

Bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht

**Verplaatsen en overleven van bedrijven
Ontwikkelingen in de provincie Utrecht tussen 1990-2008**

Auteur: Bastiaan van Nood

Begeleider: Prof. dr. A.L.C. Oedzge Atzema

Masterscriptie Economische Geografie

Universiteit Utrecht, faculteit Geowetenschappen

Utrecht, februari 2010

“Ook op veel belopen paden valt dikwijls nog veel te zien”

Voorwoord

Met deze scriptie sluit ik mijn master Economische Geografie aan de Universiteit Utrecht af. Ik heb altijd interesse gehad in ruimtelijke vraagstukken en ben dan ook oprecht blij met de keuze voor deze master en dit onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht. Het Provinciale Arbeidsplaatsen Register van de provincie Utrecht is het databestand dat de basis vormt van dit onderzoek en heeft mijn interesse voor SPSS aangewakkerd. Ik heb met veel plezier aan deze master thesis gewerkt. Mijn speciale dank gaat uit naar mijn begeleider Prof. dr. Oedzge Atzema die mij altijd weer gemotiveerd weg liet gaan na een bespreking van de resultaten. Zijn waardevolle en kritische adviezen, maar bovenal inspirerende begeleiding, hebben mij naar de eindstreep van deze master geleid. De afronding van deze master thesis brengt mij bij een volgende grote stap in mijn leven, de 50-urige werkweek.

Bastiaan van Nood

Utrecht, februari 2010

Inhoudsopgave

1. INLEIDING	1
2. BEDRIJFSVERPLAATSING ALS ONDERWERP VAN WETENSCHAPPELIJK ONDERZOEK.....	5
2.1. INLEIDING	5
2.2. LOCATIEKEUZE: VIER THEORETISCHE STROMINGEN	5
2.3. BEDRIJFSVERPLAATSINGEN: SAMENSTELLING, AFSTAND EN EFFECTEN	10
2.4. DOEL- EN PROBLEEMSTELLING	12
2.4.1. <i>Deelonderzoek 1: mobiliteit verplaatsingspatronen</i>	13
2.4.2. <i>Deelonderzoek 2: cohorten analyse</i>	19
3. DATA.....	21
3.1. INLEIDING	21
3.2. DATABRONNEN.....	21
3.3. CONTROLE VAN DE DATA	25
3.4. OPERATIONALISATIE.....	26
3.4.1. <i>Bedrijfskenmerken</i>	27
3.4.2. <i>Gebiedskenmerken</i>	29
3.5. ONDERZOEKSMETHODEN	31
4. MOBILITEIT EN RUIMTELIJK PATROON.....	33
4.1. INLEIDING	33
4.2. BEDRIJFSVERPLAATSINGEN IN DE PROVINCIE UTRECHT TUSSEN 1990 EN 2008.....	33
4.3. INTER GEMEENTELIJKE BEDRIJFSVERPLAATSINGEN IN DE PROVINCIE UTRECHT TUSSEN 1990 EN 2008	36
4.4. CONCLUSIES	45
5. VERPLAATSINGSKANS: INVLOED VAN BEDRIJFS- EN GEBIEDSKENMERKEN.....	47
5.1. INLEIDING	47
5.2. INVLOED VAN DE BEDRIJFSKENMERKEN	47
5.3. INVLOED VAN DE GEBIEDSKENMERKEN.....	53
5.4. INVLOED VAN DE BEDRIJFS- EN GEBIEDSKENMERKEN.....	55
5.5. SAMENHANG TUSSEN DE BEDRIJFS- EN GEBIEDSKENMERKEN.....	58
5.6. CONCLUSIES	65
6. VERPLAATSINGS- EN OVERLEVINGSKANS VAN STARTERS.....	68
6.1. INLEIDING	68
6.2. DE INVLOED VAN VERPLAATSING OP DE OVERLEVINGSKANS VAN STARTERS IN DE PROVINCIE UTRECHT.....	70
6.2.1. <i>Bedrijfskenmerken</i>	73
6.2.2. <i>Gebiedskenmerken</i>	77
6.3. CONCLUSIES	79
7. CONCLUSIES.....	81
LITERATUUR.....	88
BIJLAGE.....	92

1. Inleiding

Bedrijfsverplaatsing is vanouds een prominent onderwerp in de economische geografie. Economisch Geografen bestuderen van oudsher de vestigingspatronen van bedrijven. Vroeger stonden daarbij de kwaliteiten centraal van de plekken van waaruit bedrijven vertrokken en waar bedrijven zich vestigden. Tegenwoordig staan de kenmerken van de verplaatste bedrijven vaker centraal, evenals de motieven van bedrijven om te verplaatsen. De vraag waar een bedrijf zich vestigt, behoort tot één van de centrale vragen van de economische geografie. De komst of het vertrek van bedrijven beïnvloed daarbij de toe- of afname van de werkgelegenheid en de (beroeps)bevolking van een gemeente. Bovendien is het een beleidsrelevant onderwerp want bedrijfsverplaatsingen zijn een belangrijke pijler onder het economisch reilen en zeilen van een gemeente.

Klaassen en Molle (1983) hebben een overzicht gepubliceerd van het Europese onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen. Volgens hen begon het onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen in Europa met een studie in 1962 van Luttrell. Dit was een onderzoek naar industriële bedrijfsverhuizingen in het Verenigd Koninkrijk. Dit onderzoek leidde volgens Klaassen en Molle tot het aanwakken van de interesses van onderzoekers in andere Europese landen. In de jaren '60 en '70 bereikten de studies naar bedrijfsverplaatsingen hun hoogtepunt. Koploper op dit gebied was in die tijd nog steeds het Verenigd Koninkrijk. In Nederland begon het onderzoek naar bedrijfsmigratie in 1970. Reinink voerde een onderzoek uit naar de industriële bedrijfsmigratie in Nederland in de periode 1950-1962. In deze studies in binnen en buitenland kwamen verschillende punten naar voren zoals:

- Bedrijven bleken doorgaans de verplaatsing nauwelijks voor te bereiden (trial & error).
- Er werden weinig vergelijkingen gemaakt tussen verschillende locaties.
- Tussen verplaatsingen van grote en kleine bedrijven bestonden grote verschillen.

