieke overheidsdiensten te analyseren die diensten leveren aan bedrijven die behoren tot de clusters die in dit onderzoek centraal staan. Doordat alle bedrijven in dit geval geselecteerd worden op basis van hun SBI-code is het niet mogelijk om dit onderscheid te maken. De omvang van de bedrijfsklasse semipublieke overheidsdiensten kan zodoende een vertekend beeld geven in het kader van dit onderzoek.

In tabel 6.3 zijn alle voor dit cluster relevante activiteiten overzichtelijk weergegeven voorzien van een SBI-code. Deze activiteiten zijn tevens terug te vinden in het waardesysteem van dit cluster (zie bijlage 2).

In het waardesysteem is een vierkant op basis van een stippellijn te zien. Deze stippellijn houdt in dat de drie onderscheiden bedrijfsklassen op dezelfde plaats in het waardesysteem staan, maar niet bij elkaar horen. Mogelijk onderhouden ze netwerken met elkaar (normaal aangegeven door pijlen). Ze zijn in een vierkant gezet om de hoeveelheid pijlen in het waardesysteem te verminderen, waardoor het waardesysteem overzichtelijk blijft.

Tabel 6.3: Openbaar bestuur & overheidsdiensten

Bedrijfsklasse	SBI-code		Bedrijfstype
	Algemeen	Specifiek	
Semipublieke overheidsdiensten	941	9411 9412	Bedrijfs- en werkgeversorganisaties Beroepsorganisaties Werknemersorganisaties
	9420		
Openbaar bestuur	841	8411 8412 8413	Algemeen overheidsbestuur Openbaar bestuur (gezondheidszorg en onderwijs) Openbaar bestuur (gericht op het bedrijfsleven)
Overheidsdiensten	842	8421 8422 84231 84232	Buitenlandse zaken Defensie Rechtspraak Ministerie van justitie/gevangenen
Extraterritoriale organisaties	9900		Extraterritoriale organisaties en lichamen

6.2.4 Toerisme

De pijler toerisme wordt in het Regionaal Structuurplan Haaglanden duidelijk afgebakend, waarbij er wordt gesteld dat de pijler bestaat uit musea, attractieparken, theaters, congressen, festivals en horecabedrijven tot de belangrijkste organisaties (zie 6.1.1). Naast het RSP is er een vaststaande lijst van bedrijfsactiviteiten van het cluster 'Toerisme en recreatie' gebruikt om het toerismecluster af te bakenen. In deze lijst, die is aangedragen door Geert Scholtens, staan ook recreatieve organisaties zoals zwembaden, sportclubs, bibliotheken en andere openbare voorzieningen. Deze organisaties

behoren in dit onderzoek niet tot het toerismecluster, omdat deze activiteiten weinig toeristen trekken en voornamelijk gericht zijn op recreatie. Tevens is de veronderstelling dat deze activiteiten weinig relaties onderhouden met andere bedrijfsklassen en clusters.

De indeling in het RSP is overgenomen en aangevuld met andere belangrijke toeristische activiteiten, zoals bioscopen, verzorgen van vistochten en dienstverlening voor toerisme. Alle bedrijven zijn geselecteerd op basis van hun SBI-codes en gezamenlijk vormen deze activiteiten het toerismecluster. Tabel 6.4 is een overzicht van bedrijfsklassen die tot het cluster behoren, deze bedrijfsklassen zijn ook opgenomen in het waardesysteem (zie bijlage 2).

In het waardesysteem van het toerismecluster zijn de bedrijfsklassen 'logies', 'horeca' en 'evenementen' omkaderd door een stippellijn. Zoals eerder is gesteld is dit gedaan om de hoeveelheid pijlen in het waardesysteem te verminderen, waardoor het overzichtelijk blijft. De stippellijn geeft aan dat bedrijven met verschillende kernactiviteiten mogelijk samenwerken.

Tabel 6.4: Toerisme

Bedrijfsklasse	SBI-code		Bedrijfstype		
	Algemeen	Specifiek			
Logies	55	55101	Hotel-restaurants		
		55102	Hotels		
		55201	Verhuur van vakantiehuisjes/appartementen		
		55202	Jeugdherbergen/vakantiekampen		
		5530	Kampeerterrinen		
		5590	Overige logiesverstrekking		
Horeca	561	56101	Restaurants		
		56102	Cafetaria's en lunchrooms e.d.		
		56103	IJssalons		
		5630	Cafés		
Evenementen	5914		Bioscopen		
			900	90011	Beoefening van podiumkunst
			90012	Producenten van podiumkunst	
			90013	Circus en variété	
			9003	Schrijven/overige scheppende kunst	
			90041	Theaters en schouwburgen	
			90042	Evenementenhallen	
			9102	91021	Musea
				91022	Kunstgalerieën/expositieruimten
			91041	Dieren-/plantentuinen e.d.	
			92009	Exploitatie speelautomaten	
			93193	Verzorgen van vistochten	
			9321	93211	Pret- en themaparken
		93212	Kermisattracties		
Natuur- & monumentenzorg	9103		Monumentenzorg		
			91042	Natuurbehoud	
Dienstverlening voor toerisme	79	7911	Reisbemiddeling		
			7912	Reisorganisatie	
			7990	Informatie op het gebied van toerisme	
		9002	Dienstverlening uitvoerende kunst		

6.2.5 Knowledge Intensive Business Services

Zoals in paragraaf 5.2 al naar voren is gekomen is de zakelijke dienstverlening onder te verdelen in twee clusters: de KIBS en de overige zakelijke dienstverlening. In het kader van dit onderzoek is ervoor gekozen om de KIBS, vanwege de rol die kennis binnen deze bedrijven speelt, centraal te stellen. Bedrijven binnen de overige dienstverlening vallen buiten dit onderzoek.

De KIBS zijn kennisintensieve bedrijven en afhankelijk van en gericht op kennis(-uitwisseling) (Den Hertog, 2000; Strambach, 2008). De KIBS kenmerken zich door adviserende activiteiten, zoals accountancy, rechtskundig advies, financiële diensten en ICT. Door een onderscheid te maken tussen de adviserende activiteiten zijn de KIBS onder te verdelen in zes bedrijfsklassen: design, reclame & marketing, ICT, management & advies, finance en recht & advies. De, op basis van de SBI-code, geselecteerde bedrijfsactiviteiten van het KIBS-cluster zijn overzichtelijk weergegeven in tabel 6.5. Van het KIBS-cluster is een waardesysteem opgesteld waarin alle relevante activiteiten zijn opgenomen, daarbij zijn mogelijke kennisrelaties weergegeven (zie bijlage 2). In het waardesysteem zijn de bedrijfsklassen 'ICT', 'Management & advies', 'Law' en 'Finance' omkaderd door een stippellijn. Zoals eerder is gesteld is dit gedaan om de hoeveelheid pijlen in het waardesysteem te verminderen. De stippellijn geeft aan dat bedrijven met verschillende kernactiviteiten mogelijk gerelateerd zijn.

Tabel 6.5: Knowledge Intensive Business Services

Bedrijfsklasse	SBI-code		Bedrijfstype
	Algemeen	Specifiek	
Design	711	7111 7112	Architecten Ingenieurs/overig technisch ontwerp
	7410		Industrieel ontwerp & vormgeving
ICT	620	6201 6202 6203 6209	Producersen/uitgeven software Advisering infotechnologie Beheer van computerfaciliteiten Overige dienstverlenende activiteiten infotechnologie
Management & advies	7021 7022	70221 70222	Public relationsbureau Organisatie-adviesbureaus Advisering op management gebied
	7320		Markt-/opinieonderzoekbureaus
Recht & advies	691	69101 69102 69103 69104 69105	Advocatenkantoren Rechtskundige adviesbureaus Notariskantoren Deurwaarderskantoren Octrooibureaus
	692	69201 69202 69203 69204 69209	Registeraccountants Accountants-administratieconsultants Boekhoudkantoren Belastingconsulenten Overige administratiekantoren
Finance	643	64301 64302 64303	Financiële activa Vaste activa Beperkte toetreding
	64923		Participatiemaatschappijen
	6611		Beheer van financiële markten
	6619	66191 66192 66193	Administratiekantoren voor aandelen Marketmakers Hypotheek-/kredietbemiddeling
Reclame & marketing	7311		Reclamebureaus

Nu alle clusters zijn afgebakend is het mogelijk om de omvang van ieder cluster te bepalen. In het volgende hoofdstuk wordt hier op ingegaan.

Hoofdstuk 7: Specialisatie versus diversiteit

Uit de analyse van de economische structuur van de regio Haaglanden in hoofdstuk 4 blijkt dat er in de periode 1988-2011 sprake is van een groei van het aantal werkende personen (35,1%); van 376.426 werkende personen in 1988 naar 508.555 in 2011 (zie paragraaf 4.2). Het aantal vestigingen in Haaglanden is met 86,5 procent toegenomen van ruim 37.000 naar ruim 69.000. Daarbij valt vooral de groei van diensverlenende sectoren, zoals 'adviesgeving, onderzoek en specialistische dienstverlening', 'informatie en communicatie' en 'onderwijs' op. De groei van deze sectoren kan verklaard worden door veranderingen in de economie in de laatste decennia; Nederland is namelijk meer een 'dienstenland' geworden. De verwachting is dan ook dat het KIBS-cluster binnen Haaglanden in belang is toegenomen. Of deze verwachting klopt zal in dit hoofdstuk duidelijk worden.

In dit hoofdstuk staat de groei van de geselecteerde clusters centraal. Er wordt aan de hand van werkgelegenheidsgegevens, het aantal werkende personen en vestigingen, geanalyseerd wat de relatieve aandelen van de clusters in de regionale economie zijn en hoe deze zich ontwikkeld hebben in de periode 1988-2011 (§ 7.1). Vervolgens worden de ontwikkelingen in het aantal werkende personen en vestigingen binnen de clusters in beeld gebracht (§ 7.2). Hierbij wordt er geanalyseerd in hoeverre er sprake is van specialisatie van werkende personen en vestigingen binnen de clusters. Beide paragrafen dragen bij aan de beantwoording van de volgende deelvraag:

In hoeverre zijn de geselecteerde clusters binnen Haaglanden gegroeid en in hoeverre is er sprake van toenemende concentratie binnen deze clusters?

Specialisatie betekent dat de verdeling van het aantal werkende personen en vestigingen over de bedrijfsklassen afneemt, in dat geval is er sprake van sectorale concentratie, waarbij een of enkele bedrijfsklassen binnen een cluster in belang toenemen. Diversiteit betekent dat het aantal werkende personen en vestigingen meer verdeeld raken over de bedrijfsklassen. Door de mate van diversiteit of specialisatie in de clusters te bepalen, kunnen belangrijke ontwikkelingen naar voren komen. Zo kan er bijvoorbeeld in een cluster een bedrijfsklasse sterk groeien, terwijl de omvang van het totale cluster afneemt. Een dergelijke ontwikkeling kan duiden op nieuwe mogelijkheden voor het cluster en de regio. Het hoofdstuk eindigt met een conclusie (§ 7.3).

§ 7.1 Het belang van de clusters

In deze paragraaf wordt er dieper ingegaan op de economische structuur van de regio Haaglanden en de ontwikkelingen hierin voor de periode 1988-2011. Er is voor deze periode gekozen, omdat voor deze periode alle data beschikbaar zijn. Het jaar 1988 is het eerste jaar waarin alle werkgelegenheids- en vestigingsgegevens online beschikbaar zijn en 2011 is het meest recente jaar in de database (zie deelparagraaf 3.1.2 voor een toelichting op de database). In dit hoofdstuk wordt gewerkt met het bruto aantal werkende personen. Dit betekent dat alle werkende personen mee worden genomen in tegenstelling tot netto, waarbij alleen de werkende personen die twaalf uur of meer werken worden meegerekend (Stadsgewest Haaglanden, 2012).

Bij het onderzoeken van de ontwikkelingen binnen de economische structuur staan de geselecteerde clusters centraal. Er wordt geanalyseerd in hoeverre het belang van deze clusters in het aantal werkende personen (7.1.1) en vestigingen (7.1.2) binnen Haaglanden is veranderd. De paragraaf eindigt met een conclusie (7.1.3).

Door te kijken naar de ontwikkeling van het aantal werkende personen en vestigingen voor ieder cluster kan het belang van de clusters voor werkgelegenheid in de regio worden bepaald. Indien het belang van een of een aantal clusters zeer groot is (geworden) en het aandeel van de overige

clusters en sectoren is afgenomen kan men spreken van specialisatie. Indien de clusters ongeveer een gelijk aandeel hebben (gekregen), de aandelen van de clusters in de regionale economie convergeren, kan men spreken van diversiteit. In de literatuur is besproken dat met name *related variety* (een concentratie van onderling gerelateerde sectoren) leidt tot duurzame economische groei (zie hoofdstuk 2). Het analyseren van het relatieve belang van de clusters binnen Haaglanden is een eerste stap in het vaststellen of (mogelijk) gerelateerde bedrijven geconcentreerd zijn. De tweede stap is het onderzoeken van de spreiding van de bedrijvigheid. De spreiding van de geselecteerde clusters in Haaglanden wordt in hoofdstuk 8 behandeld. Aan de hand van interviews wordt vervolgens vastgesteld of de vijf clusters onderling gerelateerd zijn door kennisuitwisseling via KIBS-bedrijven.

Er wordt gekeken naar het relatieve aandeel van de clusters om zo veranderingen over tijd te kunnen waarnemen. Het gebruik van absolute aantallen zou een vergelijking tussen jaren lastig maken, omdat er in de periode 1988-2011 sprake is van een aanzienlijke groei van het aantal werkende personen en vestigingen in Haaglanden (zie hoofdstuk 4). Door te kijken naar het aandeel van ieder cluster staat een vergelijking tussen de clusters en het totaal los van de groei van de totale werkgelegenheid in de regio.

7.1.1 Aantal werkende personen

Zoals eerder in paragraaf 4.1 is genoemd, komt het totaal aantal werkende personen in Haaglanden in 2011 neer op 508.555. In 1988 was dit aantal nog 376.426, dit betekent een groei van 35,1 procent. Tabel 7.1 geeft een overzicht van de absolute en relatieve aandelen van de clusters in de werkgelegenheid in de regio Haaglanden. Het gezamenlijk aandeel van deze clusters blijkt in 2011 39,3 procent (199.806 werkende personen), terwijl de clusters in 1988 een gezamenlijk aandeel hadden van 33,5 procent (125.936 werkende personen). Dit betekent dat deze cluster binnen Haaglanden zowel in absolute als in relatieve zin belangrijker zijn geworden.

Tabel 7.1: Aantal werkende personen (1988-2011)

Cluster	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Agribusiness	29289	7,8%	35487	7,2%	34331	6,8%
Kennisinstellingen	11805	3,1%	16010	3,3%	17079	3,4%
Openbaar bestuur & overheidsdiensten	45190	12,0%	61550	12,6%	64948	12,8%
Toerisme	13142	3,5%	23175	4,7%	26252	5,2%
Knowledge Intensive Business Services (KIBS)	26510	7,0%	49061	10,0%	57196	11,2%
Totaal 5 clusters	125936	33,5%	185283	37,8%	199806	39,3%
Overig	250490	66,5%	305035	62,2%	308749	60,7%
Totaal Haaglanden	376426	100,0%	490318	100,0%	508555	100,0%

Bron: WRH, 2012

Het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten is de grootste van de vijf clusters met een aandeel van 12,8 procent (64.948 werkende personen) in 2011, gevolgd door het KIBS-cluster (57.196; 11,2%). Het kleinste van de clusters is het cluster kennisinstellingen met een aandeel van 3,4 procent (17.079) (zie tabel 7.1).

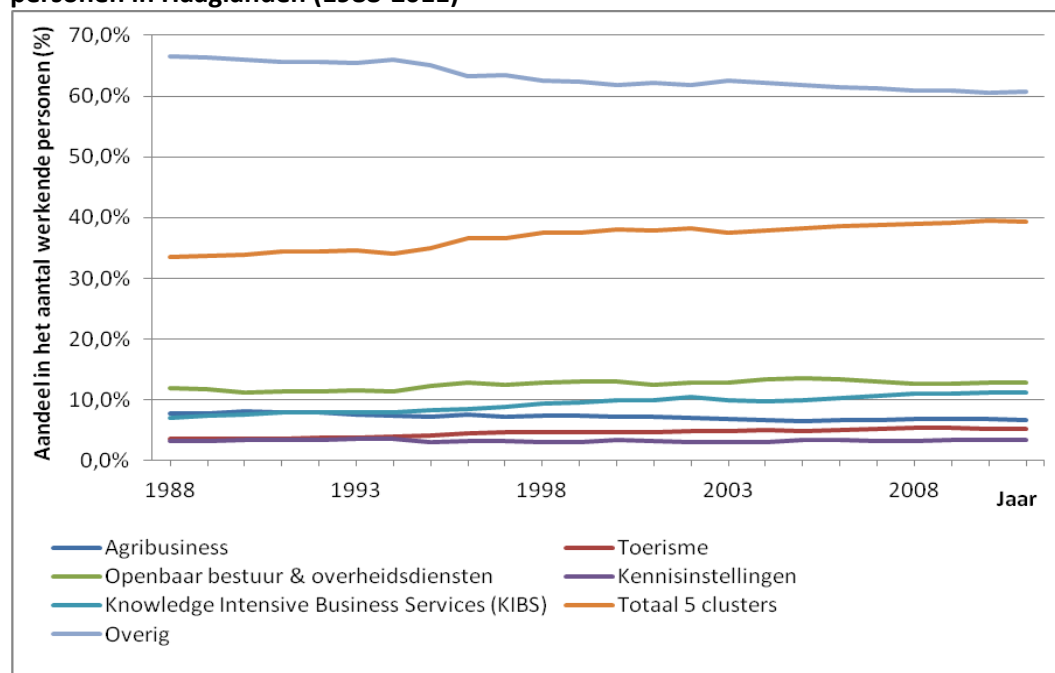
Als de aandelen van de clusters in 2011 worden vergeleken met 1988 blijkt dat het aandeel van vier clusters is toegenomen. Alleen de agribusiness kende in 1988 (7,8%) een groter aandeel dan in 2011 (6,8%). Dit terwijl ook de agribusiness wat betreft het aantal werkende personen is gegroeid van 29.289 naar 34.331. Deze groei is toe te schrijven aan de periode 1988-2001. In de periode 2001-2011 is er namelijk sprake van een kleine afname (35487 naar 34311). De overige clusters kennen allemaal een groei van het aantal werkende personen in de periode 1988-2011 (zie tabel 7.1).

De ontwikkeling van het aandeel van ieder cluster in de periode 1988-2011 is weergegeven in figuur 7.1. Hierin is te zien dat het gezamenlijk aandeel van de clusters (oranje) in de periode 1988-2011,

met enkele schommelingen, is toegenomen van 33,5 procent in 1988 naar 39,3 procent in 2011. Het gezamenlijk aandeel van het overig aantal werkende personen in Haaglanden is afgenomen van 66,5 naar 60,7 procent (zie tabel 7.1). Zoals eerder is gesteld, betekent dit dat de clusters in toenemende mate bijdragen aan de totale werkgelegenheid in Haaglanden. Het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten en het KIBS-cluster blijken de grootste clusters.

De belangrijkste conclusie in deze deelparagraaf is dat het gezamenlijke aandeel van de geselecteerde clusters in de periode 1988-2011 is toegenomen en het aantal werkende personen in toenemende mate geconcentreerd is in deze clusters.

Figuur 7.1: Ontwikkeling van de aandelen van de geselecteerde clusters in het aantal werkende personen in Haaglanden (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Naast het aantal werkende personen is er ook gekeken naar het aantal vestigingen per cluster. De ontwikkelingen hierin worden in de volgende deelparagraaf behandeld.

7.1.2 Aantal vestigingen

Het aantal vestigingen in Haaglanden in 2011 komt neer op 69.168 (zie tabel 7.2 en zie ook deelparagraaf 4.2.2). De clusters die in dit onderzoek centraal staan hebben tezamen een aandeel van 43,3 procent in het totaal aantal vestigingen binnen Haaglanden (29.983) (zie tabel 7.2). In 1988 kwam het aantal vestigingen binnen de regio Haaglanden neer op 37.086 en toen hadden de geselecteerde clusters tezamen een aandeel van 32,0 procent (11.868). Daardoor kan gesteld worden dat de vijf clusters binnen Haaglanden ook wat betreft het aantal vestigingen zijn gegroeid.

Het KIBS-cluster blijkt wat betreft het aantal vestigingen het grootste van de clusters te zijn (14.336; 20,7%), gevolgd door het agribusinesscluster met een aandeel van 13,0 procent (8994) in het aantal vestigingen in Haaglanden. Opvallend is dat het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten in 2011 een aandeel van 0,8 procent in het aantal vestigingen heeft, terwijl het aandeel wat betreft het aantal werkende personen 12,8 procent is. Dit betekent dat in dit cluster er relatief veel personen per vestiging werkzaam zijn. Het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied blijkt ook wat betreft het aantal vestigingen het kleinste cluster van de vijf te zijn (222; 0,8%).

In tabel 7.2 is ook een vergelijking te maken tussen de aandelen van de clusters voor jaren 1988, 2001 en 2011. Het KIBS-cluster kent in 2011 een groter aantal vestigingen dan in 1988 (2901 in 1988 en 14.336 in 2011) en het aandeel van dit cluster is gegroeid van 7,8 procent in 1988 naar 20,7

procent in 2011. Het aandeel van het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten is juist afgenomen. Waar in 1988 het aandeel van dit cluster nog 1,7 procent was, is het aandeel in het aantal vestigingen in 2011 nog maar 0,8 procent. Ook absoluut gezien is het aantal vestigingen afgenomen, terwijl het aantal werkende personen met bijna 20.000 is toegenomen. Het is mogelijk dat schaalvergroting en reorganisaties hieraan ten grondslag liggen (Rijksoverheid, 2009).

Tabel 7.2: Aantal vestigingen per cluster

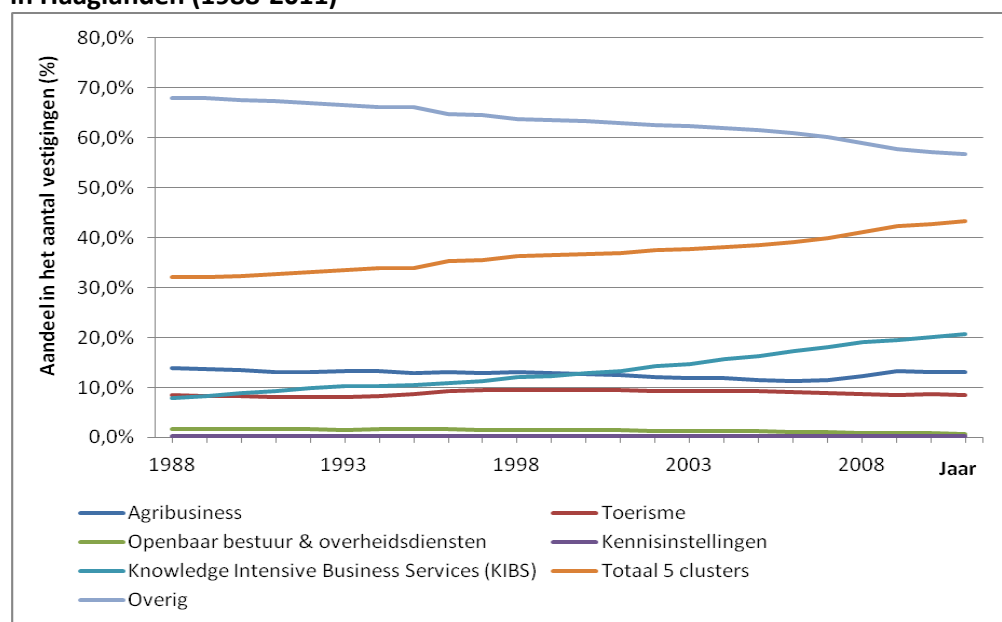
Cluster	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Agribusiness	5122	13,8%	5638	12,5%	8994	13,0%
Kennisinstellingen	111	0,3%	134	0,3%	222	0,3%
Openbaar bestuur & overheidsdiensten	623	1,7%	622	1,4%	523	0,8%
Toerisme	3111	8,4%	4230	9,4%	5908	8,5%
Knowledge Intensive Business Services (KIBS)	2901	7,8%	6013	13,4%	14336	20,7%
Totaal 5 clusters	11868	32,0%	16637	37,0%	29983	43,3%
Overig	25218	68,0%	28366	63,0%	39185	56,7%
Totaal Haaglanden	37086	100,0%	45003	100,0%	69168	100,0%

Bron: WRH, 2012

Het kenniscluster kent een verdubbeling van het aantal vestigingen in 2011 ten opzichte van 1988 (111 naar 222), er zijn dus relatief veel kennisinstellingen bijgekomen. De ontwikkeling van het aantal vestigingen is voor ieder cluster terug te zien in figuur 7.2. Opvallend is de groei van het aandeel van het totaal van de geselecteerde clusters en de afname van het aandeel van de overige in het aantal vestigingen. Dit houdt in dat het belang van de clusters ook wat betreft het aantal vestigingen aanzienlijk is toegenomen in Haaglanden.

Als er naar de ontwikkelingen van de aandelen van de clusters wordt gekeken dan blijkt het KIBS-cluster het hardst te zijn gegroeid. De overige clusters (agribusiness, toerisme en kennisinstellingen) zijn wat betreft het aandeel in het totaal aantal vestigingen in Haaglanden nagenoeg gelijk gebleven, terwijl het aandeel van het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten in het aantal vestigingen is afgenomen.

Figuur 7.2: Ontwikkeling van de aandelen in het aantal vestigingen van de geselecteerde clusters in Haaglanden (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

7.1.3 Deelconclusie

Alle clusters zijn in de periode 1988-2011 wat betreft het aantal werkende personen gegroeid. Kijkend naar de aandelen van de clusters in het totaal aantal werkende personen in Haaglanden blijken het KIBS-cluster en de clusters toerisme, openbaar bestuur & overheidsdiensten en kennisinstellingen op technologisch in de periode 1988-2011 een groter aandeel te hebben gekregen. Dit betekent dat deze clusters harder zijn gegroeid dan de gemiddelde werkgelegenheidsgroei in Haaglanden. Alleen het cluster agribusiness kent een afname van het aandeel in het aantal werkende personen.

Als er wordt gekeken naar de ontwikkeling van het aantal vestigingen blijkt het aantal vestigingen binnen het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten in de periode 1988-2011 te zijn afgenomen, terwijl het aantal vestigingen binnen de overige clusters is toegenomen. De aandelen van de clusters in het aantal vestigingen zijn toegenomen voor het KIBS- en toerismecluster. Vooral het aandeel van het KIBS-cluster in het aantal vestigingen is explosief gestegen (van 7,8% in 1988 naar 20,7% in 2011). Het aandeel van het cluster kennisinstellingen is gelijk gebleven, terwijl de aandelen in het aantal vestigingen van de clusters agribusiness en openbaar bestuur & overheidsdiensten zijn afgenomen. Mogelijk dat het proces van schaalvergroting hieraan ten grondslag ligt.

De aandelen van de clusters tezamen in het aantal werkende personen en vestigingen binnen Haaglanden blijken te zijn toegenomen. Dit betekent dat de geselecteerde clusters belangrijker zijn geworden binnen de economie van de regio Haaglanden. Aan de hand hiervan kan gesteld worden dat er sprake is van toenemende concentratie in deze vijf clusters. In de volgende deelparagraaf wordt dieper op deze ontwikkelingen ingegaan door per cluster te analyseren welke bedrijfsklassen verantwoordelijk zijn voor de ontwikkeling van het aantal werkende personen en vestigingen binnen Haaglanden.

§ 7.2 Ontwikkelingen binnen de geselecteerde clusters

In de vorige paragraaf is gebleken dat het gezamenlijk aandeel van de clusters in het aantal werkende personen en vestigingen in de periode 1988-2011 is toegenomen, vooral het KIBS-cluster blijkt hieraan te hebben bijgedragen. In deze paragraaf wordt de ontwikkeling van het aantal werkende personen en vestigingen binnen ieder cluster behandeld. Zodoende wordt voor ieder cluster de bijdrage aan de werkgelegenheidsgroei in de regio uitgediept. Naast de werkgelegenheidsgraad is de arbeidsproductiviteit van invloed op de regionale concurrentiekracht (zie 2.1.1). Het ontbreekt echter aan data om de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit binnen ieder cluster te analyseren. In deze paragraaf wordt daarom enkel ingegaan op de ontwikkeling van de werkgelegenheidsgraad binnen de geselecteerde clusters. Hierbij wordt er gekeken naar de ontwikkeling van het aantal werkende personen en vestigingen per bedrijfsklasse, die in hoofdstuk 6 voor ieder cluster zijn vastgesteld. In deze paragraaf wordt getracht te achterhalen welke bedrijfsklassen belangrijk zijn binnen de clusters en of er binnen clusters sprake is van specialisatie of diversiteit (7.2.1 t/m 7.2.5).

Iedere deelparagraaf kent een vaste opbouw, waarbij allereerst de ontwikkelingen van het aantal werkende personen binnen ieder cluster besproken worden. Vervolgens wordt de ontwikkeling van het aantal vestigingen aan de hand van een tabel en een figuur behandeld. Hierna volgt er een beknopt overzicht met de belangrijkste bevindingen. Elke deelparagraaf eindigt met beantwoording van de vraag of er specialisatie of diversiteit optreedt binnen het betreffende cluster. Dit wordt gedaan door van ieder cluster de Herfindahl-Hirschman Index (HHI) te berekenen voor de periode 1988-2011.

De HHI is een index voor de mate van concentratie binnen een industrie of cluster. Deze maat wordt berekend door de som te nemen van de kwadraten van het marktaandeel van bedrijven in het

betreffende cluster (Chin, 2001). Een HHI op basis van de aandelen per bedrijf lag vanwege tijd en geld niet binnen de mogelijkheden van dit onderzoek. Daarom is de HHI in dit onderzoek berekend door de som te nemen van de kwadraten van de aandelen van de bedrijfsklassen binnen de clusters. Het voordeel is dat de uitkomsten hierdoor overzichtelijker zijn en de ontwikkelingen per bedrijfsklasse zichtbaar worden. Het nadeel is dat de HHI wordt berekend op basis van enkele bedrijfsklassen, waardoor de hoogte van de index weinig zegt over de mate van specialisatie of diversiteit binnen een cluster. De uitkomsten geven echter wel een indicatie van ontwikkelingen binnen de clusters. Aangezien voor ieder cluster de ontwikkeling van de HHI over de periode 1988-2011 wordt weergegeven, kan er worden onderzocht in hoeverre er binnen de clusters sprake is van toenemende specialisatie of diversiteit. Een toelichting op de HHI is te vinden in bijlage 1.

In dit onderzoek zijn de marktaandeelen in het aantal werkende personen en vestigingen van iedere bedrijfsklasse binnen het cluster berekend en vervolgens gekwadrateerd en opgeteld. De uitkomst hiervan is de HHI van een cluster van een bepaald jaar. De scores van de HHI voor de periode 1988-2011 worden grafisch weergegeven, zodat de ontwikkeling van de HHI zichtbaar wordt. Een figuur met hierin de ontwikkeling van de HHI bestaat daardoor uit twee grafieken, een met de HHI van het aantal werkende personen en een met de HHI van het aantal vestigingen. De patronen van de clusters kunnen met elkaar vergeleken worden, de scores van de HHI echter niet, omdat de manier waarop ieder cluster is afgebakend van invloed is op de hoogte van de score.

7.2.1 Agribusiness

Het cluster agribusiness telt in 2011 34.331 werkende personen. Hier heeft de bedrijfsklasse teelt het grootste aandeel in (12.429; 36,2%) (zie tabel 7.3). Dit aandeel is wel afgenomen ten opzichte van 1988, toen was het aandeel van teeltbedrijven nog 48,3% (14.139). Deze bedrijfsklasse kent zowel een absolute afname van het aantal werkende personen als een afname van het aandeel in het aantal werkende personen. Dit betekent dat het belang van de bedrijfsklasse tuinbouw afneemt. De bedrijfsklasse kassenbouw volgt met een aandeel van 31,7 procent in 2011 (10.890 werkende personen). De drie bedrijfsklassen behandeling van zaden, verwerking groente en fruit en behandeling na de oogst zijn relatief klein binnen het agribusinesscluster met aandelen van respectievelijk 0,4, 0,1 en 0,0 procent (zie tabel 7.3). Tenslotte is er nog de bedrijfsklasse dienstverlening akker-/tuinbouw met een aandeel van 10,6 procent (3654) in het aantal werkende personen binnen het agribusinesscluster.

Tabel 7.3: Aantal werkende personen binnen het agribusinesscluster (1988-2011)

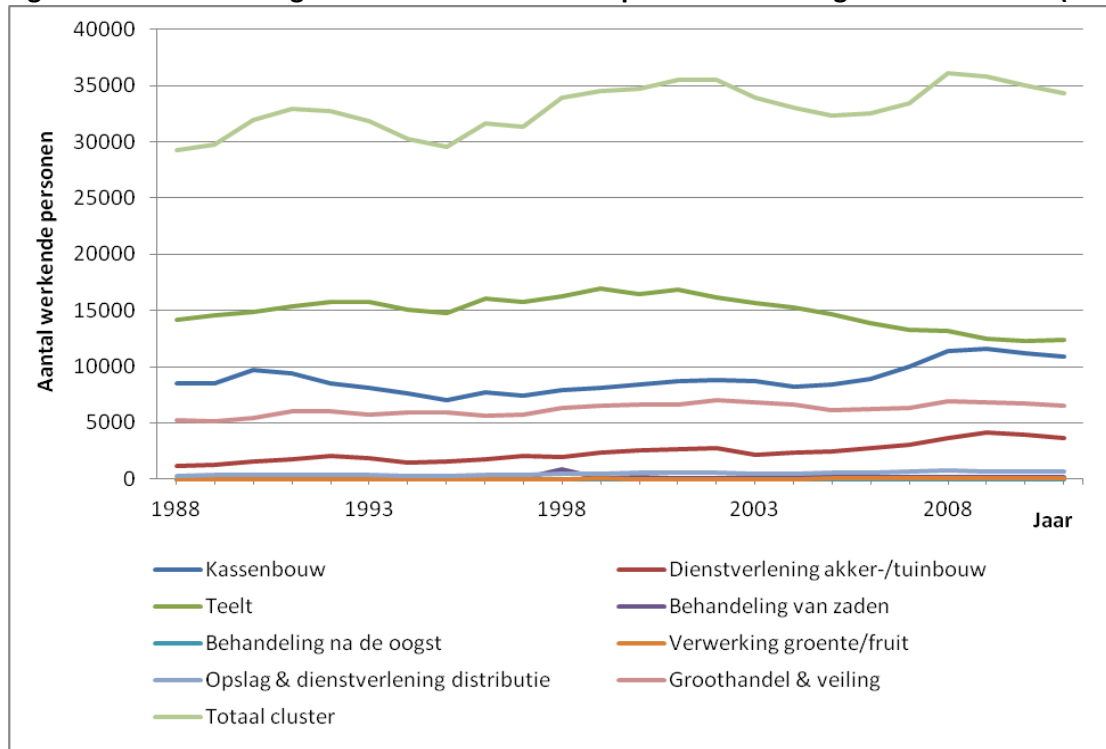
Bedrijfsklasse	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Kassenbouw	8555	29,2%	8708	24,5%	10890	31,7%
Dienstverlening akker-/tuinbouw	1120	3,8%	2687	7,6%	3654	10,6%
Teelt	14139	48,3%	16830	47,4%	12429	36,2%
Behandeling van zaden	0	0,0%	85	0,2%	153	0,4%
Behandeling na de oogst	0	0,0%	0	0,0%	7	0,0%
Verwerking groente/fruit	3	0,0%	6	0,0%	42	0,1%
Opslag & dienstverlening distributie	279	1,0%	596	1,7%	676	2,0%
Groothandel & veiling	5193	17,7%	6575	18,5%	6480	18,9%
Totaal cluster	29289	100,0%	35487	100,0%	34331	100,0%

Bron: WRH, 2012

Als er wordt gekeken naar de ontwikkeling van het aantal werkende personen in de periode 1988-2011, weergegeven in figuur 7.3, dan valt op dat het totaal aantal werkende personen binnen het agribusinesscluster een grillig verloop kent. De algemene trend in deze periode is een toename van ongeveer 5000 werkende personen met in 2008 het grootste aantal werkende personen in de agribusiness (36.152). Als er wordt gekeken naar opvallende veranderingen in de bedrijfsklassen binnen het cluster blijkt dat het aantal werkende personen in de bedrijfsklasse teelt sinds 2000 is

teruggelopen, terwijl in het decennium hiervoor het aantal steeg. Ondanks deze ontwikkeling is de bedrijfsklasse teelt in 2011 de grootste binnen het cluster. De bedrijfsklasse kassenbouw kent sinds 2006 een sterke stijging van het aantal werkende personen. De bedrijfsklasse groothandel & veiling kent een gestage groei in de periode 1988-2011 en blijft de op twee na grootste bedrijfsklasse in het cluster. Hoewel de bedrijfsklasse dienstverlening akker-/tuinbouw sterk is gegroeid, blijft deze de op drie na grootste bedrijfsklasse binnen het cluster. De overige drie bedrijfsklassen zijn relatief klein gebleven.

Figuur 7.3: Ontwikkeling van het aantal werkende personen in het agribusinesscluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Het agribusinesscluster bestaat in 2011 uit 8.994 vestigingen. De bedrijfsklasse kassenbouw heeft het grootste aandeel in het aantal vestigingen in het agribusinesscluster (4628; 51,5%) (zie tabel 7.4). Waar de teeltbedrijven verantwoordelijk zijn voor de meeste werkende personen, komen ze wat betreft het aantal vestigingen op de derde plaats met een aandeel van 19,3 procent (1.732). Dit betekent dat teeltbedrijven veel werkende personen per vestiging hebben in vergelijking met bijvoorbeeld kassenbouwbedrijven. De bedrijfsklasse dienstverlening akker-/tuinbouw is goed voor 2.052 vestigingen en een aandeel van 22,8 procent.

Ook wat betreft het aantal vestigingen hebben de bedrijfsklassen behandeling van zaden, verwerking groente en fruit en behandeling na de oogst een klein aandeel. De bedrijfsklasse groothandel & veiling heeft in 2011 477 vestigingen en is daarmee goed voor een aandeel van 5,3 procent. Opvallend is dat teeltbedrijven in 1988 nog goed waren voor een aandeel van 68,5 procent in het agribusinesscluster (3.507 vestigingen). Het aantal vestigingen is in de periode 1988-2011 met 1.775 vestiging afgenomen. De bedrijfsklasse kassenbouw is juist met 3.728 vestigingen aanzienlijk gegroeid. Ook de dienstverlening akker-/tuinbouw kent een grote groei met ruim 1800 vestigingen (zie tabel 7.4).

In figuur 7.4 de ontwikkeling van het aantal vestigingen in het agribusinesscluster te zien. Hierbij valt op dat het cluster in zijn geheel in de afgelopen vijf jaar aanzienlijk is gegroeid. Tevens is de daling in het aantal vestigingen van teeltbedrijven duidelijk waarneembaar: in 1988 was deze bedrijfsklasse nog veruit de grootste binnen het cluster, in 2011 komt deze bedrijfsklasse op de derde plaats. De

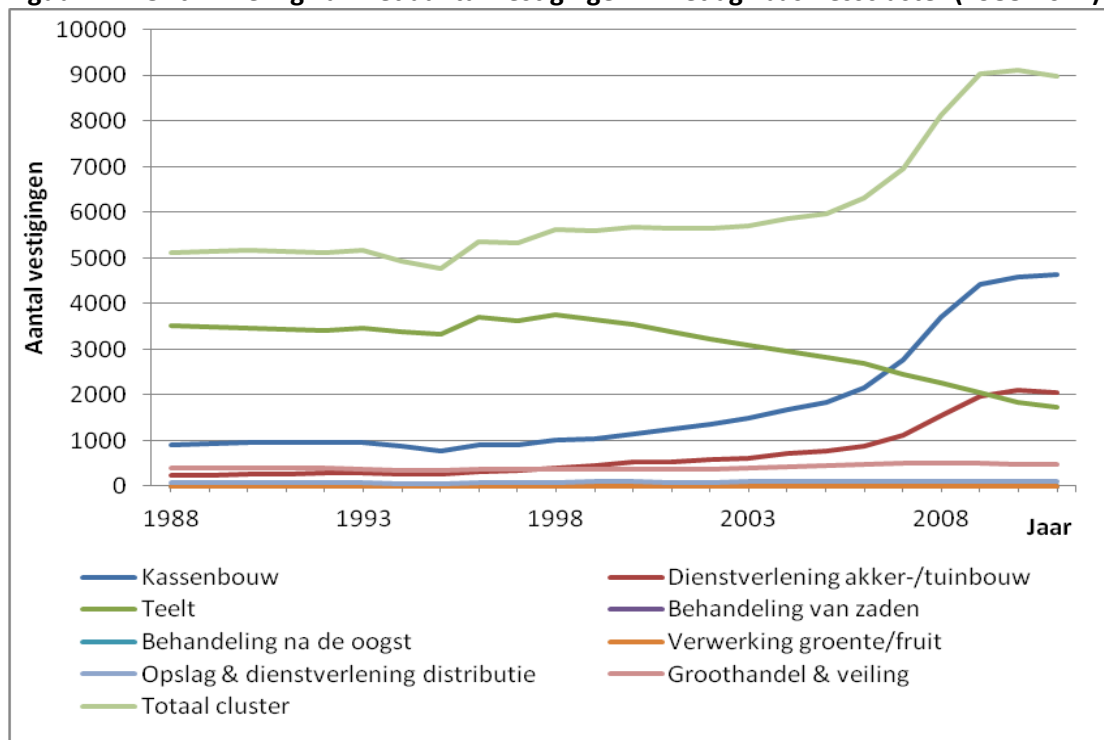
opkomende bedrijfsklassen kassenbouw en dienstverlening akker-/tuinbouw zijn de teeltbedrijven voorbijgestreefd. Deze bedrijfsklassen zijn sinds 2005 aanzienlijk gegroeid. De bedrijfsklasse groothandel & veiling is wat betreft het aantal vestigingen relatief weinig veranderd. Ook voor de andere relatief kleine bedrijfsklassen zijn weinig veranderingen waar te nemen.

Tabel 7.4: Aantal vestigingen binnen het agribusinesscluster (1988-2011)

Bedrijfsklasse	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Kassenbouw	900	17,6%	1243	22,0%	4628	51,5%
Dienstverlening akker-/tuinbouw	244	4,8%	534	9,5%	2052	22,8%
Teelt	3507	68,5%	3397	60,3%	1732	19,3%
Behandeling van zaden	0	0,0%	1	0,0%	5	0,1%
Behandeling na de oogst	0	0,0%	0	0,0%	5	0,1%
Verwerking groente/fruit	1	0,0%	2	0,0%	1	0,0%
Opslag & dienstverlening distributie	73	1,4%	89	1,6%	94	1,0%
Groothandel & veiling	397	7,8%	372	6,6%	477	5,3%
Totaal cluster	5122	100,0%	5638	100,0%	8994	100,0%

Bron: WRH, 2012

Figuur 7.4: Ontwikkeling van het aantal vestigingen in het agribusinesscluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Belangrijkste bevindingen

In 2011 telt het agribusinesscluster 34.331 werkende personen en 8994 vestigingen. De bedrijfsklasse teelt heeft het grootste aandeel in het aantal werkende personen (12.429; 36,2%) en de bedrijfsklasse kassenbouw heeft het grootste aandeel in het aantal vestigingen (4628; 51,5%). Waar de teeltbedrijven verantwoordelijk zijn voor de meeste werkende personen, komen ze wat betreft het aantal vestigingen op de derde plaats met een aandeel van 19,3 procent (1.732). Dit betekent dat teeltbedrijven veel werkende personen per vestiging hebben in vergelijking met bijvoorbeeld kassenbouwbedrijven.

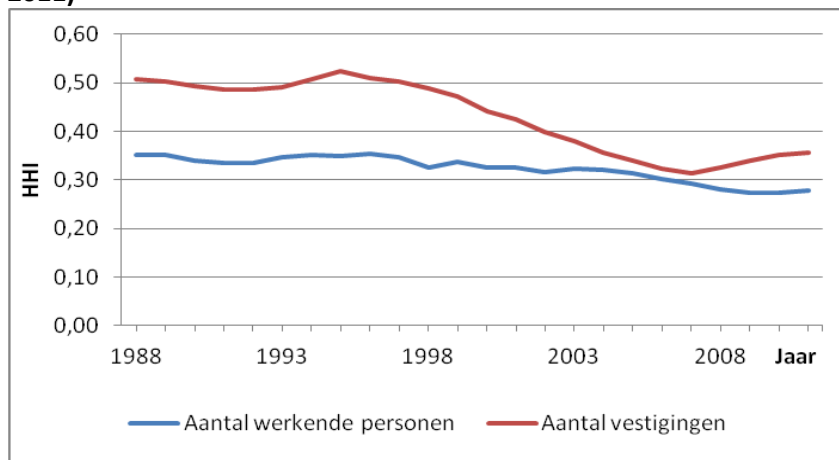
Binnen het cluster agribusiness hebben zich een aantal veranderingen voorgedaan. Zo is de teelt wat betreft het aantal werkende personen en vestigingen aanzienlijk gekrompen. Daartegenover staat de opkomst van de bedrijfsklassen kassenbouw en dienstverlening akker-/tuinbouw. De overige bedrijfsklasse laten relatief kleine veranderingen zien in het aantal werkende personen en vestigingen. Kortom, de kern van het cluster (teelt) neemt af en daartegenover staat de opkomst van toeleverende diensten.

Specialisatie versus diversiteit

Om uitspraken te kunnen doen over de mate van concentratie binnen het cluster wordt gebruik gemaakt van de Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Hiervoor is het marktaandeel van iedere bedrijfsklasse berekend en vervolgens gekwadrateerd en opgeteld. De uitkomst hiervan is de HHI van het betreffende jaar. Door de HHI-score van alle jaren in een grafiek weer te geven is de ontwikkeling van de HHI van het agribusinesscluster te zien, deze ontwikkeling is weergegeven in figuur 7.5.

Er is een daling van de HHI van zowel het aantal werkende personen als het aantal vestigingen waar te nemen. Dit betekent dat er sprake is van toenemende diversiteit: de markt is verdeeld over meerdere bedrijfsklassen. De laatste jaren is er echter een toename van de HHI waar te nemen, dit betekent dat de diversiteit binnen het cluster is afgenomen. Over de gehele periode bezien, kan gesteld worden dat er sprake is van toenemende diversiteit. Deze bevinding sluit aan bij het gevarieerde karakter van het agribusinesscluster: naast de teelt van tuinbouwproducten maken ook diverse dienstverlenende activiteiten een belangrijk deel uit van het cluster.

Figuur 7.5: Ontwikkeling van de Herfindahl-Hirschman Index van het agribusinesscluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

7.2.2 Kennisinstellingen op technologisch gebied

Om ontwikkelingen binnen het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied te achterhalen wordt voor de periode 1988-2011 het aantal werkende personen en het aantal vestigingen per bedrijfstype geanalyseerd. Aangezien er in dit cluster onderscheid is gemaakt tussen twee bedrijfsklassen (onderzoeksinstellingen en hoger onderwijs) zijn specifieke ontwikkelingen beter te doorgronden door de focus te leggen op alle binnen het cluster onderscheiden bedrijfstypen (zie 6.2.2).

Het cluster telt in 2011 17.079 werkende personen en is daarmee goed voor 3,4 procent van het totaal aantal werkende personen in Haaglanden (zie tabel 7.1). In 1988 waren 11.805 personen werkzaam in het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied, dat was toen goed voor een aandeel van 3,1 procent in de regio. Dit laat zien dat het cluster in Haaglanden zowel absoluut als relatief is gegroeid.