In de jaren tachtig neemt het aantal onderzoeken naar bedrijfsmigraties af en vonden er inhoudelijke verschuivingen plaats van de focus op industrie naar de diensten sector en van verplaatsing over lange naar korte afstand. Dit komt omdat in deze periode de centrale steden steeds verder dichtslibben door ruimte- en bereikbaarheidsproblemen en de bedrijven in de opkomende dienstensector steeds meer uit de dichtslibbende gebieden verhuisden. Veel onderzoek werd in deze periode gedaan door advies- en onderzoeksbureaus en zijn helaas nooit openbaar gemaakt. In het Nederlandse wetenschappelijke onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen werden in de jaren negentig de institutionele benadering (met nadruk op de besluitvormingsprocessen en betrokkenheid van actoren) en de evolutionaire benadering (verplaatsing als onderdeel van de door aanpassingsgedrag gedreven economische selectie tussen bedrijven) steeds populairder (RPB, 2007; Pen, 2002; Pellenbarg et al. 2002/2005; Atzema et al. 2002; Weltevreden et al. 2007; van Dijk et al, 1999; Brouwer et al. 2007; e.a.).

Verplaatsing wordt tegenwoordig steeds vaker opgevat als een vorm van ruimtelijk aanpassingsgedrag. Volgens de gangbare evolutionaire gedachte in de economische geografie passen (succesvolle) bedrijven zich constant aan om te kunnen overleven. Een bedrijf doorloopt tijdens de levensloop verschillende fasen, zoals starten, groeien, krimpen, verplaatsen en failliet gaan (Pellenbarg, 2005). De levensloop van bedrijven hangt daarmee samen met verschillende gedragsattributen, waarbij het uiteindelijke gedrag niet altijd een keuze is, maar afgedwongen wordt door bedrijfsexterne omstandigheden (markten, instituties) of bedrijfsinterne ontwikkelingen (routines, innovaties). Een kenmerkende evolutionaire gedachte is dat deze omstandigheden en ontwikkelingen (mede) door bedrijven zelf worden veroorzaakt (Boschma et al, 2002, p. 22-23). Verplaatsingsgedrag kan men zodoende opvatten als een vorm van co-evolutie van bedrijfsexterne en bedrijfsinterne omstandigheden.

Bedrijven maken tijdens de levensloop als zij een bedrijf verplaatsen een locatiekeuze. De verplaatsing weerspiegelt als het ware de verplaatsingskeuze (Pellenbarg, 2005, p. 1-2). De aard van de locatiekeuze verschilt al naar gelang de levensfase waarin een bedrijf zich bevindt. Zo zullen nieuwe bedrijven (starters) meer oog hebben voor factoren die het succes van een bedrijf direct bepalen (bijvoorbeeld de benodigde vergunningen) en zich minder richten op de keuze van een relatief optimale locatie. Bedrijven die zich reeds hebben bewezen op de markt denken vaker aan verplaatsen en baseren de locatiekeuze op de voordelen die in een nieuwe locatie te behalen zijn, zoals een groter pand of betere toegang tot de afzetmarkt (Pellenbarg et al. 2005, p. 4). Groei en krimp van een bedrijf kunnen daarbij belangrijke bedrijfsinterne redenen zijn voor verplaatsing. Groeiende bedrijven zoeken immers uitbreidingsruimte. Als deze op de bestaande locatie niet of onvoldoende voor handen is, dan kan men overwegen een bedrijf te verplaatsen. Krimpende bedrijven zitten vroeg of laat in een te ruime behuizing en zullen proberen de overtollige ruimte te verhuren of zullen een bedrijf verplaatsen naar een kleinere bedrijfsruimte.

Naast de oorzaken van een verplaatsing verschillen ook de effecten van verplaatsing per bedrijf. Vaak neemt men aan dat verplaatsing van grote bedrijven en van multinationals het meeste effect heeft op de lokale economie, omdat een dergelijke verplaatsing gepaard zou gaan met het verlies of de komst van veel werknemers. Op het (micro)niveau van afzonderlijke bedrijven is dat zeker waar, maar op het geaggregeerde (macro)niveau is dat geenszins het geval. In 1979 doet de Amerikaan Birch onderzoek naar 'The job generation process' en concludeert hieruit dat niet de grote bedrijven en multinationals de meeste invloed hebben op de lokale werkgelegenheid en economie maar kleine en middelgrote bedrijven. De resultaten uit, onder andere, het onderzoek van Birch zorgde voor een snelgroeiende interesse onder beleidsmakers in starters en kleine bedrijven als aanjagers van de economie (Pellenbarg et al, 2005). Het onderwerp van de bedrijfsverplaatsingen verdwijnt hiermee grotendeels van de beleidsagenda. Dit is niet geheel terecht, want nog steeds veranderen jaarlijks ongeveer 60.000 tot 70.000 bedrijven in Nederland van adres (cijfers van de Kamers van Koophandel). Dit zijn 7-8% van alle bedrijven in Nederland (Weltevreden et al. 2007, p. 2). Er

bestaat echter enige discussie over de juistheid van deze cijfers, want hoewel verandering van adres een gemakkelijk te operationaliseren term lijkt te zijn, verschilt het aantal verplaatsingen tussen verschillende databases (KvK, Lisa en CBS). Dat het aantal verplaatsingen kan verschillen blijkt wel uit een onderzoek van het Ruimtelijk Planbureau in 2007. Zij registreerde jaarlijks ongeveer 18.000 verplaatste bedrijven met in totaal ongeveer 200.000 werknemers ten opzichte van bijvoorbeeld eerder genoemde KvK-cijfers (RPB 2007, p. 9). Dit is ongeveer 4% van alle gevestigde bedrijven in Nederland. Deze verschillen in het aantal verplaatsingen maakt duidelijk dat het onderwerp bedrijfsverplaatsingen diverse problemen rond het definiëren en operationaliseren kent.

Aan de locationele oorzaken van een bedrijfsverplaatsing wordt in huidig onderzoek steeds minder aandacht geschonken. De algemene indruk is dat het meeste hierover bekend is. Men zoekt de oorzaak van verplaatsingen steeds meer bij de bedrijven zelf. Beleidsmakers focussen zich meer op de directe gevolgen van een verplaatsing zoals de groei van nieuwe bedrijventerreinen, de nieuwe (haastig) gebouwde bedrijfspanden en de leegloop van bestaande bedrijventerreinen. De hoofdreden van de aandacht voor deze effecten van bedrijfsverplaatsing is gelegen in de toenemende concurrentie tussen gemeenten wat betreft het aantrekken van bedrijven (Van Dinteren, 2009). Deze beleidsconcurrentie is gebaseerd op de gedachte dat verplaatste bedrijven in aantal worden overtroffen door startende bedrijven, maar dat zij vanwege de bewezen marktpositie een motorfunctie (kunnen) vervullen in de lokale economie. Zij creëren werk, goederen, diensten, dragen belasting af en zorgen voor inkomens en investeringsmogelijkheden. Zeker groeiende en innovatieve bedrijven vervullen een belangrijke lokale functie door het stimuleren van bevolkingsconcentraties in de nabijheid van een bedrijf en het ontstaan van clusters tussen bedrijven en instellingen. De clustering van bedrijven zou voor een positieve impuls zorgen voor de omliggende omgeving. Dit is weer bepalend voor de aanleg van verschillende infrastructurele werken tussen bepaalde plaatsen. Verplaatste bedrijven kunnen volgens deze zienswijze fungeren als ‘triggers’ van lokale processen van cumulatieve causatie. Meerdere verplaatsingen van bedrijven naar een bepaalde locatie hebben effect op de lokale en regionale economieën. Bedrijfsverplaatsingen hebben niet alleen mogelijk effect op de lokale economie, maar ook op de verplaatste bedrijven zelf. Bedrijven die verplaatsen hebben mogelijk een grotere kans op succes.

In dit onderzoek worden in eerste instantie de veranderingen van ruimtelijke verplaatsingspatronen van bedrijven in de provincie Utrecht (transversale vergelijkingen) onderzocht. Vervolgens worden de gevolgen van het effect van verplaatsing op de overlevingskans van bedrijven per cohorte (longitudinaal onderzoek) gevolgd. In dit onderzoek zal de nadruk liggen op de verplaatsingspatronen van bedrijven binnen de provincie Utrecht tussen 1990 en 2008. Gelijk aan de huidige trends in het economische geografische onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen wordt ook in dit onderzoek vooral gekeken naar de verklaringswaarde van bedrijfskenmerken voor de mobiliteit en het ruimtelijke patroon van verplaatsingen. De bedrijfskenmerken, sector, omvang (aantal werkzame personen) en de groei of krimp van bedrijven (werkgelegenheid) en de

gebiedskennmerken, verstedelijkingsgraad van de herkomstgemeente, de bereikbaarheid van de herkomstlocatie en of de herkomstlocatie een concentratie van bedrijvigheid betreft (informele/formele locaties) zijn daarbij de belangrijkste verklarende variabelen. Bij de longitudinale analyses wordt bij de verklaring van de overlevingskans ook aandacht besteed aan de ‘event history’ van bedrijven.

Een bedrijfsverplaatsing wordt in dit onderzoek gedefinieerd als de verandering van vestiging van een bedrijf van locatie A naar locatie B. Daarbij is niet het adres maar het postcodegebied als eenheid van locatie genomen. Waarom is dit onderwerp, ondanks de verminderde aandacht voor bedrijfsverplaatsingen in het economische geografische onderzoek, weer ter hand genomen? In de eerste plaats omdat een systematisch overzicht ontbreekt over de veranderingen in het locatiepatroon van bedrijven in de provincie Utrecht over de afgelopen twintig jaar. Er zijn elders in Nederland wel her en der studies verschenen over veranderingen in locatiepatroon (o.a. RPB, 2007; Pellenburg, 2005), maar er bestaan geen studies over zo’n lange periode (achttien jaar) met één en dezelfde bron als uitgangspunt. Dit gebeurt in dit onderzoek wel, namelijk via analyse van het Provinciale Arbeidsplaatsen Register (PAR) dat vergelijkbaar is gemaakt voor de genoemde periode van 1990 tot 2008. Daarbij neemt, zoals gezegd, het begrip ‘levensloop’ een centrale plaats in. De bedrijfslevensloop kent vijf (demografische) gebeurtenissen namelijk start, groei, afname, verplaatsing en sterfte (faillissement, opheffing e.d.) (Van Dijk et al, 1999, p.192). In dit onderzoek zal de invloed van enkele bedrijfs- en gebiedskennmerken op de verplaatsingskans van bedrijven en overlevingskans van starters onderzocht worden. Het volgende hoofdstuk zal dieper ingaan op de literatuur die verschenen over bedrijfsverplaatsingen als onderwerp van wetenschappelijk onderzoek.