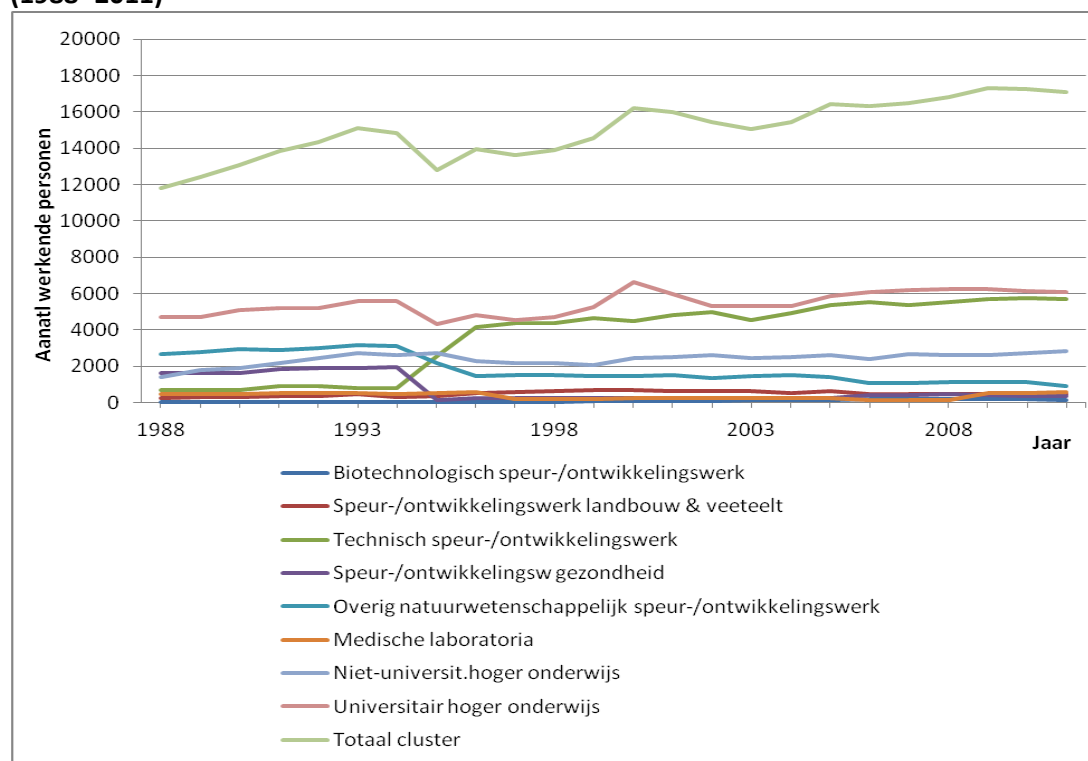
Binnen het cluster heeft het universitair hoger onderwijs in 2011 het grootste aandeel in het aantal werkende personen (6077; 35,6%), gevolgd door technisch speur-/ontwikkelingswerk (5715; 33,5%) en het niet-universitair hoger onderwijs (2811; 16,5%) (zie tabel 7.5). De bedrijfsklasse hoger onderwijs (niet-universitair en universitair hoger onderwijs) is daarmee goed voor een aandeel van 52,1 procent (8888 werkende personen). De bedrijfsklasse onderzoeksinstellingen is kleiner met een aandeel van 47,9 procent (8191 werkende personen). Opvallend is de relatief grote toename van het aantal werkende personen in het technisch speur- en ontwikkelingswerk en de relatief grote afname in het speur- en ontwikkelingswerk gezondheid en overig natuurwetenschappelijk speur- en ontwikkelingswerk. De laatste twee hadden in 1988 nog een aandeel van respectievelijk 13,7 en 22,8 procent, in 2011 zijn de aandelen echter nog maar 2,2 en 5,3 procent (zie tabel 7.5). Het technisch speur- en ontwikkelingswerk had in 1988 een aandeel van 6,0 procent, in 2011 is dit 33,5 procent. In 1988 was er geen enkel persoon werkzaam in het biotechnologisch speur- en ontwikkelingswerk, in 2011 zijn dit 162 werkende personen.

Tabel 7.5: Aantal werkende personen in het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied

Bedrijfstype	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Biotechnologisch speur-/ontwikkelingswerk	0	0,0%	93	0,6%	162	0,9%
Speur-/ontwikkelingswerk landbouw & veeteelt	242	2,0%	657	4,1%	466	2,7%
Technisch speur-/ontwikkelingswerk	711	6,0%	4803	30,0%	5715	33,5%
Speur-/ontwikkelingsw gezondheid	1619	13,7%	242	1,5%	371	2,2%
Overig natuurwetens. speur-/ontwikkelingswerk	2694	22,8%	1491	9,3%	912	5,3%
Medische laboratoria	442	3,7%	230	1,4%	565	3,3%
Niet-universit.hoger onderwijs	1415	12,0%	2516	15,7%	2811	16,5%
Universitair hoger onderwijs	4682	39,7%	5978	37,3%	6077	35,6%
Totaal cluster	11805	100,0%	16010	100,0%	17079	100,0%

Bron: WRH, 2012

Figuur 7.6: Ontwikkeling van het aantal werkende personen in het cluster kennisinstellingen (1988- 2011)



Bron: WRH, 2012

Verder valt het op dat de in 1988 relatief kleine bedrijfstypen biotechnologisch speur- en ontwikkelingswerk, speur- en ontwikkelingswerk landbouw & veeteelt en medische laboratoria in de periode 1988-2011 relatief weinig zijn toegenomen. Een laatste opvallendheid is de overeenkomsten tussen de schommelingen in de lijn van het gehele cluster en het universitair hoger onderwijs, beide lijnen lopen nagenoeg synchroon. Dit betekent dat de ontwikkeling van het aantal werkende personen in het universitair hoger onderwijs van grote invloed is op het aantal werkende personen in het gehele cluster.

De toename van het aantal werkende personen in het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied gaat samen met een toename van het aantal vestigingen (zie figuur 7.7). In 1988 telt het cluster nog 111 vestigingen, in 2011 is dit aantal verdubbeld tot 222 (zie tabel 7.6). Ondanks deze groei is het aantal vestigingen binnen dit cluster klein in vergelijking met de andere clusters (zie deelparagraaf 7.1.2).

Binnen het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied heeft het technisch speur- en ontwikkelingswerk in 2011 met 38,3 procent (85 vestigingen) het grootste aandeel in het aantal vestigingen, terwijl het aandeel van dit bedrijfstype in 1988 slechts 9,0 procent was (10 vestigingen). Daarmee kent dit bedrijfstype een aanzienlijke groei van het aantal vestigingen (zie tabel 7.6). Ook het universitair hoger onderwijs kent een groei van het aantal vestigingen van 22 in 1988 naar 42 in 2011. Het aandeel is echter afgenomen van 19,8 procent naar 18,9. Waar het hoger onderwijs met een aandeel van 52,1 procent in het aantal werkende personen groter is dan de bedrijfsklasse kennisinstellingen, daar heeft het wat betreft het aantal vestigingen een kleiner aandeel (58 vestigingen; 26,1%) dan de kennisinstellingen (163; 73,9%). Dit betekent dat de onderzoeksinstellingen minder werkende personen per vestiging hebben dan het hoger onderwijs.

Tabel 7.6: Aantal vestigingen binnen het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied

Bedrijfstype	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Biotechnologisch speur-/ontwikkelingswerk	0	0,0%	1	0,7%	2	0,9%
Speur-/ontwikkelingswerk landbouw & veeteelt	17	15,3%	15	11,2%	17	7,7%
Technisch speur-/ontwikkelingswerk	10	9,0%	31	23,1%	85	38,3%
Speur-/ontwikkelingsw gezondheid	3	2,7%	13	9,7%	25	11,3%
Overig natuurwetens. speur-/ontwikkelingswerk	28	25,2%	21	15,7%	25	11,3%
Medische laboratoria	9	8,1%	14	10,4%	10	4,5%
Niet-universit.hoger onderwijs	22	19,8%	15	11,2%	16	7,2%
Universitair hoger onderwijs	22	19,8%	24	17,9%	42	18,9%
Totaal cluster	111	100,0%	134	100,0%	222	100,0%

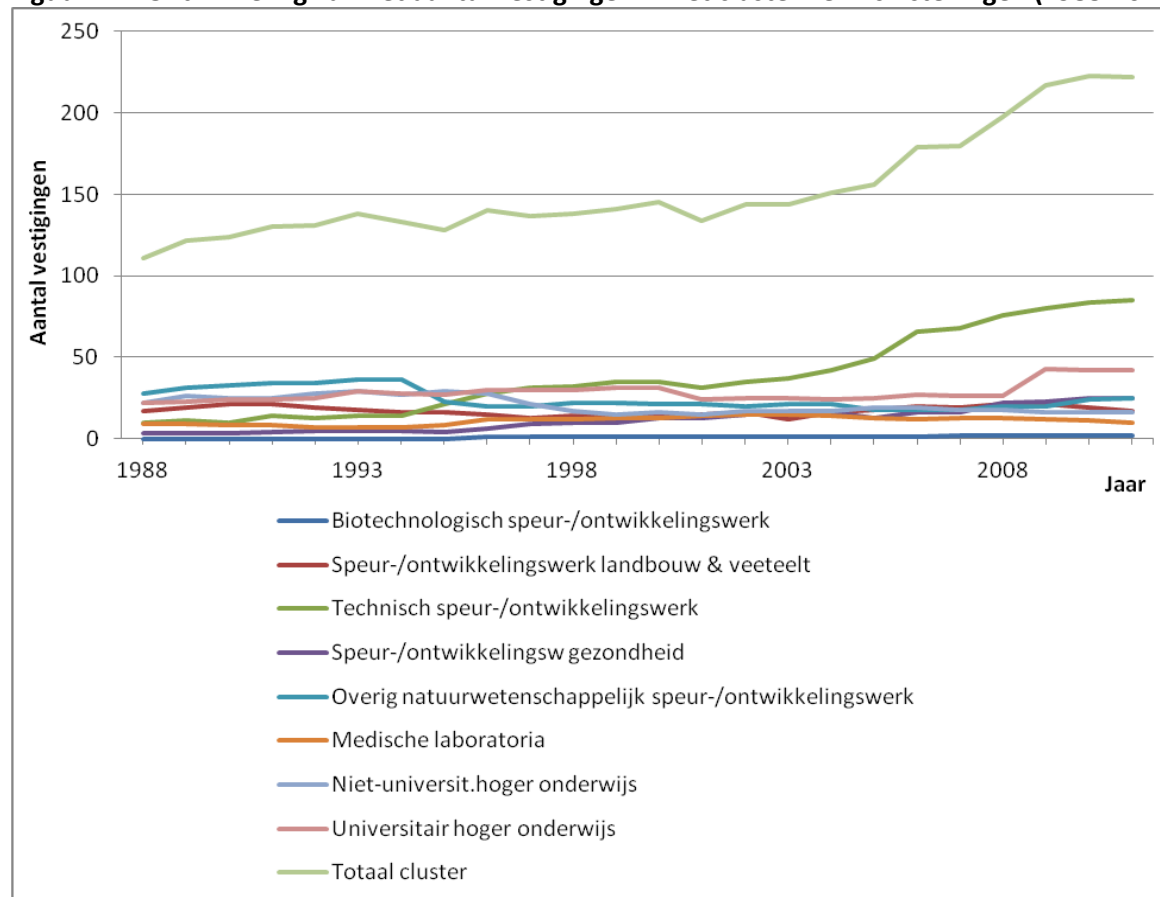
Bron: WRH, 2012

De ontwikkeling van het aantal vestigingen per bedrijfstype en het gehele cluster voor de periode 1988-2011 is weergegeven in figuur 7.7. Zoals is gesteld is het aantal vestigingen toegenomen van 111 in 1988 naar 222 in 2011. Daarbij is te zien dat vooral sinds 2005 het aantal vestigingen relatief snel is toegenomen.

In de periode hiervoor was een gestage groei de algemene trend met de jaren 1995 en 2001 als uitzondering. Hierbij is te zien dat de ontwikkeling van het aantal vestigingen van het bedrijfstype technisch speur- en ontwikkelingswerk overeenkomt met de ontwikkeling van het hele cluster. Dit bedrijfstype steekt wat betreft het aantal vestigingen boven de andere typen uit. Sinds 2008-2009 steekt ook het bedrijfstype universitair hoger onderwijs boven de overige typen uit. Deze groei kan mogelijk verklaard worden door de invoering van de Handelsregisterwet, die bepaalt dat alle vestigingen per bedrijf opgegeven dienen te worden (zie deelparagraaf 3.2.2). De ontwikkeling van de relatief kleine bedrijfstypen binnen het cluster lopen door elkaar heen, waardoor gesteld kan worden dat deze bedrijfstypen wat betreft het aantal vestigingen geen spectaculaire ontwikkelingen laten zien. Overigens is het waard om te vermelden dat in 1994 de daling van het aantal vestigingen

in het overig natuurwetenschappelijk speur- en ontwikkelingswerk duidelijk waarneembaar is. Dit sluit aan bij de mogelijke verklaring voor de groei van het aantal werkende personen in het bedrijfstype technisch speur- en ontwikkelingswerk en een afname bij de bedrijfstypen speur- en ontwikkelingswerk gezondheid en overig speur- en ontwikkelingswerk.

Figuur 7.7: Ontwikkeling van het aantal vestigingen in het cluster kennisinstellingen (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Belangrijkste bevindingen

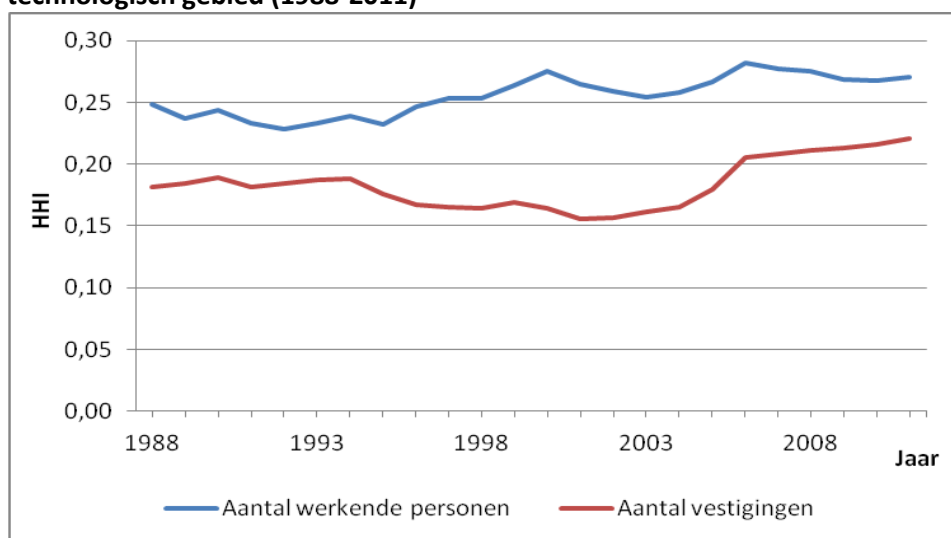
Het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied is in de periode 1988-2011 zowel wat betreft het aantal werkende personen als het aantal vestigingen gegroeid. De bedrijfstypen universitair hoger onderwijs en technisch speur- en ontwikkelingswerk hebben het grootste aandeel in het aantal werkende personen. Dit geeft het belang van 'research & development' (R&D) aan. Het technisch speur- en ontwikkelingswerk heeft tevens het grootste aandeel in het aantal vestigingen. De bedrijfsklasse hoger onderwijs is goed voor meer dan de helft (52,1%) van het aantal werkende personen, terwijl het aandeel in het aantal vestigingen slechts 26,1 procent is. Dit duidt er op dat instellingen in het hoger onderwijs veel werkende personen herbergen in vergelijking met de bedrijfsklasse onderzoeksinstellingen. Tevens is opvallend dat het technisch speur- en ontwikkelingswerk in de periode 1994-1996 een aanzienlijke groei doormaakt wat betreft het aantal werkende personen, terwijl andere bedrijfstypen binnen de bedrijfsklasse onderzoeksinstellingen juist een afname kennen. Zoals eerder is vermeld kunnen deze ontwikkelingen verklaard worden door een wijziging in de Standaard Bedrijfsindeling. Doordat instellingen behorend tot de andere bedrijfstypen (speur- en ontwikkelingswerk gezondheid en overig speur- en ontwikkelingswerk) in 1994 zijn toegewezen tot het technisch speur- en ontwikkelingswerk, kent dit laatste bedrijfstype een aanzienlijke toename.

Specialisatie versus diversiteit

Om uitspraken te kunnen doen over de mate van concentratie binnen het cluster wordt gebruik gemaakt van de Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Aangezien er binnen dit cluster slechts twee bedrijfsklassen zijn onderscheiden is voor dit cluster het marktaandeel van ieder bedrijfstype berekend en vervolgens gekwadrateerd en opgeteld. De uitkomst hiervan is de HHI van het betreffende jaar. De ontwikkeling van de HHI van het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied in de periode 1988-2011 is weergegeven in figuur 7.5.

Er is een trend waar te nemen van een stijging van de HHI van zowel het aantal werkende personen als het aantal vestigingen. Dit betekent dat er sprake is van specialisatie: de aandelen van de bedrijfsklassen zijn gedivergeerd. Dit betekent dat het aantal werkende personen en vestigingen binnen het cluster slechts in een aantal bedrijfstypen is geconcentreerd. De analyse van het aantal werkende personen en vestigingen sluit hierbij aan: de bedrijfstypen universitair hoger onderwijs en technisch speur- en ontwikkelingswerk bestaan uit een relatief groot aantal werkende personen en vestigingen.

Figuur 7.8: Ontwikkeling van de Herfindahl-Hirschman Index van het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

7.2.3 Openbaar bestuur & overheidsdiensten

Binnen het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten is onderscheid gemaakt tussen vier bedrijfsklassen, namelijk semipublieke overheidsdiensten, openbaar bestuur, overheidsdiensten en extraterritoriale organisaties (zie 6.2.3).

Het cluster is goed voor 64.948 werkende personen in 2011 en heeft daarmee een aandeel van 12,8 procent in het totaal aantal werkende personen in Haaglanden (zie tabel 7.1 en 7.7). In 1988 telde het cluster 45.190 werkende personen en was daarmee goed voor een aandeel van 12,0 procent in de totale werkgelegenheid in Haaglanden. In de periode 1988-2011 is het aantal werkende personen binnen het cluster gegroeid met 19.758 (43,7%). Als deze groei wordt gecorrigeerd voor de groei van het totaal aantal werkende personen in Haaglanden is het belang van dit cluster binnen de regio met acht procentpunten toegenomen (12,8% - 12,0%).

Binnen het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten is de bedrijfsklasse openbaar bestuur in 2011 goed voor een aandeel van 69,6 procent (45.174 werkende personen), terwijl het aandeel in 1988 nog 77,2 procent (34.893) was. Dit betekent dat deze bedrijfsklasse in absolute cijfers is gegroeid, maar dat het relatieve belang is afgenomen. De bedrijfsklasse overheidsdiensten is in 2011 goed voor 12.451 werkende personen (19,2%), terwijl deze bedrijfsklasse in 1988 6594 werkende personen (14,6%) telde. Dit betekent dat deze bedrijfsklasse wat betreft het aantal werkende personen in belang is toegenomen. Dit geldt ook voor de bedrijfsklasse extraterritoriale organisaties

met een omvang van slechts 47 werkende personen in 1988 (0,1%) en 4876 in 2011 (7,5%). Deze toename kan verklaard worden door de globalisering, waarbij internationale samenwerkingen in belang toenemen.

De bedrijfsklasse semipublieke overheidsdiensten is zowel absoluut (3656 in 1988; 2447 in 2011) als relatief (8,1% in 1988; 3,8% in 2011) afgenomen. Deze afname is voor het grootste gedeelte toe te schrijven aan de periode 1988-2001 (-878 werkende personen), sinds 2001 is deze bedrijfsklasse afgenomen met 331 werkende personen (zie tabel 7.7).

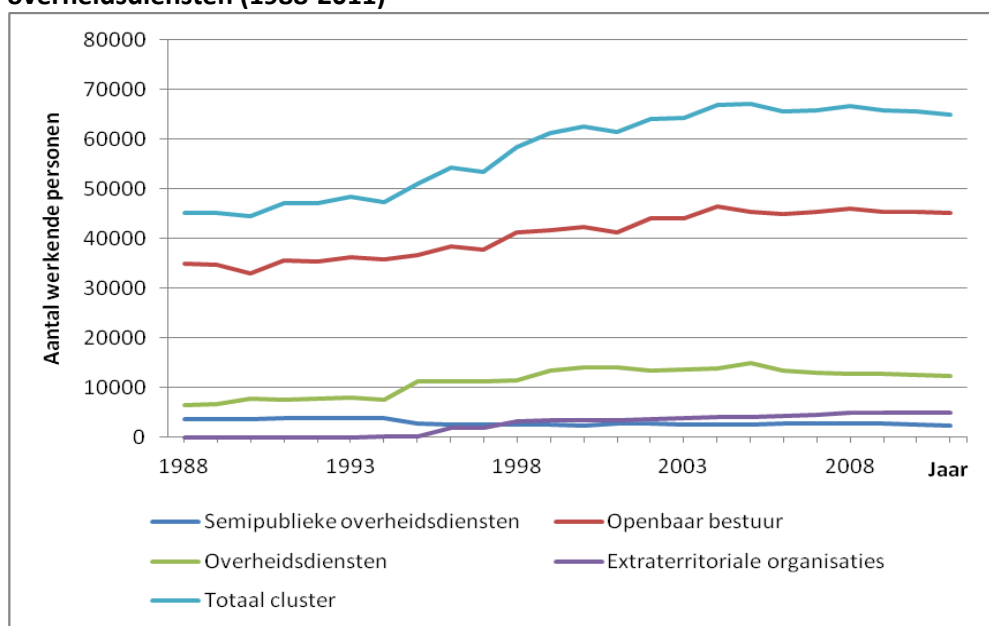
Tabel 7.7: Aantal werkende personen binnen het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten

Bedrijfsklasse	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Semipublieke overheidsdiensten	3656	8,1%	2778	4,5%	2447	3,8%
Openbaar bestuur	34893	77,2%	41201	66,9%	45174	69,6%
Overheidsdiensten	6594	14,6%	14027	22,8%	12451	19,2%
Extraterritoriale organisaties	47	0,1%	3544	5,8%	4876	7,5%
Totaal cluster	45190	100,0%	61550	100,0%	64948	100,0%

Bron: WRH, 2012

De ontwikkeling van het aantal werkende personen van de bedrijfsklassen en het totale cluster voor de periode 1988-2011 is weergegeven in figuur 7.9. De groei van het cluster is vooral toe te kennen aan de periode 1990-2004, in deze periode groeide het cluster namelijk van ongeveer 45.000 naar 67.000 werkende personen. In de periode 2004-2011 is er een afvlakkende groei te zien in het aantal werkende personen.

Figuur 7.9: Ontwikkeling van het aantal werkende personen in het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Opvallend is dat voor de bedrijfsklasse openbaar bestuur dezelfde ontwikkeling is waar te nemen, terwijl deze bedrijfsklasse toch goed is voor het merendeel van het aantal werkende personen binnen het cluster. De algemene trend van de bedrijfsklasse overheidsdiensten is een lichte groei, maar die is toe te schrijven aan de periode 1988-2005. Sinds 2005 is er een lichte afname van het aantal werkende personen binnen deze bedrijfsklasse waar te nemen. De trend van de semipublieke overheidsdiensten wordt gekenmerkt door een lichte, gestage afname voor de periode 1994-2011. Duidelijk te zien is dat de groei van het aantal werkende personen van de extraterritoriale

organisaties toe te schrijven is aan de periode 1995-2011 (zie figuur 7.9), wat erop duidt dat het belang internationale netwerken vooral de laatste jaren tot uiting komt in het aantal werkende personen.

In paragraaf 7.1.2 is naar voren gekomen dat het aandeel van het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten wat betreft het aantal vestigingen in de periode 1988-2011 is afgenomen van 1,7 procent naar 0,8 in 2011. Ook absoluut gezien is het aantal vestigingen afgenomen van 623 in 1988 naar 523 in 2011. Deze afname is toe te schrijven aan de periode na 2001, aangezien er in 2001 nog 622 vestigingen waren (zie tabel 7.8).

De bedrijfsklasse openbaar bestuur blijkt ook wat betreft het aantal vestigingen het grootste aandeel te hebben binnen het cluster (273; 52,2%). Dit aandeel is echter wel kleiner dan het aandeel in het aantal werkende personen, dit betekent dat het aantal werkende personen per vestiging relatief hoog is binnen vestigingen die behoren tot de bedrijfsklasse openbaar bestuur. Dit geldt ook voor de bedrijfsklasse overheidsdiensten met een aandeel van 4,4 procent in het aantal vestigingen ten opzichte van 19,2 procent in het aantal werkende personen. De bedrijfsklassen extraterritoriale organisaties en semipublieke overheidsdiensten daarentegen hebben een aandeel van respectievelijk 23,1 en 20,3 procent in het aantal vestigingen, terwijl het aandeel in het aantal werkende personen lager ligt. Instellingen binnen deze bedrijfsklassen hebben zodoende minder werkende personen per vestiging in vergelijking met de andere bedrijfsklassen binnen dit cluster (zie tabel 7.8).

Tabel 7.8: Aantal vestigingen binnen het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten

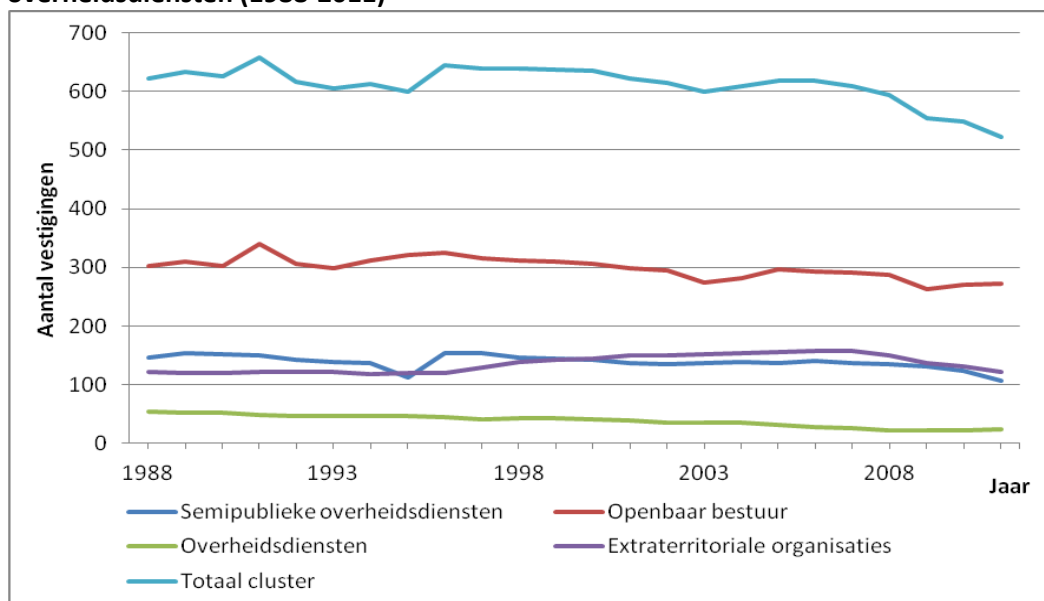
Bedrijfsklasse	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Semipublieke overheidsdiensten	146	23,4%	136	21,9%	106	20,3%
Openbaar bestuur	303	48,6%	299	48,1%	273	52,2%
Overheidsdiensten	53	8,5%	38	6,1%	23	4,4%
Extraterritoriale organisaties	121	19,4%	149	24,0%	121	23,1%
Totaal cluster	623	100,0%	622	100,0%	523	100,0%

Bron: WRH, 2012

Als de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal vestigingen in 2011 worden vergeleken met 1988 dan valt op dat de aandelen van het openbaar bestuur en extraterritoriale organisaties zijn toegenomen en die van semipublieke overheidsdiensten en overheidsdiensten zijn afgenomen. Daarbij dient gezegd te worden dat absoluut gezien het aantal vestigingen van de bedrijfsklassen is afgenomen, alleen het aantal voor de extraterritoriale organisaties is gelijk gebleven. Deze bevinding, gecombineerd met de toename in het aantal werkende personen laat zien dat er een proces van schaalvergroting heeft plaatsgevonden. Het aantal vestigingen is teruggebracht, terwijl het aantal werkende personen is toegenomen. Het proces van schaalvergroting wordt bevestigd door een onderzoek van de rijksoverheid. Daaruit komt naar voren dat er steeds meer mensen per vestiging werkzaam zijn om de kosten terug te dringen (Rijksoverheid, 2009).

De ontwikkeling van het aantal vestigingen voor de periode 1988-2011 wordt weergegeven in figuur 7.10. De grafiek laat de terugloop van het aantal vestigingen duidelijk zien, vooral na 1996 is deze ontwikkeling waar te nemen. De afname van het aantal vestigingen binnen het cluster is sterk vanaf 2007. De algemene trend is van toepassing op alle bedrijfsklassen en laat zien dat schaalvergroting plaats kan vinden in iedere bedrijfsklasse. De afname in het aantal vestigingen van de extraterritoriale organisaties is sinds 2007 in gang gezet. In de periode 1988-2007 was er juist sprake van een toename van het aantal vestigingen. De ontwikkeling van het aantal vestigingen van de overheidsdiensten is zonder uitzondering voor de hele periode een afname, terwijl de ontwikkeling van de andere bedrijfsklassen een aantal schommelingen laat zien.

Figuur 7.10: Ontwikkeling van het aantal vestigingen in het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Belangrijkste bevindingen

Het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten is goed voor 64.948 werkende personen in 2011 en heeft daarmee een aandeel van 12,8 procent in het totaal aantal werkende personen in Haaglanden. In 1988 was het aandeel van het cluster nog 12,0 procent (45.190). Als deze groei wordt gecorrigeerd voor het de groei van het totaal aantal werkende personen in Haaglanden is het aandeel van het cluster toegenomen met acht procentpunten. De bedrijfsklasse openbaar bestuur heeft het grootste aandeel in zowel het aantal werkende personen als vestigingen binnen dit cluster. Overheidsdiensten volgen wat betreft het aantal werkende personen, extraterritoriale organisaties wat betreft het aantal vestigingen.

Als de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal vestigingen in 2011 worden vergeleken met 1988 dan valt op dat de aandelen van het openbaar bestuur en extraterritoriale organisaties is toegenomen en die van semipublieke overheidsdiensten en overheidsdiensten is afgenomen. In absolute cijfers is het aantal vestigingen van de bedrijfsklassen afgenomen, alleen het aantal van de extraterritoriale organisaties is gelijk gebleven. De ontwikkeling van een afname van het aantal vestigingen gecombineerd met een toename in het aantal werkende personen duidt op een proces van schaalvergroting: steeds meer werkende personen per vestiging.

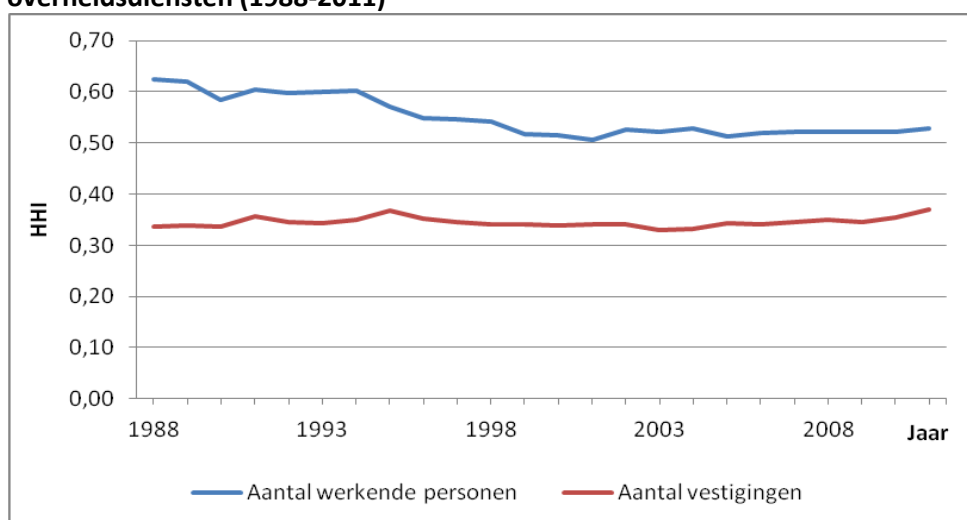
Specialisatie versus diversiteit

Om uitspraken te kunnen doen over de mate van concentratie binnen het cluster wordt gebruik gemaakt van de Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Voor de berekening van de HHI is voor dit cluster het marktaandeel van iedere bedrijfsklasse berekend en vervolgens gekwadrateerd en opgeteld. De uitkomst hiervan is de HHI van het betreffende jaar. De ontwikkeling van de HHI van het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten voor de periode 1988-2011 is te zien in figuur 7.11.

Er is een trend waar te nemen van een daling van de HHI van het aantal werkende personen, terwijl de HHI van het aantal vestigingen een lichte stijging laat zien (zie figuur 7.11). Dit betekent dat er wat betreft het aantal werkende personen sprake is van diversiteit: de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal werkende personen convergeren. Dit geldt niet voor de aandelen in het aantal vestigingen: hierbij is een trend van divergentie waar te nemen. Dit betekent dat het aantal vestigingen in sommige bedrijfsklassen meer toenemen dan andere, kortom er is sprake van specialisatie.

Er dient gezegd te worden dat de daling van de HHI voor het aantal werkende personen sterker is dan de toename van de HHI van het aantal vestigingen, ook is de HHI van het aantal werkende personen groter dan die van het aantal vestigingen. Dit betekent dat het aantal werkende personen meer geconcentreerd zijn binnen de bedrijfsklassen dan het aantal vestigingen. Aangezien de HHI van het aantal werkende personen sneller afneemt dan de HHI van het aantal vestigingen toeneemt, kan gesteld worden dat er sprake is van diversiteit binnen het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten. Dit past ook bij het beeld dat de aandelen van de bedrijfsklassen laten zien. Het aandeel van de, in 1988, grootste bedrijfsklasse (openbaar bestuur) is in 2011 afgenomen, terwijl het aandeel van de kleinste bedrijfsklasse (extraterritoriale organisaties) juist is toegenomen.

Figuur 7.11: Ontwikkeling van de Herfindahl-Hirschman Index van het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

7.2.4 Toerisme

Om ontwikkelingen binnen het toerismecluster te achterhalen wordt voor de periode 1988-2011 het aantal werkende personen en het aantal vestigingen per bedrijfsklasse geanalyseerd. Binnen dit cluster is onderscheid gemaakt tussen vijf bedrijfsklassen: horeca, evenementen, natuur- & monumentenzorg en dienstverlening voor toerisme (zie 6.2.4).

Tabel 7.9: Aantal werkende personen binnen het toerismecluster

Bedrijfsklasse	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Logies	1764	13,4%	2223	9,6%	2490	9,5%
Horeca	6840	52,0%	12218	52,7%	13669	52,1%
Evenementen	1758	13,4%	4255	18,4%	5361	20,4%
Natuur- & monumentenzorg	12	0,1%	51	0,2%	54	0,2%
Dienstverlening voor toerisme	2768	21,1%	4428	19,1%	4678	17,8%
Totaal cluster	13142	100,0%	23175	100,0%	26252	100,0%

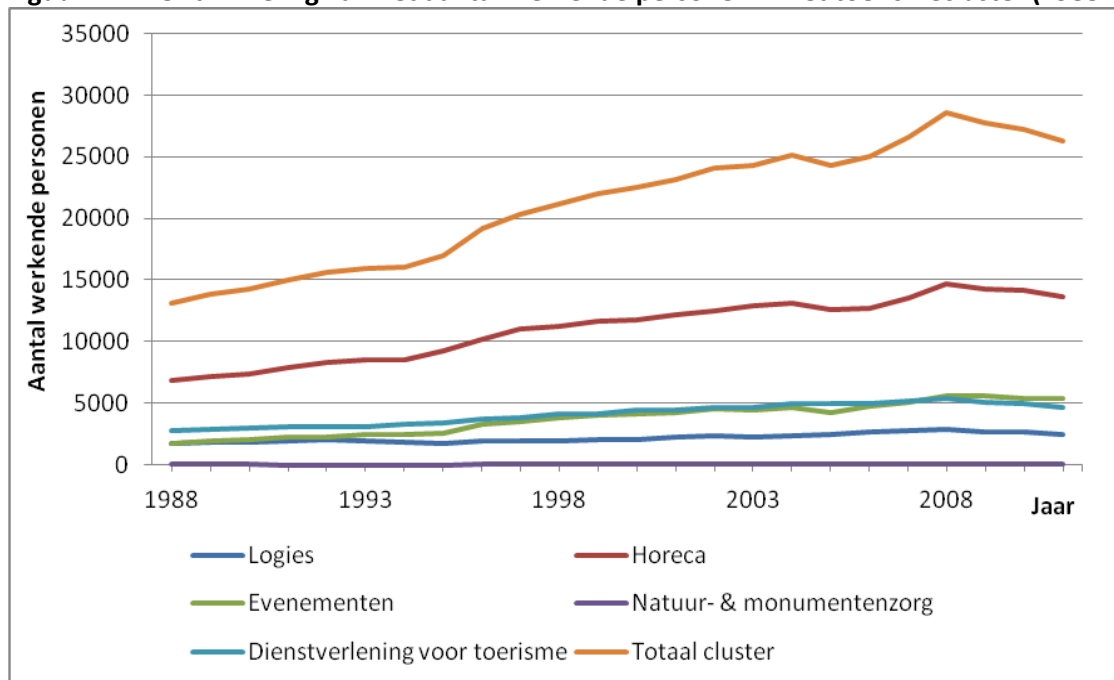
Bron: WRH, 2012

Het toerismecluster is goed voor 26.252 werkende personen in 2011 en heeft daarmee een aandeel van 5,2 procent in het totaal aantal werkende personen in Haaglanden (zie tabel 7.1 en 7.9). In 1988 telde het cluster 13.142 werkende personen en was daarmee goed voor een aandeel van 3,5 procent in Haaglanden. In de periode 1988-2011 is het aantal werkende personen binnen het toerismecluster met 13.110 (99,8%) gegroeid. Als deze groei wordt gecorrigeerd voor de groei van het totaal aantal werkende personen is het belang van dit cluster binnen de regio met zeventien procentpunten toegenomen (5,2% - 3,5%). Daardoor kan gesteld worden dat wat betreft het aantal

werkende personen het belang van het toerismecluster in de werkgelegenheid in Haaglanden is toegenomen.

Binnen het toerismecluster is de bedrijfsklasse horeca goed voor 13.669 werkende personen, daarmee heeft het een aandeel van 52,1 procent in het aantal werkende personen binnen het toerismecluster (zie tabel 7.9). De bedrijfsklassen evenementen en dienstverlening voor toerisme volgen met aandelen van respectievelijk 20,4 (5361 werkende personen) en 17,8 procent (4678). De bedrijfsklasse logies is goed voor 2490 werkende personen (9,5%) en de bedrijfsklasse natuur- & monumentenzorg heeft 54 werkende personen (0,2%). Als deze percentages worden vergeleken met 1988 dan blijkt dat het aandeel van de horeca ongeveer gelijk is gebleven (52,0 procent in 1988). De aandelen van logies en dienstverlening voor toerisme zijn gedaald, terwijl de aandelen van evenementen en natuur- & monumentenzorg zijn toegenomen. Hierbij dient gezegd te worden dat de bedrijfsklasse natuur- & monumentenzorg een marginaal aandeel had en heeft. Kortom vooral de bedrijfsklasse evenementen blijkt belangrijker te zijn geworden binnen het toerismecluster. Dit sluit aan bij recente ontwikkelingen naar een beleveniseconomie. Daarbij wordt er geconcurrereerd op basis van de beleving van een product in plaats van op basis van de prijs (Pine & Gilmore, 1999). Tenslotte is het noemenswaardig dat alle bedrijfsklassen een absolute groei van het aantal werkende personen kennen.

Figuur 7.12: Ontwikkeling van het aantal werkende personen in het toerismecluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

De ontwikkeling van het aantal werkende personen binnen het toerismecluster is weergegeven in figuur 7.12. Hierin is duidelijk de groei van het aantal werkende personen binnen het cluster te zien. Sinds 2008 is echter een afname van het aantal werkende personen waar te nemen (zie figuur 7.12). Duidelijk is te zien dat de horeca het grootste aandeel heeft in het aantal werkende personen. Opvallend is dat de ontwikkeling van het aantal werkende personen in de horeca gelijkentrends vertoont met de ontwikkeling van het gehele cluster. Al met al kan gesteld worden dat het aantal werkende personen binnen het toerismecluster in de periode 1988-2011 aanzienlijk is toegenomen en dat iedere bedrijfsklasse daaraan heeft bijgedragen.

In paragraaf 7.1.2 is naar voren gekomen dat het aandeel van het toerismecluster in het aantal vestigingen in de periode 1988-2011 nagenoeg gelijk is gebleven. In 1988 was het aandeel in het

aantal vestigingen binnen Haaglanden 8,4 procent, in 2011 8,5 procent. Absoluut gezien is er echter een grotere groei waar te nemen, van 3111 vestigingen in 1988 naar 5908 in 2011. In 2001 waren er 4230 vestigingen en had het toerismecluster een aandeel van 9,4 procent (zie tabel 7.2). Dit betekent dat het belang van het toerismecluster in de periode 1988-2011 schommelingen vertoont. Binnen het toerismecluster blijkt de horeca het grootste aandeel in het aantal werkende personen te hebben (52,1%) (zie tabel 7.9), terwijl deze bedrijfsklasse een aandeel van 39,7 procent in het aantal vestigingen heeft (zie tabel 7.10). Dit betekent dat de vestigingen binnen deze bedrijfsklasse relatief veel werkende personen hebben. De bedrijfsklasse evenementen heeft een aandeel van 20,4 procent in het aantal werkende personen en een aandeel van 42,7 procent in het aantal vestigingen. Dit betekent dat de vestigingen in de bedrijfsklasse horeca meer werkende personen per vestiging hebben in vergelijking met vestigingen behorend tot de bedrijfsklasse evenementen. Ook voor de bedrijfsklasse logies geldt dat het aandeel in het aantal vestigingen (2,9%) lager is dan het aandeel in het aantal werkende personen (9,5%). Het aandeel van de dienstverlening in het aantal vestigingen is 14,5 procent in vergelijking met 17,8 procent in het aantal werkende personen. Het aandeel van de bedrijfsklasse natuur- & monumentenzorg in het aantal vestigingen is 0,2 procent en is gelijk aan het aandeel in het aantal werkende personen.

Als de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal vestigingen in 2011 wordt vergeleken met 1988 dan valt op dat de aandelen van de bedrijfsklassen logies en horeca zijn afgenomen en van de bedrijfsklassen evenementen, natuur- & monumentenzorg en dienstverlening voor toerisme zijn toegenomen. Absoluut gezien geldt dat de bedrijfsklassen horeca, evenementen, natuur- & monumentenzorg en dienstverlening voor toerisme zijn gegroeid, alleen het aantal vestigingen binnen de bedrijfsklasse logies is afgenomen (zie tabel 7.10). In 1988 telde de logies nog 262 vestigingen, in 2011 zijn dit er nog maar 171, terwijl in 2001 er 161 vestigingen waren. Dit duidt op een schommeling in het aantal vestigingen in de klasse logies.

Tabel 7.10: Aantal vestigingen binnen het toerismecluster

Bedrijfsklasse	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Logies	262	8,4%	161	3,8%	171	2,9%
Horeca	2048	65,8%	2369	56,0%	2346	39,7%
Evenementen	557	17,9%	1260	29,8%	2523	42,7%
Natuur- & monumentenzorg	1	0,0%	9	0,2%	10	0,2%
Dienstverlening voor toerisme	243	7,8%	431	10,2%	858	14,5%
Totaal cluster	3111	100,0%	4230	100,0%	5908	100,0%

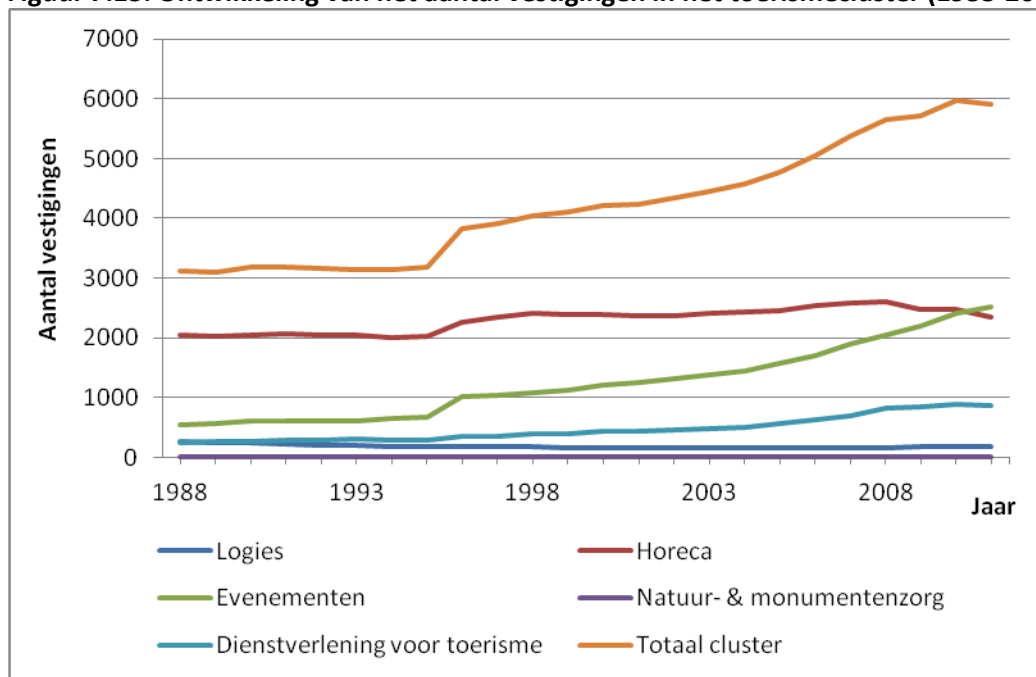
Bron: WRH, 2012

De ontwikkeling van het aantal vestigingen binnen de bedrijfsklassen en het gehele cluster voor de periode 1988-2011 is te zien in figuur 7.13. Daarin is te zien dat het gehele cluster in de periode 1988-2011 aanzienlijk is gegroeid van ruim 3000 vestigingen in 1988 naar bijna 6000 in 2011.

De bedrijfsklasse evenementen heeft daarbij het grootste aandeel in het aantal vestigingen, gevolgd door de bedrijfsklasse horeca. Dit is echter pas sinds 2010, want hiervoor had de horeca de meeste vestigingen. Sinds 1995 is de bedrijfsklasse evenementen echter aanzienlijk gegroeid en de horeca kent sinds 2008 een kleine afname van het aantal vestigingen.

De groei van het aantal vestigingen binnen de bedrijfsklasse dienstverlening voor toerisme is waar te nemen in figuur 7.13. De grafiek laat zien dat het aantal vestigingen steeds harder is gegroeid in deze bedrijfsklasse. Dit geldt niet voor de bedrijfsklassen logies en natuur- & monumentenzorg, deze hebben een marginaal aandeel in het aantal vestigingen binnen het toerismecluster (zie figuur 7.13). Opvallend is dat in 1995 het toerismecluster een snelle groeifase doormaakte in het aantal vestigingen, waar de bedrijfsklassen horeca en evenementen verantwoordelijk voor zijn.

Figuur 7.13: Ontwikkeling van het aantal vestigingen in het toerismecluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Belangrijkste bevindingen

Het toerismecluster is in 2011 goed voor 26.252 werkende personen en heeft daarmee een aandeel van 5,2 procent in het totaal aantal werkende personen in Haaglanden. In 1988 telde het cluster 13.142 werkende personen en was daarmee goed voor een aandeel van 3,5 procent. Als deze groei wordt gecorrigeerd voor de groei van het totaal aantal werkende personen is het belang van dit cluster binnen de regio met zeventien procentpunten toegenomen (5,2% - 3,5%).

Binnen het toerismecluster heeft de bedrijfsklasse horeca een aandeel van 52,1 procent in het aantal werkende personen. De bedrijfsklassen evenementen en dienstverlening voor toerisme volgen met een aandeel van respectievelijk 20,4 en 17,8 procent en de bedrijfsklassen logies en natuur- & monumentenzorg zijn relatief klein. Als deze cijfers worden vergeleken met 1988 blijkt dat het aantal werkende personen van alle bedrijfsklassen is gegroeid.

Als de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal vestigingen in 2011 wordt vergeleken met 1988 dan valt op dat de aandelen van de bedrijfsklassen logies en horeca zijn afgenomen en van de bedrijfsklassen evenementen, natuur- & monumentenzorg en dienstverlening voor toerisme zijn toegenomen. In absolute cijfers geldt dat de horeca, evenementen, natuur- & monumentenzorg en dienstverlening voor toerisme zijn gegroeid, alleen het aantal vestigingen binnen de bedrijfsklasse logies is afgenomen.

De ontwikkeling van het aantal vestigingen binnen het toerismecluster voor de periode 1988-2011 laat zien dat het gehele cluster in de periode 1988-2011 aanzienlijk is gegroeid. De bedrijfsklasse evenementen heeft daarin het grootste aandeel, deze ontwikkeling past binnen de trend van de beleveniseconomie.

Specialisatie versus diversiteit

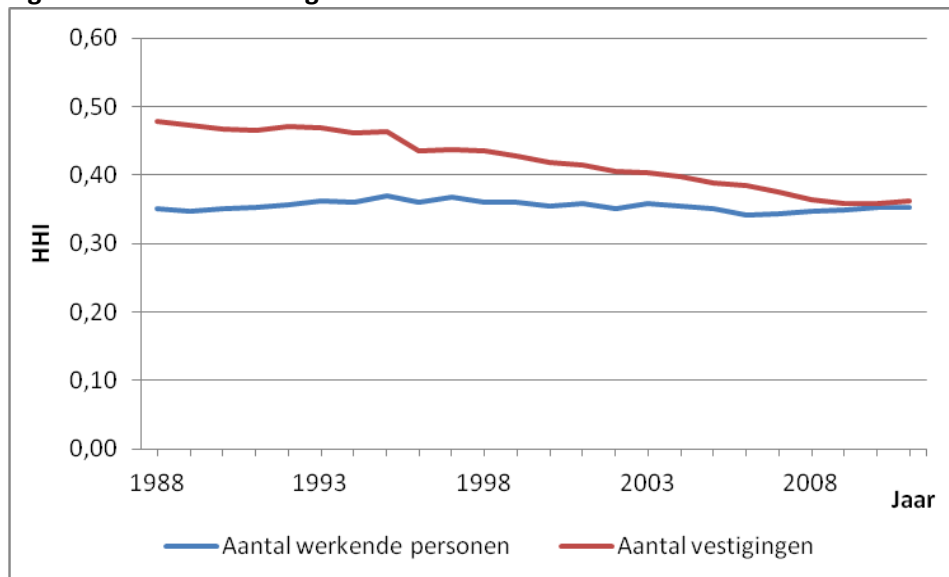
Om uitspraken te kunnen doen over de mate van concentratie binnen het toerismecluster wordt gebruik gemaakt van de Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Deze maat wordt berekend door de som te nemen van de kwadraten van het marktaandeel van bedrijven in het betreffende cluster. Voor het toerismecluster is het marktaandeel van iedere bedrijfsklasse berekend en vervolgens gekwadrateerd en opgeteld. De uitkomst hiervan is de HHI van het betreffende jaar en de ontwikkeling van de HHI voor de periode 1988-2011 is te zien in figuur 7.14.

Er is een trend waar te nemen van een daling van de HHI van het aantal vestigingen en een stagnatie in de ontwikkeling van de HHI van het aantal werkende personen (zie figuur 7.14). Dit betekent dat er wat betreft het aantal vestigingen sprake is van diversiteit: de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal vestigingen zijn geconvergeerd. Dit geldt niet voor de aandelen in het aantal werkende personen: hierbij is een trend van stagnatie waar te nemen met enkele kleine schommelingen. Dit betekent dat de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal werkende personen min of meer gelijk zijn gebleven in de periode 1988-2011.

Hierbij dient gezegd te worden dat de daling van de HHI voor het aantal vestigingen in 2011 samenkomt met de HHI van het aantal werkende personen. Dit betekent dat er sprake is van een gelijke concentratie van het aantal vestigingen en werkende personen in de bedrijfsklassen binnen het toerismecluster.

Er kan geconcludeerd worden dat met name diversiteit van toepassing is op het toerismecluster. De aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal vestigingen laten een beeld zien van convergentie: het aandeel van de in 1988 grootste bedrijfsklasse (horeca) is in 2011 aanzienlijk afgenomen, terwijl die van de kleinste bedrijfsklassen juist zijn toegenomen. Hierbij dient gezegd te worden dat de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal werkende personen deze conclusie gedeeltelijk ondersteunen.

Figuur 7.14: Ontwikkeling van de Herfindahl-Hirschman Index van het toerismecluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

7.2.5 Knowledge Intensive Business Services (KIBS)

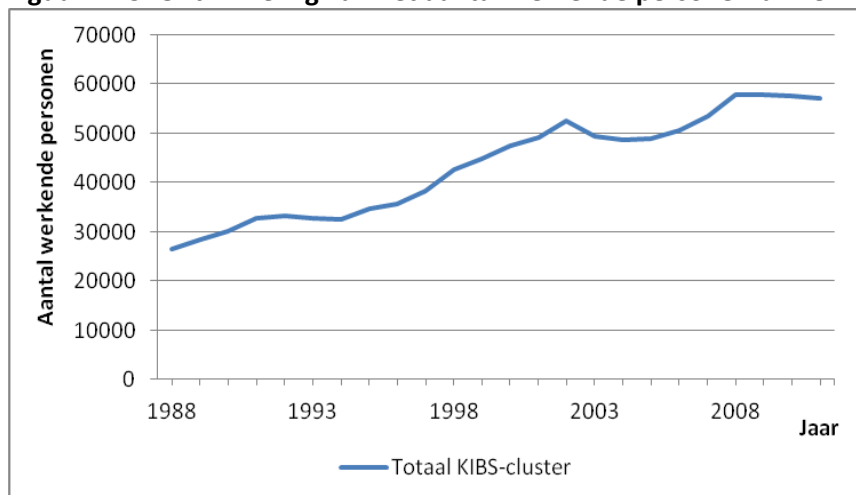
Het aandeel van het KIBS-cluster in het totaal aantal werkende personen in Haaglanden in 2011 is 11,2 procent (57.196), daarmee heeft dit cluster een aanzienlijke omvang in vergelijking met de andere clusters binnen Haaglanden (zie tabel 7.1) (WRH, 2012). De ontwikkeling van het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster laat een aanzienlijke groei zien in de periode 1988-2011 (zie figuur 7.15). In de periode 2002-2005 liep het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster terug. Verklaringen hiervoor kunnen mogelijk gevonden worden door ontwikkelingen binnen het cluster te achterhalen.

Om de groei van het KIBS-cluster verder te analyseren wordt er gekeken naar de ontwikkeling van het aantal werkende personen en vestigingen per bedrijfsklasse. Zodoende kan achterhaald worden welke en in welke mate de bedrijfsklassen binnen het KIBS-cluster verantwoordelijk zijn voor de groei van het cluster.

Binnen het KIBS-cluster is er onderscheid gemaakt tussen zes bedrijfsklassen: design, ICT, management & advies, recht & advies, finance en reclame & marketing (zie deelparagraaf 6.2.5). Als er wordt gekeken naar het aandeel van iedere bedrijfsklasse binnen het KIBS-cluster in 2011 dan

heeft recht & advies het grootste aandeel (16.299; 28,5%), gevolgd door design (13.689; 23,9%) en ICT (12749; 22,3%). De bedrijfsklassen reclame & marketing (2911; 5,1%) en finance (1042; 1,8%) hebben een relatief klein aandeel in het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster (zie tabel 7.11).

Figuur 7.15: Ontwikkeling van het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Als de aandelen en absolute cijfers van het aantal werkende personen in de bedrijfsklassen van 2011 worden vergeleken met 1988 dan valt op dat het aantal werkzame personen in alle bedrijfsklassen is toegenomen. Vooral de bedrijfsklassen ICT en management & advies zijn aanzienlijk gegroeid. Als er wordt gekeken naar de aandelen van de andere bedrijfsklassen dan valt op dat de bedrijfsklasse design in 1988 nog een aandeel van 44,9 procent in het aantal werkende personen had, terwijl het aandeel in 2011 nog slechts 23,9 procent is. Ook de bedrijfsklassen recht & advies en finance hebben in 2011 een kleiner aandeel dan in 1988. De bedrijfsklassen ICT, management & advies en reclame & marketing hebben juist een groter aandeel gekregen in het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster (zie tabel 7.11). Dit betekent dat deze bedrijfsklassen in belang zijn toegenomen.

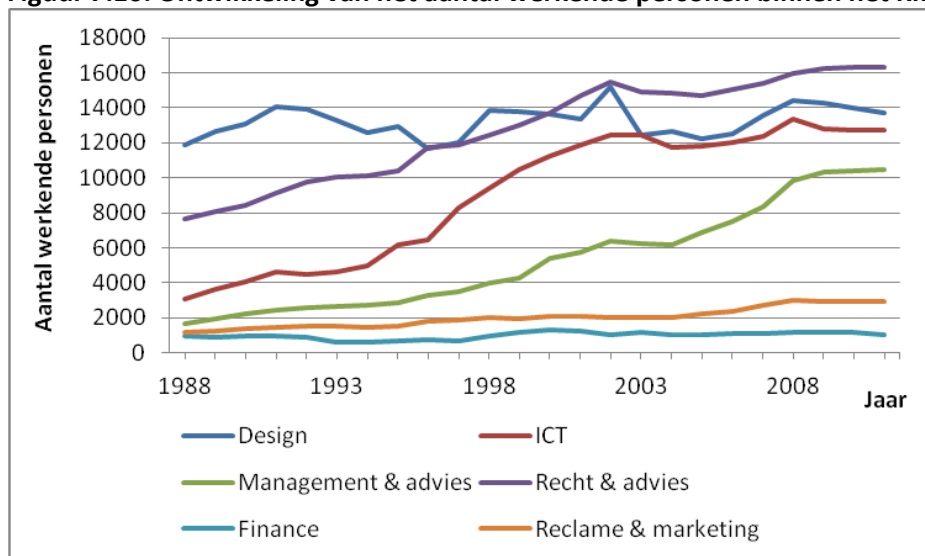
Tabel 7.11: Aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster

Bedrijfsklasse	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Design	11900	44,9%	13354	27,2%	13689	23,9%
ICT	3109	11,7%	11912	24,3%	12749	22,3%
Management & advies	1704	6,4%	5724	11,7%	10506	18,4%
Recht & advies	7659	28,9%	14681	29,9%	16299	28,5%
Finance	993	3,7%	1281	2,6%	1042	1,8%
Reclame & marketing	1145	4,3%	2109	4,3%	2911	5,1%
Totaal cluster	26510	100,0%	49061	100,0%	57196	100,0%

Bron: WRH, 2012

Als er dieper in wordt gegaan op de ontwikkeling van het aantal werkende personen per bedrijfsklasse dan blijkt dat er een aantal zeer sterke en consequente 'groeiers' tussen zitten, waarmee de bedrijfsklassen recht & advies, ICT en management & advies bedoeld worden (zie figuur 7.16). Waar de bedrijfsklasse design in 1988 nog het grootste aandeel had in het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster blijkt dat de bedrijfsklasse recht & advies sinds 2000 design voorbij is gestreefd. Dit komt mogelijk door de sterke dynamiek in het aantal werkende personen binnen de bedrijfsklasse design: er zijn namelijk veel schommelingen te zien (zie figuur 7.16). De ontwikkeling van het totale cluster is apart in figuur 7.15 weergegeven, omdat daardoor figuur 7.16 duidelijk blijft.

Figuur 7.16: Ontwikkeling van het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster laat een afname zien in de periode 2002-2005. Deze afname kan verklaard worden door een afname in de bedrijfsklassen recht & advies en design, waarbij met name het aantal werkende personen in de bedrijfsklasse design sterk is afgenomen (zie figuur 7.16). Deze afname laat zien dat het KIBS-cluster conjunctuurgevoelig is.

De afname in de bedrijfsklasse design is toe te schrijven aan het bedrijfstype ingenieurs/overig technisch ontwerp, het aantal werkende personen in deze bedrijfsklasse is afgenomen van 13.788 in 2002 naar 10.623 in 2005 (-3165), terwijl de overige bedrijfstypen (architecten en industrieel ontwerp/vormgeving) juist een groei laten zien (WRH, 2012). De afname in de bedrijfsklasse recht & advies wordt bepaald door een afname van het aantal werkende personen in de bedrijfstypen advocatenkantoren (-126), registeraccountants (-167), belastingconsulenten (-216) en overige administratiekantoren (-915) (WRH, 2012).

Kijkend naar andere bedrijfsklassen blijkt reclame & marketing een lichte, maar constante groei te hebben doorgemaakt en blijkt de bedrijfsklasse finance nauwelijks gegroeid of gekrompen te zijn, waardoor deze bedrijfsklasse het kleinst was en blijft. In figuur 7.16 is duidelijk te zien dat vier bedrijfsklassen (recht & advies, design, ICT en management & advies) het grootste aandeel hebben in het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster en daarmee als belangrijkste bedrijfsklassen binnen het cluster gelden.

Tabel 7.12: Aantal vestigingen binnen het KIBS-cluster

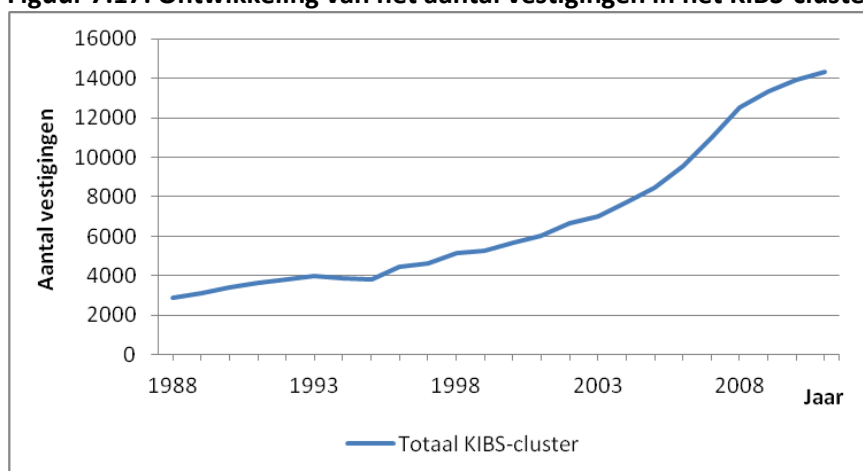
Bedrijfsklasse	1988		2001		2011	
	Absoluut	%	Absoluut	%	Absoluut	%
Design	777	26,8%	1225	20,4%	2694	18,8%
ICT	297	10,2%	1023	17,0%	2710	18,9%
Management & advies	383	13,2%	1491	24,8%	5115	35,7%
Recht & advies	937	32,3%	1403	23,3%	2303	16,1%
Finance	149	5,1%	247	4,1%	188	1,3%
Reclame & marketing	358	12,3%	624	10,4%	1326	9,2%
Totaal cluster	2901	100,0%	6013	100,0%	14336	100,0%

Bron: WRH, 2012

Het KIBS-cluster telt in 2011 14.336 vestigingen, terwijl dit er in 1988 slechts 2901 waren (zie tabel 7.12). De ontwikkeling van het aantal vestigingen binnen het KIBS-cluster in de periode 1988-2011

laat een aanzienlijke en constante groei zien (zie figuur 7.17). Vooral in de periode 2003-2007 groeide het aantal vestigingen aanzienlijk.

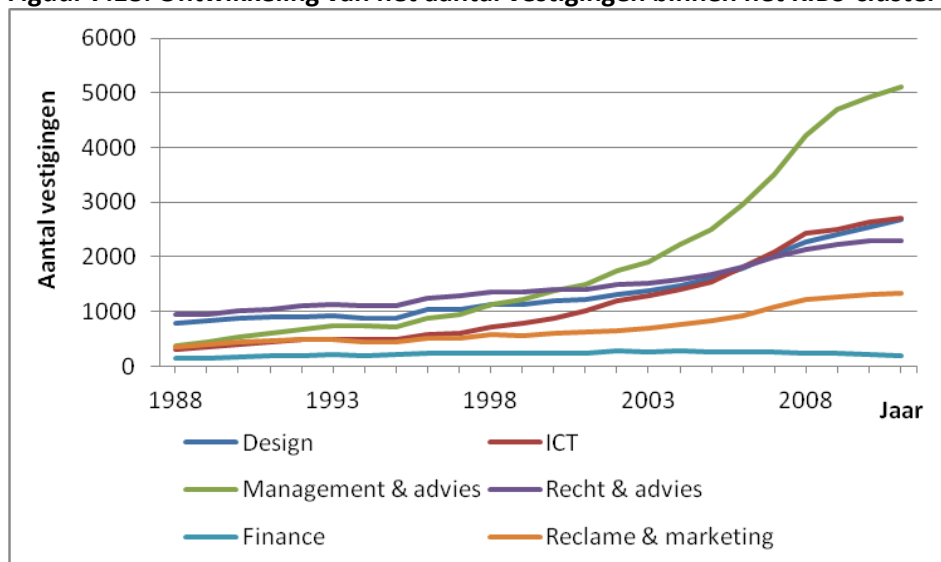
Figuur 7.17: Ontwikkeling van het aantal vestigingen in het KIBS-cluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Binnen het KIBS-cluster is management & advies wat betreft het aantal vestigingen de grootste bedrijfsklasse met een aandeel van 35,7 procent (5115 vestigingen), gevolgd door ICT (2710; 18,9%), design (2694; 18,8%) en recht & advies (2303; 16,1%) (zie tabel 7.12). Ook wat betreft het aantal vestigingen zijn deze bedrijfsklassen de grootste binnen het KIBS-cluster. Opvallend is dat management & advies wat betreft het aantal vestigingen de grootste van deze vier bedrijfsklassen is, terwijl het wat betreft het aantal werkende personen de kleinste is. Het omgekeerde geldt voor de bedrijfsklasse recht & advies, dit betekent dat bedrijven die zich bezighouden met management & advies minder werkende personen per vestigingen hebben in vergelijking met bedrijven die tot de bedrijfsklasse recht & advies behoren.

Figuur 7.18: Ontwikkeling van het aantal vestigingen binnen het KIBS-cluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

De bedrijfsklassen reclame & marketing en finance blijken in 2011 ook wat betreft het aantal vestigingen relatief klein met aandelen van respectievelijk 9,2 en 1,3 procent (zie tabel 7.12). Als deze aandelen worden vergeleken met die van 1988 dan blijkt dat de aandelen toen groter waren, respectievelijk 12,3 en 5,1 procent. Ook de bedrijfsklassen design (26,8%) en recht & advies (32,3%)

hadden in 1988 een groter aandeel in het aantal vestigingen dan in 2011. De bedrijfsklassen ICT en management & advies kennen daarentegen een toename van het aandeel in 2011 in vergelijking met 1988 (zie tabel 7.12). In absolute cijfers blijken alle bedrijfsklassen in de periode 1988-2011 te zijn gegroeid, met finance als enige uitzondering.

De ontwikkeling van het aantal vestigingen per bedrijfsklasse in de periode 1988-2011 is grafisch weergegeven in figuur 7.18. In de figuur is duidelijk te zien dat de bedrijfsklasse management & advies de grootste is in 2011. De groei van deze bedrijfsklasse is vooral toe te schrijven aan de periode 2005-2009.

In 2011 zijn de verschillen tussen de bedrijfsklassen groter geworden in vergelijking met 1988. Sommige bedrijfsklassen kennen een grotere groei dan andere. Zo is het aantal vestigingen binnen finance vanaf 1988 licht gestegen, maar loopt het aantal vestigingen sinds 2002 iets terug.

Zoals al is vermeld laten alle bedrijfsklassen, op finance na, in de periode 1988-2011 een toenemende groei zien. Vooral sinds 2002 groeien deze bedrijfsklassen harder dan in de periode daarvoor. De relatief grote groei van het aantal vestigingen in relatie tot de groei van het aantal werkende personen duidt op een toename van kleinschalige bedrijvigheid.

Belangrijkste bevindingen

Het KIBS-cluster is in 2011 goed voor 57.196 werkende personen. De bedrijfsklasse recht & advies heeft hierin het grootste aandeel, gevolgd door de bedrijfsklassen design en ICT. De bedrijfsklassen reclame & marketing en finance hebben een relatief klein aandeel in het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster. De bedrijfsklassen ICT, management & advies en reclame & marketing hebben in de periode 1988-2011 een groter aandeel gekregen in het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster, waarbij vooral de groei van de bedrijfsklasse management & advies eruit springt (van 1704 werkende personen in 1988 naar 10.506 in 2011). De bedrijfsklasse reclame & marketing blijkt een lichte, maar constante groei te hebben doorgemaakt en finance blijkt nauwelijks gegroeid of gekrompen te zijn, waardoor deze bedrijfsklasse het kleinst was en blijft. De bedrijfsklassen recht & advies, design, ICT en management & advies, blijken het grootste aandeel in het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster te hebben en gelden daardoor als belangrijkste bedrijfsklassen binnen het cluster.

Het KIBS-cluster telt in 2011 14.336 vestigingen, waarin de bedrijfsklasse management & advies het grootste aandeel heeft, gevolgd door de bedrijfsklassen ICT, design en recht & advies. Ook wat betreft het aantal vestigingen blijken deze vier bedrijfsklassen de grootste binnen het KIBS-cluster.

Alle bedrijfsklassen, op finance na, laten een toenemende groei van het aantal vestigingen in de periode 1988-2011 zien. Vooral sinds 2002 groeien deze bedrijfsklassen harder dan in de periode daarvoor. Dit zou kunnen betekenen dat sinds 2002 de vraag naar kennisintensieve diensten is toegenomen en meer ondernemers hebben gekozen om een adviserend bedrijf te beginnen.

Specialisatie versus diversiteit

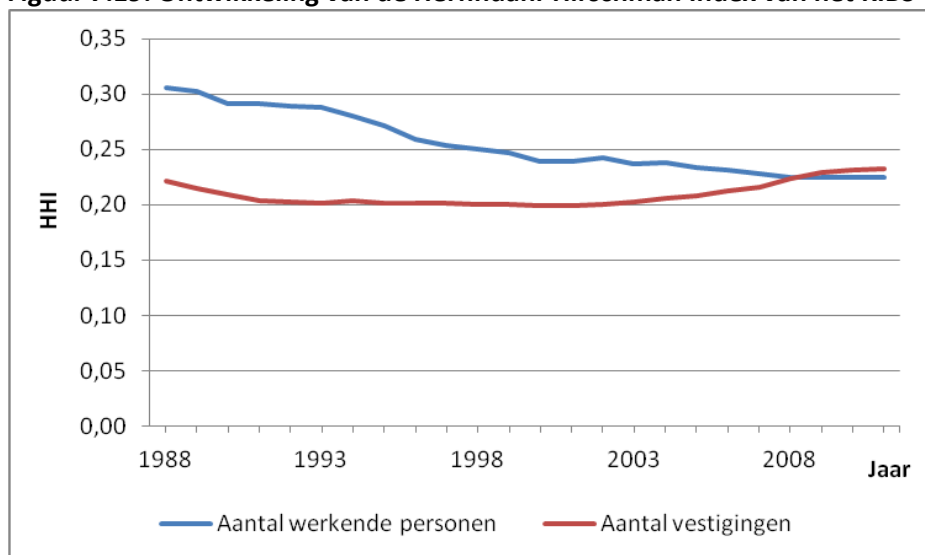
Om uitspraken te kunnen doen over de mate van concentratie binnen het cluster wordt gebruik gemaakt van de Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Deze maat wordt berekend door de som te nemen van de kwadraten van het marktaandeel van bedrijven in het betreffende cluster. Voor het KIBS-cluster is het marktaandeel van iedere bedrijfsklasse berekend en vervolgens gekwadrateerd en opgeteld. De uitkomst hiervan is de HHI van het betreffende jaar en de ontwikkeling van de HHI van het KIBS-cluster voor de periode 1988-2011 is te zien in figuur 7.19.

Er is een trend waar te nemen van een daling van de HHI op basis van het aantal werkende personen. Dit betekent dat er wat betreft het aantal werkende personen sprake is van diversiteit: de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster zijn geconvergeerd. Daarbij is het aandeel van de in 1988 grootste bedrijfsklasse (design) aanzienlijk afgenomen in 2011 en ook het aandeel van de kleinste bedrijfsklasse (finance) is afgenomen.

Diversiteit heeft geen betrekking op de aandelen in het aantal vestigingen: de ontwikkeling van de HHI van het aantal vestigingen in de periode 1988-1991 laat een afname zien, waarna de HHI over de

periode 1991-2002 nagenoeg gelijk blijft en vervolgens toeneemt. Dit betekent dat de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal vestigingen in de laatste jaren divergeren: er is sprake van specialisatie. De HHI van het aantal vestigingen en werkende personen komen door deze ontwikkelingen dicht bij elkaar te liggen. Dit betekent dat het KIBS-cluster ongeveer een gelijke concentratie wat betreft het aantal vestigingen en werkende personen in de bedrijfsklassen kent. Specialisatie noch diversiteit gaan zodoende voor het KIBS-cluster op.

Figuur 7.19: Ontwikkeling van de Herfindahl-Hirschman Index van het KIBS-cluster (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

§ 7.3 Conclusie

In dit hoofdstuk is onderzocht in hoeverre de geselecteerde clusters bijdragen aan de werkgelegenheidsgroei binnen de regio Haaglanden. Om een compleet beeld te geven van ontwikkelingen van de regionale concurrentiekracht is het van belang om ook ontwikkelingen in de arbeidsproductiviteit mee te nemen. Het ontbreekt echter aan gegevens hierover, waardoor er alleen uitspraken gedaan worden over de werkgelegenheidsgroei in de regio. In dit hoofdstuk zijn ontwikkelingen van het aantal werkende personen en vestigingen binnen de vijf geselecteerde clusters in Haaglanden en de relatieve omvang van deze clusters geanalyseerd.

De aandelen in het totaal aantal werkende personen in Haaglanden van het KIBS-cluster en de clusters toerisme, openbaar bestuur & overheidsdiensten en kennisinstellingen op technologisch gebied zijn gegroeid, alleen het cluster agribusiness kent een afname. Dit betekent dat de clusters met een groeiend aandeel in toenemende mate belangrijk zijn voor de werkgelegenheid in de regio Haaglanden en gunstig bijdragen aan een duurzame productiestructuur.

Naast het onderzoeken van de ontwikkelingen van de clustertotalen is er tevens aandacht besteed aan ontwikkelingen binnen de clusters. Hierbij is er gekeken naar de ontwikkeling van het aantal werkende personen en vestigingen per bedrijfsklasse of -type binnen ieder cluster. Hieruit is een aantal opvallende ontwikkelingen naar voren gekomen.

Binnen het agribusinesscluster blijkt de bedrijfsklasse teelt aanzienlijk gekrompen. Daartegenover staat de opkomst van de bedrijfsklassen kassenbouw en dienstverlening akker-/tuintbouw. Kortom de kern van het agribusinesscluster verliest zijn kracht en deze wordt vervangen door toeleverende diensten. In het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied zijn het universitair hoger onderwijs en het technisch speur- en ontwikkelingswerk de belangrijkste bedrijfstypen. Daarbij komt naar voren dat het technisch speur- en ontwikkelingswerk een aanzienlijke groei heeft doorgemaakt en steeds belangrijker wordt binnen het cluster. Kortom het belang van R&D-activiteiten in

Haaglanden neemt toe. Binnen het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten valt het op dat er een proces van schaalvergroting heeft plaatsgevonden. Binnen het toerismecluster is de bedrijfsklasse horeca goed voor meer dan de helft van het aantal werkende personen. Een opvallende ontwikkeling is de aanzienlijke groei van de bedrijfsklasse evenementen. Deze groei past binnen de context van de huidige beleveniseconomie, waarin het draait om de beleving van een product. Binnen het KIBS-cluster blijken de bedrijfsklassen management & advies en ICT een opvallend grote groei te hebben doorgemaakt. Verder blijkt er een trend van toenemende kleinschalige bedrijvigheid van toepassing op de KIBS.

Na de analyse van de groei van en binnen de clusters is er onderzocht in hoeverre er concentratie is opgetreden binnen de clusters. Er blijkt dat er geen eenduidig beeld van diversiteit of specialisatie is vast te stellen, omdat de ontwikkelingen per cluster daarvoor te verschillend zijn. De ontwikkelingen van het aantal werkende personen en vestigingen binnen clusters laten voor drie clusters (openbaar bestuur & overheidsdiensten, toerisme en KIBS) geen eenduidig beeld zien. Zo geldt voor het KIBS-cluster dat diversiteit van toepassing is op de ontwikkeling van de verdeling van het aantal werkende personen over de bedrijfsklassen, terwijl de ontwikkeling van de verdeling van het aantal vestigingen over de bedrijfsklassen duidt op specialisatie.

Het agribusinesscluster en het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied laten wel een eenduidig beeld zien. Binnen het agribusinesscluster is er een daling van de HHI van zowel het aantal werkende personen als het aantal vestigingen waar te nemen. Dit betekent dat de aandelen van de bedrijfsklassen in het aantal werkende personen en vestigingen zijn geconvergeerd en er sprake is van diversiteit. In de literatuur is naar voren gekomen dat diversiteit een positieve invloed heeft op werkgelegenheidsgroei (zie deelparagraaf 2.1.2). De ontwikkelingen binnen het cluster laten echter een afname van het aantal werkende personen zien. Dit betekent dat het agribusinesscluster een ongunstig cluster is in het kader van het stimuleren van de werkgelegenheid in de Haaglanden.

Binnen het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied is er juist sprake van specialisatie. Het aantal werkende personen en vestigingen binnen het cluster blijkt voornamelijk geconcentreerd te zijn in de bedrijfstypen universitair hoger onderwijs en technisch speur- en ontwikkelingswerk. Vanuit de literatuur is gebleken dat specialisatie mogelijk verband houdt met productiviteitsgroei, waardoor de concurrentiekracht versterkt kan worden (zie deelparagraaf 2.1.2). Dit zou kunnen betekenen dat het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied kan bijdragen aan de productiviteitsgroei in Haaglanden. Om andere clusters te laten profiteren van productiviteitsgroei en innovaties is kennisuitwisseling tussen de clusters noodzakelijk (zie deelparagraaf 2.4.1).

De bevindingen in dit hoofdstuk laten zien dat er veranderingen zijn opgetreden in de structuur van de geselecteerde clusters. Vooropgesteld dat vier van de vijf clusters te maken hebben met een groei van het aantal werkende personen, kan worden gesteld dat deze clusters belangrijk zijn voor de Haaglandse economie en bijdragen aan de versterking van de regionale concurrentiekracht. Om de kracht van de clusters te bundelen en de clusters sterker te maken, biedt het uitwisselen van kennis tussen de clusters (*local buzz*) en het binnenhalen van nieuwe kennis via *global pipelines* hiertoe de mogelijkheid. Mogelijk dat KIBS-bedrijven hierin een belangrijke rol spelen. In het kwalitatieve gedeelte van deze thesis wordt er ingegaan op de KIBS als kennisintermediairs.

Aangezien het KIBS-cluster een zeer gevarieerd cluster is, dient er voor het kwalitatieve onderzoeksgedeelte een focus gemaakt te worden binnen de KIBS. Deze focus wordt in hoofdstuk 9 besproken. Alvorens wordt er in hoofdstuk 8 ingegaan op het spreidingspatroon van de vijf geselecteerde clusters binnen Haaglanden, waardoor de ruimtelijke consequenties van de ontwikkelingen in de werkgelegenheid binnen de clusters worden achterhaald. Tevens kan er worden vastgesteld in hoeverre de spreidingspatronen van de clusters overlap vertonen. Hierdoor is het mogelijk om de invloed van geografische afstand op de netwerkvorming van de KIBS te achterhalen.

Hoofdstuk 8: Spreidingspatroon van de clusters

Binnen de geselecteerde clusters zijn een aantal ontwikkelingen waargenomen. Zo is de bedrijfsklasse teelt binnen het agribusinesscluster aanzienlijk gekrompen, in het toerismeclusters is de bedrijfsklasse evenementen de laatste jaren opgekomen en in het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten is een proces van schaalvergroting waar te nemen (zie vorig hoofdstuk). In dit hoofdstuk wordt het spreidingspatroon van de clusters geanalyseerd. Daarbij kunnen ruimtelijke consequenties van deze ontwikkelingen opgespoord worden.

In de eerste paragraaf wordt het spreidingspatroon van ieder cluster weergegeven (§ 8.1). Hierbij wordt de spreiding van de clusters in kaart gebracht aan de hand van cartografische kaarten. Door de spreiding van bedrijvigheid van ieder cluster op basis van twee jaartallen in kaart te brengen, is er een patroon waarneembaar, waardoor de ruimtelijke consequenties van de ontwikkelingen die in het vorige hoofdstuk naar voren zijn gekomen mogelijk te achterhalen zijn. Het hoofdstuk eindigt met een conclusie (§ 8.2).

§ 8.1 Spreidingspatroon van de geselecteerde clusters

Om de ruimtelijke concentratie van het aantal werkende personen en vestigingen per cluster weer te geven, wordt de locatiequotiënt berekend. Om een patroon in de spreiding te ontwaren wordt dit gedaan voor de jaren 2001 en 2011. Het spreidingspatroon wordt zodoende voor ieder cluster weergegeven aan de hand van vier cartografische kaarten.

De locatiequotiënt geeft de mate van over- of ondervertegenwoordiging van een activiteit (cluster) in de postcodegebieden (deelgebieden) weer ten opzichte van Haaglanden (referentiegebied). De locatiequotiënt wordt berekend door het aandeel van het cluster in het deelgebied te delen door het aandeel van het cluster in het referentiegebied (De Vocht, 2005). Er geldt dat een locatiequotiënt dat gelijk is aan 0 betekent dat de activiteit niet voorkomt in het deelgebied. Een locatiequotiënt tussen 0 en 1 betekent een ondervertegenwoordiging van de activiteit in het deelgebied ten opzichte van het referentiegebied. Een locatiequotiënt van 1 betekent dat de activiteit in een deelgebied in dezelfde mate is vertegenwoordigd als in het referentiegebied. Een locatiequotiënt dat groter is dan 1 betekent dat de betreffende activiteit is oververtegenwoordigd in een deelgebied (De Vocht, 2005). Een toelichting op de locatiequotiënt wordt in bijlage 1 gegeven.

In het vervolg van deze paragraaf wordt het spreidingspatroon van ieder cluster behandeld (8.1.1 t/m 8.1.5). In iedere deelparagraaf wordt allereerst het spreidingspatroon verwoord en geanalyseerd, waarna de vier geografische kaarten volgen.

8.1.1 Agribusiness

In het vorige hoofdstuk is gebleken dat binnen het agribusinesscluster de bedrijfsklasse teelt aanzienlijk is gekrompen. Daartegenover staat de opkomst van de bedrijfsklassen kassenbouw en dienstverlening akker-/tuinbouw. Deze ontwikkelingen kunnen samengevoegd worden door te spreken van toenemende diversiteit binnen het cluster (zie 7.2.1). De vraag is wat de ruimtelijke gevolgen zijn van deze ontwikkelingen.

Als er wordt gekeken naar de spreiding van het cluster dan blijkt dat het agribusinesscluster sterk geconcentreerd is in de niet-stedelijke gemeenten Westland, Midden-Delfland, Pijnacker-Nootdorp en Leidschendam-Voorburg (zie figuur 8.1 t/m 8.4).

Als het spreidingspatroon op basis van het aantal werkende personen wordt bekeken dan valt op dat het cluster sterk geconcentreerd is in de bovengenoemde gemeenten en dat de concentratie in de overige (aangrenzende) gebieden in 2011 is toegenomen in vergelijking met 2001 (zie figuur 8.1 en 8.2). Dit kan verklaard worden door de opkomst van de bedrijfsklassen kassenbouw en dienstverlening akker-/tuinbouw. De kassenbouw verzorgt ook burgerlijke en utiliteitsbouw, waardoor een vestiging in stedelijk of tussengebied praktisch is. Als het spreidingspatroon op basis van het aantal vestigingen wordt bekeken, dan is dit beeld nog beter waarneembaar: in 2011 neemt de concentratie van het cluster in de gemeente Westland toe, waarbij de concentratie in het grensgebied (tussen Westland en Den Haag, tussen Westland en Rijswijk en tussen Westland en Midden-Delfland) is afgenomen (zie figuur 8.3 en 8.4). In Pijnacker-Nootdorp is er sprake van afnemende concentratie op basis van het aantal vestigingen. Dat het spreidingspatroon op basis van het aantal werkende personen verschilt van het patroon op basis van het aantal vestigingen komt door de omvang van bedrijven. De opkomst van relatief kleine kassenbouw- en dienstverlenende bedrijven heeft relatief weinig gevolgen voor de werkgelegenheid en relatief veel voor het aantal vestigingen per deelgebied, waardoor de locatiequotiënt op basis van het aantal vestigingen sterk toeneemt, terwijl de locatiequotiënt op basis van het aantal werkende personen relatief weinig verandert.

De locatie van de grootste bedrijven in de agribusiness laat zien dat Westland een belangrijk concentratiegebied is, zeven van de tien zijn namelijk in Westland gevestigd. Hierbij gaat het om een veiling, twee groothandels, een kassenbouwbedrijf en drie teeltbedrijven. De overige drie bedrijven zitten in Zoetermeer (kassenbouw), Maasland (groothandel) en Den Haag (kassenbouw) (zie tabel 8.1).

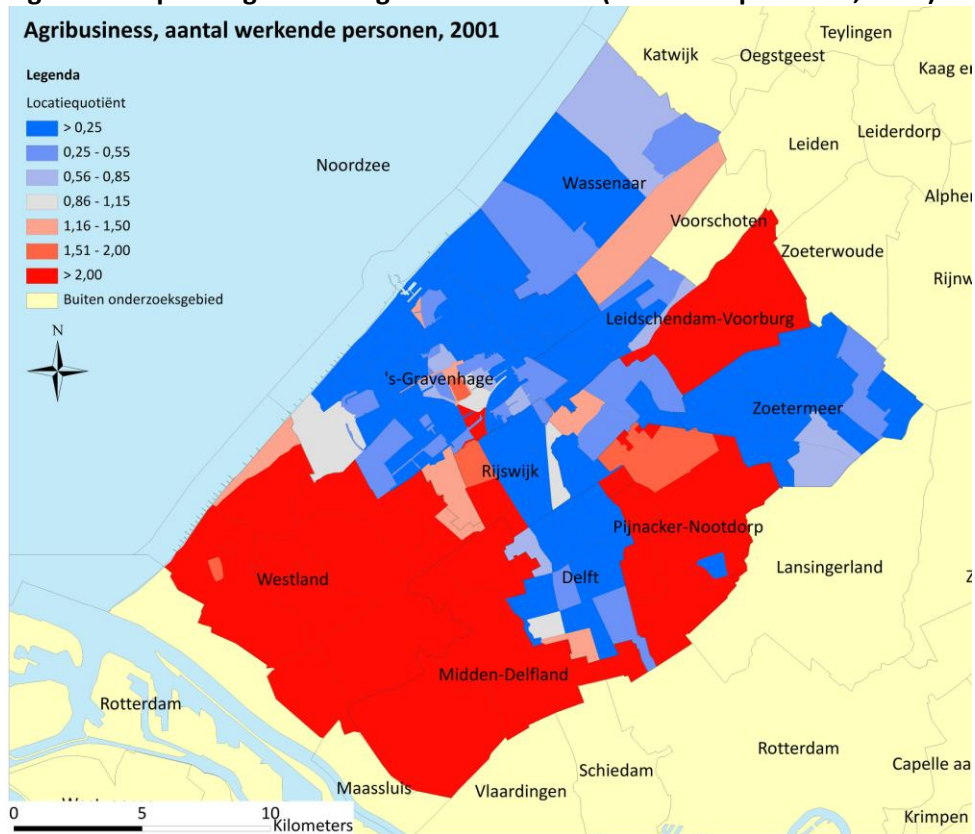
Tabel 8.1: Agribusiness, top 10 bedrijven in Haaglanden naar aantal werkende personen (2011)

Bedrijf	SBI-code	Locatie	Omvang
Cooperatieve Bloemenveiling Floraholland UA	82991	Honselersdijk	1557
Firma P.C.M. van Vliet en Zn.	0113	Maasdijk	403
ERA Contour B.V.	4120	Zoetermeer	371
Greenery Uk	46311	Maasland	256
De Red Star Trading B.V.	0113	De Lier	229
Van Lochem Den Haag Totaalonderhoud B.V.	4120	Den Haag	220
Green Partners BV	4622	Honselersdijk	197
Rijk Zwaan Production BV	0113	De Lier	192
Boal Profielen BV	2511	De Lier	187
FleuraMetz BV	4622	Honselersdijk	185

Bron: WRH, 2012

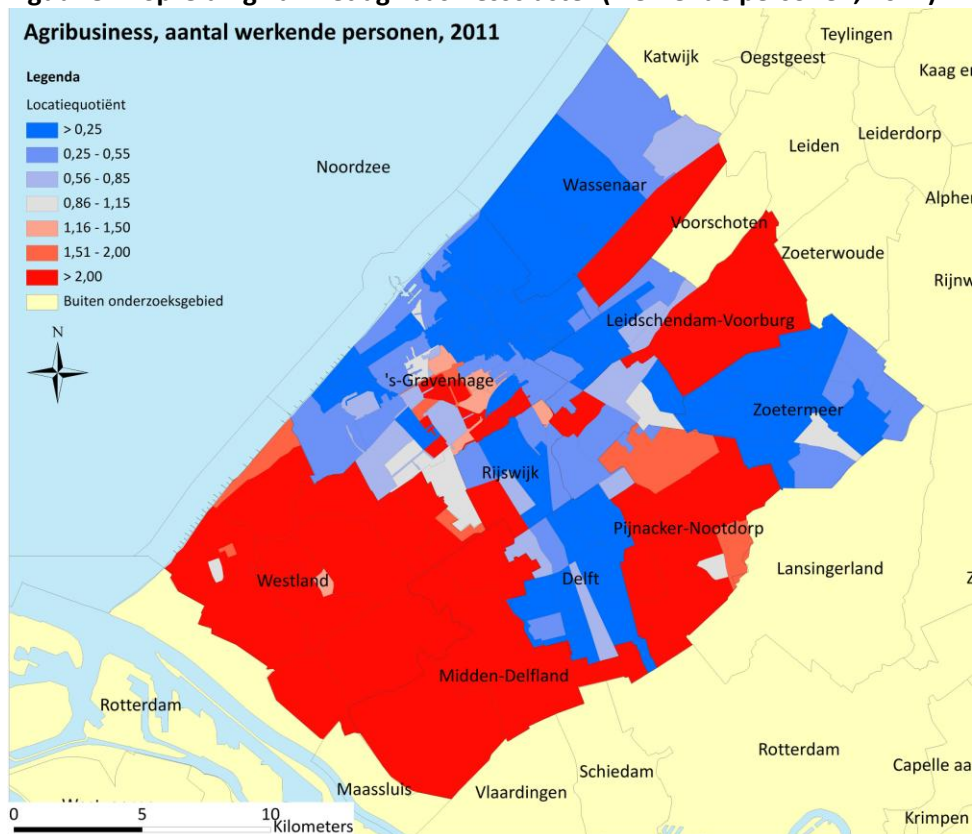
Kortom, er kan gesteld worden dat de spreiding van het agribusinesscluster verandert van een sterke concentratie in het Westland en Pijnacker-Nootdorp naar een combinatie van een sterke concentratie in het Westland en een beperkte mate van uitwaaiing over aangrenzende (semi-) stedelijke gebieden, zoals Den Haag, Rijswijk, Midden-Delfland en Pijnacker-Nootdorp.

Figuur 8.1: Spreiding van het agribusinesscluster (werkende personen, 2001)



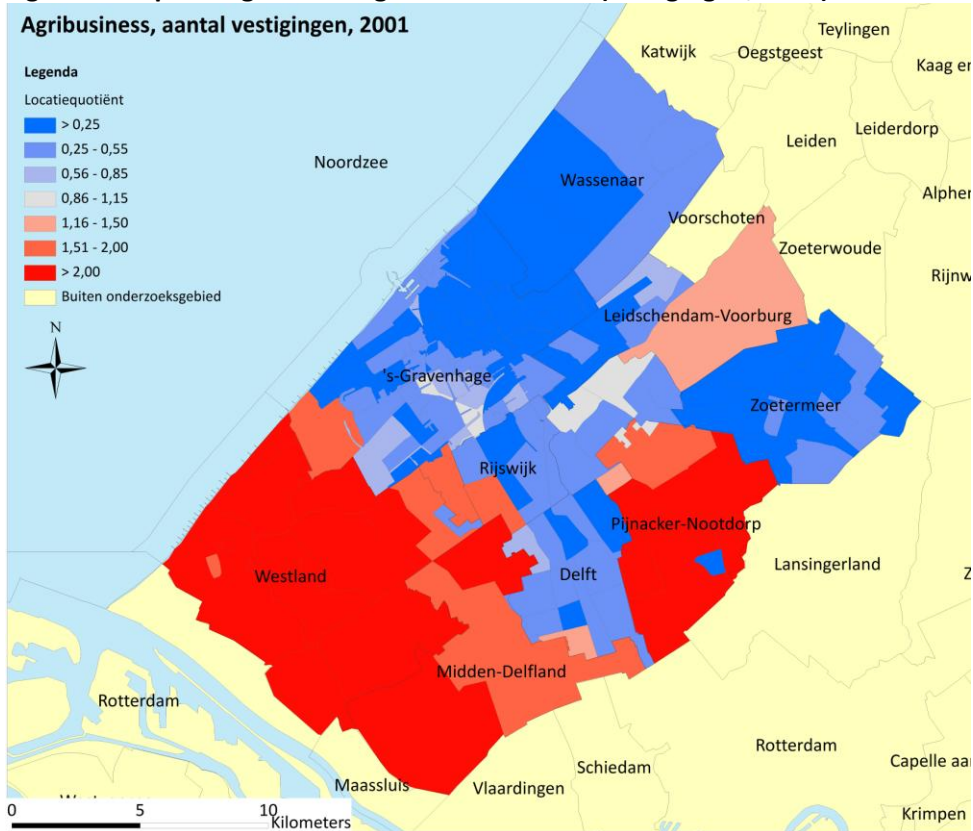
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.2: Spreiding van het agribusinesscluster (werkende personen, 2011)



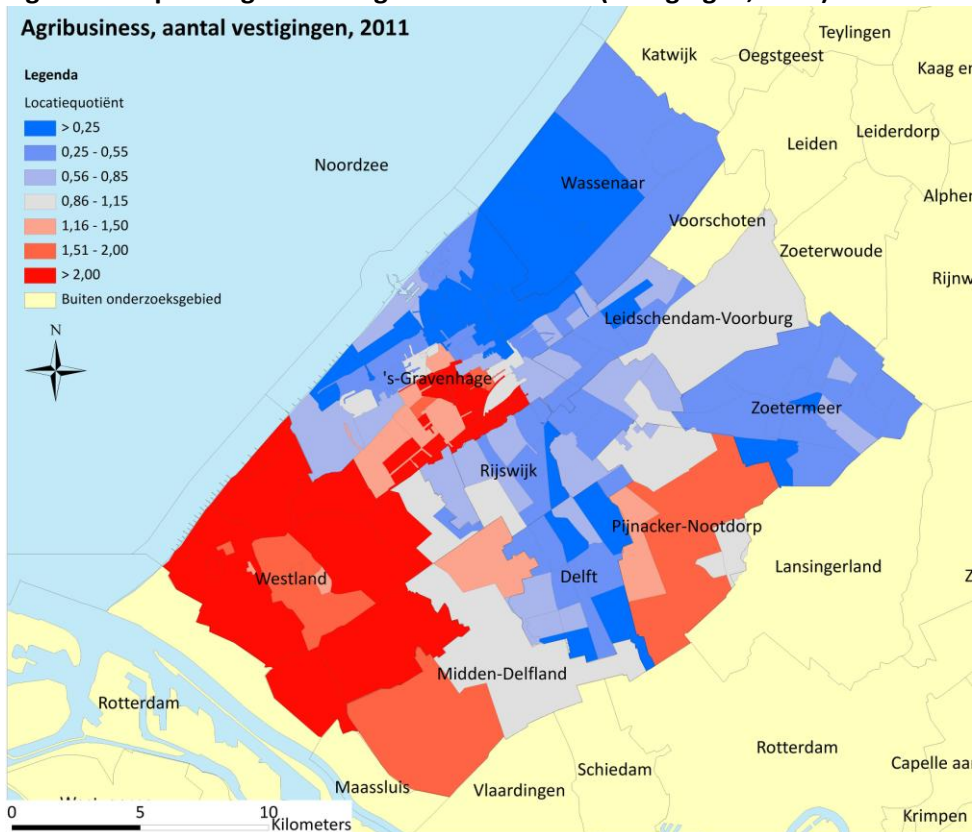
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.3: Spreiding van het agribusinesscluster (vestigingen, 2001)



Bron: WRH, 2012

Figuur 8.4: Spreiding van het agribusinesscluster (vestigingen, 2011)



Bron: WRH, 2012

8.1.2 Kennisinstellingen op technologisch gebied

Binnen het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied is er sprake van specialisatie, waarbij de bedrijfstypen universitair hoger onderwijs en technisch speur- en ontwikkelingswerk het grootste aandeel hebben in het aantal werkende personen en vestigingen (zie 7.2.2).