2. Bedrijfsverplaatsing als onderwerp van wetenschappelijk onderzoek

2.1. Inleiding

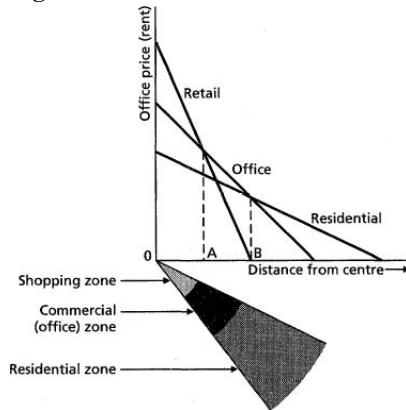
Onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen kent een lange traditie in de economische geografie. Dit hoofdstuk geeft hier een overzicht van. Het zal blijken dat economisch geografen in de loop van de tijd anders tegen dit onderwerp zijn gaan aankijken. Als eerste wordt ingegaan op vier theoretische stromingen namelijk de neo-klassieke, de behaviourale, de institutionele en de evolutionaire stroming in de economische geografie.

2.2. Locatiekeuze: vier theoretische stromingen

Klaassen en Molle (1983) schreven in hun onderzoek naar de literatuur over bedrijfsverplaatsing in Europa: *“Our review of classical location theory shows, then, that all theories are variations on one basic theme: the search for the optimum location for an industry or complex of industries, by the well-known list of locational criteria: prices of raw materials and energy, transportation distances, availability of land, capital and labour, situation of the sales market and agglomeration economies”* (p. 6).

Het meeste onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen gaat inderdaad uit van het zoeken naar de optimale locatie. Dit is het theoretische terrein van de klassieke locatietheorie. Von Thünen (1826) kan gezien worden als één van de grondleggers van de klassieke locatietheorie (Klaassen & Molle, 1983, p. 5). Hij probeerde de verschillende typen agrarisch grondgebruik te verklaren en vroeg zich daarbij af tot welke afstand van de markt een bepaald grondgebruik rendabel zou zijn. De ‘economic rent’, netto opbrengst van de grond, wordt gebruikt om de winst op een bepaald stuk grond te berekenen door middel van de marktprijs minus de transport- en productiekosten. Conform de klassieke opvatting kiezen boeren op grond van strikt rationele overwegingen voor een bepaalde mix van landbouwgewassen (Atzema et al. 2002, p. 54). Daarbij ging Von Thünen er van uit dat de afstandskosten tot de markt doorslaggevend zijn voor de netto opbrengst (Schutjens et al. 1998, p. 8). Dit wordt weergegeven in figuur 1. De ‘bid rent curve’ geeft de verhouding tussen afstand en soort product weer. Deze benadering kent een meer moderne pendant in de modellen van het stedelijke ruimtegebruik door consumenten (o.a. Alonso 1964). Als de werkgelegenheid is geconcentreerd in het stadscentrum (Central Business District) zal volgens deze modellen de dichtheid van bewoners en de grondrente voor bewoning afnemen met het toenemen van de afstand tot het CBD. Zodoende ontstaan concentrische cirkels van bebouwendichtheid in stedelijke regio’s.

Figuur 1: The bid rent curve



Bron: (Alonso, 1964)

Naast Von Thünen heeft Alfred Weber (1909) een bijdrage geleverd aan de klassieke vestigingsplaatstheorie. Zijn locatietheorie is gebaseerd op de keuze van een 'single-plant firm' die zich situeert op een locatie waarbij de kosten geminimaliseerd worden ten opzichte van de locaties van leveranciers, werknemers en afzetmarkten. Een bedrijf gebruikt bij de locatiekeuze een set van kaders om de optimale locatie te bepalen. Ten eerste vindt in theoretische zin de locatiekeuze plaats in een geïsoleerde regio (geen externe invloeden) en bestaat er slechts één markt. Ten tweede zijn de transportkosten overall gelijk en heeft alleen de te overbruggen afstand invloed op de hoogte van de transportkosten. Als laatste wordt (vooraf) gesteld dat de markten in een bepaald aantal centra aanwezig is. De toepassing van de theorie bestaat uit drie stappen. In de eerste plaats wordt de optimale locatie gekozen op basis van de laagste transportkosten. Deze uitkomst kan worden aangepast op grond van (locale) verschillen in arbeidskosten, namelijk indien de som van arbeidskosten en transportkosten op een bepaalde locatie lager zijn dan in de locatie met de laagste transportkosten. In de derde plaats wordt ook de agglomeratie economie meegenomen (kostenvoordelen door arbeidsverdeling en samenwerking tussen bedrijven in een stedelijke agglomeratie). In het onderstaande figuur (2) is 'Weber's locational triangle' weergegeven waarin deze drie stappen zijn gevisualiseerd (Stam, 2003, p. 23-48; Weber, 1965).