De spreiding van dit cluster is geconcentreerd rond Scheveningen, Den Haag, Rijswijk, Delft, Midden-Delfland en Leidschendam-Voorburg. Vooral de sterke concentratie in Midden-Delfland is opvallend, aangezien dit een landelijk gebied betreft. De concentratie in deze gemeente kan verklaard worden door de aanwezigheid van Defensie Telematica Organisatie (DTO) met 815 werkende personen in 2011 (WRH, 2012). Dit is een organisatie van het Ministerie van Defensie.

Als er wordt gekeken naar het spreidingspatroon op basis van het aantal werkende personen dan blijkt de concentratie rond Scheveningen in 2011 te zijn afgenomen en rond Delft, Rijswijk en Den Haag in 2011 iets te zijn toegenomen ten opzichte van 2001 (zie figuur 8.5 en 8.6). Als dit patroon wordt vergeleken met het spreidingspatroon op basis van het aantal vestigingen, dan verschillen beide patronen in de mate van concentratie. Op basis van het aantal vestigingen is de spreiding minder geconcentreerd, omdat naast de sterke concentratiegebieden er veel gebieden zijn met een matige concentratie van bedrijvigheid (zie figuur 8.7 en 8.8). De grotere spreiding op basis van het aantal vestigingen kan verklaard worden doordat relatief grote organisaties een sterke concentratie tot gevolg hebben vanwege het grote aantal werkende personen, terwijl de grootte van een organisatie niet wordt meegewogen in de locatiequotiënt op basis van het aantal vestigingen. Opvallend is de toename van het relatieve aantal vestigingen van dit cluster in 2011 (ten opzichte van 2001) in Pijnacker-Nootdorp en Zoetermeer (zie figuur 8.7 en 8.8). Deze toename heeft echter geen gevolgen voor de spreiding van werkgelegenheid van dit cluster. Dit betekent dat het bij de relatieve toename van bedrijvigheid van dit cluster om kleinschalige bedrijvigheid gaat.

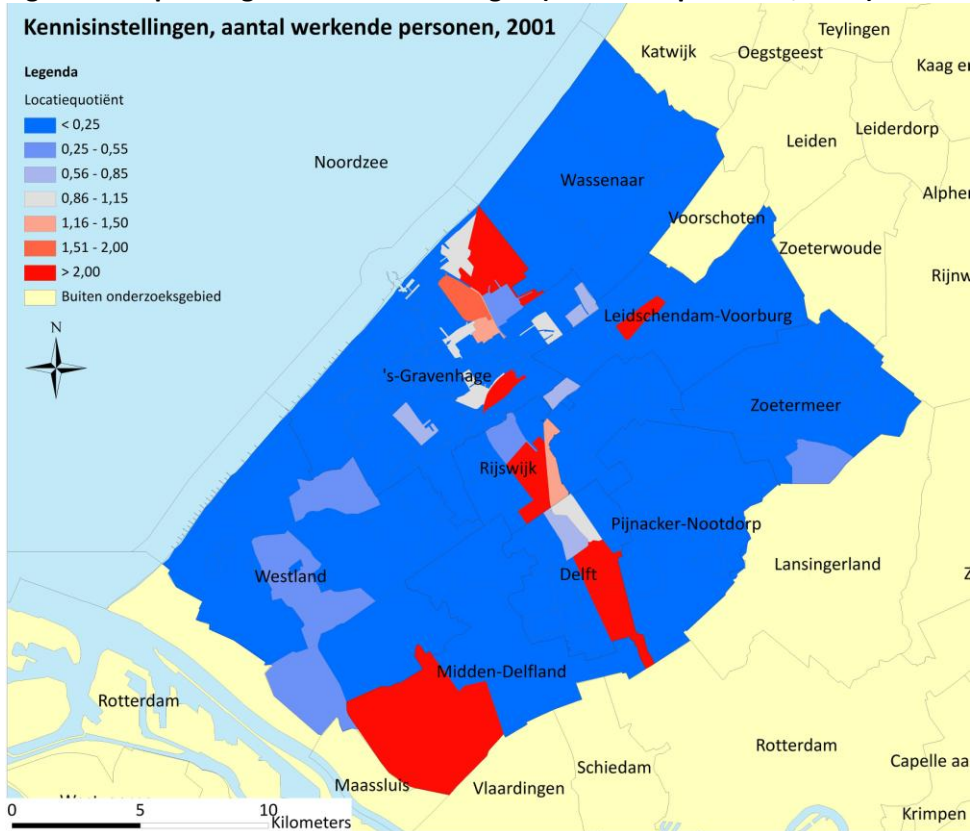
Tabel 8.2: Kennisinstellingen op technologische gebied, top 10 bedrijven in Haaglanden naar aantal werkende personen (2011)

Bedrijf	SBI-code	Locatie	Omvang
Technische Universiteit Delft	8542	Delft	5566
Kon. Shell Expl. en Productie Laboratorium	72192	Rijswijk	1981
Haagse Hogeschool Centraal Bureau	8541	Den Haag	1627
DTO Defensie Telematica Organisatie	72192	Maasland	815
Hogeschool INHolland	8541	Den Haag	472
Stichting Deltares	72192	Delft	454
TNO Industrie en Techniek	72192	Delft	422
Stg Diagnostisch Centrum Ssdz	86924	Delft	401
TNO Defensie en Veiligheid	72199	Den Haag	376
DTO Defensie Telematica Organisatie	72192	Rijswijk	340

Bron: WRH, 2012

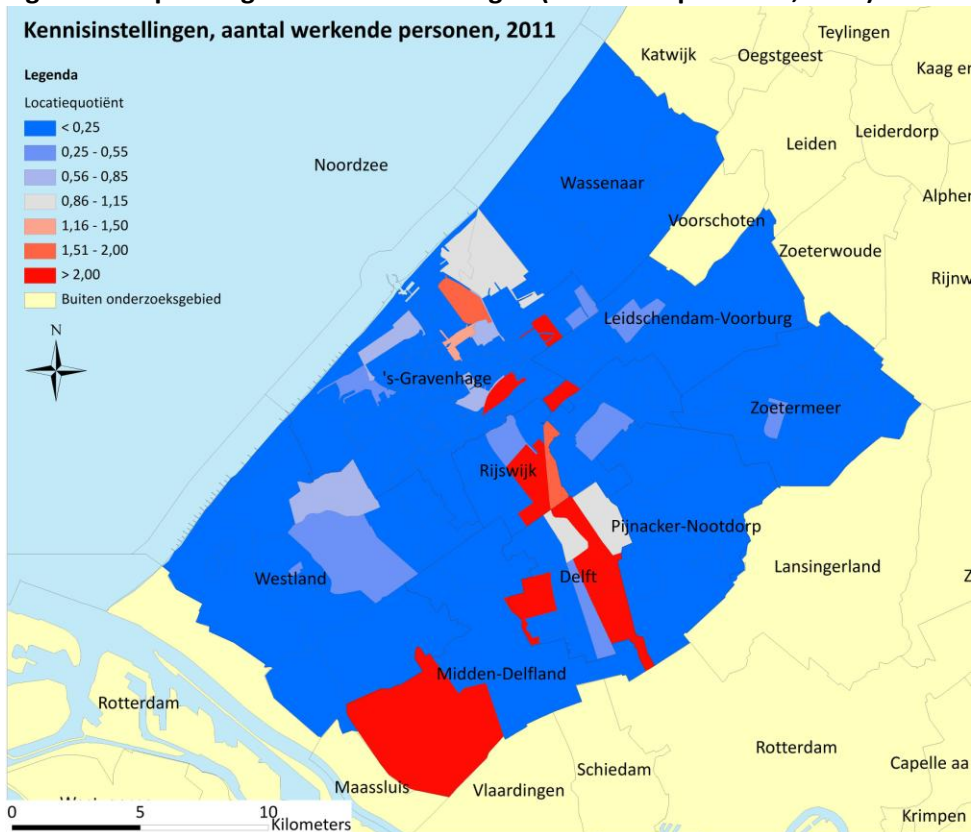
Er kan gesteld worden dat het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied sterk geconcentreerd is in de stedelijke gebieden Delft, Rijswijk, Den Haag en Scheveningen. In het kader van dit spreidingspatroon kan er gesproken worden van een kennisas. De tien grootste kennisinstellingen zijn allemaal gevestigd in deze kennisas (zie tabel 8.2; figuur 8.6). De grootste kennisinstelling is de TU Delft met 5566 werknemers. Gevolgd door Shell in Rijswijk met 1981 werknemers en de Haagse Hogeschool met 1627 werknemers. De aanwezigheid van twee onderwijsinstellingen in de top drie van grootste kennisinstellingen binnen Haaglanden laat zien dat het onderwijs binnen Haaglanden van belang is. Verder is TNO, met twee vestigingen in Delft en Rijswijk in de top tien, een belangrijke onderzoeksinstituting binnen Haaglanden.

Figuur 8.5: Spreiding van kennisinstellingen (werkende personen, 2001)



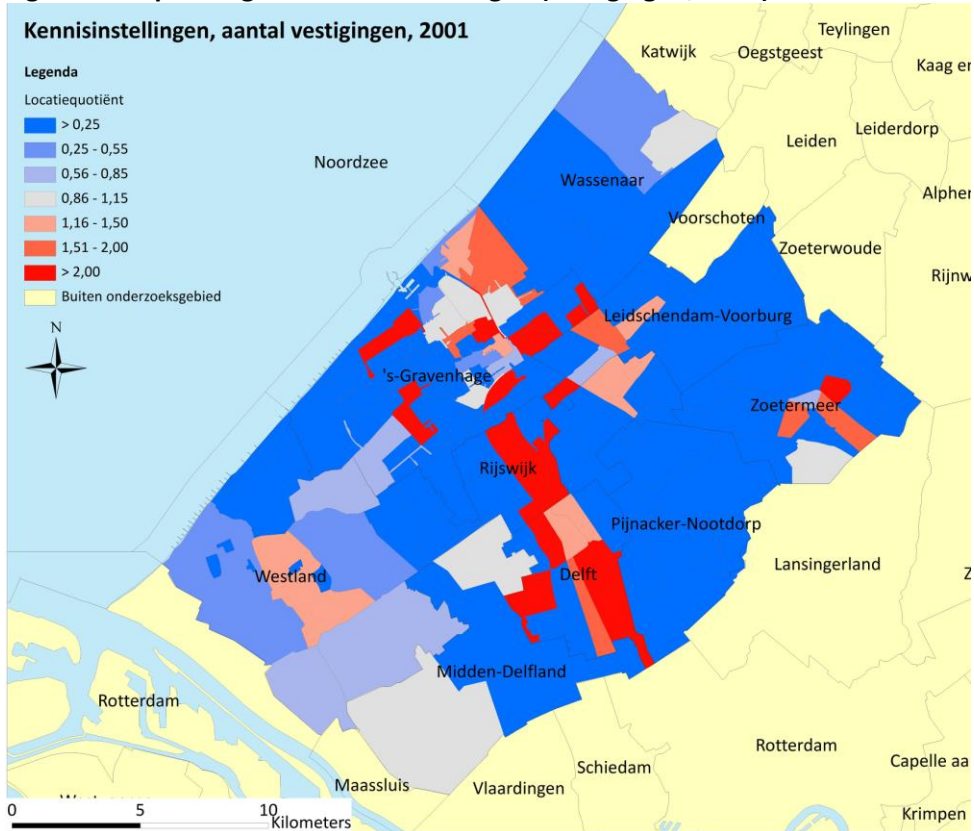
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.6: Spreiding van kennisinstellingen (werkende personen, 2011)



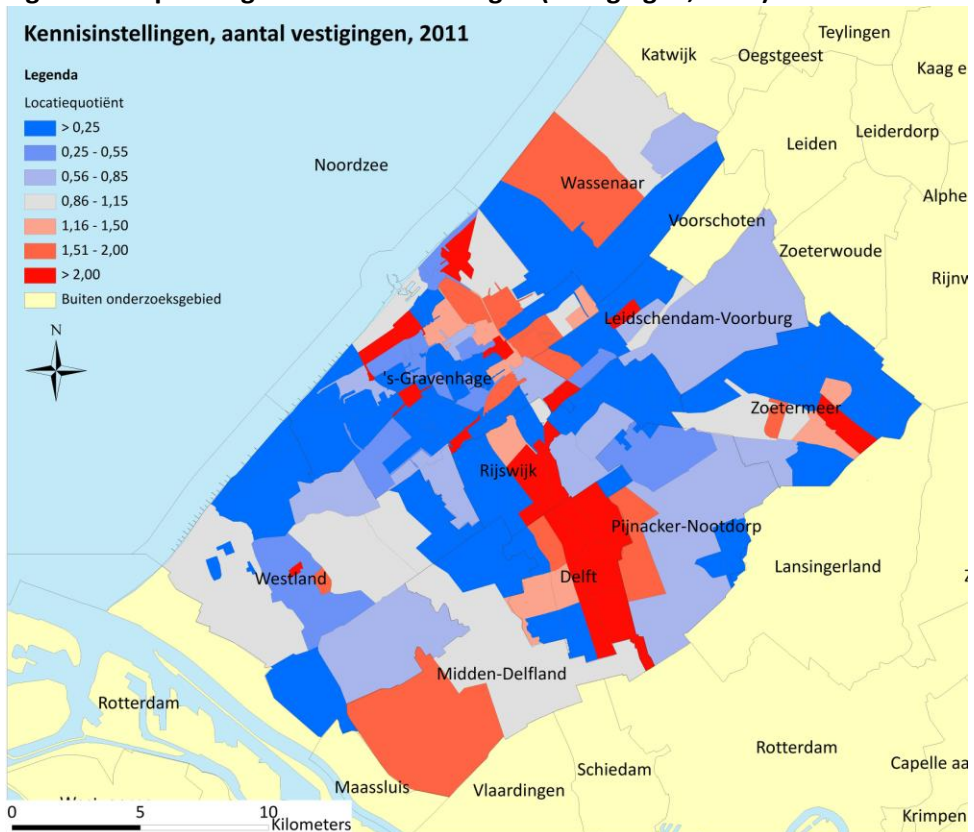
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.7: Spreiding van kennisinstellingen (vestigingen, 2001)



Bron: WRH, 2012

Figuur 8.8: Spreiding van kennisinstellingen (vestigingen, 2011)



Bron: WRH, 2012

8.1.3 Openbaar bestuur & overheidsdiensten

De belangrijkste ontwikkeling binnen het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten is het proces van schaalvergroting. Er is een trend waar te nemen van een afname in het aantal vestigingen, terwijl het aantal werkende personen gelijk blijft of zelfs toeneemt in sommige bedrijfsklassen (zie 7.2.3). Mogelijk dat het spreidingspatroon van dit cluster op basis van het aantal werkende personen anders is dan het spreidingspatroon op basis van het aantal vestigingen.

De spreiding van het cluster op basis van het aantal werkende personen in 2001 is sterk geconcentreerd rond Den Haag (zie figuur 8.9). In 2011 is het cluster in toenemende mate uitgewaaierd in de richting van Delft en Midden-Delfland (zie figuur 8.10). Het cluster op basis van het aantal vestigingen laat een grotere spreiding zien, waarbij met name in de omliggende gebieden van de sterke concentratiegebieden de concentratie groter is dan de spreiding op basis van het aantal werkende personen (zie figuur 8.11 en 8.12). Dit betekent dat de relatief grote overheidsinstellingen (wat betreft aantal werkende personen) sterk geconcentreerd zijn en de relatief kleine instellingen wat meer verspreid zijn over de regio.

De locatie van de top tien grootste instellingen binnen dit cluster in Haaglanden ondersteunt dit beeld. Negen overheidsinstellingen zijn gevestigd in Den Haag, waarbij de Frederik Kazerne van het Ministerie van Defensie met 3600 werkende personen de grootste is, gevolgd door het Ministerie van Buitenlandse Zaken met 3198 werkende personen en het Ministerie van Infrastructuur en Milieu met 2177 werkende personen (zie tabel 8.3). Wat opvalt is dat zeven van de tien grootste instellingen tot het algemeen overheidsbestuur horen (SBI 8411). Twee instellingen behoren tot defensie en een tot buitenlandse zaken.

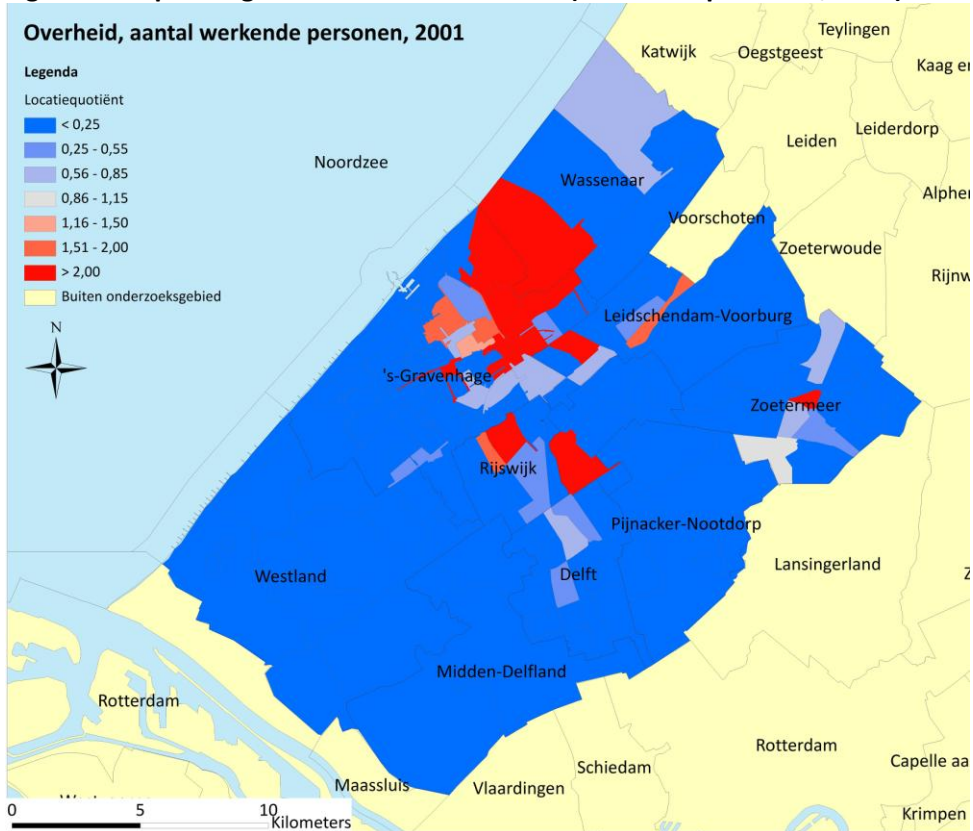
Tabel 8.3: Openbaar bestuur & overheidsdiensten, top 10 organisaties in Haaglanden naar aantal werkende personen (2011)

Organisatie	SBI-code	Locatie	Omvang
Frederik Kazerne	8422	Den Haag	3600
Ministerie Buitenlandse Zaken	8421	Den Haag	3198
Ministerie van Infrastructuur en Milieu	8411	Den Haag	2177
Prov Bestuur Zuid-Holland	8411	Den Haag	2114
Stg. Collect. Verz. voor of t.b.v. ambtenaren	8411	Den Haag	1760
Ministerie Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties	8411	Den Haag	1745
Ministerie van Veiligheid en Justitie	8411	Den Haag	1708
Min van Defensie Afd Pzco	8422	Den Haag	1459
Binnenlandse Zaken & Koningsryk Relaties	8411	Zoetermeer	1444
Ministerie van Financien	8411	Den Haag	1396

Bron: WRH, 2012

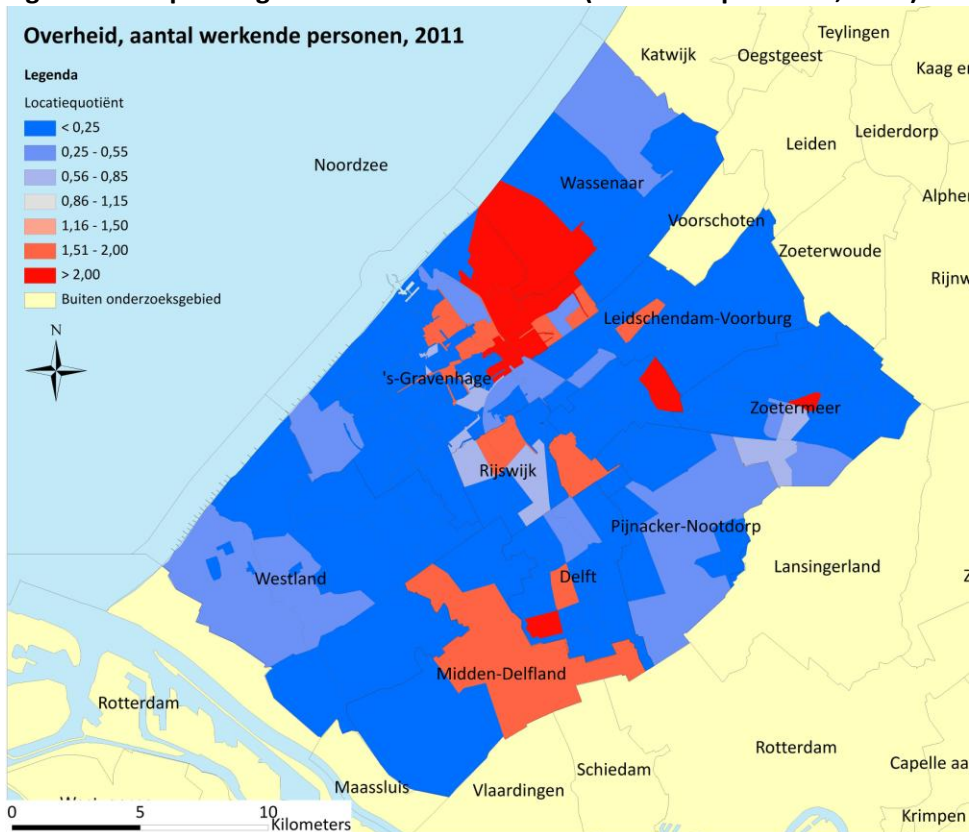
Er kan gesteld worden dat het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten sterk geconcentreerd is rond Den Haag en Scheveningen met enkele andere sterke concentratiegebieden, zoals Rijswijk en Zoetermeer.

Figuur 8.9: Spreiding van het overheidscluster (werkende personen, 2001)



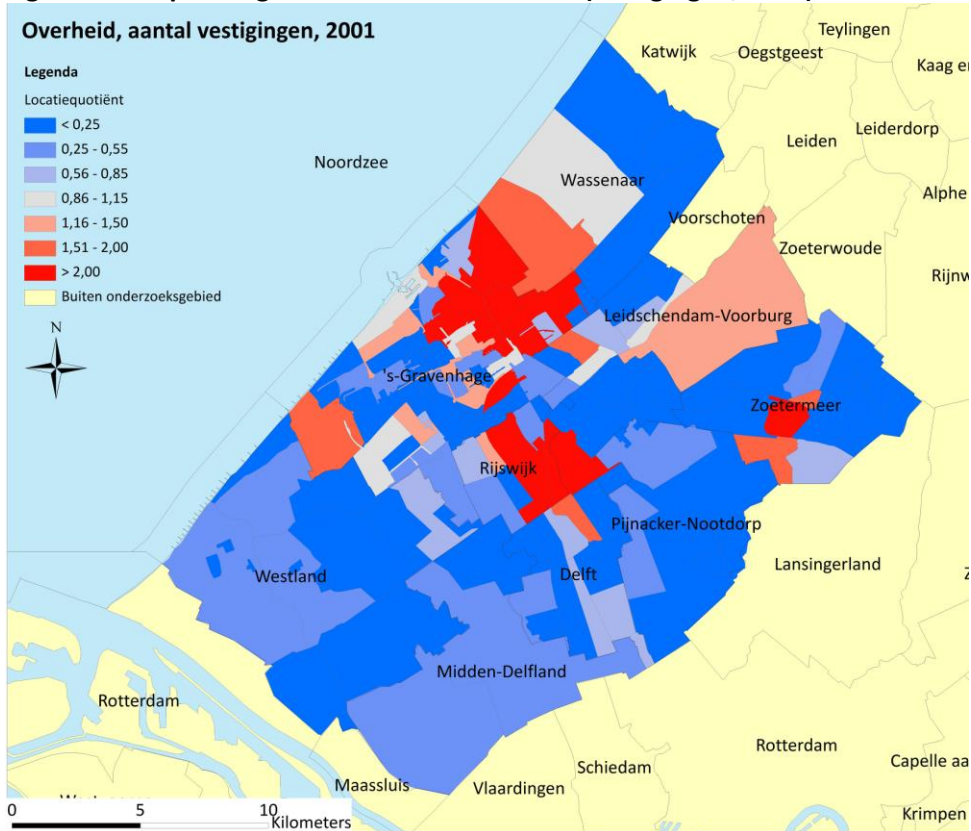
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.10: Spreiding van het overheidscluster (werkende personen, 2011)



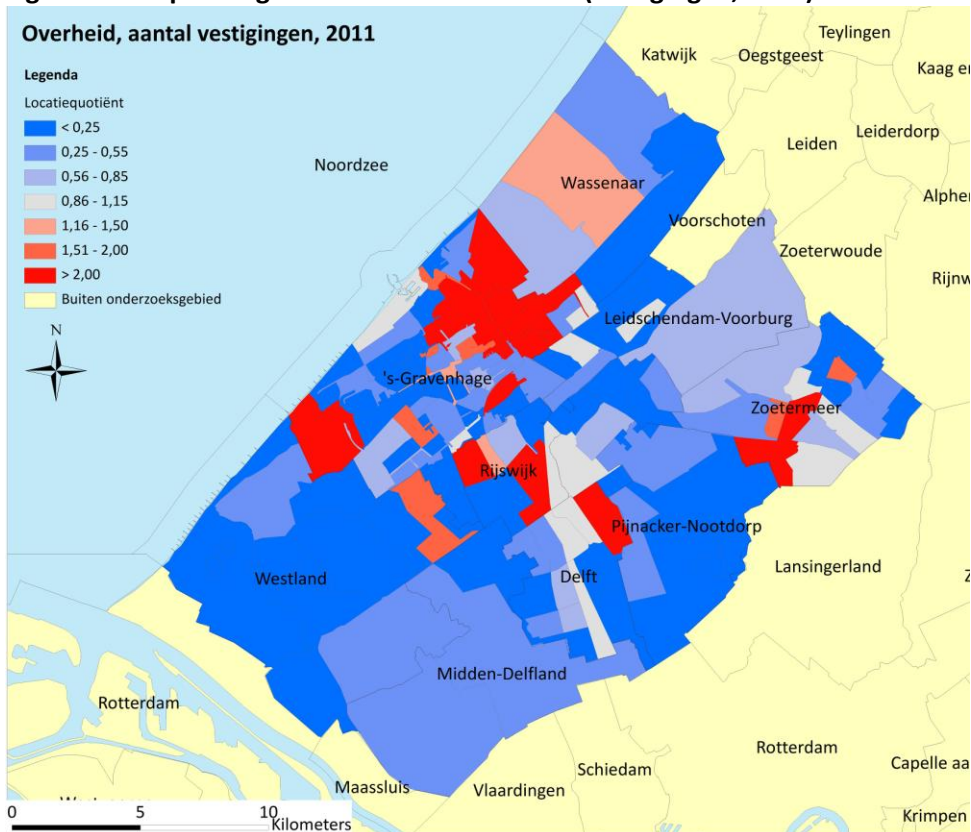
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.11: Spreiding van het overheidscluster (vestigingen, 2001)



Bron: WRH, 2012

Figuur 8.12: Spreiding van het overheidscluster (vestigingen, 2011)



Bron: WRH, 2012

8.1.4 Toerisme

Binnen het toerismecluster is er sprake van toenemende diversiteit: het aandeel van de in 1988 grootste bedrijfsklasse (horeca) is in 2011 aanzienlijk afgenomen, terwijl die van de kleinste bedrijfsklassen juist zijn toegenomen. Het cluster is aanzienlijk gegroeid in de periode 1988-2011, daar heeft vooral de bedrijfsklasse evenementen aan bijgedragen.

Het toerismecluster heeft vooral betrekking op de kuststrook van de regio Haaglanden en de stadskernen van Den Haag en Delft. Als er wordt gekeken naar de spreiding op basis van het aantal werkende personen dan valt de sterke concentratie in Wassenaar op. Deze concentratie heeft te maken met de aanwezigheid van de ANWB met 1570 werkende personen en attractiepark en camping Duinrell met 210 werkende personen in 2011 (zie tabel 8.4 en figuur 8.14); de spreiding op basis van het aantal vestigingen laat geen concentratie zien in Wassenaar.

Andere grote bedrijven behorend tot het toerismecluster in Haaglanden zijn TUI Nederland in Rijswijk (350 werkende personen), Landal Greenparks in Leidschendam (220) en het Kurhaus Hotel in Den Haag (Scheveningen; 197) (zie tabel 8.4).

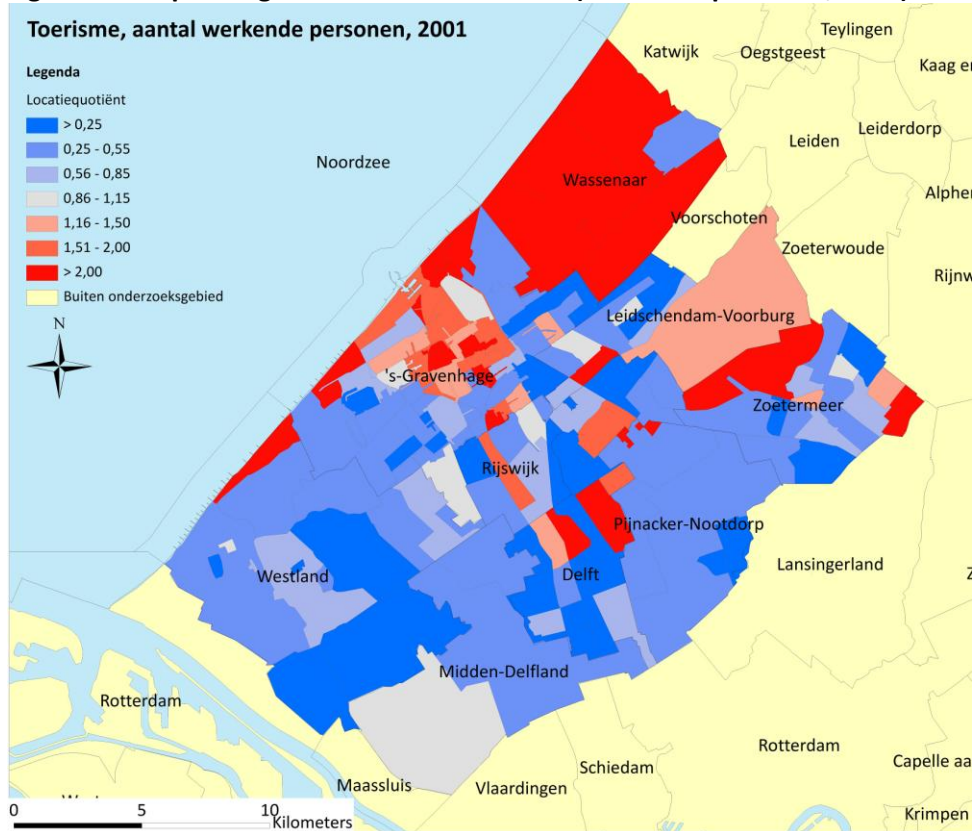
Tabel 8.4: Toerisme, top 10 bedrijven binnen Haaglanden naar aantal werkende personen (2011)

Bedrijf	SBI-code	Locatie	Omvang
ANWB BV	7990	Wassenaar	1570
TUI Nederland NV	7912	Rijswijk	350
Landal Greenparks BV	55201	Leidschendam	220
Attractiepark en Camping Duinrell BV	93211	Wassenaar	210
Steigenberger Kurhaus Hotel VOF	55101	Den Haag	197
Koorenhuis Centr V Kunst en Cultuur	9002	Den Haag	191
Uithof Haaglanden BV	90042	Den Haag	183
Omapoes h.o.d.n. McDrive Delft	56102	Delft	141
Stichting Gemeentemuseum den Haag	91021	Den Haag	138
Stg het Residentie Orkest	90011	Den Haag	122

Bron: WRH, 2012

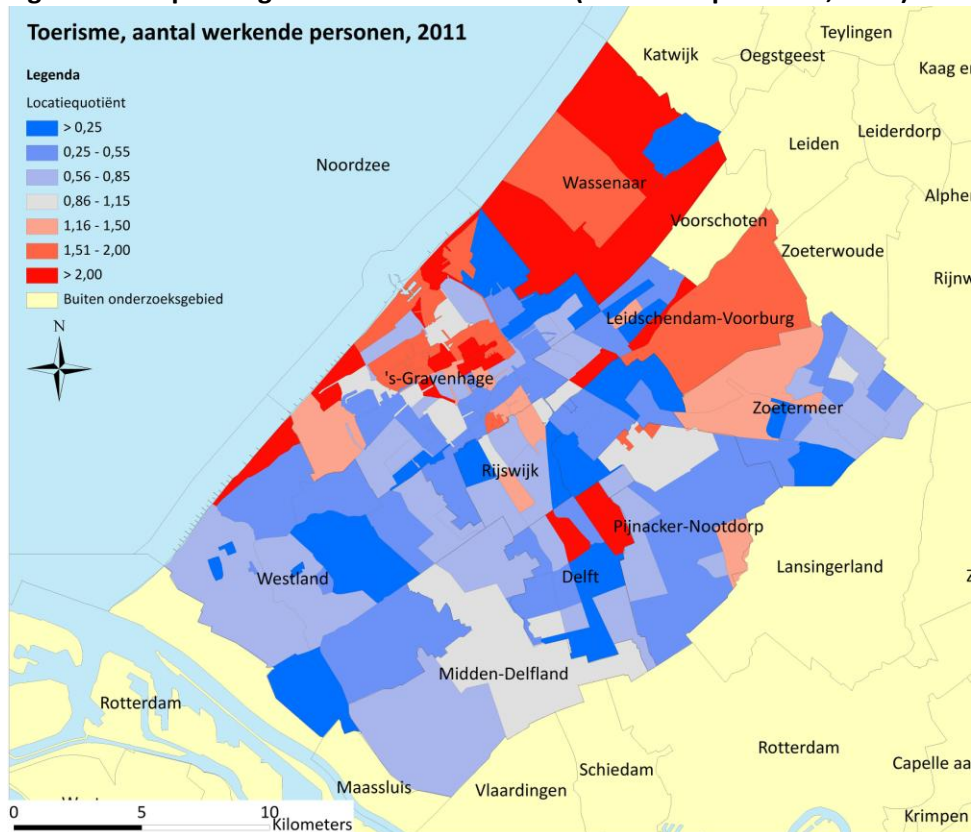
Als er wordt gekeken naar het spreidingspatroon van het toerismecluster (zie figuur 8.13 t/m 8.16) dan valt op dat de spreiding op basis van zowel het aantal werkende personen als vestigingen weinig is veranderd. Kortom, het toerisme is sterk geconcentreerd in het kustgebied en de stadskernen.

Figuur 8.13: Spreiding van het toerismecoluster (werkende personen, 2001)



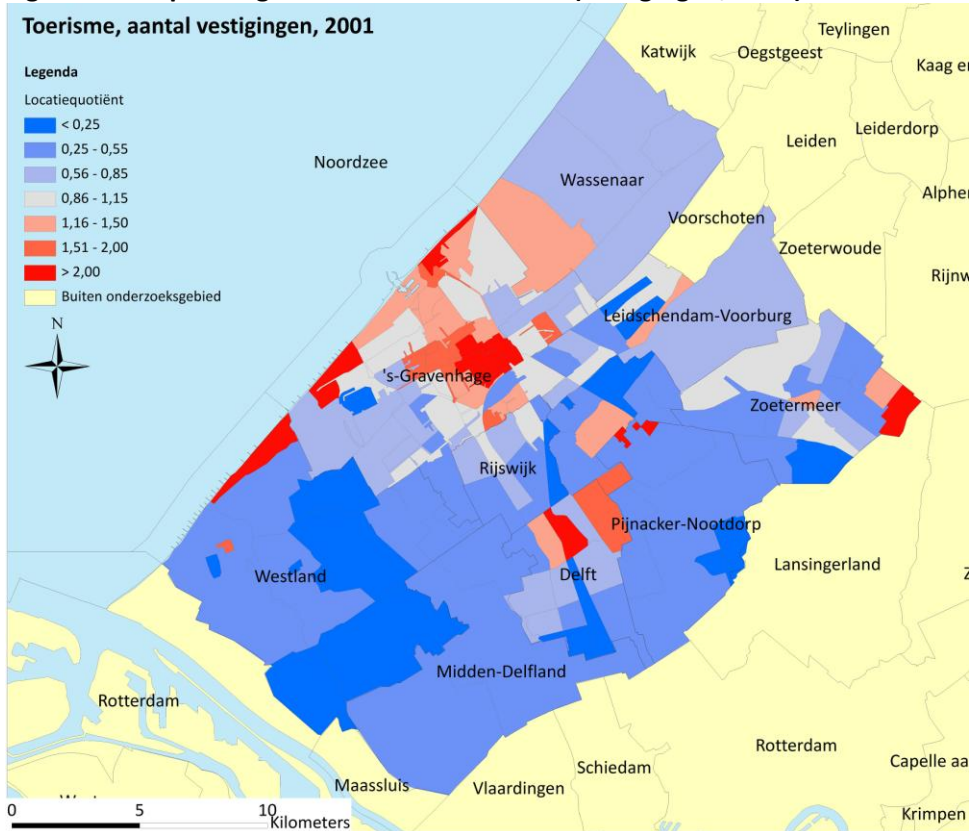
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.14: Spreiding van het toerismecoluster (werkende personen, 2011)



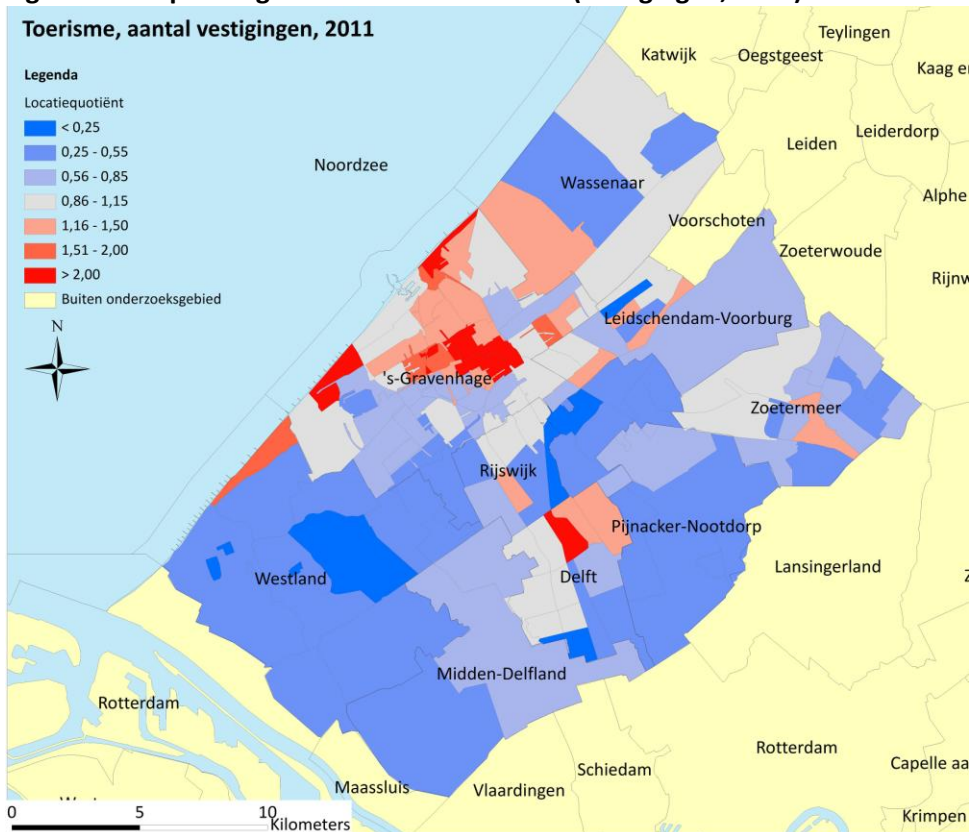
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.15: Spreiding van het toerismecluster (vestigingen, 2001)



Bron: WRH, 2012

Figuur 8.16: Spreiding van het toerismecluster (vestigingen, 2011)



Bron: WRH, 2012

8.1.5 Knowledge Intensive Business Services (KIBS)

Binnen het KIBS-cluster blijken de bedrijfsklassen management & advies en ICT het hardst te zijn gegroeid, waarbij met name de groei van de bedrijfsklasse management & advies eruit springt (van 1704 werkende personen in 1988 naar 10.506 in 2011). De ontwikkelingen binnen het cluster duiden echter niet op toenemende specialisatie of diversiteit.

Als er wordt gekeken naar de spreiding van het cluster dan kan gesteld worden dat de KIBS met name geconcentreerd zijn in Den Haag, Wassenaar, Rijswijk, Delft en Zoetermeer (zie figuur 8.17 t/m 8.20). Als de spreiding van de KIBS in 2011 vergeleken wordt met 2001, dan zijn er weinig veranderingen op te merken. Als het spreidingspatroon op basis van het aantal werkende personen vergeleken wordt met het spreidingspatroon op basis van het aantal vestigingen dan zijn het aantal werkende personen binnen het KIBS-cluster sterker geconcentreerd in snelweglocaties, terwijl de vestigingen van de KIBS iets meer zijn uitgewaaierd over luxe woongebieden. Dit betekent dat de, wat betreft aantal werkende personen, grote KIBS-bedrijven nabij de stedelijke centra en snelwegen zijn gelegen, terwijl de kleinere KIBS-bedrijven in omringende postcodegebieden (woongebieden) zijn gelegen. Dit spreidingspatroon kan mogelijk verklaard worden door de waarde die KIBS-bedrijven hechten aan de representativiteit van de locatie. Zoals in hoofdstuk 2 naar voren kwam hechten bedrijven die opereren in de kennisintensieve dienstverlening veel waarde aan zachte locatiefactoren, zoals de representativiteit van het gebouw (zie 2.2.3; Atzema, et al., 2011). Volgens Strambach (2008) concentreren KIBS-bedrijven zich sterk in snelgroeiende stedelijke gebieden. De stedelijke gebieden in de regio Haaglanden, en dan met name stadscentra, genieten de locatievoorkeur van KIBS-bedrijven. Daarnaast kan Wassenaar als belangrijk concentratiegebied worden aangeduid voor relatief kleine KIBS-bedrijven. Dit kan verklaard worden doordat kleine KIBS-bedrijven aan het huis van de eigenaar verbonden kunnen zijn en Wassenaar een belangrijk woon- en werkgemeente vormt.

De locatie van de top tien grootste bedrijven (aantal werkende personen) ondersteunt dit beeld. Vijf van de tien zijn gevestigd in Den Haag, drie in Rijswijk en een in Zoetermeer en Delft. De grootste is het Europees Octrooi Bureau in Rijswijk met 2678 werkende personen, gevolgd door Getronics B.V. in Zoetermeer met 1164 werkende personen en Shell International B.V. in Den Haag (1152) (zie tabel 8.5).