Figuur 2: The locational triangle

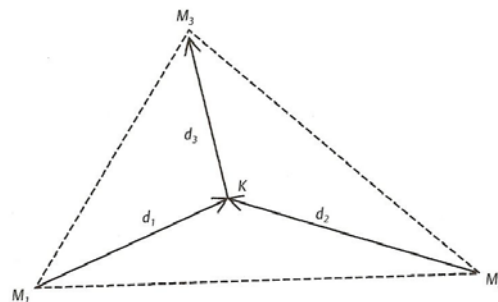
M1/2: hulpbronnen

M3: afzetmarkt

D1/2/3: Transport kosten

K: locatie

Bron: Weber, 1965, p.228



Daar waar de klassieke theorie vooral uitgaat van kostenminimalisatie, integreert de neo-klassieke theorie ook winstmaximalisatie en kijken bedrijven tevens naar hun concurrenten in de markt. Bedrijven proberen een voordelige locatie te zoeken op grond van een hiërarchische ruimtelijke verdeling van de centrale functie (Christaller) of via een lokationele interdependentie met andere bedrijven (Hotelling) (zie Atzema et al. 2002, p. 70-80). De neo-klassieke theorie heeft wel oog voor concurrentie, maar beschouwt een bedrijf als een ‘zwarte doos’ die enkel reageert op externe factoren. Daarbij wordt uitgegaan van totaal rationeel en autonoom handelende ondernemers die enkel en alleen de inkoop, de productie en de afzet van een bedrijf optimaliseren, binnen een uniforme omgeving en volledig vrije markt (Taylor, 2001, p. 316; Pen, 2002).

De kritiek op de neo-klassieke theorie kan onderverdeeld worden in vijf punten:

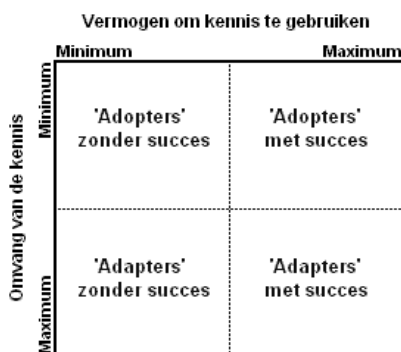
- Er wordt maar gekeken naar de locatieproblematiek van één geïsoleerd bedrijf en één locatie.
- Er wordt geen onderscheid gemaakt tussen vrije en vaste vestigingsplaatsen en de transportkosten zijn te overheersend met betrekking tot lokationele invloed.
- De theorie is weinig toepasbaar door de aanname van de ruimte als homogene omgeving.
- De factor tijd ontbreekt.
- De “homo economicus, optimizer, economic man” ofwel het wordt aangenomen dat men volledig rationeel en geïnformeerd is (Pen, 2002).

Het laatste genoemde kritiekpunt is aanleiding geweest om behaviourale theorieën over de locatiekeuze van bedrijven te ontwikkelen. De behaviourale theorie gaat ervan uit dat de locatiebeslissing die een bedrijf neemt, niet volledig rationeel tot stand komt en niet gebaseerd is op volledige informatie van alle relevante factoren. Simon (1957) en Pred (1967) ondersteunen het punt dat de daadwerkelijke beslissing vaak tot stand komt met onvolledige of niet accurate informatie (Meester et al, 2005, p. 365; Stam, 2003, p. 28; Essletzbichler, 2007). “After all, this theory is concerned not how firms actually behave, but rather how firms would behave under profit maximizing assumptions” (Van Wissen, 2002, p. 266).

De behaviourale theorie interpreteert bedrijven als actoren die locaties kiezen op basis van beperkte rationaliteit en onvolledige informatie. De bedrijven proberen maximale opbrengsten te generen, maar het is onwaarschijnlijk dat ze ook daadwerkelijk op de ‘beste’ locatie zitten vanwege cognitieve en informatie beperkingen. Het kan zelfs voorkomen dat een bedrijf helemaal niet verplaatst door deze beperkingen. Bedrijven kunnen groeien, maar zodra de ‘sunk costs’ (investeringen in de locatie etc.) te hoog worden kan deze groei belemmerd worden (Stam, 2003, p. 45; Brouwer et al, 2004, p. 336-338; McCann, 2001, p. 35-40). De Amerikaanse economische geograaf Allen Pred (zie Pred’s matrix in figuur 3 op de volgende pagina) heeft bij het vormen van de behaviourale theorie veel gewicht in de schaal gelegd. Hij ging er van uit dat informatie en kennis niet altijd voldoende aanwezig waren en heeft getracht dit in een model weer te geven. Hier gaat het om of een ondernemer het vermogen heeft veel en goede informatie te krijgen en zijn capaciteit om dit te benutten. De positie van een bedrijf in de matrix kan in de loop van de tijd veranderen door het optreden van

leereffecten. Een bedrijf kan bijvoorbeeld links onderaan beginnen (weinig kennis ter beschikking, gering vermogen om kennis te gebruiken) en via de kwadranten linksboven (meer kennis beschikbaar) en rechtsboven (meer vermogen kennis te gebruiken) in het kwadrant rechtsonder terecht komen, wat dus de meest optimale en gewenste positie is.

Figuur 3: Pred's matrix



Bron: Selby, 1987, p. 82

De ‘adapter met succes’ is het vakje waar de klassieke theorieën vanzelfsprekend van uitgaan. Dit is ook de situatie waarin elke zichzelf respecterende ondernemer zich zelf zal zien. De werkelijkheid is echter vaak anders.

Hoewel de behaviourale locatietheorie (minder veronderstellingen, ‘satisfier’ gedrag) veel realistischer is dan de (neo)klassieke locatietheorie is ook deze theorie niet zonder kritiek gebleven. Het belangrijkste verwijt is dat de theorie wel beschrijvend is maar te weinig verklarend. De behaviourale benadering kan helpen bij het beter begrijpen van de manier waarop locatiekeuzes tot stand komen, maar niet hoe de geaggregeerde verplaatsingspatronen verklaard kunnen worden (Atzema et al 2002, p. 91; Meester et al. 2005, p. 365).

De (neo)klassieke en behaviourale locatietheorie hebben dus aanzienlijke kritiek gekregen, voornamelijk omdat deze theorieën een bedrijf beschouwen als een ‘active decision making agent in a static environment’. De institutionele locatietheorie neemt een ander uitgangspunt. Deze theorie gaat er van uit dat economische activiteiten sociaal en institutioneel beïnvloed worden. Ondernemingen die locatiebeslissingen nemen, zijn verankerd in de sociale context. De verklaring van locatiekeuzes moeten dan ook worden gevonden in de interactie tussen beslissers en hun sociale context. De uiteindelijke locatie van bedrijven wordt als ware gevormd door de instituties (wettelijke regels en sociaal-culturele normen en waarden) en de manier waarop beslissers met die instituties omgaan. Zo is de locatiekeuze van bedrijven het resultaat van onderhandelingen met leveranciers, overheden, belangenverenigingen en andere organisaties over prijzen, belastingen, lonen, subsidies etc.. Volgens Pen (2002, p. 43) staat in de moderne institutionele benadering de betekenis van

beleid, arbeidsmarkten en bedrijfsstrategieën centraal bij de verklaring van locatiedynamiek. De instituties op het gebied van kennis(uitwisseling), technologietransfer en kapitaalverschaffing zijn daarbij vaak doorslaggevend. De institutionele theorie is dan ook het meest geschikt voor grote bedrijven, want deze hebben vaak de capaciteit en kunde in huis om over dergelijke dingen te onderhandelen (Brouwer, 2004; Pellenbarg et al, 2002). Maar ook kleine bedrijven, vaak de ondernemer zelf, zal opereren binnen de institutionele context waarin hij/zij leeft en werkt. De sociale 'embeddedness' van bedrijven werkt eraan mee dat zij vaak niet de regio verlaten waar ze ooit zijn begonnen (Stam, 2003). Als er een institutionele context is waarbij ondernemers veel vrijheid wordt geboden zich ergens te vestigen, dan zal het locatiepatroon van bedrijven een minder duidelijk gestructureerd patroon vertonen (meer vrijheidsgraden vertonen) dan bij een meer strikter institutionele context.

Vanuit deze institutionele benadering komt tijdens eind 20^{ste}, begin 21^{ste} eeuw de nadruk in het wetenschappelijke onderzoek naar bedrijfsverplaatsing steeds meer te liggen op de karakteristieken van de ondernemer, netwerken binnen en buiten een bedrijf en culturele invloeden. Dit resulteert mede in de ontwikkeling van de evolutionair economisch geografische benadering. De evolutionaire benadering verbindt de inzichten en modellen uit de evolutionaire biologie met de dynamiek van economische verschijnselen. Hierbij worden de begrippen uit de biologie: overerving, selectie en mutatie vertaald naar de economisch geografische begrippen innovatie, routines en concurrentie (Boschma et al 2002, p. 19-33). Een kerngedachte hierbij is dat individuen en bedrijven handelingsvrijheid hebben vanwege de mogelijkheid tot reflectie en kennisvorming. De selectieomgeving (markten, institutionele contexten) wordt beïnvloed door de actoren zelf en staat daarom niet vast. Het locatiegedrag van een bedrijf kan worden gezien als een reactie op de signalen die een bedrijf opvangt en ten dele zelf heeft uitgezonden. De evolutionaire benadering wordt gebruik bij onderzoek naar 'entry & exit' van bedrijven (hoog duidt op veel selectie), overleving van bedrijven (teken van succes), maar ook naar de locatiekeuze van bedrijven (aanpassen aan de omgeving). Kernpunt daarbij is dat verplaatsing een vorm van aanpassingsgedrag is die kan worden verklaard door keuzes die een bedrijf in het verleden heeft genomen (Boschma et al, 2002; Mariotti, 2005; Frenken et al, 2007). Dit vormt tevens de koppeling naar de overlevingskansen van bedrijven. Bedrijven kunnen een grote overlevingskansen hebben als zij verplaatsen omdat zij zich hierdoor beter kunnen aanpassen aan de veranderende economische markt en institutionele (beleid) omstandigheden.

Bij de besproken vier theoretische stromingen staat het verplaatsingsgedrag van bedrijven centraal. Op alle stromingen zijn op- of aanmerkingen te maken en geen van allen geeft een compleet beeld. De stromingen zijn, elk met zijn voors of tegens, te gebruiken als basis voor een onderzoek. Zo heeft Pen (2002) gekozen voor een combinatie van de behaviourale en institutionele theorieën. In dit onderzoek zullen alle stromingen terugkomen, de één prominenter dan de ander vanwege de afbakening van dit onderzoek.

2.3. Bedrijfsverplaatsingen: samenstelling, afstand en effecten

Volgens de evolutionaire benadering moeten bedrijven zich constant aanpassen aan de veranderende omstandigheden om te kunnen blijven bestaan. De verplaatsing van een bedrijf is één manier om hier op in te spelen. Zoals in de inleiding al naar voren kwam, is de verplaatsing van een bedrijf een manier om locatiekeuzes en patronen te onderzoeken. In onderzoek naar de verplaatsing van bedrijven wordt onderscheid gemaakt tussen twee verplaatsingsvormen namelijk: complete en gedeeltelijke verplaatsing van een bedrijf. De eerste vorm heeft vaak betrekking op kleine en middelgrote bedrijven. De tweede vorm wordt vaker door de grotere bedrijven en multinationals gebruikt die op zoek zijn naar de meest optimale locatie voor een bepaald deel van een bedrijf (Brouwer et al, 2004, p. 336).