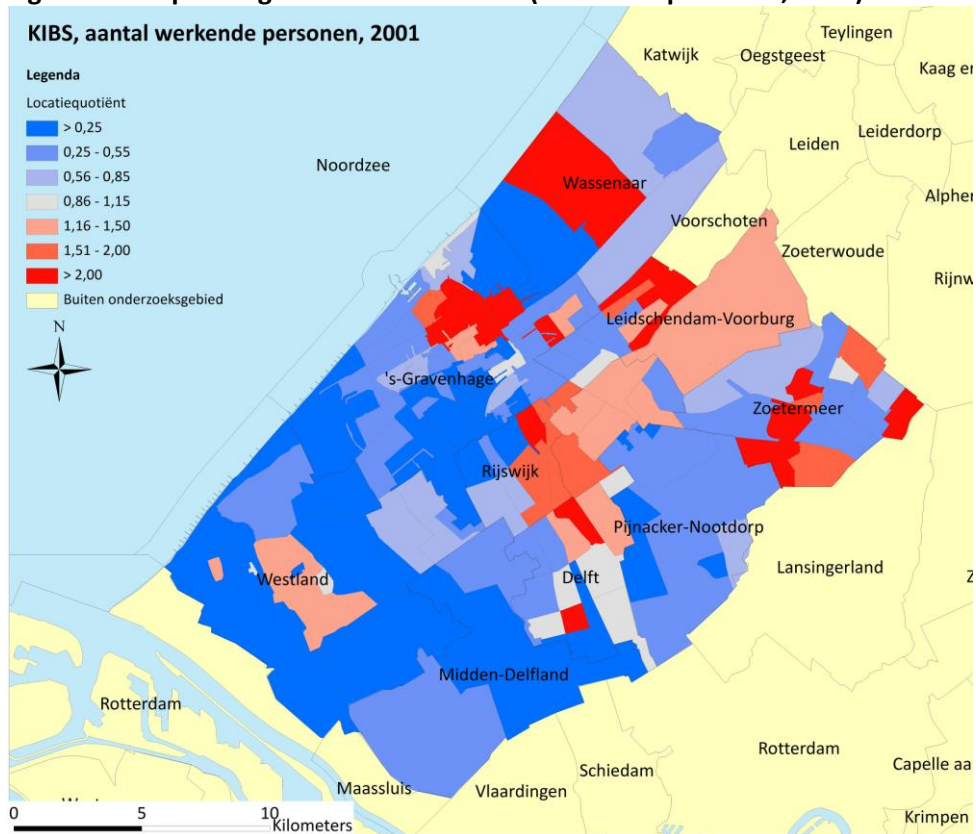
Tabel 8.5: KIBS, top 10 bedrijven in Haaglanden naar aantal werkende personen (2011)

Bedrijf	SBI-code	Locatie	Omvang
Europees Octrooi Bureau	69105	Rijswijk	2678
Getronics B.V.	6209	Zoetermeer	1164
Shell International BV	7112	Den Haag	1152
MN Services NV	69209	Rijswijk	771
Logica Nederland B.V.	6202	Rijswijk	752
Ryksgebouwendienst	7112	Den Haag	739
CB&I Lummus B.V.	7112	Den Haag	709
Exact BV	6201	Delft	575
CAK B.V.	69209	Den Haag	480
Ernst & Young Int. Serv. & Investigat. B.V.	69201	Den Haag	454

Bron: WRH, 2012

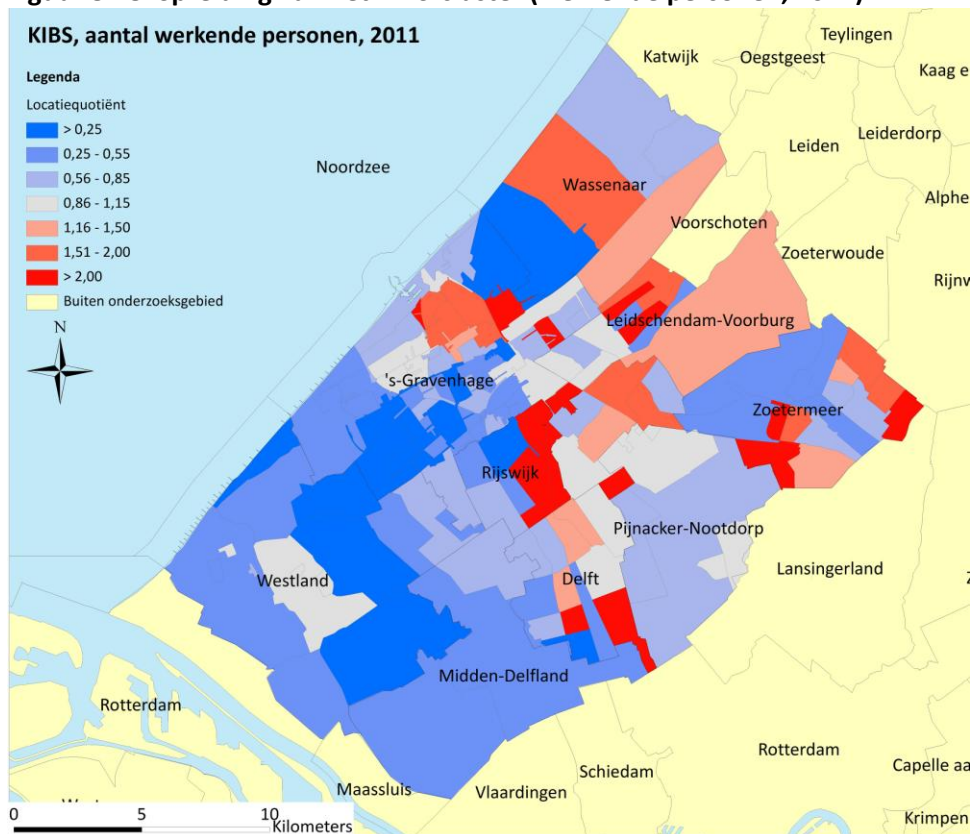
Kortom, er kan gesteld worden dat de KIBS zijn geclusterd in het gebied tussen Den Haag, Delft, Zoetermeer en Wassenaar en de wat meer landelijke gebieden niet de voorkeur genieten van de Knowledge Intensive Business Services. Daarbij kan er onderscheid gemaakt worden tussen grote KIBS (concentratie van werkende personen) die een snelweglocatie hebben en relatief kleine KIBS die de gevestigd zijn in luxe woongebieden zoals Wassenaar.

Figuur 8.17: Spreiding van het KIBS-cluster (werkende personen, 2001)



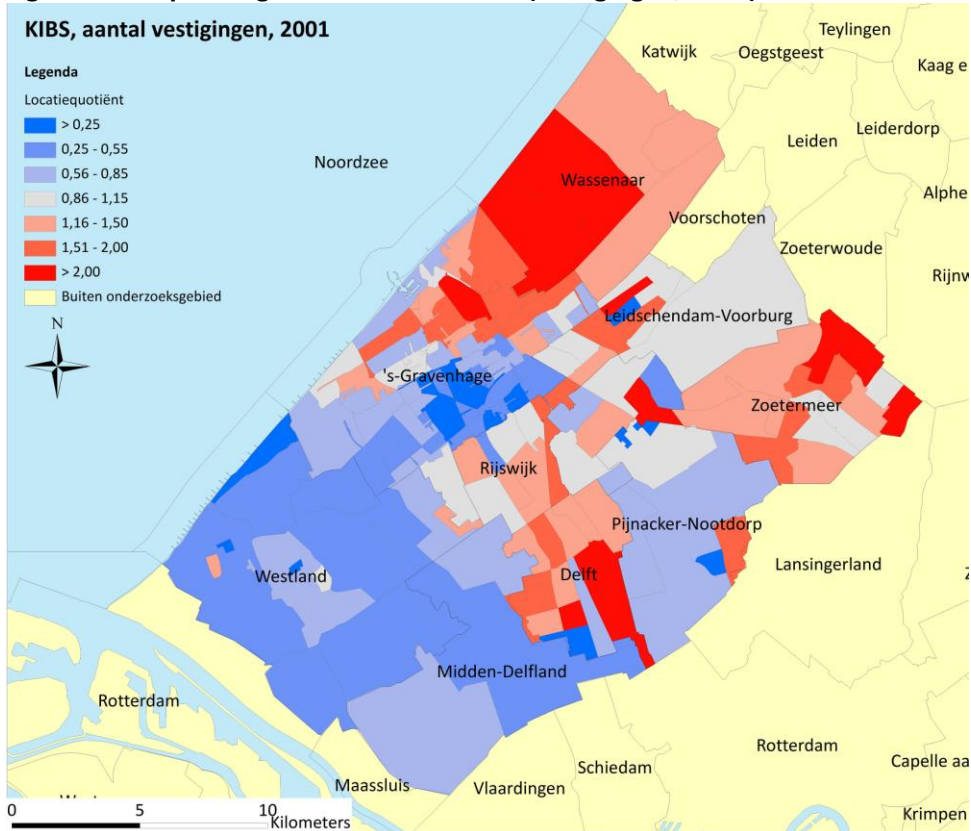
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.18: Spreiding van het KIBS-cluster (werkende personen, 2011)



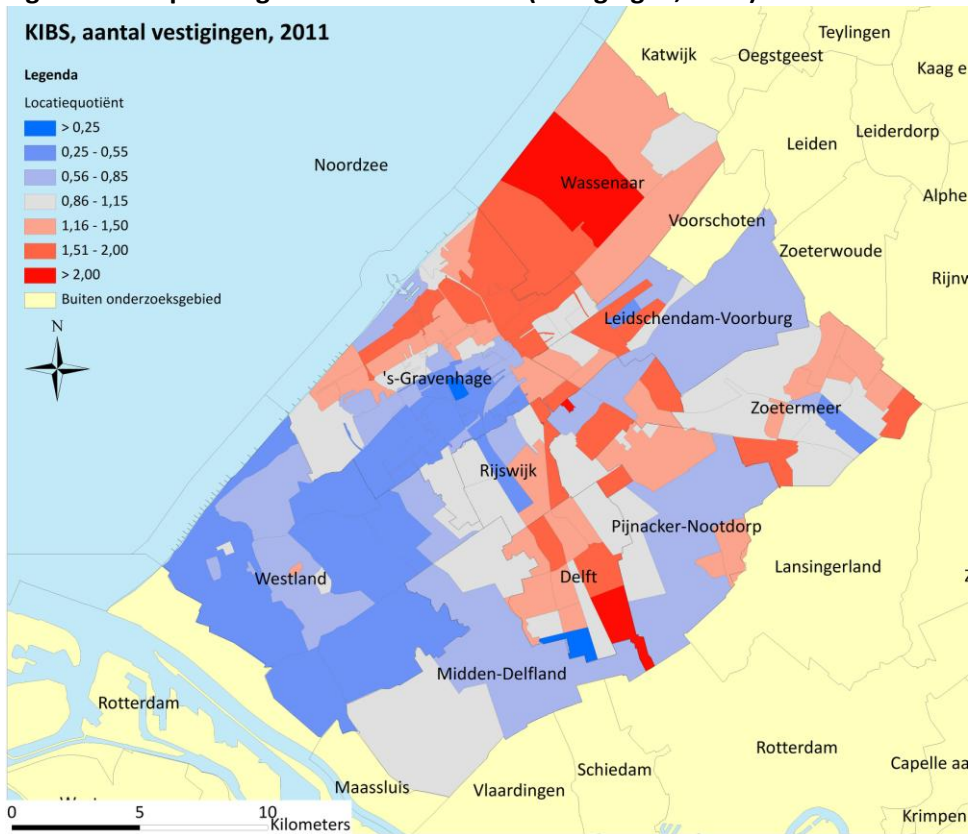
Bron: WRH, 2012

Figuur 8.19: Spreiding van het KIBS-cluster (vestigingen, 2001)



Bron: WRH, 2012

Figuur 8.20: Spreiding van het KIBS-cluster (vestigingen, 2011)



Bron: WRH, 2012

§ 8.2 Conclusie

In dit hoofdstuk is ingegaan op het spreidingspatroon van de geselecteerde clusters. Daarbij is er gekeken naar de veranderingen die hebben plaatsgevonden in de spreiding van bedrijvigheid en werkgelegenheid van ieder cluster. Er is getracht om de ontwikkelingen in de groei en omvang van de clusters, die in hoofdstuk 7 naar voren zijn gekomen, te koppelen aan het spreidingspatroon.

De KIBS zijn geclusterd in het gebied tussen Den Haag, Delft, Zoetermeer en Wassenaar; de wat meer landelijke gebieden binnen Haaglanden genieten niet de voorkeur van de Knowledge Intensive Business Services. Dit spreidingspatroon sluit aan bij de bevindingen van Strambach (2008): KIBS bedrijven komen sterk geconcentreerd voor in snelgroeiende stedelijke gebieden. Binnen de KIBS kan er een tweedeling gemaakt worden tussen relatief grote KIBS die zijn gevestigd in stedelijke centra en op snelweglocaties en relatief kleine KIBS die meer in luxe woongebieden zijn gevestigd.

Als de spreidingspatronen van de clusters worden vergeleken dan valt op dat het spreidingspatroon van de KIBS gedeeltelijk overeenkomt met het spreidingspatroon van het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten en het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied. Mogelijk dat de nabijheid van deze clusters de concentratie van KIBS kan verklaren.

Het agribusinesscluster is sterk en in toenemende mate geconcentreerd in Westland. Dit betekent dat dit een steeds compacter cluster wordt en in geografische zin los staat van belangrijke stedelijke gebieden als Den Haag en Delft. Mogelijk dat door het stimuleren van kennisoverlovers tussen clusters het agribusinesscluster meer bij de regio betrokken kan worden, waardoor de gerelateerde variëteit tussen clusters wordt uitgebouwd en benut. Hiervoor dient er gezocht te worden naar snijvlakken van clusters en gerelateerde kennisbases.

In de theorie kwam naar voren dat geografische nabijheid de kans op kennisuitwisseling en samenwerking tussen bedrijven kan vergroten, maar niet kan verklaren, omdat voornamelijk cognitieve nabijheid een belangrijke voorwaarde voor interactieve leerprocessen is (zie paragraaf 2.4.3). Deze interactieve leerprocessen tussen bedrijven uit verschillende clusters sluiten aan bij het begrip *related variety*, een dergelijke productiestructuur is een goede basis voor het versterken van de regionale concurrentiekracht en duurzame economische groei. Het is daarom van belang om kennisuitwisseling tussen gerelateerde bedrijfstakken van verschillende clusters te stimuleren.

In hoeverre kennisuitwisseling tussen gerelateerde bedrijfstakken binnen Haaglanden plaatsvindt, wordt in hoofdstuk 10 onderzocht. Daar wordt ingegaan op de netwerken van KIBS-bedrijven binnen Haaglanden en de rol die (de verschillende vormen van) nabijheid daarbij spelen. Allereerst wordt in het volgende hoofdstuk de onderzoekspopulatie toegelicht.

Hoofdstuk 9: Focusgroep en brancheverkenning

In hoofdstuk 3 is de opzet en operationalisatie van het empirisch onderzoek behandeld. In dit onderzoek is er onderscheid gemaakt tussen een kwantitatief en kwalitatief onderzoeksgedeelte. Er werd vermeld dat de bevindingen in het kwantitatieve gedeelte leiden tot een definitieve focus binnen de KIBS, waarbij de focusgroep van KIBS-bedrijven centraal zal komen te staan in het kwalitatieve gedeelte. In hoofdstuk 7, als kern van het kwantitatieve gedeelte, is naar voren gekomen dat de bedrijfsklassen ICT en management & advies het hardst zijn gegroeid in vergelijking met de andere bedrijfsklassen binnen het KIBS-cluster. In dit hoofdstuk wordt de focusgroep binnen de KIBS van het kwalitatieve gedeelte toegelicht. De verantwoording van de keuzes die hieraan vooraf zijn gegaan wordt in paragraaf 9.1 toegelicht. Hierna wordt de manier waarop bedrijven zijn benaderd en de mate van respons behandeld (§ 9.2). Vervolgens wordt in paragraaf 9.3 de branche van de focusgroep verkend en volgt er een conclusie (§ 9.4).

§ 9.1 Focusgroep voor de interviews

Zoals hierboven is vermeld, zijn de bedrijfsklassen ICT en management & advies het hardst gegroeid in vergelijking met de andere bedrijfsklassen binnen het KIBS-cluster. Daarbij geldt dat de bedrijfsklasse management & advies zowel wat betreft het aantal werkende personen als vestigingen procentueel het hardst is gegroeid; respectievelijk 516,5 en 1235,5 procent (zie tabel 9.1). Dit betekent dat binnen het KIBS-cluster de bedrijfsklasse management & advies het sterkst in belang is toegenomen. Deze bedrijfsklasse wordt door Strambach (2008) ingedeeld bij de *economic services*. Management & adviesbureaus leveren diensteninnovaties aan klanten of worden ingehuurd om beslissingen van het management te legitimeren (Alvesson et al., 2009). Bedrijven binnen deze bedrijfsklasse dringen daardoor direct door tot de kern van de organisatie van de klant en doen zodoende veel marktkennis op. De verwachting hierbij is dat deze diensten relatief veel verticale kennisspillovers met zich mee brengen, terwijl dat bij bijvoorbeeld KIBS-bedrijven behorend tot de *R&D services* minder het geval is (Strambach, 2008). Strambach (2008) stelt dat door specialisatie binnen sectoren de waardeketens fragmenteren. Dit proces leidt tot reorganisaties binnen bedrijven en nieuwe hybride organisatievormen. Verticale desintegratie en fragmentatie leiden tot nieuwe wensen en mogelijkheden voor het delen van kennis, waarbij communicatie en coördinatie tussen en binnen bedrijven in belang toenemen (Strambach, 2008). Het zijn de KIBS die hierop inspelen en de schakelfunctie tussen bedrijven vervullen. Daarbij kunnen juist de management & adviesbureaus een belangrijke rol spelen, omdat zij een goed overzicht hebben van processen binnen en tussen organisaties. Dit leidt tot de eerste stap in de afbakening van de onderzoekspopulatie van het kwalitatieve gedeelte, de focus in het kwalitatieve gedeelte komt namelijk op de bedrijfsklasse management & advies te liggen.

Tabel 9.1: Ontwikkeling van de bedrijfsklassen binnen het KIBS-cluster (1988-2011)

Bedrijfsklasse	Werkende personen				Vestigingen			
	Aantal		Groei		Aantal		Groei	
	1988	2011	Absoluut	%	1988	2011	Absoluut	%
Design	11900	13689	1789	15,0%	777	2694	1917	246,7%
ICT	3109	12749	9640	310,1%	297	2710	2413	812,5%
Management & advies	1704	10506	8802	516,5%	383	5115	4732	1235,5%
Recht & advies	7659	16299	8640	112,8%	937	2303	1366	145,8%
Finance	993	1042	49	4,9%	149	188	39	26,2%
Reclame & marketing	1145	2911	1766	154,2%	358	1326	968	270,4%
Totaal KIBS	26510	57196	30686	115,8%	2901	14336	11435	394,2%

Bron: WRH, 2012

In hoofdstuk 6 is het KIBS-cluster afgebakend aan de hand van een waardesysteem en bijbehorende SBI-klassen. De bedrijfsklasse management & advies bestaat daarbij uit vier bedrijfstypen: public relationsbureaus, organisatieadviesbureaus, advisering op management gebied en markt-/opinieonderzoekbureaus (zie deelparagraaf 6.2.5).

Aangezien de bedrijfsklasse management & advies in 2011 5115 vestigingen telt en de groep bedrijven binnen deze bedrijfsklasse nog steeds niet specifiek is, wordt er een focus gelegd op het qua omvang grootste bedrijfstype: organisatieadviesbureaus. Deze groep bedrijven geeft organisatieadvies in brede zin, dat betekent dat het advies op alle facetten van een organisatie betrekking kan hebben. Dit maakt het nog steeds een gevarieerde groep bedrijven, maar wel een groep bedrijven die mogelijk iedere organisatie zou kunnen ondersteunen en een groep die schakelt tussen sectoren (Raad van Organisatie-Adviesbureau, 2011).

Het bedrijfstype organisatieadviesbureaus blijkt in vergelijking met de andere bedrijfstypen binnen de bedrijfsklasse management & advies procentueel dan wel niet het hardst gegroeid te zijn, maar in absolute cijfers kennen de organisatieadviesbureaus wel de grootste toename in de periode 1988-2011, dit geldt voor zowel het aantal werkende personen (een groei van 6303) als het aantal vestigingen (een groei van 3633) (zie tabel 9.2). Het relatieve belang van de organisatieadviesbureaus binnen de bedrijfsklasse management & advies blijkt dan wel afgenomen, de absolute groei laat zien dat dit bedrijfstype binnen Haaglanden aanzienlijk is gegroeid (WRH, 2012).

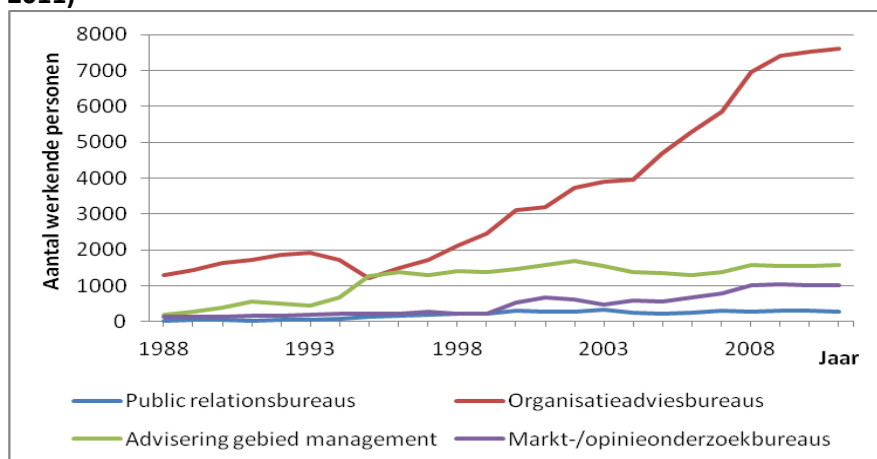
Dit beeld wordt bevestigd door figuur 9.1 en 9.2. Hierin is de ontwikkeling van zowel het aantal werkende personen (figuur 9.1) als vestigingen (figuur 9.2) van organisatieadviesbureaus duidelijk waarneembaar. Deze forse groei heeft vooral betrekking op de periode 1995-2011, waarmee wordt aangetoond dat dit bedrijfstype binnen Haaglanden recent in opkomst is.

Tabel 9.2: Ontwikkeling binnen management & advies (1988-2011)

Bedrijfstype	Werkende personen				Vestigingen			
	Aantal		Groei		Aantal		Groei	
	1988	2011	Absoluut	%	1988	2011	Absoluut	%
Public relationsbureaus	40	289	249	622,5%	5	137	132	2640,0%
Organisatieadviesbureaus	1315	7618	6303	479,3%	311	3944	3633	1168,2%
Advisering gebied management	206	1585	1379	669,4%	59	675	616	1044,1%
Markt-/opinieonderzoekbureaus	143	1014	871	609,1%	8	359	351	4387,5%
Totaal management & advies	1704	10506	8802	516,5%	383	5115	4732	1235,5%

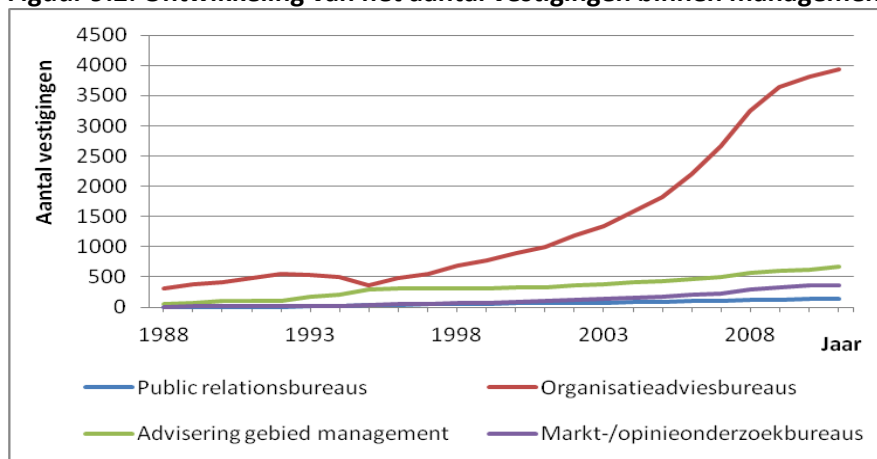
Bron: WRH, 2012

Figuur 9.1: Ontwikkeling van het aantal werkende personen binnen management & advies (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Figuur 9.2: Ontwikkeling van het aantal vestigingen binnen management & advies (1988-2011)



Bron: WRH, 2012

Door te kiezen voor een verdere focus op organisatieadviesbureaus blijven er binnen Haaglanden 3944 vestigingen over (WRH, 2012). Deze specifieke focus binnen de KIBS betekent dat de resultaten van het kwalitatieve onderzoeksdeel specifiek gelden voor organisatieadviesbureaus binnen Haaglanden.

Als er wordt gekeken naar de omvang van organisatieadviesbureaus dan zijn er 3263 zzp'ers, samen vormen deze zij 82,7 procent van alle organisatieadviesbureaus in de regio (zie tabel 9.3). Verder valt op dat er 32 organisatieadviesbureaus in Haaglanden zijn met meer dan 20 werknemers (0,8%), waarvan er vijf meer dan 100 werknemers hebben.

Tabel 9.3: Aantal organisatieadviesbureaus in Haaglanden naar omvang: aantal werkende personen (2011)

Aantal werkende personen	Aantal bedrijven	
	Absoluut	%
1	3263	82,7%
2	337	8,5%
3	111	2,8%
4	57	1,4%
5	25	0,6%
6 t/m 10	77	2,0%
11 t/m 20	42	1,1%
21 t/m 30	15	0,4%
31 t/m 50	9	0,2%
51 t/m 100	3	0,1%
101 t/m 150	4	0,1%
151+	1	0,0%
Totaal	3944	100,0%

Bron: WRH, 2012

Het grootste organisatieadviesbureau in Haaglanden is Doxis BV, dit bedrijf telt 200 werknemers en is gevestigd in Den Haag. Ook de nummer twee Cannock Chase B.V. is gevestigd in Den Haag, dit bedrijf telt 149 werkende personen. De top drie wordt gecompliceerd door het hoofdkantoor van de NCIM-groep (Nederlands Centrum voor Informatie Management) in Leidschendam, hier werken 143 personen (zie tabel 9.4).

Als er wordt gekeken naar de vestigingsplaats van de twintig grootste organisatieadviesbureaus zijn er acht gevestigd in Den Haag, vier in Zoetermeer en twee in Delft, Leidschendam, Voorburg en Rijswijk. Wat opvalt is dat deze bedrijven allemaal gevestigd zijn in stedelijke plaatsen, de gemeenten Midden-Delfland, Westland en Pijnacker-Nootdorp zijn niet vertegenwoordigd (zie tabel 9.4). Dit sluit aan bij de concentratie van het KIBS-cluster in stedelijke gebieden (zie hoofdstuk 8) en de veronderstelling van Strambach (2008) dat KIBS-bedrijven sterk geconcentreerd voorkomen in snelgroeiende stedelijke gebieden.

Tabel 9.4: Top-20 grootste organisatieadviesbureaus in Haaglanden (2011)

Naam bedrijf	Vestigingsplaats	Aantal werkende personen
Doxis BV	Den Haag	200
Cannock Chase B.V.	Den Haag	149
Nederlands Centrum voor Informatie Management	Leidschendam	143
APM Terminals Management B.V.	Den Haag	138
Zwind B.V.	Den Haag	115
Vapro International B.V.	Den Haag	100
SDB groep BV	Leidschendam	98
Total Consultancy B.V.	Zoetermeer	74
KBenP	Voorburg	50
BRW Groep B.V.	Zoetermeer	50
VDVL Consultants	Rijswijk	45
Delta-N. B.V.	Den Haag	45
RPS Advies B.V.	Delft	45
Beerestein ICT	Den Haag	45
Stichting Programma Uitzending Managers	Den Haag	42
Dq&A Holding BV	Voorburg	36
Qolor BV	Delft	32
Workoptions B.V.	Rijswijk	26
TGI B.V.	Zoetermeer	26
APPM Management Consultants B.V.	Zoetermeer	26

Bron: WRH, 2012

§ 9.2 Benadering van bedrijven en mate van respons

In het kwalitatieve onderzoeksgedeelte worden aan de hand van interviews de netwerken en vestigingseisen van organisatieadviesbureaus in Haaglanden onderzocht. Aangezien het een exploratief onderzoek betreft, wordt er voor gekozen om de grootste bedrijven te benaderen voor een interview. Er wordt namelijk verondersteld dat de grootte van een bedrijf een positief verband heeft met de grootte van het netwerk. Om door middel van interviews patronen te ontdekken in de netwerken en vestigingseisen van organisatieadviesbureaus is ervoor gekozen om allereerst de top-40 grootste, voor dit onderzoek relevante, bedrijven te benaderen (zie tabel 9.4 voor de top-20). Aangezien de respons relatief klein was, drie bedrijven wilden direct meewerken, is er voor gekozen om organisatieadviesbureaus met meer dan 10 werknemers te benaderen. Dit levert in totaal een populatie van 74 organisatieadviesbureaus op. Deze bedrijfspopulatie telt 2409 werkende personen, dat komt neer op een aandeel van 31,6 procent in het totaal aantal werkende personen bij organisatieadviesbureaus binnen Haaglanden (7618, zie tabel 9.2; WRH, 2012). Echter, de kernactiviteiten van deze bedrijven sluiten niet altijd aan bij het doel van dit onderzoek. Zoals in paragraaf 3.4 is vermeld, is er door het inwinnen van informatie via de websites van deze bedrijven

gekeken in hoeverre de activiteiten van de bedrijven relevant zijn voor dit onderzoek. Een voorbeeld van een bedrijf dat niet is benaderd, terwijl het wel als een organisatieadviesbureau in het WRH staat, is TRM-Oncology. Dit bedrijf is sterk gericht op het verspreiden van kennis en het bij elkaar brengen van partijen met betrekking tot het onderzoek naar kanker. Aangezien de zorgsector buiten de kern van dit onderzoek valt, wordt dit bedrijf niet als relevant beschouwd en daarom ook niet benaderd voor een interview.

Van de 74 organisatieadviesbureaus bleken er 20 irrelevant in het kader van dit onderzoek. De overige 54 bedrijven, die de onderzoekspopulatie vormen, zijn per mail benaderd (zie bijlage 5 voor een overzicht van de onderzoekspopulatie). In veel gevallen leverde dit niets op, omdat er geen of een negatieve respons kwam, waarbij vooral de drukte bij het bedrijf als excuus werd gebruikt. Met de bedrijven die een positieve reactie gaven, werd vervolgens een afspraak gemaakt voor een interview. De bedrijven die geen respons gaven, werden vervolgens gebeld met de vraag of er iemand binnen het bedrijf bereid is om mee te werken aan een interview. Ook hierbij werd de onafhankelijkheid en anonimiteit van de verwerking van de gegevens in dit onderzoek benadrukt. Uiteindelijk resulteerde dit in 12 bedrijven die bereid waren om mee te werken, een respons van 22,2 procent (zie bijlage 4 voor een overzicht van de geïnterviewde bedrijven).

De non-respons bestaat uit 42 bedrijven. Daarvan zijn er 24 in Den Haag gevestigd, vijf in Rijswijk en Delft, vier in Zoetermeer, twee in Leidschendam en een in Naaldwijk en Voorburg. Van de twaalf geïnterviewde bedrijven zijn er vijf in Den Haag gevestigd, drie in Zoetermeer, twee in Delft en een in Voorburg en Wassenaar. Dit betekent dat er naar verhouding minder organisatieadviesbureaus zijn geïnterviewd die in Den Haag zijn gevestigd en relatief meer in Zoetermeer. De verschillen zijn dusdanig klein dat er op basis van de locatie gesteld kan worden dat de geïnterviewde bedrijven een afspiegeling vormen van de onderzoekspopulatie.

De non-responsgroep is goed voor 1608 werkende personen en dat is 84,2 procent van het totaal aantal werkende personen binnen de onderzoekspopulatie. De twaalf geïnterviewde bedrijven zijn goed voor 302 werkende personen (15,8%). Deze scheve verdeling (in vergelijking met 22,2%) kan verklaard worden doordat de grootste organisatieadviesbureaus (zie tabel 9.4) niet bereid waren mee te werken aan een interview.

Als de activiteiten van de non-respons worden vergeleken met die van de geïnterviewde bedrijven dan kan er gesteld worden dat deze vergelijkbaar zijn. De Raad van Organisatie-Adviesbureaus (ROA) onderscheid drie soorten diensten die organisatieadviesbureaus aanbieden, namelijk: organisatieadvies, interim management en services (Caluwé, 2009). Met organisatieadvies wordt onafhankelijk advies en ondersteuning van het managementproces binnen bedrijven of instellingen bedoeld. Bij interim management krijgt de adviseur managementtaken toegewezen binnen het bedrijf van de klant. Tenslotte worden met services diensten bedoeld die worden aangeboden waarbij er vooraf is bepaald welke methode zal worden toegepast en wat het resultaat wordt. Hierbij valt te denken aan het uitrollen van ICT-projecten (Raad van Organisatie-Adviesbureau, 2011). Binnen de non-respons is een verdeling op basis van activiteiten te maken, waarbij organisatieadvies als kernactiviteit voor 24 bedrijven opgaat, waarvan 10 bedrijven zich bezighouden met een combinatie van organisatieadvies en interim management. Twaalf bedrijven houden zich meer bezig met 'services', zoals het uitrollen van ICT-projecten. De overige zes bedrijven combineren de genoemde activiteiten. De verdeling van de geïnterviewde bedrijven op basis van de kernactiviteiten ziet er vergelijkbaar uit. Vijf bedrijven houden zich voornamelijk met organisatieadvies bezig, waarvan vier organisatieadvies dat combineren met interim management. Vier bedrijven combineren organisatieadvies en services. Twee bedrijven houden zich bezig met een combinatie van de genoemde activiteiten en een bedrijf levert voornamelijk services. Interim management is voor geen enkel bedrijf de kernactiviteit, wel wordt het gecombineerd met vooral organisatieadvies. In vergelijking met de non-respons groep bedrijven kan er gesteld worden dat de geïnterviewde bedrijven een goede afspiegeling vormen van de onderzoekspopulatie en daardoor representatief zijn.

Van de responsgroep van 12 bedrijven waren er 9 bereid om het interview face-to-face te laten plaatsvinden. Drie bedrijven waren bereid om mee te werken aan een telefonisch interview. Het doen van telefonische interviews kan de kwaliteit van de uiteindelijke resultaten beperken. In een telefonisch interview kan er namelijk niet worden ingespeeld op non-verbale communicatie en er vindt verder geen interactie tussen de interviewer en geïnterviewde plaats, waardoor eventuele aanvullende informatie niet wordt verkregen. Daarnaast is er minder tijd om na te denken en antwoorden te formuleren (Bryman, 2008). Aangezien drie bedrijven alleen mee wilden werken indien het een telefonisch interview betrof, is de keuze voor telefonische interviews te rechtvaardigen.

De twaalf geïnterviewde bedrijven worden als een representatie van de onderzoekspopulatie beschouwd, omdat na het afnemen van acht van de twaalf interviews bleek dat er een algemeen beeld in de resultaten te ontdekken viel. De laatste vier geïnterviewde bedrijven bevestigden dit beeld, waardoor gesteld kan worden dat de resultaten representatief zijn voor organisatieadviesbureaus. Eerder is gesteld dat de activiteiten van organisatieadviesbureaus representatief zijn voor de activiteiten van alle KIBS-bedrijven. De resultaten in dit onderzoek hebben dan ook in eerste instantie specifieke betrekking op organisatieadviesbureaus en kunnen in bredere zin geïnterpreteerd worden voor KIBS-bedrijven in het algemeen. Verder onderzoek is gewenst om te achterhalen of andere bedrijfsklassen binnen de KIBS dezelfde uitkomsten geven.

Als voorbereiding op de interviews wordt er een brancheverkenning uitgevoerd, waardoor de algemene kenmerken en achtergronden van organisatieadviesbureaus naar voren komen.

§ 9.3 Brancheverkenning

In deze paragraaf wordt er aandacht besteed aan de kenmerken, markten en relaties van organisatieadviesbureaus. Allereerst wordt er ingegaan op de branche van organisatieadviesbureaus (9.3.1). Vervolgens wordt er een beeld geschetst van de grootste organisatieadviesbureaus in Haaglanden (9.3.2).

9.3.1 Kenmerken van organisatieadviesbureaus

De activiteiten van organisatieadviesbureaus lopen sterk uiteen. Zoals in paragraaf 9.2 is genoemd, maakt de Raad van Organisatie-Adviesbureaus (ROA) onderscheid tussen drie soorten diensten die organisatieadviesbureaus aanbieden, namelijk: organisatieadvies, interim management en services (Caluwé, 2009). Caluwé (2009) concludeert dat de branche divers is en dat de betekenis van organisatieadviesbureaus breed geïnterpreteerd dient te worden.

Naast de diversiteit aan diensten binnen de branche is ook het klantenbestand van organisatieadviesbureaus zeer divers. Zo voeren bedrijven die zijn aangesloten bij de ROA 25 procent van de opdrachten uit voor klanten in de profit-sector, 32 procent voor non-profitorganisaties en 43 procent voor de overheid (Raad van Organisatie-Adviesbureau, 2011). Deze laatste groep klanten is opmerkelijk aangezien ten tijde van crisis en bezuinigingen de overheid diensten van organisatieadviesbureaus blijft gebruiken (Visser et al., 2010).

9.3.2 Organisatieadviesbureaus in Haaglanden

In de vorige paragraaf is de top twintig van grootste organisatieadviesbureaus weergegeven (zie tabel 9.4). In deze deelparagraaf wordt er kort ingegaan op de belangrijkste kenmerken van de, wat betreft aantal werknemers, zeven grootste bedrijven binnen Haaglanden. Om een geanoniseerd beeld van de resultaten van de interviews, die in de volgende hoofdstukken worden gepresenteerd, te waarborgen, worden hieronder niet de kenmerken van de geïnterviewde bedrijven besproken (de zeven grootste bedrijven behoren tot de non-respons, nummers acht en negen zijn wel geïnterviewd).

Doxis

Doxis BV heeft 200 werknemers, is gevestigd in Den Haag en houdt zich bezig met informatiemanagement. Twee voorbeelden van activiteiten zijn de rol die informatie speelt in het primaire werkproces en het bewerken van archieven. De werknemers zijn hoogopgeleid en beschikken over diverse competenties. Zo zijn er interim-managers, adviseurs en informatiespecialisten. De belangrijkste klanten zijn overheidsinstanties en organisaties in de non-profitsector. Tevens zijn er werknemers actief bij woningcorporaties, binnen de zakelijke dienstverlening en binnen het onderwijs.

Doxis noemt negen partners, zoals Data Space, Eburg, Océ, SOD-Opleidingen en Vereniging van Nederlandse Gemeenten (Doxis, 2012a). Eburg is bijvoorbeeld een initiatief van BCT, Centric, Decos, Doxis, Microsoft, Digital Groep, GemeenteOplossingen en Ricoh. Het doel is om beleidsmedewerkers en bestuurders zich te laten informeren over innovaties en ontwikkelingen in gebieden die relevant zijn voor lokale overheden (Eburg, 2012). De relatie met Océ, een leverancier op het gebied van document management en printen (Doxis, 2012b) is een voorbeeld van een verticale relatie (zie 2.4.1).

Cannock Chase

Cannock Chase BV is opgericht in 1991 en heeft vestigingen in Den Haag, Druten en Brouwershaven. In 2004 nam het Mandaat over en werd de Cannock Chase Groep opgericht. In 2008 werd hier ook de Fes-Groep aan toegevoegd, waardoor er nu zo'n 300 mensen werkzaam zijn binnen de Cannock Chase Groep. De groep maakt onderdeel uit van het Amerikaanse bedrijf JZ International, met vestigingen in Spanje, Italië, Engeland en Schotland. Door deze internationale focus kan het bedrijf ook diensten leveren aan internationaal opererende opdrachtgevers (Cannock Chase, 2012a).

De vestiging in Den Haag heeft in 2011 149 werknemers en houdt zich bezig met financieel management. Het bedrijf houdt zich bezig met verschillende financiële diensten, zoals het verzorgen van de financiële administratie, het innen van oude vorderingen en credit management. De belangrijkste klanten zijn grote bedrijven, zoals Siemens, Unilever, KPN en Heineken, woningcorporaties en lokale overheden (gemeenten, waterschappen en provincies) (Cannock Chase, 2012b).

Een voorbeeld van een samenwerkingspartner is Tacstone (in Hilversum), het betreft een joint venture dat erop gericht is om facturatie- en debiteurenbeheerprocessen van bedrijven over te nemen (Cannock Chase, 2012b). Dit samenwerkingsverband is een voorbeeld van een horizontale relatie (zie 2.4.1).

Nederlands Centrum voor Informatie Management

De NCIM-Groep bestaat sinds 1988 en houdt zich bezig met het detacheren van professionals voor projectmanagement, consulting, softwareontwikkeling en systeem management. Het hoofdkantoor is gevestigd in Leidschendam en daar werken 143 mensen. Verder zijn er vestigingen in Eindhoven, Brussel, Camberly (Engeland) en Fort Worth (Verenigde Staten). De werknemers zijn opgeleid aan een Nederlandse Universiteit of Hogeschool. Doordat NCIM zich voornamelijk bezig houdt met technische vraagstukken, heeft het bedrijf veel kennis opgebouwd op specifieke terreinen, daardoor zijn de belangrijkste markten: defensie en veiligheid, energie, telecom, transport, media en technische automatisering (NCIM, 2012).

NCIM is partner van Oracle en Microsoft Gold, dit zijn beide grote internationale softwarebedrijven (NCIM, 2012). Dit partnerschap zou NCIM veel nieuwe kennis via *global pipelines* (zie deelparagraaf 2.4.2) kunnen opleveren, deze kennis kan uitvloeien naar klanten van NCIM, waardoor de klanten profiteren van deze input van kennis.

APM Terminals Management

APM Terminals Management B.V. bestaat sinds 2001 als een afscheiding van het Deense Maersk. Er werken 138 mensen en het bedrijf voorziet klanten van een netwerk bestaande uit mondiale havens,

terminals en dienstverlenende vervoersbedrijven naar het binnenland. Het bedrijf kent een sterk internationaal karakter met 56 havens en terminals in 37 landen. Het bedrijf biedt naast het vinden van de juiste bedrijven binnen het netwerk van de klant, organisatie- en veiligheidstrainingen. Het bedrijf heeft *joint ventures* met bedrijven van over de hele wereld (Guangzhou Port Group, China; Akwa Group, Marokko; Kano Group, Bahrain) met als doel de werkgelegenheid en economische ontwikkeling stimuleren door de lokale bevolking op te leiden. Zodoende lijkt dit bedrijf over sterke internationale netwerken te beschikken waaruit nieuwe kennis opgedaan kan worden (*global pipelines*) (APM Terminals Management B.V., 2012).

Zwind

Tot 2011 was Zwind een van de vier werkmaatschappijen van de Holding B&A Groep. Sindsdien zijn deze bedrijven verder gegaan onder de naam B&A Groep. In 2011 zijn er 115 personen werkzaam binnen het bedrijf. De B&A Groep is erop gericht om maatschappelijke problemen op te lossen en aan te pakken. Hiervoor ondersteunt het bedrijf overheden en het bedrijfsleven in de aanpak van deze problemen door advies te geven. Een onderdeel van het takenpakket van B&A Groep is interim-management, waarmee er direct organisatieadvies wordt gegeven. De markten die worden bespeeld zijn voornamelijk publieke en semi-publieke organisaties, zoals ministeries, provincies, gemeenten, sociale partners, Kamer van Koophandel, zorginstellingen en woningcorporaties (B&A Groep, 2012). Dit bedrijf lijkt zodoende bij te dragen aan de ontwikkeling van het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten. De netwerken van dit bedrijf versterken mogelijk de *local buzz*.

Vapro International

Vapro International B.V. is een bedrijf dat zich richt op het adviseren van organisaties over *Human Resources*. Het is een internationaal bedrijf met vestigingen in Nederland, België, Roemenië, China en Indonesië. De kernactiviteiten van dit bedrijf hebben betrekking op *staff upgrading*, waarbij er wordt ingegaan op het motiveren van werknemers en het werken in teamverband. Ook geeft het bedrijf advies over het efficiënter maken van processen binnen het bedrijf en over subsidiemanagement. De markt waarop het bedrijf gericht is, worden gevormd door technische sectoren, zoals bijvoorbeeld de auto-industrie en medische laboratoria (Vapro, 2012). Dit bedrijf heeft voornamelijk externe netwerken en kan vanuit het perspectief van Haaglanden nieuwe kennis op technologisch gebied in de regio brengen.

SDB Groep

SDB Groep ondersteunt zorgorganisaties met adviesdiensten op het gebied van Human Resource Management, vastgoed, financiën en juridische zaken. Daarnaast levert het bedrijf innovatieve ICT-producten en kenniswerkers die oplossingen bieden om efficiënter te kunnen werken en uw bedrijfsdoelstellingen te realiseren. Het bedrijf richt zich op zowel grote zorgverleners als kleine welzijnsinstellingen (SDB Groep, 2012). De focus ligt zodoende enkel op zorgorganisaties en kan de zorgsector in Haaglanden versterken (zowel *local buzz* als *global pipelines*).

§ 9.4 Conclusie

Om de regionale concurrentiekracht te versterken kan het Stadsgewest Haaglanden kruisbestuivingen tussen verscheidene sectoren stimuleren. Hierbij kan gesproken worden over *related variety*, waarbij bedrijven van verschillende sectoren van elkaar kunnen leren door kennis uit te wisselen. KIBS-bedrijven kunnen hierbij een schakelfunctie vervullen doordat deze bedrijven in veel branches actief zijn en daardoor over veel marktkennis beschikken. Bovendien kunnen KIBS zorgen voor input van nieuwe kennis via hun (internationale) klantenbestand (*global pipelines*), waardoor de *local buzz* wordt gevoed. Deze beide schakelfuncties van KIBS kunnen bijdragen aan de

versterking van de regionale concurrentiekracht. In het volgende hoofdstuk wordt geanalyseerd in hoeverre KIBS-bedrijven binnen Haaglanden deze schakelfuncties vervullen.

Binnen het KIBS-cluster in Haaglanden is de bedrijfsklasse management & advies aanzienlijk gegroeid. Management & adviesbureaus leveren diensteninnovaties aan klanten, waardoor deze hun bedrijfsprestaties kunnen verbeteren. Hierbij doen management & adviesbureaus marktkennis op, waarbij er relatief veel verticale kennisuitwisseling plaatsvindt. Omdat deze bedrijfsklasse nog steeds breed en divers is, wordt er een focus gelegd op het qua omvang grootste bedrijfstype: organisatieadviesbureaus. De activiteiten van organisatieadviesbureaus kunnen worden onderscheiden in drie soorten: organisatieadvies, interim management en services. Bij iedere activiteit vindt kennisuitwisseling tussen het organisatieadviesbureau en de klant plaats en daarnaast doen organisatieadviesbureaus marktkennis op die weer gebruikt kan worden bij projecten bij nieuwe klanten, waardoor bedrijfsprestaties van klanten verbeterd worden. Organiseatieadviesbureaus doen kennis op bij hun klanten op basis van ervaringen met hun problemen en via samenwerkingspartners. Deze kennis kan gebruikt worden in de context van een nieuw project, waardoor er gesproken kan worden over kruisbestuiving van bedrijven in verschillende sectoren (*related variety*).

Het klantenbestand van organisatieadviesbureaus is dan ook zeer divers, er worden namelijk projecten uitgevoerd bij de overheid, binnen de profit- en non-profitsector. Daarom wordt er verondersteld dat organisatieadviesbureaus de schakel vormen binnen en tussen clusters. Of dat ook binnen de geselecteerde clusters in Haaglanden het geval is, wordt in het volgende hoofdstuk onderzocht.

Als er wordt gekeken naar de grootste organisatieadviesbureaus binnen Haaglanden dan valt op dat zij zeer specialistisch zijn en beschikken over een (inter-)nationaal netwerk van partners en klanten. Daardoor kan er verondersteld worden dat relatief grote organisatieadviesbureaus relatief weinig (economische) binding hebben met de regio waarin ze zijn gevestigd en daardoor niet per se de schakelfunctie vervullen tussen de geselecteerde clusters in Haaglanden, maar wel de schakel vormen tussen *global pipelines* en *local buzz*. Hierdoor wordt er nieuwe kennis in de regio gebracht. In het volgende hoofdstuk wordt onderzocht in hoeverre dit het geval is.

Hoofdstuk 10: De kennisnetwerken van KIBS

Er is vastgesteld dat er binnen Haaglanden een belangrijke concentratie van KIBS-bedrijven is. In dit hoofdstuk worden de twee mogelijke schakelfuncties van KIBS-bedrijven binnen Haaglanden onderzocht. De eerste mogelijke schakelfunctie is die tussen *local buzz* en *global pipelines*. In het vorige hoofdstuk is gebleken dat KIBS klanten hebben in verschillende markten en dit kunnen zowel nationale als internationale klanten zijn. De kennis die bij deze klanten wordt opgedaan kan worden verspreid over klanten binnen de regio Haaglanden, waardoor de *local buzz* met de kennis via de *global pipelines* wordt gevoed en dat maakt de regio sterker. De tweede mogelijke schakelfunctie van KIBS is de schakel tussen de volgens beleidsmakers belangrijkste clusters binnen Haaglanden. In hoofdstuk 8 is naar voren gekomen dat het spreidingspatroon van KIBS overlap vertoont met het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten en het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied. Het is mogelijk dat geografische (en andere vormen van) nabijheid kennisuitwisseling tussen de clusters via de KIBS in de hand werkt. Indien de KIBS bijdragen aan de kennisuitwisseling tussen clusters kan er gesproken worden over *related variety*. Zodoende kunnen clusters elkaar versterken en wordt de regionale concurrentiekracht verbeterd. In dit hoofdstuk wordt er antwoord gegeven op de volgende deelvraag:

Vindt er uitwisseling van kennis plaats en vinden er gezamenlijke leerprocessen plaats tussen de KIBS en de geselecteerde clusters binnen Haaglanden en welke voordelen van nabijheid zijn hierbij van belang?

De data die voor beantwoording van deze deelvraag worden gebruikt, zijn verzameld door organisatieadviesbureaus binnen de regio Haaglanden te interviewen.

Allereerst worden de algemene kenmerken van de geïnterviewde bedrijven behandeld (§ 10.1). Daarbij wordt er onder andere ingegaan op de kernactiviteiten en de markten waarop deze bedrijven gericht zijn. Vervolgens wordt er geanalyseerd in hoeverre de KIBS binnen Haaglanden de mogelijke schakelfuncties, tussen *local buzz* en *global pipelines* (§ 10.2) en tussen de geselecteerde clusters binnen de regio (§ 10.3), vervullen. In beide paragrafen wordt er tevens ingegaan op het belang van nabijheid. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie (§ 10.4).

§ 10.1 Algemene kenmerken

De KIBS vormen een divers cluster, waarbij er een aantal overeenkomsten zijn. De eerste is de rol die kennis speelt; kennis vormt zowel de input als de output van KIBS-bedrijven. De tweede overeenkomst is het geven van advies en de derde is de intensieve interactie met de klant (zie paragraaf 5.5). Binnen het KIBS-cluster in Haaglanden is de bedrijfsklasse management & advies aanzienlijk gegroeid, waarbij de organisatieadviesbureaus de grootste groep bedrijven vormen. Ook deze groep bedrijven blijkt zeer divers, zowel wat betreft de kernactiviteiten als markten waarop de bedrijven opereren (zie paragraaf 9.2).

In deze paragraaf wordt een beeld geschetst van de geïnterviewde organisatieadviesbureaus. Allereerst worden de kernactiviteiten van de bedrijven behandeld (10.1.1). Vervolgens wordt er ingegaan op de organisatievorm van de bedrijven, de rol die kennis speelt en het opleidingsniveau van de werknemers (10.1.2). Hierna worden de markten waarop organisatieadviesbureaus zijn gericht behandeld (10.1.3) en tenslotte volgt er een conclusie (10.1.4).

10.1.1 Kernactiviteiten

Tijdens de interviews is de bedrijven gevraagd naar hun kernactiviteiten en naar datgene wat het bedrijf bijzonder maakt in vergelijking met andere organisatieadviesbureaus.

De kernactiviteiten blijken zoals verwacht sterk uiteen te lopen. Een bedrijf is bijvoorbeeld werkzaam op financieel-administratief gebied, waarbij het helpen van werkgevers met het onderzoeken van subsidiemogelijkheden en premieruggavemogelijkheden rondom de werknemers centraal staat. Een ander voorbeeld is een bedrijf dat meer op ICT en organisatieveranderingen gericht is:

“Wij adviseren op het gebied van digitaal werken, waarbij we projecten leiden en adviseren over digitaal werken. Daarvan is 50 procent ICT en 50 procent organisatieveranderingen, allemaal op digitaal gebied.”

Andere bedrijven zijn gericht op het geven van advies op het gebied van wet- en regelgeving, project- en procesmanagement, het combineren van business intelligence en GIS, projectleiding en opleidingen op het gebied van informatiemanagement en documentmanagement, consultancy en human resource management (zie tabel 10.1, p. 128). De bedrijven hebben zeer specialistische kennis in huis en zijn werkzaam in een nichemarkt, zoals blijkt uit de volgende uitspraken:

“Onze kennis is vrij uniek, echt een nichemarkt... Wij hebben die kennis ook nog eens vertaald in een heel complex technisch systeem dat eigenlijk die complexe kennis heel eenvoudig bruikbaar maakt voor onze klanten.”

“Er zit 10 jaar specifieke kennis en ervaring om deze kennis om te zetten in een applicatie...”

Het specialistische karakter van de kernactiviteiten maakt de bedrijven ook bijzonder in vergelijking met andere organisatieadviesbureaus, omdat er relatief weinig ‘echte’ concurrenten zijn die zich bezighouden met exact dezelfde activiteiten. Als er dan al sprake is van concurrerende bedrijven zijn er andere aspecten die het betreffende bedrijf bijzonder maakt:

“Wat ons bijzonder maakt, is dat wij een fors opleidingsinstituut in eigen huis hebben. Een combinatie van adviesbureau en opleidingsinstituut is geweldig goed, want het opleidingsinstituut profiteert van ontwikkelingen die in projecten spelen en andersom, plus dat wij de opgeleide mensen een mooi groeipad kunnen bieden.”

“Wat ons bijzonder maakt is de flexibiliteit en de snelheid waarmee wij projecten kunnen oppakken.”

“Een ... uniek aspect van ons is de onafhankelijkheid, wij durven te adviseren wat de klant niet wil horen en daar zijn wij anders in dan concurrenten.”

Kortom, de kernactiviteiten van organisatieadviesbureaus zijn erg niche en dit maakt de meeste bedrijven bijzonder in vergelijking met concurrenten. Verder dragen een intern opleidingscentrum, de flexibiliteit en onafhankelijkheid bij aan het unieke karakter van deze bedrijven.

10.1.2 Oprichting en organisatievorm

De ontwikkelingen in de omvang van de werkgelegenheid en bedrijvigheid binnen het KIBS-cluster laten zien dat het cluster sinds 2002 aanzienlijk is gegroeid. Als er wordt gekeken naar het oprichtingsjaar van de geïnterviewde bedrijven dan valt op dat drie van de twaalf bedrijven na 2002 zijn opgericht en tien bedrijven na 1996, verder is een bedrijf in 1992 opgericht en een in 1947. In dit laatste geval gaat het om een stichting, in totaal zijn er twee bedrijven geïnterviewd die de vorm van een stichting hebben. De organisatievorm van de overige bedrijven is een besloten vennootschap. Bij de oprichting zijn drie bedrijven als spin-out begonnen, waarbij de oprichters vanuit loondienst voor zichzelf zijn begonnen. De hoofdreden hiervan is het ‘zien’ van een gat in de markt:

“We zijn alle drie werkzaam geweest bij BSO, en daar tot de conclusie gekomen dat we kleiner willen zijn en het zelf willen doen. We zagen daar dat het GIS eraan gekoppeld kan worden, dat werd daar niet gedaan.”

“Wij zijn begonnen als adviseur bij een adviesbureau in loondienst en wij zagen het vakgebied van informatie- en documentmanagement als gat in de markt, dat zou je nog veel beter in kunnen brengen in het ICT-domein. Dat is eigenlijk onze drive geweest om voor onszelf te beginnen.”

Geen enkel bedrijf is sinds de oprichting overgenomen of gefuseerd, dit duidt op een sterk onafhankelijk karakter van organisatieadviesbureaus. Dit kan mogelijk verklaard worden door de manier waarop de geïnterviewde bedrijven zijn geselecteerd. De geselecteerde bedrijven behoren tot de grootste organisatieadviesbureaus in Haaglanden en dat betekent dat ze vanaf de *start-up* zijn gegroeid. Drie bedrijven hebben zelf een overname gedaan, enerzijds om kennis in te kopen en anderzijds om een goede uitgangspositie te creëren in een, geografisch gezien, nieuwe marktomgeving:

“We hebben wel zelf bedrijven gekocht. Soms om extra kennis in te kopen en in Groningen hebben we een bedrijf gekocht om een locatie daar te openen, want dan zit er al een bedrijf.”

Kennis speelt in alle bedrijven een hoofdrol en vormt zowel de input als output. De kennis zit voornamelijk in de hoofden van de werknemers. De werknemers zijn nagenoeg allemaal hoogopgeleid, waarbij HBO veelvuldig als ondergrens wordt gesteld. Uitzonderingen hierop zijn ondersteunende functies, zoals receptionistes. In twee gevallen is iedere consultant of adviseur academisch opgeleid:

“Iedereen is in principe academisch geschoold, geen specifieke achtergrond, er lopen informatici rond, maar ook allerlei –logen en dergelijke.”

Net als in bovenstaand citaat lopen de studierichtingen van de werknemers in veel andere bedrijven sterk uiteen en meestal worden er bij sollicitaties geen specifieke richtingen vereist. Het aannemen van nieuwe mensen heeft twee belangrijke functies voor de organisatieadviesbureaus. Omdat kennis, en dan vooral *tacit knowledge*, opgeslagen zit in de hoofden van mensen, worden nieuwe werknemers aangetrokken vanwege hun kennis. Daarbij gaat het niet om kennis binnen het specifieke vakgebied, het gaat vaak om een verbreding van de bestaande kennis binnen het bedrijf:

“Het gaat meestal om kennis van buiten het vakgebied, bijvoorbeeld op het gebied van de commercie. ... Binnen het vakgebied is het meer een bijkomstigheid, meestal leiden we ze zelf op.”

Belangrijker dan de specifieke kennis en ervaringen van een nieuwe werknemer is het netwerk dat dit persoon heeft opgebouwd. Via dit netwerk hopen bedrijven nieuwe kennis op te doen en hun klantenbestand uit te breiden, waardoor ze in nieuwe branches kunnen opereren:

“Ja, dat [het aannemen van nieuwe mensen vanwege hun kennis/netwerk] gebeurt wel eens, dat zit hem niet eens specifiek in de kennis, maar meer in het netwerk. Iemand die contacten heeft in specifieke branches kan ons helpen om snel contacten te leggen met specifieke bedrijven.”

Kortom, organisatieadviesbureaus zijn veelal onafhankelijke bedrijven en verbreden hun netwerk door bedrijven op te kopen en/of nieuwe werknemers aan te nemen.

10.1.3 Marktrelaties

Organisatieadviesbureaus voeren opdrachten uit voor uiteenlopende organisaties. Daarbij opereren ze in een nichemarkt en beschikken ze over zeer specifieke kennis. De niche waarin het bedrijf opereert hangt samen met de markten waarop het bedrijf gericht is; acht organisatieadviesbureaus hebben dan ook een horizontale focus. Een bedrijf dat zich bezighoudt met informatiemanagement is werkzaam in alle marktsegmenten, omdat ieder bedrijf behoefte kan hebben aan een dergelijke dienst:

“Wij zijn werkzaam op alle markten waarin een georganiseerde vorm van klantcontact plaatsvindt. Je kunt het zo gek niet bedenken of daar zitten klanten van ons of daar hebben we al zaken gedaan. Ziekenhuizen, banken, verzekeraars, de consumentenbond, Martinair, eigenlijk overal waar je naar toe kunt bellen.”

Er zijn echter uitzonderingen van bedrijven met een horizontale focus, want een bedrijf dat gericht is op advisering op het gebied van wet- en regelgeving focust zich enkel op de overheid, omdat daar de regels en wetten worden gemaakt. In totaal gaat het om drie bedrijven die enkel gericht zijn op de overheid en daardoor gekenmerkt worden door een sectorale focus. Een bedrijf richt zich op de technische sector en heeft daardoor een sectorale focus.

Wat opvalt, is dat de overheid een van de belangrijkste klanten is voor alle geïnterviewde bedrijven:

“Het gaat om grote bedrijven, ministeries, provincies. Grofweg 70 procent is overheid en 30 procent zijn commerciële instellingen.”

In bovenstaand citaat komt al naar voren dat klanten over het algemeen grote organisaties zijn. Relatief grote organisaties zijn interessant, omdat daar veel interne processen plaatsvinden die sturing vereisen. Het minimum van de omvang van klanten is vaak ongeveer 200 werknemers en soms zelfs 1000 werknemers:

“Bij organisaties met 1000+ medewerkers begint het voor ons interessant te worden. Wij zijn marketingtechnisch op de grote organisaties gericht, het benaderen van kleine bedrijven vergt een hele andere strategie.”

10.1.4 Deelconclusie

In deze paragraaf is ingegaan op de algemene kenmerken van organisatieadviesbureaus. De kernactiviteiten blijken sterk niche te zijn, wat aansluit bij het specialistische karakter van KIBS-bedrijven. De specifieke kennis binnen de niche maakt bedrijven bijzonder in vergelijking met concurrenten. Om de markt te vergroten worden bedrijven opgekocht en nieuwe werknemers aangenomen vanwege hun kennis en netwerk.

Organisatieadviesbureaus hebben voornamelijk een horizontale focus en in sommige gevallen een sectorale focus, waardoor wat betreft de horizontale focus gesteld kan worden dat KIBS bijdragen aan het verbinden van bedrijven uit verschillende sectoren (*related variety*). Van alle marktsegmenten blijkt de overheid de grootste klant te zijn van organisatieadviesbureaus in Haaglanden, dit kan mogelijk verklaard worden door de aanwezigheid van het overheidscluster. In de volgende paragrafen wordt geanalyseerd in hoeverre de organisatieadviesbureaus de mogelijke schakelfuncties binnen Haaglanden vervullen.

§ 10.2 KIBS als schakel tussen *local buzz* en *global pipelines*

In de vorige paragraaf is besproken dat de bedrijven klanten in allerlei sectoren bedienen. In deze paragraaf wordt geanalyseerd in hoeverre de KIBS binnen Haaglanden de schakel vormen tussen *local buzz* en *global pipelines*. Tijdens de interviews is onder andere gevraagd naar de (internationale) netwerken en markrelaties.

Allereerst wordt er ingegaan op het ruimtelijke schaalniveau waarop de KIBS acteren (10.2.1). Vervolgens staat de rol van kennisinstellingen, internationale klanten en samenwerkingspartners bij het opdoen en uitwisselen van kennis centraal, daarbij wordt er ook ingegaan op de rol van nabijheid (10.2.2). Hierna wordt er geanalyseerd in hoeverre kennisuitwisseling de klanten van organisatieadviesbureaus en henzelf versterkt (10.2.3). De paragraaf eindigt met een conclusie (10.2.4).

10.2.1 Het ruimtelijk schaalniveau

De horizontale focus van de meeste organisatieadviesbureaus vertaalt zich in een klantenbestand waartoe klanten behoren van allerlei sectoren. De geïnterviewde bedrijven geven zonder uitzondering aan op een groter ruimtelijk schaalniveau dan de regio Haaglanden te opereren. Tien bedrijven opereren op nationaal niveau en als er dan een focus aangebracht dient te worden, gaat het in drie gevallen om de Randstad waarbinnen de grootste concentratie aan activiteiten plaatsvinden. Verder geven drie bedrijven die enkel op de overheid gericht zijn aan dat het zwaartepunt van de activiteiten binnen Haaglanden ligt:

“Ik denk dat als je serieus voor de overheid wilt werken dat er maar een plek is waar je kunt zitten en dat is hier [in Den Haag].”

Twee bedrijven geven aan naast een nationale focus ook een internationale oriëntatie te hebben. Maar als er gevraagd wordt naar de verhouding tussen nationale en internationale projecten blijkt het merendeel van de projecten in Nederland plaats te vinden. Ook blijken de internationale activiteiten nauwelijks voor input van nieuwe kennis te zorgen:

“Wij krijgen daardoor [via internationale klanten] niet heel veel nieuwe kennis binnen. Waar de omgang met klanten in Nederland veel diepgaander is, zijn de werkzaamheden met buitenlandse bedrijven veel kernachtiger. Wij brengen vooral kennis naar het buitenland, wij worden ingehuurd voor ons ding, dat doen we en daarna trekken we ons weer terug. In Nederland gaat het veel verder...”

De organisatieadviesbureaus stellen daarbij dat klanten in het buitenland vooral om kennis verlegen zitten en achterlopen op het kennisniveau in Nederland:

“De kennis die we hebben, brengen we naar het buitenland. Andersom gebeurt weinig, omdat we in Nederland veelal voorlopen.”

Tabel 10.1: Kenmerken van organisatieadviesbureaus

	Niche	Kernactiviteit(en)			Marktfocus	Schaalniveau
		Org. advies	Interim management	Services		
1	Financieel-administratief en ICT	x		x	Horizontaal	Nationaal
2	ICT en organisatieveranderingen	x		x	Horizontaal	Nationaal
3	Wet- en regelgeving	x			Sectoraal	Nationaal (Haaglanden)
4	Project- en programmamanagement	x	x		Horizontaal	Nationaal (Randstad)
5	Raakvlak ICT en bestuur	x	x	x	Sectoraal	Nationaal (Haaglanden)
6	Business Intelligence en GIS			x	Horizontaal	Nationaal (Randstad)
7	Informatie- en documentatiemanagement	x	x		Horizontaal	Nationaal (Randstad)
8	Aan- en verkoop bedrijven, recruitment en detachering	x			Sectoraal	Internationaal
9	Coaching, recruitment en detachering	x			Horizontaal	Nationaal
10	Klantcontacten en -omgeving	x		x	Horizontaal	Internationaal
11	Organiseren van opgaven m.b.t. fysieke leefomgeving	x		x	Horizontaal	Nationaal
12	Klantcontact en -dienstverlening	x		x	Sectoraal	Nationaal (Haaglanden)

Organisatieadviesbureaus hebben zodoende naast een horizontale een sterk nationale focus. Twee bedrijven opereren op internationale schaal, maar dit levert geen extra kennis op. Het gaat dan om puur commerciële doeleinden.

De tot nu toe besproken kenmerken van organisatieadviesbureaus worden overzichtelijk weergegeven in tabel 10.1. Er komt naar voren dat organisatieadvies de meest voorkomende kernactiviteit is en vaak wordt gecombineerd met services en interim management. Verder blijkt dat bedrijven met een horizontale focus over het algemeen nationaal georiënteerd zijn en bedrijven met een sectorale focus meer op Haaglanden zijn georiënteerd. Dit laatste gaat om organisatieadviesbureaus waarbij de overheid het belangrijkste marktsegment is.

10.2.2 De rol van klanten, kennisinstellingen en samenwerkingspartners

De vraag is op welke manier(en) organisatieadviesbureaus kennis opdoen en daardoor hun klanten versterken. Daarvoor is onder andere gevraagd naar de rol van klanten, samenwerkingspartners en kennisinstellingen bij het opdoen van kennis.

Zoals al is genoemd zijn de organisatieadviesbureaus zich ervan bewust dat kennis in de hoofden van mensen zit. Om kennis op te doen, laten de meeste bedrijven hun werknemers cursussen, studies en opleidingen volgen om het kennisniveau binnen het bedrijf te verbeteren. Dit is echter niet de belangrijkste manier om kennis op te doen. Het uitvoeren van projecten bij klanten levert de consultants kennis en ervaring op die onmisbaar zijn voor het bedrijf. Dit wordt door de volgende citaten ondersteund:

“Het is zelfs zo dat ik een keer ‘s ochtends een project had en ‘s middags gebruikte ik die ervaring als voorbeeld van een mogelijke oplossing bij een nieuwe klant.”

“Het is niet zo dat adviesbureaus alle kennis ontwikkelen en alles weten, ook de overheid en het bedrijfsleven hebben kennis in huis waar wij van leren.”

Dit maakt meteen duidelijk dat de kennis en ervaring die zijn opgedaan door projecten uit te voeren bij klanten gebruikt kunnen worden bij nieuwe projecten en klanten. De opgedane kennis kan echter niet altijd herhaaldelijk gebruikt worden, omdat de kennis eigendom wordt van de klant. Zodoende kan een oplossing niet altijd bij een nieuwe klant geïmplementeerd worden. Naast de kennis die organisatieadviesbureaus binnen hun vakgebied bij hun klanten opdoen, doen ze ook kennis buiten hun vakgebied op en dat maakt hen sterker:

“Je moet het zo zien, als dienstverlener, als organisatieadviseur bouw je een relatie met een klant op. Je praat vaak breder, hoe langer je elkaar kent des te meer wordt je gesprekspartners. Ze leggen ook weleens vraagstukken voor van: wat vindt jij hier nou van? We worden vaak als een soort klankbord gebruikt, we doen dus bredere kennis op dan alleen onze kernactiviteit.”

De opgedane kennis wordt echter zelden in dezelfde vorm gebruikt bij nieuwe klanten, omdat dezelfde vraagstukken bij klanten ieder in een eigen context geplaatst dienen te worden. Of, zoals dit bedrijf zegt:

“Het kan zijn dat de kennis gefragmenteerd gebruikt wordt en dat de consultant juist een nieuwe opdracht krijgt op basis van zijn/haar kennis en ervaring. Iedere opdracht maakt een consultant volwaardiger, waardoor de consultant meer toegevoegde waarde kan leveren.”

Kennisuitwisseling tussen de werknemers van organisatieadviesbureaus vindt te weinig plaats. Kennisuitwisseling wordt bemoeilijkt door het feit dat de kennis in de hoofden van de mensen zit en het in veel gevallen om *tacit knowledge* gaat, waardoor het intern uitwisselen van kennis erg bureaucratisch wordt. Er worden allerlei initiatieven genomen om de opgedane kennis te delen, waardoor iedereen binnen het bedrijf ervan profiteert:

“Wij hadden een consultant die een opdracht had over het omgaan met social media. Nadien hielden wij intern werksessies om deze kennis te delen, om onze kennis en ervaringen uit te breiden.”

Hierbij wordt er aangegeven dat de kennis en ervaringen te weinig geborgd worden. De kennis is dan wel aanwezig in het bedrijf, maar niemand weet precies waar en bij wie. Het gevaar van het borgen van kennis is de bureaucratische rompslomp die het borgen met zich meebrengt. Vier organisatieadviesbureaus geven aan dat het gebrek aan borgen van kennis bij klanten een nog veel groter probleem is. Aangezien (grote) organisaties veel activiteiten uitbesteden of mensen inhuren, geldt dat na verloop van de contracten de kennis verloren gaat, omdat de externe mensen zijn vertrokken. De organisatieadviesbureaus geven aan dat zij dit in sommige gevallen voorkomen door de kennis met elkaar te delen en te documenteren:

“Wij hebben een kenniscentrum, waarin iedereen de opgedane kennis beheert...”

Dit is bij grote organisaties lastig, aangezien er dan enorme databases ontstaan. Een andere oplossing is het niet uitbesteden van activiteiten en zoveel mogelijk kennis zelf in huis hebben. Tenslotte wordt er aangedragen om nieuwe kennis direct onderdeel van het primaire proces te maken:

“Als kennis goed wordt geborgd, dan wordt de nieuwe kennis onderdeel van het primaire proces gemaakt, zodat het hele bedrijf weet dat die kennis er is en het op die manier doet.”

De kennis en ervaring die worden opgedaan via projecten bij klanten is de belangrijkste manier om het kennisniveau te versterken. Zoals is vermeld vormen opleidingen en cursussen van werknemers een andere manier om kennis op te doen. Naast deze manieren wordt kennis binnengehaald via samenwerkingsverbanden met bijvoorbeeld toeleveranciers en bedrijven met complementaire activiteiten. Een voorbeeld van een bedrijf dat werkzaam is op het domein van de ICT en organisatieadvies:

“Soms met leveranciers, maar we zijn een onafhankelijke club. Voor ons is het belangrijk om te weten welke producten er op de markt zijn en wat die systemen kunnen. Zo blijven we de feeling houden met de kennis van de apparatuur waar we mee werken.”

Deze samenwerkingsvormen zijn er niet alleen voor het opdoen van kennis, ze bestaan ook vanwege commerciële doeleinden, bijvoorbeeld om diensten te leveren die de klant niet in huis heeft:

“Het gaat dan om commerciële samenwerkingen, om het inspringen op het moment dat zij kennis tekortkomen.”

“Als je marketingtechnisch kijkt, is dat de reden dat we met Eon zijn gaan samenwerken omdat zij de naam en faam hebben. Zij hebben de massa en wij de kennis en als je die krachten bundelt heb je een succesverhaal.”

In drie gevallen gaat het om samenwerkingsverbanden met complementaire bedrijven om aanbestedingen rond te krijgen. Organiseatieadviesbureaus stellen dat klanten, in veel van deze gevallen worden overheidsinstanties genoemd, eisen stellen aan de omvang (qua omzet en aantal werkende personen) van de organisatieadviesbureaus om een project te kunnen en mogen uitvoeren. In dit voorbeeld wordt er een samenwerkingsverband aangegaan met TNO om aanbestedingen binnen te krijgen:

“Met TNO werken we best veel samen. We hebben mantelcontracten, omdat veel aanbestedingen zijn gericht op grote omzetten en die hebben we niet. De samenwerking is een deels genoodzaakt, maar bij TNO is er ook inhoudelijk veel te winnen.”

Of zoals dit bedrijf stelt:

“De laatste tijd hebben we wel meer contact met bedrijven die iets anders doen, meestal zijn we beiden te klein om bij de overheid in beeld te komen voor projecten, samen worden we groter.”

Bij dergelijke samenwerkingen speelt vertrouwen een grote rol. De betrokkenen kennen elkaar bijvoorbeeld uit het verleden en gaan om die reden een verband met elkaar aan. Tevens zijn het veelal mensen met vergelijkbare of complementaire kennis. Beide aspecten duiden op de rol van sociale en cognitieve nabijheid, als er gevraagd wordt in hoeverre geografische nabijheid een rol speelt dan blijkt dit in eerste instantie niet van belang te zijn, maar op het moment dat de samenwerking intensiever wordt dan is geografische nabijheid wel van belang:

“Het zijn de personen die in semiprivéomstandigheden die kennis uitwisselen. Daar zijn wij ook actief in. In eerste instantie niet, maar vervolgens als het allemaal concreter wordt dan wel, dan is face-to-face wel praktisch.”

Kortom, naast sociale en cognitieve nabijheid speelt geografische nabijheid ook een rol bij kennisuitwisseling tussen bedrijven.

In de interviews is ook gevraagd naar de rol die kennisinstellingen spelen bij het opdoen van nieuwe kennis. Geen enkel adviesbureau geeft aan een samenwerkingsverband met een kennisinstelling te hebben om kennis en ervaringen uit te wisselen. Een persoon geeft aan af en toe college te geven op de Technische Universiteit Twente omdat diegene daar zelf gestudeerd heeft. Dit geeft aan dat de nabijheid van bijvoorbeeld de TU Delft er niet toe doet bij het opdoen en uitwisselen van kennis tussen organisatieadviesbureaus en klanten.

Organisatieadviesbureaus doen vooral kennis op via de projecten bij klanten. Deze kennis zit in de hoofden van de werknemers en het borgen van de kennis is lastig bij zowel de klanten als bij de organisatieadviesbureaus. Verder wordt kennis opgedaan via samenwerkingsverbanden met toeleveranciers en complementaire bedrijven. Met kennisinstellingen wordt alleen samengewerkt vanwege commerciële doeleinden. Bij samenwerkingsverbanden en kennisuitwisseling tussen bedrijven spelen sociale en cognitieve nabijheid en in mindere mate geografische nabijheid een rol. De vraag is verder in hoeverre de opgedane kennis de klanten van organisatieadviesbureaus versterkt.

10.2.3 De mate van kennisuitwisseling

Organisatieadviesbureaus geven aan dat het uitwisselen van kennis behoort tot hun kerncompetenties en dat dit hen ‘groot’ maakt. Er is naar voren gekomen dat de kennis die is opgedaan uit ervaring de belangrijkste input van kennis is. Op basis van dit gegeven in combinatie met de horizontale focus kan er gesteld worden dat er via organisatieadviesbureaus kennisuitwisseling tussen bedrijven uit verschillende sectoren plaatsvindt. Dit wordt ondersteund door een bedrijf dat stelt dat:

“De kennis die wordt opgedaan bij klanten kan goed gebruikt worden bij nieuwe klanten. Dat is juist hoe wij groot geworden zijn.”

Als er dieper ingegaan wordt op de kennisuitwisseling tussen sectoren blijkt dat de klanten (uit verschillende sectoren) in veel gevallen tegen dezelfde problemen aanlopen. De organisatieadviesbureaus spelen daarop in en brengen in sommige gevallen de klanten met elkaar in contact om kennisuitwisseling te stimuleren:

“Wij spelen daar een verbindende rol in. Als wij een contactpersoon bij een ziekenhuis hebben en die is nieuwsgierig naar iets, dan kan ik diegene in contact brengen met een ander bij een ander bedrijf die hier ook wat mee te maken heeft. Mensen vinden het ook leuk om te horen van elkaar en ze bijten elkaar dan ook niet, zeker als het om verschillende sectoren gaat. In zoverre vindt er kruisbestuiving tussen sectoren plaats.”

De organisatieadviesbureaus hebben in deze gevallen een intermediaire rol. De mate waarin de kruisbestuiving plaatsvindt, is wisselend en hangt af van de activiteiten van organisatieadviesbureaus. Een bedrijf dat gericht is op informatiemanagement stelt dat het vaak gebeurt en geeft als voorbeeld:

“Ik deed een opdracht voor Centraal Beheer en voor de belastingdienst en ik zag dat ze beide bepaalde problemen hadden en toen had ik een bijeenkomst georganiseerd en dat was een feest van herkenning.”

Een ander bedrijf stelt dat kruisbestuivingen tussen sectoren zeker voorkomt, omdat bedrijven uit verschillende branches met dezelfde systemen werken. Het organisatieadviesbureau vindt oplossingen voor problemen die deze bedrijven met de systemen ondervinden:

“Je hebt bijvoorbeeld een klachten- en incidentensysteem dat in meerder bedrijfstakken wordt gebruikt. Wij maken daar een oplossing voor. Op deze manier vindt kruisbestuiving tussen bedrijfstakken plaats.”

Naar voren komt dat de organisatieadviesbureaus in veel gevallen de initiator zijn van bijeenkomsten waar kruisbestuivingen plaatsvindt. De reden hiervoor is dat zij daar zelf baat bij hebben, doordat ze nieuwe kennis opdoen en steviger in het netwerk komen te zitten:

“Congressen, daar komen partijen om kennis te brengen en te halen. Hoe meer je dat stimuleert en hoe meer je daarbij probeert om in het middelpunt te zitten, hoe meer profijt je daarvan hebt. In ons geval gaat het om bijeenkomsten van vakgerelateerde mensen, omdat wij een horizontale discipline hebben. Vaak nemen grote spelers, die ruimte hebben om dat te doen, het initiatief.”

Zoals uit dit citaat blijkt zijn grote bedrijven die ruimte hebben voor het organiseren van congressen andere initiators, de zogenaamde *leader firms*. Binnen branches spelen deze leidende bedrijven een rol als kennisintermediair:

“Zij (leidende bedrijven) worden woordvoerder voor ons en dan zie je dat er allerlei bedrijven in die branche zijn die daarvan profiteren en dat is wel heel leuk. Het gaat dus via de local heroes/leader firms. Die zijn ook vaak bereid om die kennis binnen de branche te delen. De reden dat ze dat doen is dat ze vaak vertegenwoordigd zijn in kennisgroepen en daar leren ze van en het is een beetje geven en nemen.”

Andere bedrijven stellen dat kennisuitwisseling tussen bedrijven uit verschillende sectoren nauwelijks gebeurt, maar dat ze wel bereid zijn om bij te dragen aan het ondersteunen van deze kruisbestuivingen. Hierbij wordt aangegeven dat bedrijven uit verschillende sectoren elkaar nauwelijks opzoeken, maar dat dit via organisatieadviesbureaus wel gebeurt. De organisatieadviesbureaus vervullen hierbij een intermediaire rol. Wat verder opvalt, is dat de bedrijven die stellen dat kennisuitwisseling tussen klanten nauwelijks voorkomt vooral op de overheid gericht zijn. Ze stellen dat de uitwisseling tussen verschillende overheden, dus binnen de overheidssector, zeer beperkt voorkomt, omdat er een bepaalde eigenwijsheid binnen de overheid is:

“Als je bijvoorbeeld naar de gemeentemarkt kijkt, gaat het om 400 gemeenten. Dan zou je zeggen dat die allemaal hetzelfde zijn, dezelfde problemen en wensen hebben en hetzelfde toekomstbeeld hebben. En ze staan met elkaar in verbinding door allerlei kennisuitwisselingsprogramma's, maar feitelijk gaan ze toch allemaal zelf het wiel uitvinden en dat vind ik raar.”

“Het is zonde, je zou zeggen je brengt partijen bij elkaar en ze leren van elkaars fouten, maar in de praktijk werkt dat toch niet zo. Althans niet op dit onderwerp.”

Een ander bedrijf geeft aan dat kennisuitwisseling tussen sectoren weinig plaatsvindt, omdat bedrijven eerder kennis uitwisselen met gelijksoortige bedrijven, met bedrijven binnen de eigen sector.

“...bedrijven binnen andere branches zoeken elkaar niet op. Een inkoper binnen de bouw zoekt een inkoper binnen de retail niet op. Het is toch ook een andere business.”

De reden hiervoor is dat bedrijven niet weten wat ze aan elkaar kunnen hebben en ze zijn bang dat ze elkaars taal niet spreken. Dit geeft het belang van cognitieve nabijheid aan: men moet elkaar kunnen begrijpen om van elkaar te kunnen leren.

“Iedereen kijkt toch naar zijn eigen wereld en binnen zijn eigen branche en wil zijn eigen taal spreken. Iedere branche heeft toch zijn eigen taal. Ik zie dat minder tussen sectoren.”

Als er verder gevraagd wordt naar de rol van organisatieadviesbureaus bij het delen van kennis en het samenbrengen van marktpartijen met dezelfde knelpunten dan wordt aangegeven dat bedrijven uit verschillende sectoren elkaar misschien niet opzoeken, maar via de contacten van organisatieadviesbureaus wel in contact met elkaar willen komen. Daarbij wordt steeds benadrukt dat bedrijven uit verschillende sectoren van elkaar kunnen leren, omdat op de specifieke vakgebieden van de organisatieadviesbureaus in alle bedrijfstakken zich dezelfde problemen voordoen.

10.2.4 Deelconclusie

In deze paragraaf is geanalyseerd in hoeverre organisatieadviesbureaus de schakel vormen tussen *local buzz* en *global pipelines*. Ieder geïnterviewd bedrijf heeft klanten binnen Haaglanden, waarmee het contact van de organisatieadviesbureaus met de *local buzz* wordt aangegeven. De bedrijven blijken een horizontale, nationale focus te hebben en bij te dragen aan kennisuitwisseling tussen verschillende sectoren. De kennis die wordt uitgewisseld wordt voornamelijk opgedaan via het contact met de klanten (ervaring). Verder dragen het aannemen van nieuwe mensen, het bijwonen van congressen en samenwerkingsverbanden bij aan de input van nieuwe kennis. Bij samenwerkingsverbanden en kennisuitwisseling tussen bedrijven spelen sociale en cognitieve nabijheid en in mindere mate geografische nabijheid een rol. Doordat organisatieadviesbureaus beschikken over (tenminste) nationale netwerken (*global pipelines*), klanten hebben binnen Haaglanden en kennisuitwisseling tussen bedrijven faciliteren, kan er gesteld worden dat organisatieadviesbureaus binnen Haaglanden de *local buzz* voeden met nieuwe kennis uit hun externe netwerken (*global pipelines*). In de volgende paragraaf wordt dieper ingegaan op de regionale inbedding van deze kennisuitwisseling en wordt geanalyseerd in hoeverre de KIBS de schakel vormen tussen de geselecteerde clusters binnen Haaglanden.

§ 10.3 KIBS als schakel tussen de geselecteerde clusters

Organisatieadviesbureaus hebben een sterk horizontale en nationale focus, waarbij kennisuitwisseling met de klant de kernactiviteit is. De horizontale focus betekent dat het netwerk van organisatieadviesbureaus bestaat uit bedrijven van verschillende sectoren. De kennis die wordt opgedaan wordt via andere kanalen uitgewisseld met deze bedrijven, waardoor er gesteld kan worden dat KIBS een schakelfunctie vervullen bij de kennisuitwisseling tussen sectoren en er gesproken kan worden van *related variety*. In deze paragraaf wordt geanalyseerd in hoeverre de organisatieadviesbureaus een economische binding met Haaglanden hebben en de schakel vormen

tussen de geselecteerde clusters binnen de regio. In de vorige paragraaf is vastgesteld dat organisatieadviesbureaus in Haaglanden de *local buzz* voeden met nieuwe kennis die wordt opgedaan via hun netwerken. De vraag is in hoeverre KIBS ook de verspreider van de nieuwe kennis binnen de regio zijn.

Om deze vraag te beantwoorden wordt allereerst de mate van economische binding met de regio van organisatieadviesbureaus besproken (10.3.1). Vervolgens wordt er ingegaan op de mate waarin deze bedrijven de schakel vormen tussen de geselecteerde clusters en zicht hebben op ontwikkelingen binnen de clusters (10.3.2). De paragraaf eindigt met een conclusie (10.3.3).

10.3.1 Economische binding met de regio

Eerder is naar voren gekomen dat de organisatieadviesbureaus een sterk nationale focus hebben. Het feit dat de geïnterviewde bedrijven gevestigd zijn in de regio Haaglanden, doet verwachten dat er (enige) economische binding met de regio moet zijn. De aanwezigheid van sterke clusters zou de locatie van KIBS binnen Haaglanden kunnen verklaren. Hier wordt in het volgende hoofdstuk op ingegaan. Als er specifiek in wordt gegaan op de markten die binnen Haaglanden bespeeld worden, dan vormt de overheid de belangrijkste marktgroep, waarbij ministeries de belangrijkste klanten zijn. Verder worden Rijkswaterstaat, KPN, ANWB, T-mobile en Eneco genoemd als belangrijke klanten binnen Haaglanden. Zoals eerder naar voren is gekomen gaat het met name om grote organisaties.

Tijdens de interviews is gevraagd naar de mate waarin de organisatieadviesbureaus klantrelaties hebben binnen de geselecteerde clusters in Haaglanden. Naast de overheid blijken er nauwelijks klantrelaties te zijn binnen de overige clusters. De ANWB is de enige link met het toerismecluster. De link met de agribusiness komt een keer naar voren en in dit geval gaat het om activiteiten bij een energieleverancier voor tuinbouwbedrijven. Tenslotte komt de link met kennisinstellingen af en toe naar voren. Het gaat dan met name om TNO als samenwerkingspartner en activiteiten bij onderwijsinstellingen, maar niet specifiek binnen Haaglanden.

10.3.2 Schakel tussen de clusters

De geïnterviewde bedrijven zijn te weinig economisch gebonden aan de regio om te kunnen stellen dat ze als schakel fungeren tussen de geselecteerde clusters binnen Haaglanden. Binnen de clusters komt het wel voor dat de organisatieadviesbureaus bijdragen aan kennisuitwisseling tussen klanten, dit geldt dan in het bijzonder voor het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten. De organisatieadviesbureaus hebben echter nauwelijks relaties met het agribusiness- en toerismecluster en het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied om te kunnen spreken van een schakelfunctie binnen en tussen de genoemde clusters. Daarvoor zijn organisatieadviesbureaus kortweg teveel nationaal en teveel op relatief grote organisaties gericht:

“Met agribusiness en toerisme hebben we niets. Kennisinstellingen wel, maar niet specifiek binnen Haaglanden.”

“Kennisinstellingen doen we veel voor, overheid ook... Het gaat wel om landelijk met het accent op Haaglanden. Agribusiness en toerisme incidenteel, MKB is onze markt niet.”

Dit beeld wordt bevestigd als er gevraagd wordt naar de mate waarin de bedrijven inzicht hebben in de ontwikkelingen die zich in de clusters voordoen. De bedrijven beschikken wel over marktkennis binnen de overheid, zoals blijkt uit dit citaat over schaalvergroting binnen de overheid:

“Wij zien wel dingen als consolidatie van rekencentra, binnen bedrijfsvoering van het rijk is dit erg gaande. Er zijn 200 inkooppunten van de overheid, dat is teruggebracht naar 9. Iedere uitvoeringsorganisatie had zijn eigen rekencentrum, dat wordt nu teruggebracht naar 16 of 17.”

Organisatieadviesbureaus binnen Haaglanden beschikken echter nauwelijks over marktkennis met betrekking tot ontwikkelingen binnen de overige clusters. Of, zoals dit bedrijf stelt over inzichten in

de opkomst van technologische en dienstverlenende bedrijven binnen het agribusinesscluster (zie 7.2.1):

“We werken voor veel technologiebedrijven, maar we hebben niet de link gemerkt dat dit een opkomende trend is. Wij kijken niet zo nauwgezet naar die trends.”

De nationale focus in combinatie met de focus op relatief grote organisaties betekent dat de economische binding met de regio beperkt blijft en dat er van een schakelfunctie van organisatieadviesbureaus bij de uitwisseling van kennis tussen de geselecteerde clusters binnen Haaglanden geen sprake is. Mogelijk dat het selecteren van de grootste organisatieadviesbureaus hieraan ten grondslag ligt. Misschien dat relatief kleine bedrijven binnen Haaglanden een meer regionale focus hebben.

10.3.3 Deelconclusie

De organisatieadviesbureaus zijn sterk op grote organisaties gericht en hebben een nationale focus. Binnen Haaglanden onderhouden ze klantrelaties met een aantal grote instellingen, waarbij het overheidscluster eruit springt. De bedrijven zijn niet specifiek op de regio Haaglanden gericht en hebben te weinig klantrelaties binnen de overige geselecteerde clusters om te kunnen spreken van een schakelfunctie van organisatieadviesbureaus bij kennisuitwisseling tussen de geselecteerde clusters.

§ 10.4 Conclusie

In dit hoofdstuk zijn de mogelijke schakelfuncties van KIBS-bedrijven binnen Haaglanden onderzocht. De eerste schakelfunctie is die tussen *local buzz* en *global pipelines*. De tweede mogelijke schakelfunctie van KIBS is de schakel tussen de volgens beleidsmakers belangrijkste clusters binnen Haaglanden. Bij beide schakelfuncties is tevens aandacht geschonken aan het belang van de vormen van nabijheid (zie 2.4.3).

De kernactiviteiten van KIBS zijn erg niche en ze beschikken over specifieke kennis. De specifieke kennis wordt over een brede markt van bedrijven verspreid, omdat KIBS klanten hebben uit allerlei sectoren door heel het land. Beide aspecten laten de nationale, horizontale focus van KIBS zien. Sommige KIBS hebben een sectorale focus, waarbij ze sterk op de overheid zijn georiënteerd. De organisatieadviesbureaus doen kennis op via klanten, door nieuwe mensen aan te nemen en door samenwerkingsverbanden aan te gaan, waarbij het opdoen van kennis via de klant de belangrijkste input van nieuwe kennis vormt. Bij samenwerkingsverbanden en kennisuitwisseling blijken sociale en cognitieve nabijheid en in mindere mate geografische nabijheid een rol te spelen. Hoe intensiever de samenwerking hoe groter het belang van vertrouwen is en dit vertrouwen groeit door face-to-face contact (geografische nabijheid) en sociale interactie.

Organisatieadviesbureaus vervullen een centrale rol bij kennisuitwisseling tussen bedrijven. De KIBS beschikken over specialistische kennis die geschikt is om problemen op te lossen op hun eigen vakgebied bij klanten uit verschillende sectoren, waarbij organisatieadviesbureaus zelf nieuwe kennis opdoen en dat maakt hen sterker. Deze nieuwe kennis wordt vervolgens, vaak gefragmenteerd, gebruikt bij nieuwe klanten en zodoende worden verschillende sectoren aan elkaar gerelateerd, waardoor er gesproken kan worden van *related variety* (zie 2.1.2). Hierbij dient gezegd te worden dat dit relateren van sectoren en clusters door organisatieadviesbureaus binnen Haaglanden op nationaal schaalniveau plaatsvindt.

Zoals eerder gesteld, beschikken organisatieadviesbureaus over (inter-)nationale netwerken, de *global pipelines*, tevens blijken ze een groep klanten binnen Haaglanden te hebben. De kennisuitwisseling tussen bedrijven, de organisatieadviesbureaus als kennisintermediairs, heeft tot gevolg dat nieuwe kennis de regio in wordt gebracht, waardoor de *local buzz* wordt gevoed. De input van nieuwe kennis maakt bedrijven in de regio sterker. Er kan geconcludeerd worden dat de KIBS

binnen Haaglanden de schakel vormen tussen *local buzz* en *global pipelines* en daardoor de regio versterken. De input van kennis blijft echter beperkt tot grote organisaties binnen Haaglanden, omdat KIBS gericht zijn op grote organisaties en daardoor niet bijdragen aan de verspreiding van kennis naar en tussen het MKB. Het beleid van het Stadsgewest Haaglanden zou hierop kunnen inspelen door ervoor te zorgen dat kennisuitwisseling tussen clusters binnen de regio gestimuleerd wordt.

Kennisuitwisseling tussen clusters vindt voornamelijk op nationaal schaalniveau plaats. Binnen Haaglanden onderhouden organisatieadviesbureaus klantrelaties met een aantal grote instellingen, waarbij het overheidscluster er uitspringt. Verder hebben organisatieadviesbureaus nauwelijks relaties met het agribusiness- en toerismecluster en het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied. Dit duidt op een eenzijdige markt oriëntatie van KIBS binnen Haaglanden, de bedrijven zijn te weinig specifiek op Haaglanden gericht om als schakel te kunnen fungeren bij de uitwisseling van kennis tussen de geselecteerde clusters. Een aantal organisatieadviesbureaus fungeren als schakel bij kennisuitwisseling binnen het overheidscluster. In deze gevallen hebben de organisatieadviesbureaus een sectorale focus. De beperkte mate van kennisuitwisseling tussen clusters in Haaglanden kan gezien worden als kans om via regionaal economisch beleid de gerelateerde variëteit van clusters te stimuleren.

Kortom de KIBS binnen Haaglanden vervullen de schakelfunctie tussen *local buzz* en *global pipelines*, maar niet tussen de geselecteerde clusters in de regio. Een (betere) koppeling tussen clusters en het stimuleren van kennisuitwisseling tussen bedrijven biedt mogelijkheden voor het Stadsgewest Haaglanden om door middel van regionaal economisch beleid de concurrentiekracht te versterken. In hoofdstuk 12 worden op basis van dit onderzoek beleidsaanbevelingen gedaan. Hiervoor is het van belang om de locatiefactoren van KIBS in Haaglanden in kaart te brengen. In het volgende hoofdstuk wordt hierop ingegaan. Omdat de KIBS een sterk nationale focus hebben, zullen naast de nabijheid van klanten mogelijk andere factoren een rol spelen bij de locatiekeuze.

Hoofdstuk 11: Locatie-eisen van KIBS

In het vorige hoofdstuk zijn de kennisnetwerken van KIBS binnen Haaglanden geanalyseerd. In dit hoofdstuk wordt onderzocht welke locatie-eisen KIBS stellen op grond van deze kennisnetwerken. De deelvraag die in dit hoofdstuk wordt beantwoord luidt als volgt:

Welke specifieke locatie-eisen stellen de KIBS op grond van de uitwisseling van kennis en gezamenlijke leerprocessen met andere bedrijven aan de regio Haaglanden?