Kleine bedrijven met complete verplaatsingen zoeken vaak een nieuwe locatie binnen de lokale situatie, meestal om de huidige werknemers te behouden. Grote bedrijven met gedeeltelijke verplaatsingen hebben een grotere actieradius. Al in het eerste bedrijfsmigratie onderzoek in Nederland (Reinink, 1970) werd onderscheid gemaakt tussen lange en korte afstand verplaatsers. Bedrijven die tussen of binnen gemeenten verplaatsen (korte afstand) bleken ook toen al voor het merendeel te bestaan uit kleine en zelfstandige bedrijven die naar uitbreidingsmogelijkheden zoeken in de buurt. De bedrijven die voornamelijk over lange afstanden zich verplaatsten zijn vaker nevenvestigingen van grotere bedrijven. In de jaren zestig en zeventig ging het daarbij vooral om verplaatsingen vanuit de Randstad naar de zogeheten perifere regio's. Aangemoedigd door kapitaalsubsidies in het kader van het regionale beleid werden buitenlandse en binnenlandse investeerders aangetrokken. Later (jaren tachtig en negentig) verplaatsten steeds meer bedrijven uit de Randstad naar de omliggende, zogeheten intermediaire regio's. Bedrijven waren hier vooral op zoek naar (betaalbare) ruimte en betere bereikbaarheid. Onderzoek (RPB, 2007, p. 20) laat zien dat bedrijfsverplaatsingen over lange (interregionale) afstand in Nederland in de loop van de tijd is afgenomen en verplaatsingen over korte afstand zijn toegenomen. Dit hangt ook samen met de veranderingen in de sectorsamenstelling. Het gaat steeds vaker om verplaatsingen van bedrijven in de zakelijke dienstverlening en minder om bedrijfsverplaatsingen in de industrie. In de jaren tachtig en negentig groeiden kantoren uit tot het meest mobiele bedrijfstype (RPB, 2007, p. 32). Kantoren zijn altijd veel meer aan steden gebonden geweest, met een sterke nadruk op de Randstad als vestigingsplaats.

Pellenbarg en Kemper hebben in 1988, 1991, 1993, 1995 en 1997 analyses gemaakt van het regionale patroon in Nederland van bedrijfsverplaatsingen (RPB, 2007, p. 32). Zij maakten daarbij gebruik van mutatiebalansen van de Kamers van Koophandel. In deze analyses laten zij zien dat er een deconcentratie plaatsvindt van de Randstad naar de gebieden daarbuiten. Zij spreken in dit verband over de Randstad als een hogedruk pan. Door de lokationele druk in de Randstad zou een trend ontstaan dat bedrijven steeds (meer) uitwaaiëren naar andere regio's. Atzema & Lambooy (1999) hebben deze conclusie bekritiseerd. Zij komen tot de conclusie dat de Randstad helemaal niet zo aan het leeglopen was en dat de oorzaak van

bedrijfsverplaatsingen meer bij interne bedrijfsorganisatorische omstandigheden moeten worden gezocht dan bij bedrijfsexterne omstandigheden. Schutjens et al (1998) komen met soortgelijke resultaten. Uit hun onderzoek blijkt bovendien dat de Randstad ook pull factoren kent die juist als vestigingsmotief voor bedrijfsverplaatsingen geldt.

Bedrijfsverplaatsingen hebben effecten op de werkgelegenheid op zowel lokaal als regionaal niveau. Hierbij zijn twee effecten te onderscheiden namelijk het aantrekkingseffect en het groei-effect. Het eerste effect vindt plaats als een bedrijf verplaatst van een gemeente of regio naar een andere gemeente of regio. Het tweede effect vindt plaats als bedrijven sneller kunnen groeien op hun nieuwe locatie (groter pand, groter terrein etc). Naast deze twee directe effecten wordt nog een indirect effect onderscheiden, namelijk de invloed van de verplaatsing op de werkgelegenheid van andere bedrijven in de regio (Weltevreden et al., 2007, p. 3-4). Het verplaatste bedrijf 'vist immers uit dezelfde vijver' als de lokale bedrijven. Er is dus een effect dat meeverhuist naar de nieuwe locatie en een effect dat ontstaat door de groei of krimp van het aantal banen vlak na de verplaatsing (RPB, 2007, p. 16-20).

Bedrijfsverplaatsingen hebben bijna altijd een voorgeschiedenis, plotselinge verplaatsingen komen zelden voor. Deze locatiekeuze kent vele drijfveren. Een belangrijke drijfveer (pushfactor) is uitbreidingsdrang. Een andere drijfveer (pushfactor) is de drang van overheden om een bedrijf te verplaatsen. Het gaat in beide gevallen om een samenstelling van drie factoren: de interne factor grootte, de externe factor markt en de externe factor locale/regionale omgeving (Brouwer et al, 2004, p. 335-336). In principe hangt de aantrekkelijkheid van de bestemmingslocatie ook af van pullfactoren. Binnen de Randstad blijken voornamelijk de kleinere bedrijven uit de stedelijke gemeente verhuizen. Dit zijn vaak groeiende bedrijven die meer ruimte nodig hebben en dat niet vinden binnen hun huidige locatie. De stad fungeert als het ware als 'broedplaats' voor kleine ondernemingen, die als ze groeien uit de centrale stad verhuizen. Dit ondersteunt de 'incubator hypothesis' (RPB, 2007, p. 21-22), maar geeft ook het relatieve belang aan van locatiekenmerken als pullfactoren.