Om deze vraag te beantwoorden is tijdens de interviews met organisatieadviesbureaus gevraagd naar de locatie-eisen die bij de locatiekeuze een rol spelen. Vanuit de literatuur kwam naar voren dat voornamelijk zachte locatiefactoren in belang toenemen (zie 2.2.3). Er is gevraagd naar de rol van zowel harde als zachte locatiefactoren. In de eerste paragraaf wordt ingegaan op de rol van markt- en kennisrelaties bij de locatiekeuze (§ 11.1). Vervolgens worden de harde en zachte locatiefactoren van organisatieadviesbureaus besproken (§ 11.2). Het hoofdstuk wordt afgesloten met conclusies (§ 11.3).

§ 11.1 Locatiekeuze van KIBS en de rol van markt- en kennisrelaties

Het spreidingspatroon van KIBS binnen Haaglanden laat sterke concentraties zien in Den Haag, Wassenaar, Rijswijk, Delft en Zoetermeer. In de zuidelijke helft van Haaglanden zijn relatief weinig KIBS gevestigd (zie 8.1.5). De kenmerken van de sterke concentratiegebieden zijn tweeledig. Enerzijds zijn het (hoogwaardige) woonmilieus (voornamelijk Wassenaar) en anderzijds zijn het stedelijke centra. De vraag is wat de belangrijkste locatiefactoren zijn bij de locatiekeuze van KIBS.

Uit de interviews blijkt dat zeven van de twaalf bedrijven zich in de regio hebben gevestigd met als hoofdreden om de markt beter te kunnen bedienen. In veel gevallen gaat het daarbij met name om de aanwezigheid van het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten. In andere gevallen worden de markten minder specifiek genoemd en wordt er gesteld dat de Zuidvleugel zodoende makkelijker bediend kan worden. Drie bedrijven stellen in Haaglanden te zitten vanwege emotionele en sociale factoren. De eigenaren zijn bijvoorbeeld in de regio opgegroeid en willen daar blijven, omdat ze zich verbonden voelen met Den Haag/Haaglanden. Een ander wenste dichter bij huis te kunnen werken en heeft een vestiging in Wassenaar geopend om die wens te vervullen.

De aanwezigheid van kennisinstellingen en mogelijke samenwerkingspartners in de regio om kennis mee uit te wisselen speelt geen enkele rol bij de locatiekeuze van organisatieadviesbureaus binnen Haaglanden, dergelijke kennisrelaties vormen een bijzaak in de activiteiten, omdat er niet direct geld mee verdiend wordt. Hetzelfde geldt voor de aanwezigheid van concurrenten, alle bedrijven stellen daar geen enkele relatie mee te onderhouden. Hun aanwezigheid vormt in een enkel geval een drijfveer voor organisatieadviesbureaus om zich ook in de regio te vestigen:

“Ze [de concurrenten] hoeven er niet te zijn. Tegelijkertijd zitten in Den Haag onze concurrenten, dus wij willen daar ook zitten.”

De belangrijkste factor voor de locatiekeuze binnen Haaglanden in vergelijking met een vestiging die buiten de regio gelegen is, blijft het beter kunnen bedienen van de markt. Dit geeft echter geen verklaring voor de specifieke locatiekeuze aan. In de volgende paragraaf wordt hierop ingegaan door zowel de harde als zachte locatiefactoren in kaart te brengen.

§ 11.2 Locatiefactoren

Bij de locatiekeuze van bedrijven spelen zowel harde als zachte locatiefactoren een rol. In hoofdstuk 2 kwam naar voren dat het belang van zachte locatiefactoren toeneemt, waarbij de locatiefactoren per type bedrijf verschillen en worden beïnvloed door de groeifase waarin een bedrijf zich bevindt. Zo stelt een kennisintensieve dienstverlener andere eisen aan de locatie en het gebouw dan een industrieel productiebedrijf (zie 2.2.3). In deze paragraaf worden de locatiefactoren van organisatieadviesbureaus in Haaglanden in kaart gebracht. In de vorige paragraaf is naar voren gekomen dat een locatie binnen Haaglanden voor de deze bedrijven marketingtechnisch voor de hand ligt, zeker als de overheid een belangrijke markt is. Om specifieke locatiefactoren te achterhalen is tijdens de interviews gevraagd naar de eisen die de bedrijven stellen aan de locatie, het gebouw en de omgeving om optimale bedrijfsprestaties te kunnen leveren.

Vanuit de resultaten van de interviews kan er een tweedeling gemaakt worden tussen organisatieadviesbureaus die klanten ontvangen in hun kantoor en organisatieadviesbureaus die geen klanten ontvangen, maar waarvan de consultants op locatie met de klant afspreken. De eerste groep bedrijven stelt hogere eisen aan het gebouw en de directe omgeving van het gebouw, omdat beide fysieke aspecten representatief moeten zijn voor het bedrijf. Deze organisatieadviesbureaus willen een goede uitstraling van het kantoorpand en willen daarom niet op een achteraf locatie gevestigd zijn. Deze organisatieadviesbureaus zijn allemaal in de stedelijke centra gevestigd en geven aan daar ook te willen blijven. De organisatieadviesbureaus die sterk op de overheid gericht zijn, willen dicht bij het zwaartepunt van het cluster zitten: in het centrum van Den Haag. Ze stellen dat de nabijheid van klanten hen sterker maakt en het voor de klant aantrekkelijk is om in de nabijheid te zitten, zodat face-to-face contact vergemakkelijkt wordt.

De groep organisatieadviesbureaus die klanten ontvangen, hebben een voorkeur voor oude, historische panden met uitstraling, waar klanten affiniteit mee hebben en waarbinnen ze zich thuis voelen. Dit geldt voor zowel werknemers als klanten. Er zijn echter uitzonderingen, waarbij KIBS die klanten ontvangen een nieuwbouwlocatie op prijs stellen, omdat die geheel naar hun hand te zetten is en daardoor vanzelf de uitstraling heeft die past bij het karakter van het bedrijf, bijvoorbeeld net, open en dynamisch. Kortom, binnen de groep organisatieadviesbureaus die klanten ontvangen speelt de uitstraling van het kantoorpand de belangrijkste rol bij de locatiekeuze. Daarbij spelen de kosten een minder grote rol dan bij de tweede groep organisatieadviesbureaus (die geen klanten ontvangen). Een bedrijf verwoordt het belang van de kwaliteit en uitstraling van het pand en de leefomgeving als volgt:

“Ik kon een kantoor huren voor een kwart van de huurprijs en meer vierkante meters, maar daar wil ik niet zitten. Dan maar iets duurder, ik wil op een plek zitten waar iedereen zich happy voelt.”

De groep organisatieadviesbureaus die op locatie klanten spreken, stellen andere eisen aan het kantoorpand waarin ze gevestigd zijn, waarbij de kosten en flexibiliteit de belangrijkste zijn. Omdat de organisatieadviesbureaus die geen klanten ontvangen meer op de kosten letten, zitten ze op een locatie buiten stedelijke centra. Of zoals een organisatieadviesbureau uit Wassenaar het verwoordt:

“Ik vind het een ideale plek, we hebben een groot parkeerterrein ... en mijn huur is de helft van de huur in Den Haag.”

Naast de kosten wordt de flexibiliteit van de kantoorruimte genoemd als belangrijke locatiefactor. KIBS die geen klanten ontvangen en waarvan de consultants veel onderweg zijn, hebben geen vaststaande grootte van kantoorruimte nodig. Drie organisatieadviesbureaus geven aan dat een kantoorpand eigenlijk niet noodzakelijk is, omdat thuiswerken het werken op kantoor kan vervangen. De wens is dan om flexibele kantoorruimte te kunnen huren:

“We willen een flexibele kantoorplek die we per uur kunnen huren om klanten te kunnen ontvangen. Ook vanuit de duurzaamheidgedachte, iedereen die iedere dag die kilometers moet maken om het kantoor te bereiken, uiteindelijk is het gewoon niet efficiënt.”

De hierboven genoemde flexibiliteit vormt een uiterste vorm in vergelijking met de gewenste flexibiliteit van een ander bedrijf. Zij zitten in een bedrijfsverzamel pand, waarin gemakkelijk extra kantoorruimte gehuurd kan worden als het bedrijf groeit en er ruimte afgestaan kan worden in het geval van krimp. Dit is de meest voorkomende wens van flexibiliteit. Het bedrijfsverzamel pand wordt daarbij door de organisatieadviesbureaus genoemd als een goede mogelijkheid om zich daar te vestigen. Het flexibele karakter van een dergelijk pand sluit aan bij de manier waarop er omgegaan wordt met de onzekerheid over de toekomst die er is door de huidige financiële situatie. Alle organisatieadviesbureaus stellen te maken te hebben met minder of andere vraag, waardoor marketingstrategieën aangepast moeten worden en in sommige gevallen het aantal werknemers terug moet. In die gevallen is flexibele kantoorruimte gewenst.

Naast de kwaliteit van het kantoorpand en de kosten zijn de bereikbaarheid en het aanbod van parkeerplaatsen belangrijke locatiefactoren voor alle organisatieadviesbureaus. De nabijheid van snelwegen, zoals de A13 (Delft), A44 (Wassenaar), A12 (Den Haag/Zoetermeer) spelen een belangrijke rol bij de locatiekeuze, omdat het kantoor goed bereikbaar moet zijn voor de consultants en de klanten. In het geval van de organisatieadviesbureaus met een sectorale focus (op de overheid) gaat het om andere eisen aan de bereikbaarheid dan bij organisatieadviesbureaus met een horizontale focus. In het eerste geval gaat het om locaties in het of nabij het centrum van Den Haag. Deze bedrijven stellen dat de bereikbaarheid per fiets, auto en openbaar vervoer even belangrijk is, omdat het gros van de klanten in de nabijheid gevestigd is. Het kunnen aanfietsen van klanten vormt een belangrijke locatiefactor. In het geval van organisatieadviesbureaus met een horizontale focus gaat het vooral om de bereikbaarheid per auto, omdat consultants en klanten de auto prefereren. De nabijheid van een snelweg is dan ook zeer belangrijk. Voor alle organisatieadviesbureaus is naast de bereikbaarheid het aanbod van parkeerplaatsen een belangrijke locatiefactor. Drie bedrijven die in stedelijke centra gevestigd zijn, geven aan dat het aanbod van parkeerplaatsen in de directe omgeving van het pand te wensen overlaat en verbreding van het aanbod gewenst is. De organisatieadviesbureaus die (net) buiten de stedelijke centra gevestigd zijn, stellen dat het aanbod van parkeerplaatsen voldoende is en dat dit voor hen een zeer belangrijke locatiefactor is. Hierbij dient gezegd te worden dat deze uitkomsten voor de hand liggen, omdat de antwoorden worden gegeven vanuit een situatie waarin de locatie en bijbehorende factoren vaststaan. Als er wordt doorgevraagd, blijkt de huidige locatie in alle gevallen als positief ervaren te worden.

Als er verder wordt ingegaan op de rol van locatiefactoren blijken het aanwezige ‘groen’ en de aanwezigheid van een winkelcentrum van ondergeschikt belang te zijn. Dergelijke factoren bepalen niet de locatiekeuze, maar zijn volgens de bedrijven ‘mooi meegenomen’. Verder stelt een bedrijf dat de nabijheid van de TU Delft bijdraagt aan het imago van het bedrijf, omdat het bedrijf zich bij sommige klanten wil profileren als technisch bedrijf en de nabijheid van de TU Delft wordt in die gevallen gebruikt om het karakter te benadrukken. Dit heeft echter geen doorslaggevende rol gespeeld bij de locatiekeuze. Tenslotte stelt een bedrijf uit Wassenaar dat de internetverbinding onvoldoende is, omdat er nog geen glasvezelkabel is aangelegd, terwijl andere adviesbureaus in de regio hier wel op aangesloten zijn. Dit ziet het bedrijf graag verbeterd worden om te kunnen blijven presteren.

De bereikbaarheid blijkt zodoende samen met de kwaliteit van het kantoorpand van doorslaggevende rol te spelen bij de locatiekeuze van organisatieadviesbureaus. Verder zijn het aanbod van parkeerplaatsen en de kwaliteit van de leefomgeving van belang.

§ 11.3 Conclusie

Er is vastgesteld dat KIBS een spilfunctie vervullen bij kennisuitwisseling tussen *local buzz* en *global pipelines*. Er komt naar voren dat de KIBS in hun specifieke vakgebied kennis opdoen door contacten met klanten en samenwerkingspartners, het bijwonen van congressen en het aannemen van nieuwe werknemers. De kennis die KIBS in huis hebben en opdoen via hun netwerken, wordt onder de klanten van de KIBS verspreid, waardoor de klanten betere bedrijfsprestaties kunnen leveren. Dit geldt ook voor de klanten van KIBS binnen Haaglanden, waardoor deze hun concurrentiepositie kunnen verbeteren. Om de kennisnetwerken van KIBS binnen Haaglanden te optimaliseren, is het belangrijk om in te spelen op de specifieke locatie-eisen die KIBS op grond van hun kennisnetwerken stellen. Deze worden in tabel 11.1 overzichtelijk weergegeven.

Tabel 11.1: Locatie-eisen van KIBS binnen Haaglanden

	KIBS die klanten ontvangen	KIBS die geen klanten ontvangen
Locatie-eisen pand	Uitstraling Representativiteit Kosten	Kosten Flexibiliteit (bedrijfsverzamel pand)
Locatie-eisen omgeving	Hoogwaardige locatie Bereikbaarheid (auto/fiets/OV) Parkeerplaatsen Groen Winkelcentrum	Semihogwaardige locatie Bereikbaarheid (auto/OV) Parkeerplaatsen Groen Winkelcentrum

De ontwikkeling van het KIBS-cluster en het benutten van de verspreiding en het creëren van kennis via de KIBS biedt kansen om de ‘Haagse kennisindustrie’ te versterken. Een grote kans daartoe is het verbeteren van het aanbod van flexibele kantoorruimte voor de KIBS. In het volgende hoofdstuk wordt hier nader op ingegaan door de conclusies en aanbevelingen van deze thesis te presenteren.

Hoofdstuk 12: Conclusie, reflectie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de centrale vraag van deze thesis, deze luidt als volgt:

(1) Wat zijn de belangrijkste clusters in de regio Haaglanden, (2) in hoeverre onderhouden de in deze regio aanwezige KIBS netwerken met bedrijven behorend tot deze clusters en (3) op welke manieren kan het regionaal economisch beleid van het Stadsgewest Haaglanden kennisuitwisseling via deze netwerken effectief ondersteunen in ruimtelijke en niet-ruimtelijke zin?

In de eerste paragraaf wordt ingegaan op het eerste gedeelte van de centrale vraag (§ 12.1). Vervolgens wordt in paragraaf 12.2 antwoord gegeven op het tweede gedeelte. Hierna volgt een kritische reflectie op de inhoud en methodologie van dit onderzoek (§ 12.3). Het hoofdstuk eindigt met het beantwoorden van het derde gedeelte van de centrale vraag. Dit gebeurt in de vorm van beleidsaanbevelingen met als doel het ondersteunen van de kennisuitwisseling via de netwerken van KIBS (§ 12.4).

§ 12.1 De belangrijkste clusters in Haaglanden

De focus in dit onderzoek ligt op de kennisintensieve zakelijke dienstverleners (KIBS) binnen Haaglanden. Het doel van het onderzoek is het verschaffen van inzichten in de kennisnetwerken en locatie-eisen van de KIBS, waardoor door middel van beleid kennisuitwisseling binnen Haaglanden gestimuleerd kan worden. Alvorens deze kern van dit onderzoek aan bod komt, is de economische structuur van de regio doorgelicht. Door middel van een beleidsanalyse is vastgesteld welke clusters binnen Haaglanden door beleidsmakers worden gezien als belangrijke pijlers van de economie. Daarbij komen de agribusiness, kennisinstellingen op technologisch gebied, openbaar bestuur & overheidsdiensten en toerisme naar voren als belangrijkste clusters binnen Haaglanden.

Vanuit de theorie wordt gesteld dat een economische structuur met een diversiteit aan sectoren die op enige manier gerelateerd zijn, *related variety*, de basis is voor duurzame economische groei. Er wordt verondersteld dat de KIBS de mogelijke schakel vormen tussen clusters. Daarom zijn de vier genoemde clusters aangevuld met het KIBS-cluster als belangrijkste clusters binnen Haaglanden. Om de *related variety* binnen Haaglanden en de rol van KIBS te onderzoeken, is allereerst geanalyseerd welke ontwikkelingen zich in de omvang van de clusters hebben voorgedaan. Aan de hand van werkgelegenheids- en vestigingsgegevens is geanalyseerd in hoeverre de clusters in de periode 1988-2011 zijn gegroeid. Daarbij is tevens onderzocht welke bedrijfsklassen binnen de clusters verantwoordelijk zijn voor de groei van de clusters. Inzichten hierin kunnen het regionaal economisch beleid van het Stadsgewest Haaglanden ondersteunen.

Binnen het agribusinesscluster is een ontwikkeling waar te nemen waarbij het cluster in toenemende mate een dienstverlenend karakter kent. De teelt neemt zowel in het aantal werkende personen als vestigingen af en daartegenover staat de groei van het aantal kassenbouwbedrijven en dienstverleners. Het cluster kenmerkt zich door toenemende diversiteit, waarbij er wordt gesteld dat diversiteit leidt tot werkgelegenheidsgroei en specialisatie tot productiviteitsgroei. Het agribusinesscluster kenmerkt zich door een hoog productiviteitsniveau en is daarom een belangrijke motor van economische groei in de regio, maar deze economische groei komt niet tot uiting in werkgelegenheidsgroei. Als er wordt gekeken naar het spreidingspatroon dan blijkt het agribusinesscluster sterk geconcentreerd in de gemeente Westland. Dit patroon verandert naar een combinatie van een sterke concentratie in Westland en een uitwaaiering over aangrenzende semistedelijke gebieden, zoals de grensgebieden van Den Haag en Rijswijk. Dit kan mogelijk verklaard worden doordat kassenbouwbedrijven en dienstverleners een andere locatievoorkeur hebben dan teeltbedrijven.

Het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied wordt gekenmerkt door toenemende specialisatie. Het universitair hoger onderwijs en het technisch speur- en ontwikkelingswerk hebben het grootste aandeel in zowel het aantal werkende personen als vestigingen. Het spreidingspatroon van het cluster laat een sterke concentratie zien in de stedelijke gebieden Delft, Rijswijk, Den Haag en Scheveningen. Dit patroon duidt op een zogenaamde kennisas. Midden-Delfland vormt hier als landelijk gebied door de aanwezigheid van de Defensie Telematica Organisatie een uitzondering op. Gedurende de periode 1988-2011 zijn er nauwelijks veranderingen waar te nemen in de arbeidsverdeling en het spreidingspatroon van dit cluster.

De belangrijkste ontwikkeling in het overheidscluster is het proces van schaalvergroting. Het aantal vestigingen loopt sterk terug, terwijl het aantal werkende personen blijft groeien in de periode 1988-2011. Door de schaalvergroting kan de vraag naar kantoorruimte veranderen: grote(re) kantoorruimtes zijn mogelijk gewenst. Het spreidingspatroon van dit cluster laat een sterke concentratie zien in Den Haag en Scheveningen, hier ligt dan ook het zwaartepunt van de overheid. Daarnaast zijn er ook concentraties in Rijswijk en Zoetermeer.

Binnen het toerismecluster wordt de huidige beleveniseconomie zichtbaar. De evenementenbureaus en horeca groeien zowel wat betreft de werkgelegenheid als de bedrijvigheid. Het cluster kenmerkt zich door toenemende diversiteit, wat gunstig is voor de werkgelegenheid in Haaglanden. Het toerismecluster is sterk geconcentreerd in de (historische) stadskernen en het kustgebied en dit patroon heeft nauwelijks veranderingen ondergaan in de periode 1988-2011.

Tenslotte is het KIBS-cluster geanalyseerd. Binnen de KIBS blijken met name de bedrijfsklassen management & advies en ICT voor de groei binnen het cluster te zorgen, dit geldt zowel voor het aantal werkende personen als vestigingen. De groei van het aantal vestigingen overstijgt de werkgelegenheidsgroei binnen het cluster. Dit duidt op een toename van kleinschalige bedrijvigheid. Dit zou voor de regio kunnen betekenen dat de vraag naar kleinschalige kantoorruimte toeneemt. Het spreidingspatroon van de KIBS laat sterke concentraties zien in het gebied tussen Den Haag, Delft, Zoetermeer en Wassenaar. Dit patroon kenmerkt zich door de aanwezigheid van drie belangrijke snelwegen (A4, A12 en A13) binnen Haaglanden. Er geldt dat stedelijke gebieden en snelweglocaties, voor relatief grote KIBS, en (hoogwaardige) woonmilieus, voor relatief kleine KIBS, in trek zijn als vestigingslocatie. De spreiding van de KIBS vertoont overlap met de spreiding van het overheidscluster en het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied. Dit verklaart mogelijk de aanwezigheid en de spreiding van de KIBS binnen Haaglanden.

De groei van de clusters laat zien dat het arbeidsmarktbelang van deze clusters voor de regionale economie toeneemt. Alleen het aandeel van agribusinesscluster in de werkgelegenheid blijkt te zijn afgenomen. Het toenemende belang van de topclusters in Haaglanden betekent dat er sprake is van een diverse productiestructuur, waardoor externe schokken, zoals economische crises en inflatie, opgevangen kunnen worden. Dit betekent dat de huidige productiestructuur in Haaglanden een sterke basis kan zijn voor duurzame economische groei. Het overheidscluster is belangrijk voor de werkgelegenheid in de regio, maar dit kan een bedreiging vormen. Door overheidsbezuinigingen zou dit belang kunnen afnemen, waardoor er *lock-in* ontstaat. Daarom is er een noodzaak tot diversificatie. Binnen de huidige regionale productiestructuur liggen hier kansen toe. Zeker wanneer onderlinge relaties tussen clusters (*related variety*) worden gestimuleerd. Door middel van kwalitatief onderzoek is onderzocht in hoeverre de KIBS kennisnetwerken onderhouden met de geselecteerde clusters en daardoor de spil vormen tussen de belangrijkste clusters binnen Haaglanden.

§ 12.2 Kennisnetwerken en locatie-eisen van KIBS binnen Haaglanden

De Knowledge Intensive Business Services in Haaglanden vormen een gevarieerd cluster, waarbij management & advies en ICT in belang zijn toegenomen. Het belangrijkste aspect van KIBS is de rol die kennis speelt, kennis vormt namelijk zowel de input als output. De toegevoegde waarde van KIBS wordt geleverd door het specialistische karakter van de kennis, waarbij hun klanten die kennis en kunde niet in huis hebben. Uitbesteden van activiteiten aan KIBS-bedrijven is een drijvende kracht achter kennisuitwisseling.

De KIBS doen nieuwe kennis op door projecten bij de klant uit te voeren. Nieuwe vraagstukken en problemen, bij iedere klant in een andere context, leiden tot het gefragmenteerd gebruik van de kennis van KIBS-bedrijven. De ervaring die hierdoor wordt opgedaan zorgt voor een sterke kennisbasis en maakt de KIBS sterker. De kennis en ervaring die wordt opgedaan bij klanten is voor KIBS de belangrijkste manier om kennis op te doen. Andere manieren van kennisverrijking zijn samenwerkingsverbanden met toeleveranciers en complementaire bedrijven en het bijwonen van congressen en netwerkbijeenkomsten. Met kennisinstellingen wordt alleen samengewerkt vanwege commerciële doeleinden. Bij samenwerkingsverbanden en kennisuitwisseling tussen bedrijven speelt vertrouwen en een gedeelde kennisbasis een belangrijke rol. Verder blijkt face-to-face contact in een verdere fase van samenwerking in belang toe te nemen, waardoor geografische nabijheid gewenst is. Kortom, bij de kennisnetwerken van KIBS spelen sociale en cognitieve nabijheid en in mindere mate geografische nabijheid een rol.

Het grootste gedeelte van de KIBS heeft een horizontale focus, dit betekent dat er klanten uit verschillende sectoren worden bediend, waarbij het vooral om relatief grote organisaties gaat. Dit betekent dat KIBS de spil vormen tussen grote organisaties uit verschillende sectoren. Binnen Haaglanden is vooral de overheid een belangrijke branche voor de KIBS. Binnen de andere geselecteerde clusters hebben de KIBS relatief weinig klanten, waardoor er sprake is van een eenzijdige marktorientatie. Een enkele keer gaat het om kennisinstellingen en binnen het toerismeclusters is de ANWB de enige klant die genoemd wordt. Andere veelgenoemde organisaties binnen Haaglanden waar KIBS klantrelaties mee onderhouden zijn KPN, Eneco en T-mobile. De focus op relatief grote organisaties betekent dat de KIBS relatief weinig economische binding met de regio hebben. Daardoor kan er gesteld worden dat de KIBS binnen Haaglanden nauwelijks als schakel fungeren tussen de belangrijkste clusters in de regio. Dit beeld wordt bevestigd doordat de KIBS voornamelijk op nationaal schaalniveau acteren en minimaal gefocust zijn op de Randstad.

De KIBS met een sectorale focus fungeren echter veel meer als schakel binnen een cluster. Dit geldt met name voor het overheidscluster, waarbij KIBS kennisnetwerken onderhouden met verscheidene instellingen en opmerken dat binnen het cluster dezelfde problemen spelen en dat onderlinge samenwerking te weinig wordt gedaan of te wensen overlaat. De KIBS die een focus hebben op het overheidscluster brengen in veel gevallen mensen van verschillende instellingen bij elkaar om kennis te delen en oplossingen voor problemen te zoeken. Dit betekent dat een aantal KIBS als schakel tussen overheidsinstellingen fungeren en door kennisuitwisseling die klanten beter laat functioneren. Het stimuleren van deze schakelfunctie biedt mogelijkheden voor de regio.

Zoals gesteld, acteren de KIBS, zowel die met een horizontale als een sectorale focus, op een hoger schaalniveau dan de regio. Op nationaal schaalniveau fungeren de KIBS als schakel bij kennisuitwisseling tussen verschillende sectoren. De activiteiten van KIBS worden gekenmerkt door een specialistisch en kennisintensief karakter, waarbij klanten gebruik maken van de specialistische kennis op het vakgebied van de KIBS. De KIBS merken op dat bedrijven met dezelfde vragen spelen en tegen dezelfde problemen aanlopen op de verschillende niches van de KIBS. De KIBS leren hiervan en brengen kennis over aan hun klanten, waardoor klanten via de KIBS leereffecten opdoen. Dit is een belangrijke schakelfunctie van KIBS.

Doordat KIBS op nationale schaal acteren en in een aantal gevallen internationale klanten en partners hebben, doen sommige KIBS bovenregionale leereffecten op. De (inter-)nationale kennisnetwerken van KIBS, de *global pipelines*, zorgen ervoor dat de klanten van KIBS in de regio kennis opdoen via deze externe netwerken. De KIBS zorgen daardoor voor de input van nieuwe kennis in de regio, waardoor de *local buzz* wordt gevoed. Het opdoen van kennis via externe netwerken maakt bedrijven sterker en zorgt ervoor dat *lock-in* wordt voorkomen, de KIBS vormen hier een belangrijke schakel in. Hierbij dient gezegd te worden dat de kennis met name bij relatief grote organisaties binnenkomt. Het schakelen tussen *local buzz* en *global pipelines* is een belangrijke veronderstelling om duurzame economische groei te creëren en de regionale concurrentiekracht te versterken. De KIBS in Haaglanden blijken hier een belangrijke rol in te spelen en de mogelijkheden om dit te optimaliseren dienen te worden aangepakt.

De locatie-eisen die KIBS op basis van hun kennisnetwerken stellen hangen gedeeltelijk samen met het al dan niet ontvangen van klanten en de markten die bespeeld worden. Zo hechten KIBS die klanten ontvangen en gefocust zijn op de overheid veel waarde aan de uitstraling en representativiteit van het kantoorpand (zachte locatiefactoren). KIBS die geen klanten ontvangen en waarbij de consultants veelal onderweg zijn, dit zijn KIBS met een nationale, horizontale focus, hechten veel meer waarde aan de kosten en flexibiliteit van het kantoorpand (harde locatiefactoren). Buiten dit verschil speelt voor alle KIBS de bereikbaarheid een grote rol. Een locatie dichtbij een snelweg wordt als positief beschouwd en daarnaast is het aanbod van voldoende parkeerplaatsen belangrijk, omdat de auto voor de meeste werknemers en klanten van KIBS het belangrijkste vervoersmiddel is. De KIBS die op de overheid zijn gericht en in of nabij het centrum van Den Haag zitten, hechten veel waarde aan de nabijheid van een groot deel van hun klanten. KIBS die klanten ontvangen zijn gevestigd in hoogwaardige kantoorlocaties en de bedrijven die nauwelijks klanten ontvangen hebben een voorkeur voor semihoogwaardige en flexibele kantoorlocaties, zoals bedrijfsverzamel panden.

Naast de kwaliteit van het pand, de bereikbaarheid en het aanbod van parkeerplaatsen, speelt de kwaliteit van de leefomgeving, in de vorm van de aanwezigheid van winkelcentra en groen, een (beperkte) rol.

Aangezien het aantal ZZP'ers aanzienlijk is gegroeid, is het belang van kleine kantoren toegenomen. Deze kleinschalige bedrijven stellen andere eisen aan de vestigingslocatie dan relatief grote KIBS-bedrijven en hier dient rekening mee gehouden te worden.

Op basis van deze bevindingen kunnen er beleidsaanbevelingen voor het Stadsgewest Haaglanden gedaan worden. Allereerst wordt er echter een kritische reflectie gegeven op de methode en inhoud van dit onderzoek.

§ 12.3 Reflectie

In deze thesis is getracht de kennisnetwerken van KIBS in Haaglanden en de manier waarop KIBS via deze netwerken kennisuitwisseling faciliteren te achterhalen. Daarbij is geprobeerd deze netwerken te koppelen aan de locatie-eisen die de KIBS stellen. De resultaten in dit onderzoek kunnen daardoor gebruikt worden om door middel van regionaal economisch beleid en de concurrentiekracht van Haaglanden te verbeteren.

In deze thesis is een koppeling gemaakt tussen kwantitatief onderzoek naar de ontwikkelingen in de werkgelegenheid in de regio Haaglanden en kwalitatief onderzoek naar de kennisnetwerken en locatie-eisen van KIBS. De grootste moeilijkheid zit hem in de representativiteit van het kwalitatieve onderzoek. In totaal zijn er 12 organisatieadviesbureaus in de regio geïnterviewd om de kennisnetwerken in kaart te brengen. Hierbij is op basis van bevindingen in de literatuur gesteld dat organisatieadviesbureaus een goede afspiegeling vormen van de KIBS. Vanwege tijd en geld is het

niet mogelijk geweest om bedrijven binnen de andere bedrijfsklassen van het KIBS-cluster te benaderen en omdat dit een exploratief onderzoek betreft, is er minder nauw gelet op de representativiteit van de onderzoekspopulatie voor het KIBS-cluster. In vervolgonderzoek is het interessant om de kennisnetwerken van andere typen KIBS-bedrijven te analyseren, zodat generalisering van de resultaten betrouwbaarder is.

Ook is het zeer interessant om vanuit het perspectief van de klanten van KIBS de functie van KIBS bij het creëren en uitwisselen van kennis te onderzoeken. Daardoor wordt het beeld dat in dit onderzoek is geschetst ook van de andere ‘kant’ onderzocht. Dit kan bijvoorbeeld door de ontwikkelingen en netwerken van een cluster te onderzoeken en daarbij aandacht te schenken aan de rol die KIBS daarbij spelen.

De geïnterviewde bedrijven hebben allemaal meer dan tien werknemers en het is mogelijk dat dit invloed heeft gehad op de resultaten. De KIBS blijken een nationale focus te hebben en fungeren als schakel tussen de *local buzz* en *global pipelines*. De veronderstelling dat KIBS als schakel tussen de geselecteerde clusters fungeren gaat niet op, maar het is mogelijk dat relatief kleine KIBS meer regionaal gefocust zijn en deze schakelfunctie wel vervullen. Andere mogelijke kennisintermediairs en brokers zijn kennisinstellingen en *leader firms*. Ook deze instellingen kunnen de schakel vormen bij kennisuitwisseling tussen bedrijven in Haaglanden. Dit zijn interessante uitgangspunten voor vervolgonderzoek.

Het kwantitatieve onderzoeksgedeelte is volledig gericht op de ontwikkelingen in de werkgelegenheid in de regio Haaglanden. Om een compleet beeld te geven in hoeverre de volgens beleidsmakers belangrijkste clusters daadwerkelijk belangrijk zijn in de regio is het nuttig om ook uitspraken te doen over de productiviteit van de clusters, bijvoorbeeld door middel van omzetcijfers. Zodoende kunnen er uitspraken gedaan worden over zowel de werkgelegenheids- als productiviteitsgraad en in de literatuur komt naar voren dat deze beide factoren de regionale concurrentiekracht beïnvloeden. Het ontbrak echter aan data over de productiviteitsgraad van de clusters. Hierdoor is er voor gekozen om de ontwikkelingen binnen de clusters te benaderen aan de hand van werkgelegenheidsgegevens over de clusters. Om een nog beter beeld te krijgen van de ontwikkelingen is een benadering per bedrijf een optimale manier, maar vanwege tijd en geld lag dit niet binnen de mogelijkheden. Het is interessant om in vervolgonderzoek dieper op de clusters in te gaan en te onderzoeken wat er ‘speelt’, zodat beleid veel efficiënter gemaakt kan worden.

Op basis van de resultaten van dit onderzoek zijn aanbevelingen te doen voor regionaal economische beleid. Hier wordt nu op ingegaan.

§ 12.4 Beleidsaanbevelingen

In deze paragraaf worden op basis van de resultaten uit dit onderzoek beleidsaanbevelingen aan het Stadsgewest Haaglanden gedaan om de kennisnetwerken van KIBS optimaal te benutten en in te spelen op de locatie-eisen die hierbij gesteld worden. De deelvragen die in deze paragraaf beantwoord worden, zijn:

Hoe en op welke punten moet het regionale economische beleid van het Stadsgewest Haaglanden accenten leggen op processen van clustering en netwerkvorming van de KIBS?

Hoe kan het beleid van het Stadsgewest Haaglanden inspelen op de behoefte van de KIBS met betrekking tot de locatie, de kwaliteit van gebouwen en de directe bedrijfsomgeving?

Allereerst worden er beleidsaanbevelingen gedaan met betrekking tot de kennisnetwerken van KIBS in Haaglanden (12.4.1). Vervolgens staan de beleidsaanbevelingen met betrekking tot de locatie-eisen van KIBS centraal (12.4.2).

12.4.1 Ondersteunen van kennisnetwerken in niet-ruimtelijke zin

De KIBS spelen een sleutelrol in het monitoren van bedrijfsproblemen bij hun klanten. De KIBS-bedrijven met een horizontale focus zien dat klanten uit verschillende sectoren tegen dezelfde problemen aanlopen op het specifieke vakgebied van de KIBS, bijvoorbeeld op het gebied van klantcontact of de organisatiestructuur. Het verbinden van personen die tijdens hun werkzaamheden tegen dezelfde problemen aanlopen is een belangrijke functie van KIBS en kan ervoor zorgen dat mensen van bedrijven uit verschillende sectoren elkaar oplossingen bieden (*related variety*). Dit aspect heeft veel potentie voor de regio Haaglanden.

Er blijkt echter dat dit niet alleen tussen clusters, maar ook binnen clusters speelt. Bedrijven met dezelfde kernactiviteiten zoeken elkaar doorgaans niet op, omdat concurrentievoordelen behouden moeten blijven. Binnen het overheidscluster zou dit echter niet mogen gelden. Het inschakelen van een tussenpersoon (de KIBS als kennisintermediar) kan ervoor zorgen dat via kennisuitwisseling problemen worden opgelost, maar dit gebeurt nog teveel incidenteel. In het beleid van het Stadsgewest Haaglanden dient hier veel meer op ingespeeld worden. Het is van belang om de koppeling tussen clusters uit te bouwen tot een dynamisch geheel, waarin kennisuitwisseling tussen clusters wordt gestimuleerd en gefaciliteerd. Hiervoor moet gezocht worden naar activiteiten binnen clusters die raakvlakken vertonen, waardoor bedrijven uit verschillende clusters van elkaar kunnen leren.

Door als intermediair te schakelen tussen bedrijven worden gedeelde problemen opgespoord en kunnen de juiste actoren bij elkaar worden gebracht, waardoor de problemen effectief kunnen worden aangepakt. Dit geldt voor mogelijk alle bedrijven en clusters, maar er moet wel rekening gehouden worden met concurrentiegevoelige informatie. Echter, bedrijven behorend tot de vier gerelateerde clusters hebben weinig geheimen voor elkaar. Personen met gelijke functies in andere clusters kunnen door kennisuitwisseling nieuwe inzichten krijgen en een efficiëntere aanpak creëren, zonder daarvoor gevoelige informatie aan de concurrent door te spelen.

Het is belangrijk om de gerelateerde variëteit van de clusters te versterken, waardoor de gerelateerde kennis en vaardigheden regionaal ingebed worden. Momenteel wordt de regio te sterk 'gedragen' door het cluster openbaar bestuur & overheidsdiensten, waardoor ten tijde van verval van dit cluster het gevaar van *lock-in* op de loer ligt. De huidige conjunctuur kan twee gevolgen hebben voor het overheidscluster. De eerste is toenemende decentralisatie, waardoor activiteiten van de centrale overheid overgeheveld worden naar lagere overheidsinstanties. Dit zal betekenen dat het overheidscluster binnen Haaglanden in omvang afneemt en dat heeft negatieve gevolgen voor de regionale economie, want ook voor KIBS en andere gerelateerde bedrijven wordt het dan minder aantrekkelijk om in Haaglanden gevestigd te zijn. De tweede mogelijkheid is dat door bezuinigingen de overheid meer activiteiten gaat uitbesteden. In dat geval is er een grote rol weggelegd voor de KIBS, omdat de vraag naar hun diensten zal toenemen. In beide gevallen biedt diversificatie van de regionale economie uitkomst.

Het agribusiness- en toerismecluster en het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied worden te weinig betrokken bij kennisuitwisseling binnen de regio. Er valt voor te pleiten om de vier kansrijke clusters (agribusiness-, overheids- en toerismecluster en het cluster kennisinstellingen op technologisch gebied) en het KIBS-cluster centraal te stellen in regionaal economisch beleid. Dit houdt in dat er op regionaal schaalniveau een koppeling gemaakt moet worden tussen deze clusters.

De vraag is welke snijvlakken de kansrijke clusters hebben waar het beleid op gefocust dient te worden. Een belangrijk aspect hierbij is duurzaamheid. De kennis die hierover in de regio aanwezig is, hierbij valt onder andere te denken aan de kennis binnen de TU Delft, TNO en agribusiness, kan beter benut worden door een koppeling te maken tussen de kansrijke clusters. Ook binnen de overheid en het toerisme is duurzaamheid namelijk een belangrijk aspect (isolatie, energieverbruik, openbaar vervoer/logistiek). Door onderzoek van kennisinstellingen te koppelen aan de activiteiten van KIBS kan de kennis overgebracht worden naar de clusters, waardoor deze versterkt kunnen

worden. Andersom hebben KIBS marktkennis en weten zij wat er 'speelt' bij hun klanten. Als deze marktkennis overgebracht wordt naar kennisinstellingen kunnen deze hun fundamenteel en toegepast onderzoek daarop aanpassen en dat leidt tot nieuwe, specifieke kennis waar de kansrijke clusters binnen Haaglanden veel aan kunnen hebben. De KIBS kunnen bijdragen aan de verspreiding van deze kennis binnen de clusters en vervullen zodoende een schakelfunctie. Deze wisselwerking tussen de overheid, agribusiness, toerisme en kennisinstellingen (via de KIBS) is een goede basis voor duurzame economische groei in de regio.

Naast duurzaamheid zijn er op ICT-gebied veel kansen om de gerelateerde variëteit tussen de clusters te versterken. Binnen alle clusters vormt de ICT een belangrijk aspect binnen de bedrijfsvoering. De kennis die er binnen kennisinstellingen op ICT-gebied gecreëerd wordt, kan via de KIBS binnen de clusters verspreid worden. Daarbij kunnen de KIBS evenzeer als intermediair fungeren en bedrijfsproblemen monitoren. Als de KIBS deze marktkennis doorspelen aan de kennisinstellingen kan dit als basis fungeren voor nieuw fundamenteel en toegepast onderzoek. Zodoende ontstaat er ook op ICT-gebied een verwevenheid tussen de clusters en dat is de toekomst voor duurzame economische groei.

De koppeling tussen het agribusiness- en toerismecluster kan versterkt worden door van de agribusiness een toeristische attractie te maken. Momenteel gebeurt het wel met projecten als 'Kom in de kas', maar hier zit nog veel meer potentie in. Ook de koppeling tussen agribusiness en onderwijs kan een impuls gebruiken, waardoor de kennis binnen de agribusiness verspreid en geborgd wordt binnen scholieren en studenten in de regio.

Hoewel er binnen de regio allerlei kennis is, zal er ook kennis van buiten de regio gehaald moeten worden, om het kennisniveau binnen de regio te versterken (*local buzz*) en *lock-in* te voorkomen. Hierbij valt te pleiten voor samenwerking met gerelateerde clusters in omliggende regio's. Voor de agribusiness valt te denken aan het havengerelateerde cluster in de regio Rotterdam, voor kennisinstellingen op technologisch gebied het biomedisch cluster in Leiden (gekoppeld aan het zorgcluster in Haaglanden) en voor het toerisme- en KIBS-cluster geldt de regio Amsterdam als concurrerende regio.

Het onderwijs is een belangrijke manier om gerelateerde variëteit te stimuleren. Door opleidingen af te stemmen op het economische beleid (de gerelateerde variëteit van de clusters) ontstaat er een aanbod van geschoold personeel met vaardigheden die aansluiten bij het gevarieerde en brede karakter van de verschillende clusters. Omdat het bedrijfsleven vooral baat heeft bij vaardigheden die specifiek gelden voor de eigen behoefte, is hierin een rol voor de regionale overheid weggelegd. Door gerelateerde bedrijven te betrekken bij het opzetten van opleidingen in de regio worden mensen opgeleid met vaardigheden die van nut zijn binnen de gerelateerde bedrijfstakken van de verschillende clusters. De clusters kunnen dan kiezen uit een pool van werknemers die beschikken over de juiste en goed op het regionaal bedrijfsleven afgestemde vaardigheden. Het voordeel hiervan is dat het aanbod van gekwalificeerde werknemers toeneemt en de kans groot is dat deze werknemers in de regio actief zijn, omdat hun opleiding goed aansluit bij de activiteiten van de clusters in de regio. Daarbij geldt ook dat het voor toekomstige werknemers gemakkelijker is om van baan te wisselen indien een bedrijfstak of cluster in verval raakt.

Omdat KIBS-bedrijven hun markten willen verbreden door mensen aan te nemen met kennis van andere branches, biedt dit beleid ook voor hen uitkomst. Het gekwalificeerd personeel heeft een specifieke opleiding en specifieke kennis van de gerelateerde clusters in de regio, waardoor de KIBS door werving van nieuw personeel de nieuwe markten, in de vorm van de kansrijke clusters, kunnen gaan bespelen. Op deze manier wordt kennisuitwisseling tussen clusters gestimuleerd en dit draagt bij aan het creëren van een productiestructuur die wordt gekenmerkt door gerelateerde variëteit.

De KIBS fungeren als schakel tussen *local buzz* en *global pipelines* en zorgen voor de input van nieuwe kennis in de regio. Aangezien KIBS met name relatief grote organisaties als klant hebben, blijft de input van kennis in de regio beperkt tot deze grote organisaties. Om de kennis door te laten sijpelen naar andere bedrijven en instellingen binnen het cluster en/of de regio biedt het organiseren van netwerkbijeenkomsten mogelijkheden. Ook hierbij dient er rekening gehouden te worden met openheid en concurrentiegevoelige informatie. Echter, als tijdens dergelijke bijeenkomsten thema's centraal staan die iedereen aangaan, zoals duurzaamheid, de bereikbaarheid en de kwaliteit van de arbeidsmarkt, kan iedereen daar baat bij hebben.

12.4.2 Ondersteunen van kennisnetwerken in ruimtelijke zin

Kennisuitwisseling tussen bedrijven in Haaglanden kan ook ondersteund worden door ruimtelijke factoren te optimaliseren. KIBS die klanten ontvangen vestigen zich in hoogwaardige kantoorlocaties, waarbij de uitstraling van het pand representatief moet zijn voor het bedrijf. Daarnaast is er een groep KIBS die nauwelijks klanten ontvangt en waarbij de consultants op locatie met de klant afspreken. De activiteiten van deze laatste groep KIBS vinden voornamelijk extern plaats en dit leidt ertoe dat de locatiekeuze van deze groep bedrijven op flexibele kantoorruimte valt. Zeker in de toekomst stellen KIBS daar graag en in toenemende mate gebruik van te willen maken. De voorkeur gaat daarbij uit naar semihoogwaardige, flexibele kantoorruimte, waarbij te denken valt aan bedrijfsverzamel panden waarin per tijdseenheid kantoorruimte gehuurd kan worden. Wegens het grote aanbod aan kantoorruimte is het niet de bedoeling om nieuwe kantoren te bouwen. Een betere oplossing is om creatief te werk te gaan en bestaande, lege kantoorpanden om te bouwen tot bedrijfsverzamel panden. Voor de KIBS geldt dat met name snelweglocaties de voorkeur hebben en het is waardevol om hier rekening mee te houden. Een verhoging van het aanbod van flexibele kantoorruimte op strategisch bereikbare locaties kan leiden tot een toename van KIBS-bedrijven in de regio die op hun beurt andere gerelateerde of complementaire bedrijven aantrekken. Dit biedt kansen om de productiestructuur meer richting *related variety* te sturen, waardoor de kans op duurzame economische ontwikkeling wordt vergroot.

De auto is voor veel KIBS-bedrijven het belangrijkste vervoersmiddel om klanten te bezoeken en te ontvangen. Zoals eerder is genoemd wordt een locatie dicht bij belangrijke uitvalswegen sterk geprefereerd. De bereikbaarheid van de regio blijft altijd een aandachtspunt en dient dat ook te blijven, omdat face-to-face contact en dus het ontmoeten van mensen nog altijd belangrijk blijft voor het uitwisselen van kennis. In dit onderzoek is echter niet ingegaan op bereikbaarheidsproblemen. Toch is het op zijn plaats een aanbeveling te doen om knelpunten in de bereikbaarheid op te lossen en in het verkeersbeleid niet alleen de focus te leggen op openbaar vervoer.

Het ontvangen van klanten vormt voor veel KIBS een belangrijke manier om kennis uit te wisselen, bijvoorbeeld door middel van trainingen. Aangezien de auto nog steeds het belangrijkste vervoersmiddel is, geldt het aanbod van voldoende parkeergelegenheid als een belangrijke locatiefactor voor de KIBS. Een combinatie van flexibele kantoorruimte en voldoende parkeergelegenheid biedt mogelijkheden om KIBS aan te trekken. In het acquisitiebeleid van de regio kan hierop ingespeeld worden, waardoor bedrijven worden aangetrokken die passen bij de gerelateerde variëteit van de productiestructuur. Zodoende wordt kennisuitwisseling tussen gerelateerde bedrijfstakken van verschillende clusters optimaal gestimuleerd, waardoor de regionale concurrentiekracht en het vestigingsklimaat wordt versterkt. Het is nu de taak aan de (regionale) overheid om op basis van de resultaten van dit onderzoek de Haagse kennisindustrie op een faciliterende manier te ondersteunen.

Geraadpleegde bronnen

- Alvesson, M., D. Kärreman, A. Sturdy & K. Handley (2009), Unpacking the client(s): constructions, positions and client–consultant dynamics. *Scandinavian Journal of Management*, 25, 3, pp. 253-263.
- APM Terminals Management B.V. (2012), Company profile. Online: <http://www.apmterminals.com/aboutus.aspx?id=5123> [geciteerd op 13 juni 2012].
- Atzema, O., J. Lambooy, T. van Rietbergen & E. Wever (2002), *Ruimtelijke Economische Dynamiek. Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Atzema, O. (2008), Value chains and systems. In: *Course Manual Economic Geography 2: Firm and Region*. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Atzema, O., A. Goorts & C. de Groot (2011), *The Amsterdam family of clusters. Een economische herpositionering van elf kansrijke clusters in de Metropoolregio Amsterdam*. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- B&A Groep (2012), *Onze organisatie*. Online: http://bagroep.interactnetwork.nl/content.php?var_content=30 [geciteerd op 13 juni 2012].
- Baarda, D. & M. de Goede (2006), *Basisboek Methoden en Technieken. Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwantitatief onderzoek*. Groningen/Houten: Wolters-Noordhoff (vierde editie).
- Bathelt, H., A. Malmberg & P. Maskell (2004), Cluster and knowledge: local buzz, global Pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography* 28 (1), pp. 31-56.
- Bathelt, H. & J. Glückler (2011), *The relational economy: geographies of the knowledge economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Benner, M. (2009), What do we know about clusters? In search of effective cluster policies. *Spaces Online* 7, 2009-04. Toronto and Heidelberg: www.spaces-online.com.
- Beaudry, C. & A. Schiffauerova (2009), Who's right, Marshall or Jacobs? The localization versus urbanization debate. *Research Policy* 38, pp. 318-337.
- Boschma, R.A., K. Frenken & J. Lambooy (2002), *Evolutionaire economie. Een inleiding*. Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Boschma, R.A. (2005), Proximity and Innovation: a critical assessment. *Regional Studies* 39 (1), pp. 61-74.
- Boschma, R.A. & A. Ter Wal (2007), Knowledge networks and innovative performance in an industrial district: the case of a footwear district in the South of Italy. *Industry and Innovation* 14, 2, pp. 177-199.
- Boschma, R.A. & K. Frenken (2010), The spatial evolution of innovation networks: a proximity perspective. In: R.A. Boschma & R. Martin (eds.), *The handbook of evolutionary economic geography*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 120-135.

- Breschi, S & F. Lissoni (2009), Mobility of skilled workers and co-invention networks: an anatomy of localized knowledge flows. *Journal of Economic Geography* 9, pp. 439 - 68.
- Brenner, T. (2004). *Local industrial clusters: existence, emergence and evolution*. London en New York: Routledge.
- Bristow, G., (2005), Everyone is a winner: problematizing the discourse of regional competitiveness. *Journal of Economic Geography* 5, pp. 285-304.
- Bryman, A. (2008), *Social Research Methods*. Oxford/New York: Oxford University Press (derde editie).
- Caluwé, L. de (2009), Toelichting Brancheonderzoek leden Ooa en ROA. Online: http://www.roa-advies.nl/images/stories/Toelichting_Brancheonderzoekvoor_leden_OOA_en_ROA-def1.pdf [geciteerd op 22 mei 2012]
- Cannock Chase (2012a), Historie Cannock Chase. Online: <http://www.ccc.nl/#/Historie-Cannock-Chase/> [geciteerd op 29 mei 2012].
- Cannock Chase (2012b), X-pact more. Online: <http://www.ccc.nl/#/X-PACT/>. [geciteerd op 29 mei 2012].
- Chin, A. (2001), Herfindahl-Hirschman Index Calculator. University of North-Carolina. Online: <http://www.unclaw.com/chin/teaching/antitrust/herfindahl.htm> [Geciteerd op 17 april 2012].
- Den Haag (2012), Cabinet supports idea of metropolitan region. Online: <http://www.denhaag.nl/en/residents/to/Cabinet-supports-idea-of-metropolitan-region.htm> [Geciteerd op 9 februari 2012].
- Doxis (2012a), Dit zijn wij. Online: <http://www.doxis.nl/dit-is-doxis/dit-zijn-wij/> [geciteerd op 29 mei 2012].
- Doxis (2012b), Partners. Online: <http://www.doxis.nl/dit-is-doxis/partners/> [geciteerd op 29 mei 2012].
- Eburg (2012), Wat is Eburg? Online: <http://www.eburg.nl/over-eburg.aspx> [geciteerd op 29 mei 2012].
- Frenken, K., F. van Oort & T. Verburg (2007), Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth. *Regional Studies* 41, pp. 685-697.
- Gardiner, B., R. Martin & P. Tyler (2004), Competitiveness, productivity and economic growth across the European regions. *Regional Studies* 38, pp. 1045-1068.
- Gemeente Delft (2012), Binnenstad 2012. 5.3 Bedrijven en kantoren. Online: http://ro.delft.nl/plans/NL.IMRO.0503.BP0014-/NL.IMRO.0503.BP0014-0002/t_NL.IMRO.0503.BP0014-0002_5.3.html [Geciteerd op 13 februari 2012].
- Giuliani, E. (2005), Cluster absorptive capacity: why do some clusters forge ahead and others lag behind? *European Urban and Regional Studies* 12, 3, pp. 269-288.

- Gordon, I. & P. McCann (2000), Industrial clusters: Complexes, agglomeration and/or social networks? *Urban Studies* 37, 3, pp. 513-532.
- Groot, C. de (2010), Ready for take-off. Een onderzoek naar de netwerken, locatie-eisen en ontwikkelingsmogelijkheden van de farmaceutische biotechnologie in de Metropoolregio Amsterdam. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Haagse Hogeschool (2012), Bachelor Studies. Bacheloropleidingen op interessegebied. Online: <http://www.dehaagsehogeschool.nl/bachelorstudies/aanbodopleidingen> [geciteerd op 24 april 2012].
- Hertog, P. den (2000), Knowledge-intensive business services as co-producers of innovation. *International Journal of Innovation and Management* 4, pp. 491-528.
- Hipp, C. & H. Grupp, (2005), Innovation in the service sector: the demand for service-specific innovation measurement concepts and typologies. *Research Policy* 34, pp. 517-535.
- Howells, J. (2001), The nature of innovation in services. In: OECD, *Innovation and Productivity in Services*, Paris, pp. 57-82.
- Huggins, R. (2010), Regional competitive intelligence: benchmarking and policy-making. *Regional Studies* 44, pp. 639-658.
- Jacobs, J. (1969), *The economies of Cities*. New York: Random House.
- Jansen, J. (2009), Segmentatie van kantoorgebruikers op basis van bedrijfsstijl; een methodiek om de omvang en de kwaliteit van de vraag op elkaar aan te sluiten. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.
- Keilbach, M. (2000), Spatial knowledge spillovers and the dynamics of agglomeration and regional growth. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Li, P.-F. & H. Bathelt (2011), A relational-evolutionary perspective of cluster dynamics. *Spaces online* 9, 2011-02. Toronto and Heidelberg: www.spaces-online.com.
- Malmberg, A. & P. Maskell (2002), The elusive concept of localization economies: Towards a knowledge-based theory of spatial clustering. *Environment and Planning* 34, pp. 429-449.
- Marshall, A. (1890), *Principles of economics*. London: MacMillan (8e editie).
- Menzel, M. & D. Fornahl (2007), Cluster Life Cycles – Dimensions and Rationales of Cluster Evolution. *Industrial and Corporate Change* 19 (10), pp. 205-238.
- Metropoolregio Rotterdam Den Haag (2011), Brochure Metropoolregio. Online: <http://www.denhaag.nl/home/bewoners/to/Nieuwe-brochure-Metropoolregio.htm> [Geciteerd op 9 februari 2012].
- Moreno, R., R. Paci & S. Usai (2005), Spatial spillovers and innovation activity in European regions. *Environment & Planning A* 37, pp. 1793-1812.

- Musterd, S. & A. Murie (2010), *Making Competitive Cities; Pathways, Actors and Policies*. London, New York: Wiley Blackwell.
- NCIM (2012), *Wat we doen, doen we goed*. Online: <http://www.ncim-groep.nl/profile/> [geciteerd op 30 mei 2012].
- Nijdam, M. & P. de Langen (2006), *Leader firms en innovatie in de Rotterdamse haven-industriële cluster*. Dutch University Press.
- Pine, J. & J. Gilmore (1999), *The Experience Economy*. Boston: Harvard Business School Press, 76-81.
- Porter, M. (1990), *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.
- Porter, M. (1998), *Clusters and the new economics of competition*. Harvard Business Review.
- Projectteam Haaglanden (2009), *MIRT verkenning Haaglanden; Werknotitie: toekomstbeeld Haaglanden*. Online: <http://www.mirtverkenninghaaglanden.nl/index.php?id=3> [Geciteerd op 13 februari 2012].
- Raad van Organisatie-Adviesbureau (2011), *Toelichting brancheonderzoek leden Ooa en ROA*. Online: http://www.roa-advies.nl/images/stories/Toelichting_Brancheonderzoekvoor_leden_OOA_en_ROA-def1.pdf [Geciteerd op 22 mei 2012].
- Raspe, O. & Van Oort, F. (2006), *The knowledge economy and urban economic growth*. *European Planning Studies*, 14, pp. 1209–1234.
- Raspe, O., A. Weterings & M. Thissen (2012), *De internationale concurrentiepositie van de topsectoren*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving. Online: <http://www.pbl.nl/publicaties/2012> [geciteerd op 27 maart 2012].
- Rijksoverheid (2009), *Personeel bij overheid en onderwijs wordt meer divers*. Online: <http://www.rijksoverheid.nl/nieuws/2009/12/17/personeel-bij-overheid-en-onderwijs-wordt-meer-divers.html> [Geciteerd op 7 mei 2012].
- Rijksoverheid (2012a), *Investeren in topsectoren*. Online: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/ondernemersklimaat-en-innovatie/investeren-in-topsectoren> [Geciteerd op 13 februari 2012].
- Rijksoverheid (2012b), *Ondernemersklimaat en innovatie*. Online: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/ondernemersklimaat-en-innovatie> [Geciteerd op 13 februari 2012].
- Rijksoverheid (2012c), *Economie en concurrentie*. Online: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/ruimte-en-mobiliteit/economie-en-concurrentie> [Geciteerd op 13 februari 2012].
- Roelandt, T. & P. den Hertog (1999), *Cluster analysis and cluster-based policy making in OECD countries: an introduction to the theme*. In Organisation for Economic Co-operation and Development (ed) *Boosting Innovation: The Cluster Approach*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 9 - 23.

- Romme, Sjoerd (2011), *Waarom Eindhoven de slimste regio van de wereld is*. Me Judice, 4e jaargang, 20 juli 2011.
- Saxenian, A. (1994), *Regional advantage. Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA and London: Harvard University Press.
- SDB Groep (2012), *De veelzijdigheid van SDB Groep*. Online: http://www.sdbgroep.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=108&Itemid=237 [geciteerd op 19 juni 2012].
- Simmie, J. & S. Strambach (2006), *The contribution of Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) to innovation in cities: an evolutionary and institutional perspective*. *Journal of Knowledge Management* 10, 5, pp. 26–40.
- Slot, A. van der, B. van Dongen, J. Althoff, W. van den Berg & R. Ponds (2011), *Zuidvleugel, de topregio van Nederland; Naar een nieuwe economische agenda Zuidvleugel 2010-2020*. Online: <http://www.zuidvleugel.nl/sites/www.zuidvleugel.nl/files/documenten/adviesrapport-roland-berger-zuidvleugel-de-topregio-van-nederland.pdf> [Geciteerd op 13 februari 2012].
- Stadsgewest Haaglanden (2007), *Regeling stadsgewest Haaglanden 1995*. Online: <http://haaglanden.nl/documenten/2010-04-22%2001%20regelingstadsgewesthaaglanden1995%20zevende%20wijziging21062007.pdf> [Geciteerd op 9 februari 2012].
- Stadsgewest Haaglanden (2008), *Regionaal Structuurplan Haaglanden 2020, Visie*. Delfgauw: Nivo.
- Stadsgewest Haaglanden (2012), *Monitor werkgelegenheid 2011*. Online: <http://haaglanden.nl/#Monitoren?id=1989> [Geciteerd op 14 februari 2012].
- Stadsgewest Haaglanden (2012a), *Kerncijfers*. Online: <http://haaglanden.nl/#Kerncijfers?id=1007> [Geciteerd op 9 februari 2012].
- Stadsgewest Haaglanden (2012b), *Doelstelling en taken*. Online: [http://haaglanden.nl/#Doelstelling en taken?id=1866](http://haaglanden.nl/#Doelstelling%20en%20taken?id=1866) [Geciteerd op 9 februari 2012].
- Stadsgewest Haaglanden (2012c), *Samenwerkingsverbanden*. Online: <http://haaglanden.nl/#Samenwerkingsverbanden?id=1009> [Geciteerd op 9 februari 2012].
- Stadsgewest Haaglanden (2012d), *Algemeen bestuur bijgepraat over Metropoolregio Rotterdam Den Haag*. *Regionieuws*, 12, februari 2012.
- Stadsgewest Haaglanden (2012e), *Economy*. Online: <http://haaglanden.nl/#Economy?id=1310> [Geciteerd op 10 februari 2012].
- Stadsregio's nieuwe stijl (2012), *Van Kaderwet naar Wgr-plus*. Online: <http://stadsregios.nl/#!geschiedenis?id=1009> [Geciteerd op 9 februari 2012].
- Stam, E. (2006), *Why butterflies don't leave; locational evolution of evolving enterprise*. Utrecht: Universiteit Utrecht.

- Strambach, S. (2008), Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) as Drivers of Multilevel Knowledge Dynamics. *International Journal of Services Technology and Management*, 10, pp. 152-174.
- Thissen, M., A. Ruijs, F. van Oort & D. Diodato (2011), De concurrentiepositie van Nederlandse regio's. Regionaal-economische samenhang in Europa. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Toivonen, M. (2004), Expertise as business: long-term development and future prospects of knowledge-intensive business services. Helsinki: University of Technology, Laboratory of Industrial Management.
- Uitvoeringsalliantie Economische Structuurversterking Rotterdam-Den Haag (2010), Economie en metropool in de zuidelijke randstad. Den Haag: Albani drukkers.
- Vapro (2012), Facts and figures. Online: http://www.vapro-international.com/index.php?country=en&option=com_content&view=article&id=72&Itemid=85&lang=en [geciteerd op 19 juni 2012].
- Visser, E.J. & O. Atzema (2008), With or Without Clusters: Facilitating Innovation through a Differentiated and Combined Network Approach. *European Planning Studies* 16 (9), pp. 1169-1188.
- Visser, E.J. (2009), The complementary dynamic effects of clusters and networks. *Industry and Innovation* 16 (2), pp. 167-195.
- Visser, K., H. Kwakkelstein & F. Ortiz Aldana (2010), Dataverzameling karakteristieke gegevens van de bij de ROA aangesloten organisatieadviesbureaus. http://www.roa-advies.nl/images/stories/Downloads/Eindrapport_ROA_def.pdf [Geciteerd op 22 mei 2012].
- Vocht, A. de (2005), Syllabus Statistiek voor de opleiding Sociale Geografie en Planologie. Utrecht: Universiteit Utrecht, faculteit Geowetenschappen.
- Wal, A. ter (2009), The Structure and Dynamics of Knowledge Networks: a proximity approach. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Weterings, A., O. Raspe & M. van den Berge (2011), The European landscape of knowledge-intensive foreign-owned firms and the attractiveness of Dutch regions. PBL-publication, pp. 8-24. Online: www.pbl.nl.
- Zuidvleugel (2012a), Economische Agenda. Online: <http://www.zuidvleugel.nl/content/economische-agenda> [Geciteerd op 13 februari 2012].
- Zuidvleugel (2012b), Persbericht - Zuidvleugel: de topregio van Nederland. Online: <http://www.zuidvleugel.nl/content/persbericht-zuidvleugel-de-topregio-van-nederland> [Geciteerd op 13 februari 2012].
- Zwaneveld, C. & K. Leufkens (2011), Steeds meer kleine bedrijven. Webmagazine Centraal Bureau voor de Statistiek. Online: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bedrijven/publicaties/artikelen/archief/2011/2011-3316-wm.htm> [Geciteerd op 8 mei 2012].

Databestanden

Landelijk Informatie Systeem Arbeidsorganisaties (2012), Databestand vestigingen en werkgelegenheid in Nederland [Excel-bestand].

Werkgelegenheidsregister Haaglanden (2012), Databestand vestigingen en werkgelegenheid in Haaglanden [VR-beheer, informatiesysteem voor werkgelegenheidsgegevens].

Bijlage 1: Kwantitatieve onderzoekstechnieken

Shift-and-share analyse

De shift-and-share analyse is een systematische vergelijking van de groei van economische activiteiten, in dit geval het aantal werkende personen, in een deelgebied, ten opzichte van de groei in een referentiegebied, waarvan het deelgebied uitmaakt (De Vocht, 2005). Het deelgebied is in dit onderzoek de regio Haaglanden en het referentiegebied is Nederland. Hierbij wordt ook de specifieke productiestructuur van Haaglanden ten opzichte van Nederland geanalyseerd.

De eerste stap in de analyse is het berekenen van de werkelijke groei (WG). Hierbij wordt de werkelijke groei uiteengelegd in het regionale aandeel (RA) en de netto verschuiving (NV). Het regionale aandeel is de te verwachten groei in Haaglanden, indien de groei gelijk zou zijn aan de totale groei in Nederland. De netto verschuiving is het verschil tussen de werkelijke groei in Haaglanden en de te verwachten groei op basis van het groeicijfer van Nederland.

Vervolgens wordt de netto verschuiving gesplitst in een structurele (SC) en locationale component (LC). De structurele component is de groei als gevolg van de specifieke economische structuur in Haaglanden, de locationale component is de groei die niet kan worden toegeschreven aan de economische structuur, maar wordt veroorzaakt door andere specifieke kenmerken (factoren) van het deelgebied, zoals de bereikbaarheid en de kwaliteit van de arbeidsmarkt (De Vocht, 2005).

De formules van de shift-and-share analyse zien er als volgt uit:

$$WG = RA + NV$$

$$NV = SC + LC$$

$$WG = RA + SC + LC$$

De uitkomsten van de shift-and-share analyse geven geen verklaring voor de locationale component. Aanvullend onderzoek dient uit te wijzen welke regionale factoren de groei, die niet is toe te schrijven aan de economische structuur, kunnen verklaren.

Locatiequotiënt

De locatiequotiënt (LQ) geeft de mate van over- of ondervertegenwoordiging van een activiteit in een deelgebied ten opzichte van een referentiegebied weer. Hiermee kan de mate van concentratie van een activiteit worden berekend. De locatiequotiënt wordt berekend door het aandeel van een sector in het deelgebied te delen door het aandeel van de sector in het referentiegebied (De Vocht, 2005). De formule is als volgt:

$$LQ = (R_i/N_i) / (R/N)$$

R_i = activiteit in sector i in deelgebied

R = totale activiteit in deelgebied

N_i = activiteit in sector i in referentiegebied

N = totale activiteit in referentiegebied

Er geldt dat een locatiequotiënt die gelijk is aan 0 betekent dat de activiteit niet voorkomt in het deelgebied. Een locatiequotiënt tussen 0 en 1 betekent een ondervertegenwoordiging van de activiteit ten opzichte van het referentiegebied. Een locatiequotiënt van 1 betekent dat de activiteit in een deelgebied in dezelfde mate is vertegenwoordigd als in het referentiegebied. Een locatiequotiënt dat groter is dan 1 betekent dat de betreffende activiteit is oververtegenwoordigd in een deelgebied (De Vocht, 2005).

In dit onderzoek is de locatiequotiënt gebruikt om de mate van onder- of oververtegenwoordiging van sectoren (hoofdstuk 4) en clusters (hoofdstuk 8) aan te geven. In hoofdstuk 4 zijn de gemeenten de deelgebieden en in hoofdstuk 8 vormen de postcodegebieden de deelgebieden. Het referentiegebied is in beide hoofdstukken de regio Haaglanden.

Herfindahl-Hirschman Index

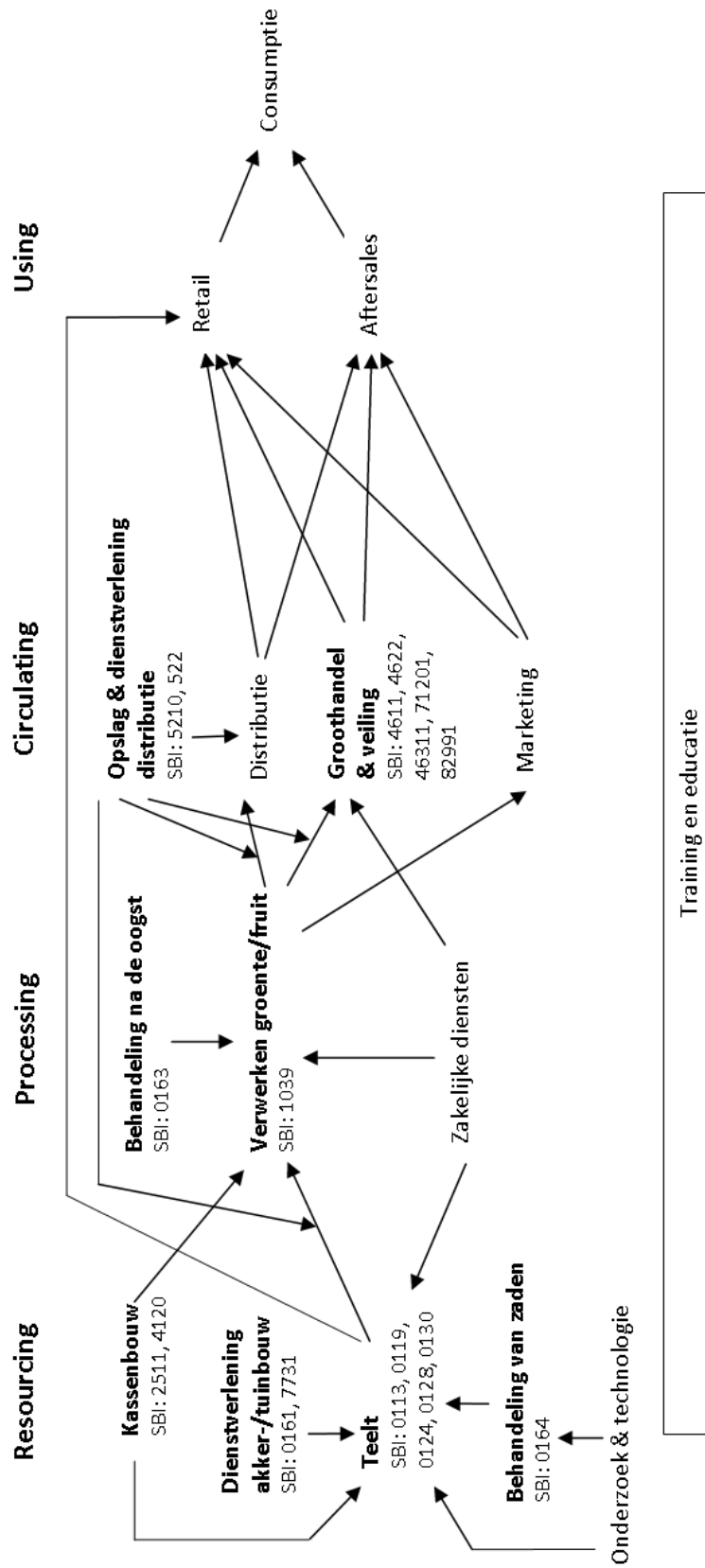
De Herfindahl-Hirschman Index (HHI) is een maat voor de mate van concentratie binnen een cluster. De HHI wordt berekend door de som te nemen van de kwadraten van de marktaandelen van bedrijven in een cluster. Hoe hoger de index is, hoe groter de concentratie binnen het betreffende cluster is. Een grote mate van concentratie betekent dat de markt voor een groot gedeelte in handen is van een bedrijfsklasse. Een lage index betekent dat er sprake is van diversiteit binnen het betreffende cluster. Kortom hoe minder concurrentie, hoe hoger de score. Aan de HHI zit geen ruimtelijke component verbonden, de index zegt zodoende niets over de spreiding van een cluster (Chin, 2001).

In dit onderzoek is in hoofdstuk 7 gebruik gemaakt van de HHI om de mate van specialisatie of diversiteit binnen de geselecteerde clusters over de periode 1988-2011 weer te geven. Voor ieder jaar is de HHI berekend en vervolgens zijn de indexen van alle jaartallen grafisch weergegeven, zodat de ontwikkeling van de HHI zichtbaar wordt.

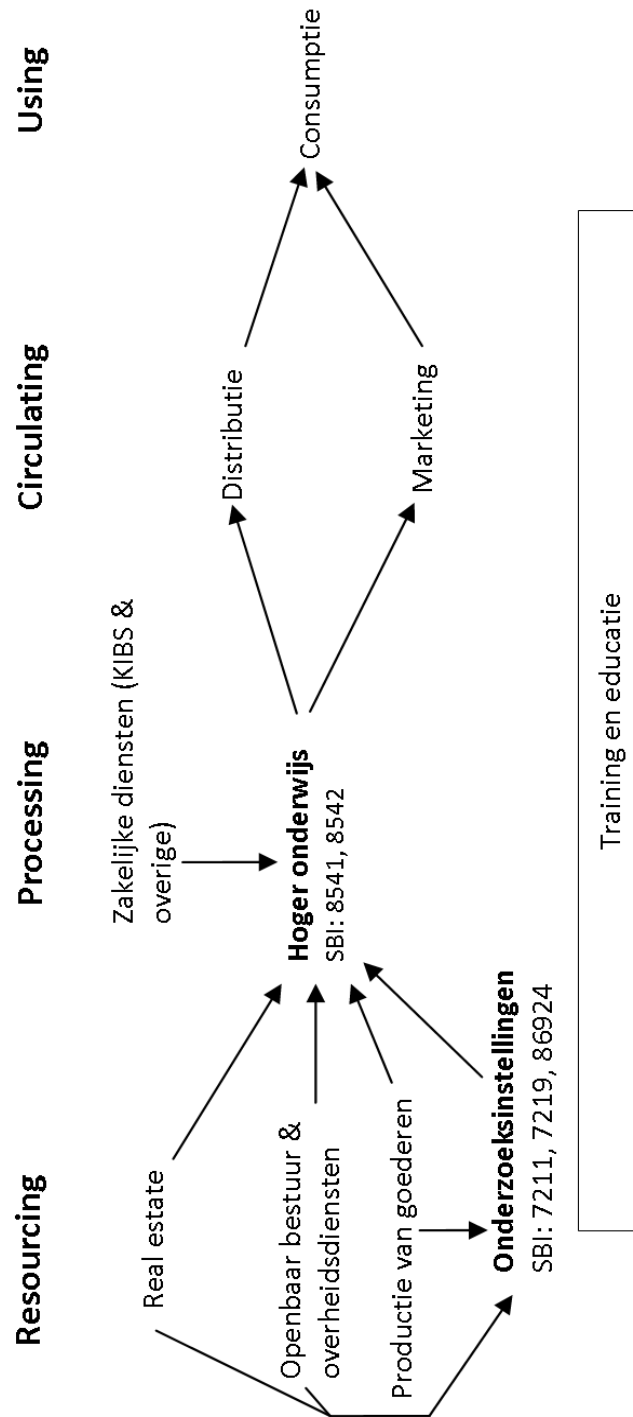
Een HHI op basis van de aandelen per bedrijf lag vanwege tijd en geld niet binnen de mogelijkheden van dit onderzoek. Daarom is de HHI in dit onderzoek berekend door de som te nemen van de kwadraten van de aandelen van de bedrijfsklassen binnen ieder cluster. Het voordeel is dat de uitkomsten hierdoor overzichtelijker zijn en de ontwikkelingen per bedrijfsklasse zichtbaar worden. Het nadeel is dat de HHI wordt berekend op basis van enkele bedrijfsklassen, waardoor de hoogte van de index weinig zegt over de mate van specialisatie of diversiteit binnen een cluster. De uitkomsten geven echter wel een indicatie van ontwikkelingen binnen de clusters. Aangezien voor ieder cluster de ontwikkeling van de HHI over de periode 1988-2011 wordt weergegeven, kan er worden onderzocht in hoeverre er binnen de clusters sprake is van toenemende specialisatie of diversiteit.

Bijlage 2: Waardesysteem per cluster

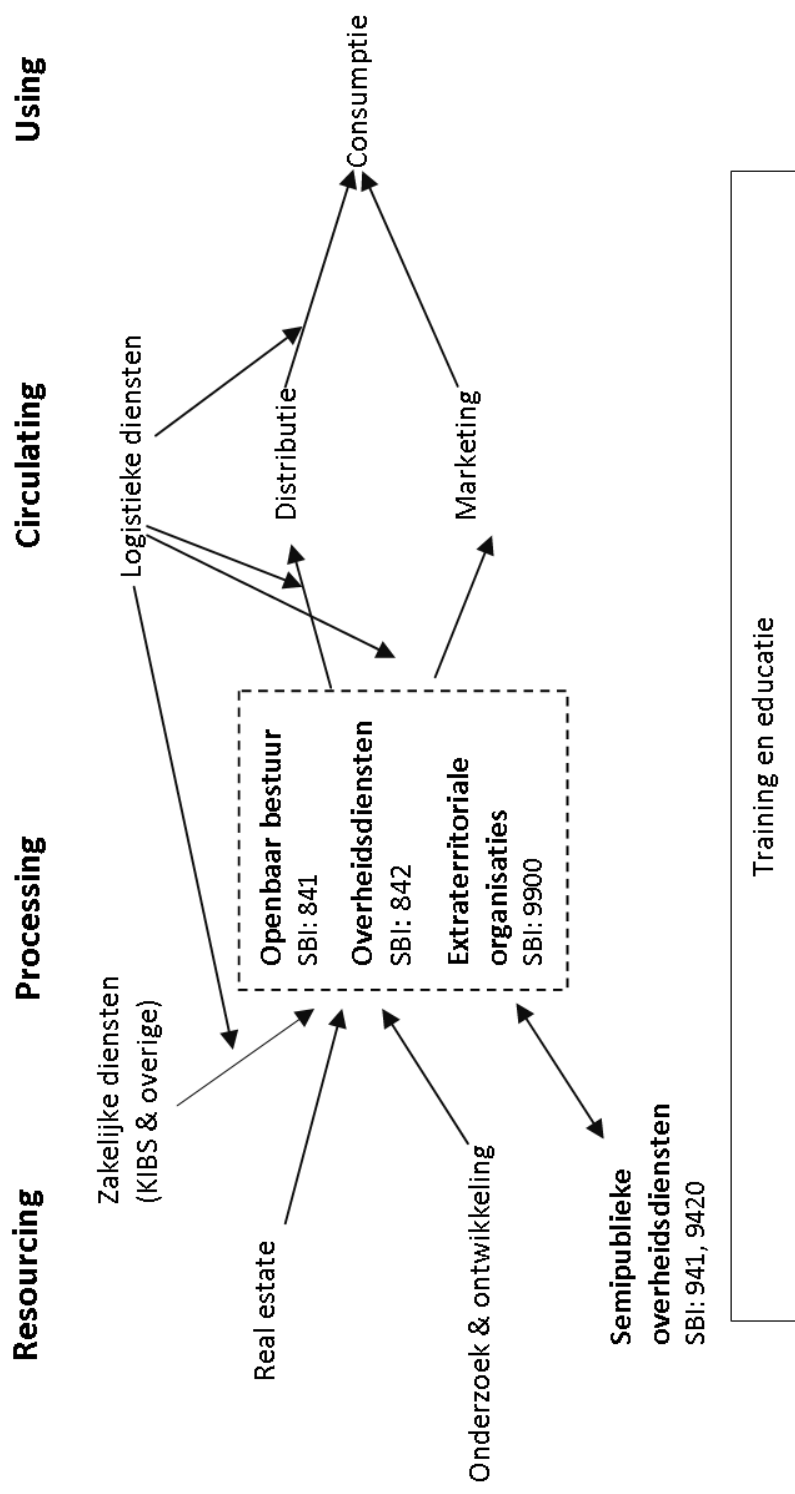
1) Agribusiness



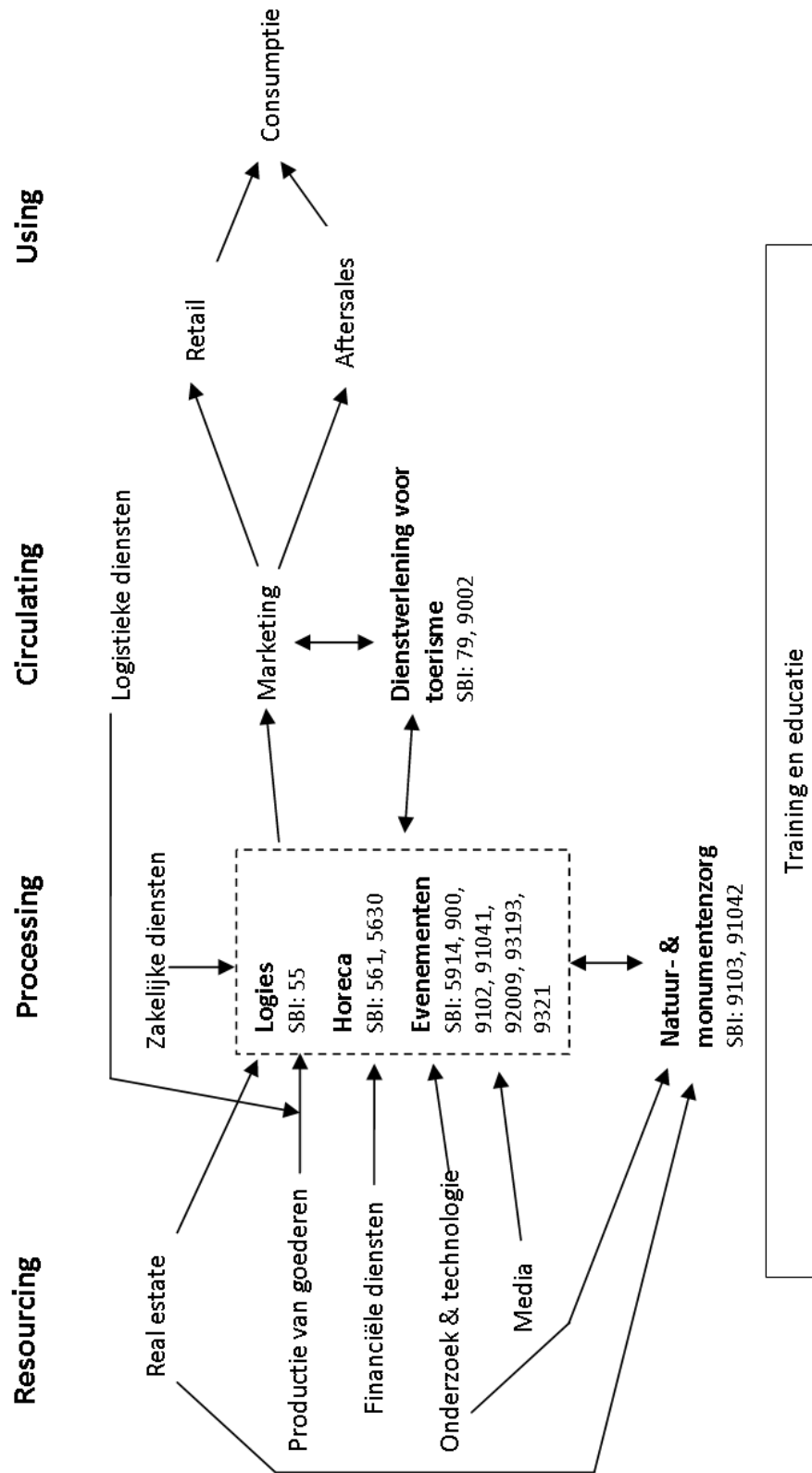
2) Kennisinstellingen op technologisch gebied



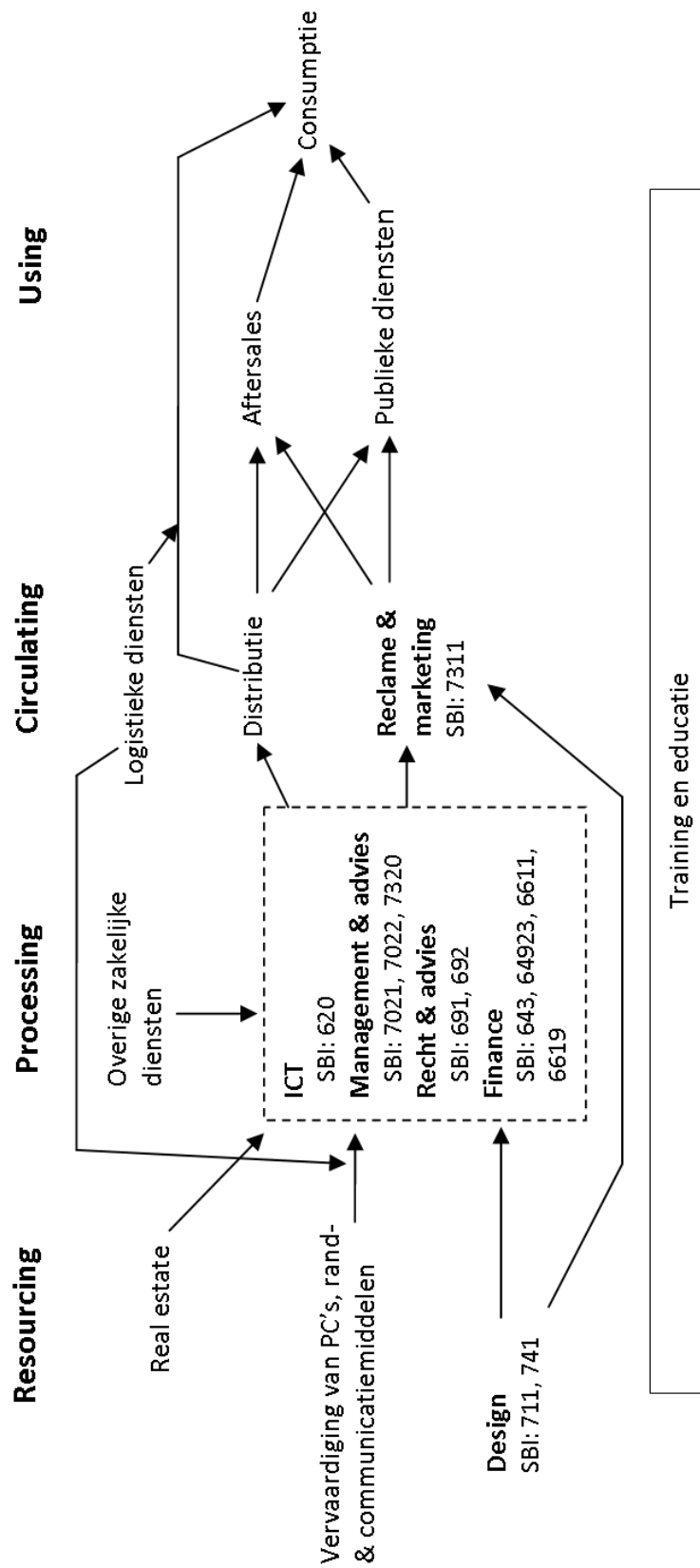
3) Openbaar bestuur & overheidsdiensten



4) Toerisme



5) Knowledge Intensive Business Services (KIBS)



Bijlage 3: Topiclijst interviews

1) Kenmerken bedrijf

- Wat zijn de kernactiviteiten van uw bedrijf?
- Hoelang bestaat dit bedrijf al? Heeft het altijd al op deze locatie gezeten?
- Hoe ziet de organisatie van het bedrijf eruit? Zelfstandig of dochterbedrijf?
- Is het bedrijf overgenomen of gefuseerd met andere bedrijven? Door/met wie?
- Is dit bedrijf een spin-off? Zo ja, van welk bedrijf/welke instelling?
- Gaat het binnen uw bedrijf om hoogopgeleide werknemers? Van welke studierichtingen?
- Wat maakt uw bedrijf bijzonder in vergelijking met andere organisatieadviesbureaus?

2) Netwerken: markt- en kennisrelaties

- In hoeverre is uw bedrijf in economische zin gebonden aan de regio Haaglanden?

Schakelfunctie KIBS (1): *local buzz en global pipelines*

- Zijn uw belangrijkste klanten gevestigd in Haaglanden? Nog in specifieke gemeenten?
- Heeft u internationale klanten en/of samenwerkingspartners? Zo ja, waar komen deze vandaan en waar zijn ze gevestigd? Krijgt u via deze internationale klanten nieuwe kennis binnen? Kunt u deze kennis gebruiken bij opdrachten van andere klanten?
- Wat is het belang van arbeidsmigratie binnen de sector? Komt dit veel voor en heeft dit nut? (input van nieuwe kennis)
- Heeft uw bedrijf samenwerkingsverbanden met kennisinstellingen, concurrenten en/of andere partners om nieuwe kennis te creëren/bestaande kennis uit te wisselen? Zo ja, waar zijn deze partners gevestigd? Gaat het hierbij om puur commerciële samenwerkingen? Let uw bedrijf daarbij op de meerwaarde van de kennis of op kostenvoordelen?
- Kent u leidende bedrijven? Zo ja, wat doen deze bedrijven en waardoor zijn ze leidend? *Leidende bedrijven zijn bedrijven in een cluster die door hun grootte, marktpositie, kennis en/of ondernemerschap het vermogen en de 'incentive' hebben om investeringen te doen met positieve effecten voor andere bedrijven in het cluster.*

Schakelfunctie KIBS (2): *tussen de geselecteerde clusters in Haaglanden*

- Richt uw bedrijf zich op specifieke markten binnen Haaglanden? Zo ja, welke en waarom?
- Heeft uw bedrijf klanten binnen de clusters agribusiness, overheid & openbaar bestuur, toerisme en/of kennisinstellingen binnen Haaglanden? Zo ja, om welke clusters gaat het? Merkt u dat er kennisuitwisseling tussen deze clusters plaatsvindt? Zo nee, hoe zou kennisuitwisseling tussen deze clusters gefaciliteerd kunnen worden?
- Is het zo dat ervaringen die zijn opgedaan in een bepaalde sector van nut kunnen zijn in andere sectoren? Zo ja, voor welke sectoren geldt dit? En om welke specifieke kennis gaat dit dan? Op welk ruimtelijk schaalniveau bent u betrokken bij kennisuitwisseling tussen sectoren?
- Merkt u dat er door bezuinigingen bij de overheid en het bedrijfsleven minder of juist meer vraag is naar uw diensten? Hoe speelt u hier op in?
- Is uw bedrijf betrokken bij initiatieven om sectoren binnen Haaglanden te versterken? Zo ja, welke en wie is de initiator?

3) Locatiefactoren

- Waarom is uw bedrijf gevestigd in de regio Haaglanden? Is dit een bewuste keuze of speelt toeval een belangrijke rol? Wat zijn de voordelen van de regio Haaglanden t.o.v. andere regio's in Nederland? Heeft u ooit overwogen om voor een andere regio in Nederland (of buitenland) te kiezen?
- Welke factoren hebben de keuze voor deze locatie bepaald? (Harde en zachte)
- Is het belang van bepaalde locatiefactoren veranderd in de levensloop van het bedrijf?
- In hoeverre is de kwaliteit van de leefomgeving van belang voor de locatiekeuze van uw bedrijf? Is dit belang toegenomen, en/of neemt dit belang nog steeds toe?
- Is het van belang dat belangrijke clusters als agribusiness en openbaar bestuur & overheidsdiensten in de regio aanwezig zijn? Heeft uw bedrijf zich daarom hier gevestigd? Is dit belang toe- of afgenomen in de levensloop van het bedrijf?
- Is het van belang dat andere organisatieadviesbureaus in de regio gevestigd zijn? Heeft uw bedrijf zich daarom hier gevestigd? Is het belang van ruimtelijke nabijheid toe- of afgenomen in de levensloop van het bedrijf?
- Is de aanwezigheid van onderwijs- en kennisinstellingen in de regio van belang voor uw locatiekeuze binnen Haaglanden? Speelt ruimtelijke nabijheid hierbij een rol?

Kenmerken gebouw

- Stelt uw bedrijf speciale eisen aan de omvang, locatie, indeling, voorzieningen, omgeving van het gebouw waarin het is gevestigd? Indien u zou verhuizen, op welke factoren zou u dan letten?
- In hoeverre speelt het imago van het bedrijf een rol bij de keuze van het gebouw waarin het is gevestigd? Aan welke eisen moet het gebouw voldoen? Heeft u daarbij een voorkeur voor nieuwbouw?
- Wat is volgens u de beste locatie waarin uw bedrijf gevestigd kan zijn en waarom?

Bijlage 4: Overzicht geïnterviewde bedrijven

Naam bedrijf:	Geïnterviewde:
KinCaid Fisher	Mustafa Fakhir (Creative Director)
Digital Groep	Janneke Kromkamp (Directeur)
Sira Consulting	Karsten van den Berg (Consultant)
Qolor	Gerd-Jan Dijkers (Directeur)
E-mergo	Jaco Geluk (Directeur)
KBenP	Kees Koenen (Algemeen directeur)
Martin Frank International	Maria Nelisse (Managing Director)
GITP	Albert Klompé (Directeur vestiging)
BRW Groep	Erwin Leferink (Algemeen directeur)
Het Expertise Centrum	Patty Heemskerk-van Holz (Sectormanager bestuur)
PubliContact	Coen Raijer (Directeur)
APPM Management Consultants	Hilco van der Wal (procesmanager)

Bijlage 5: Onderzoekspopulatie organisatieadviesbureaus naar locatie

Naam bedrijf	Locatie
APPM Management Consultants B.V.	Zoetermeer
Awareness BV	Den Haag
Beerestein ICT	Den Haag
Bosman & Vos	Rijswijk
Braam Groep B.V.	Rijswijk
BRW Groep B.V.	Zoetermeer
Buck Consultants International	Den Haag
Cannock Chase B.V.	Den Haag
Capita Insurance Services	Den Haag
Creditsafe Nederland B.V.	Den Haag
Daniels & Dekkers B.V.	Den Haag
Ddgroep B.V.	Den Haag
Deloitte Consulting B.V.	Den Haag
Delta-N. B.V.	Den Haag
Disconsult Projecten BV	Zoetermeer
Doxis BV	Den Haag
Dq&A Holding BV	Voorburg
E-Mergo	Delft
Environment. Resources Manag. Nederland B.V.	Delft
Gitp den Haag	Den Haag
Global Energy Services	Den Haag
Het expertise centrum (Zenc is onderdeel ervan)	Den Haag
JSR Professional Services B.V.	Zoetermeer
KBenP	Voorburg
KincaidFisher B.V.	Zoetermeer
Legian Projekten B.V.	Den Haag
Lejeune Association Management BV	Den Haag
Martin Frank International BV	Wassenaar
Meines & Partners	Den Haag
Morphé Consultancy & Projectmanagement B.V.	Rijswijk
Nederlands Centrum voor Info Management	Leidschendam
Newsolutions BV	Den Haag
Octagon Professionals International B.V.	Den Haag
PubliContact B.V.	Den Haag
Qolor BV	Delft
RPS Advies B.V.	Delft
Scholtens Advies en Uitvoering	Den Haag
SDB groep BV	Leidschendam
Sira Consulting B.V.	Den Haag
Stichting Connekt	Delft
Supply Chain Dynamics B.V.	Delft
Tabula Rasa B.V.	Den Haag
Team for Target B.V.	Den Haag
TGI B.V.	Zoetermeer
Total Consultancy B.V.	Zoetermeer
Trimension BV	Delft

Van Brien
Vapro International B.V.
VDVL Consultants
Veenman Energy Consultants
Vroom & vd Heuvel Pers en Org Adv
WETEQ B.V.
Workoptions B.V.
Zwind B.V.

Den Haag
Den Haag
Rijswijk
Den Haag
Den Haag
Naaldwijk
Rijswijk
Den Haag

Bron: WRH, 2012