De 'incubator hypothesis' is eind jaren vijftig van de vorige eeuw bedacht door Hoover en Vernon in opdracht van de New York Regional Plan Association. Deze hypothese stelt dat hoog stedelijk gebied (centrumlocaties) veel jonge bedrijven aantrekken vanwege het grote aanbod van klanten, contacten, panden etc. Enkele jaren later wordt door Leone en Struyk in 1976 deze hypothese nader bekeken. De 'incubator hypothesis' stelt dat de nieuwe bedrijven die in dergelijke centra ontstaan binnen een relatief korte periode uit de stad verhuizen om uit te breiden. De hypothese gaat er van uit dat zodra een bedrijf ouder wordt de omgeving minder belangrijk wordt (de incubator) en een bedrijf verplaatst. Deze hypothese belicht twee vraagstukken namelijk de gevolgen van de groei van een bedrijf (verplaatsing etc.) en ten tweede het verschil tussen de verplaatsingspatronen van jonge en oude bedrijven (Leone et al, 1976; Stam, 2003).

Uit meerdere onderzoeken (Ministerie van Economische Zaken (1997), Bedrijvenpanel van de Rijksuniversiteit Groningen door Sloterdijk en Van Steen, 1994) blijkt ook dat de belangrijkste locatiefactoren

met de kwaliteit van de vestigingslocatie en de infrastructurele ontsluiting te maken hebben. Deze twee factoren springen er in veel onderzoeken uit en blijken dan ook altijd mee te spelen in de locatiekeuze van een bedrijf. Hierbij lijkt ook dat de afstand tot de afzetmarkt voor sommige bedrijven van groot belang is.

In hoofdstuk 1 en 2 zijn respectievelijk vier theoretische stromingen en de theorie omtrent bedrijfsverplaatsingen binnen de economische geografie behandeld. De veranderingen in jaarlijkse verplaatsingspatronen en het effect van een verplaatsing op de overlevingskans van bedrijven vormt de rode draad van dit onderzoek. De afronding van de literatuur vormt tevens de aftrap voor de volgende hoofdstukken. In hoofdstuk drie zal de besproken theorie omgezet worden in deel- en onderzoeksvragen die de fundering vormen voor de analyse. Waarna vervolgens in hoofdstuk vier, vijf en zes de analyses zullen worden behandeld.

2.4. Doel- en probleemstelling

In dit onderzoek staat de volgende probleemstelling centraal:

Hebben zich significante veranderingen voorgedaan in de totale mobiliteit en het ruimtelijk patroon van bedrijfsverplaatsingen binnen de provincie Utrecht in de periode 1990-2008, in hoeverre kunnen deze eventuele veranderingen worden toegeschreven aan de bedrijfs- en gebiedskenmerken en welke gevolgen heeft verplaatsing voor de overlevingskans van bedrijven.

Om deze probleemstelling te beantwoorden is het onderzoek verdeeld in twee deelonderzoeken. Het onderzoek krijgt hierdoor een tweeledig doel:

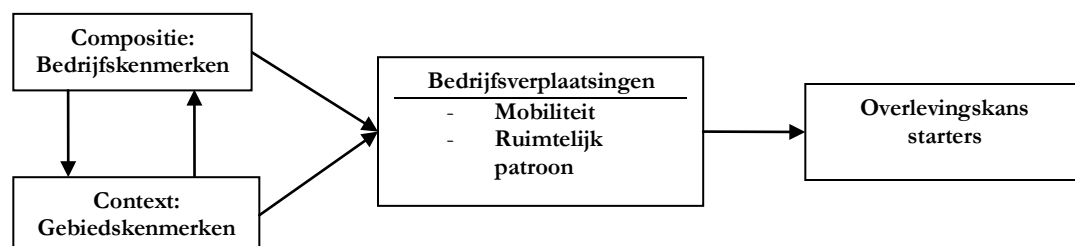
1. Het in kaart brengen en verklaren, met behulp van bedrijfs- en gebiedskenmerken, van de veranderingen in het ruimtelijke patroon van bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht in de periode 1990-2008 door middel van het gebruik van het Provinciaal Arbeidsregister van de provincie Utrecht.
2. Het bepalen in hoeverre verplaatsingen, groei, bedrijfs- en gebiedskenmerken van invloed zijn op de overlevingskans van starters door middel van het analyseren van de geboortecohorten van bedrijven.

Er zullen dus niet alleen transversale analyses worden gemaakt, maar ook longitudinale analyses. Transversaal en vooral longitudinaal onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen vormt een toevoeging op de huidige literatuur. Dergelijk onderzoek (vaak door gebrek aan goede data) is nog niet veelvuldig uitgevoerd (Pellenbarg, 2005, p. 103-106). Een bekend voordeel van longitudinaal onderzoek is dat er veranderingen door de tijd in de analyse meegenomen kunnen worden (Howitt et al, 2007, p. 213).

Naar aanleiding van de literatuurstudie zijn vier onderzoeksvragen opgesteld om de twee doelen van dit onderzoek te beantwoorden. Deze onderzoeksvragen zijn ter verduidelijking weergegeven in een conceptueel

model (model 1-5). In model 1 wordt weergegeven, in drie stappen, hoe de onderzoeksvragen passen in het grote geheel. Als eerste wordt de compositie (bedrijfskenmerken) van de bedrijven behandeld en de invloed daarvan op verplaatsingskans van bedrijven. De tweede stap is de koppeling van de bedrijfskenmerken aan de gebiedskenmerken en de invloed op het verplaatsingspatroon. Als laatste worden de kenmerken gekoppeld aan de overlevingskans van bedrijven (starters) door middel van het maken van een cohort analyse.

Model 1: Overzicht



2.4.1. Deelonderzoek 1: mobiliteit verplaatsingspatronen

In deelonderzoek 1 wordt antwoord te geven op drie onderzoeksvragen. Deze onderzoeksvragen gaan in op de invloed van enkele bedrijfs- en gebiedskenmerken op de verplaatsingskans, de samenhang tussen deze variabelen en het ruimtelijke verplaatsingspatroon van bedrijven in de provincie Utrecht.

Invloed van de bedrijfskenmerken op de verplaatsingskans

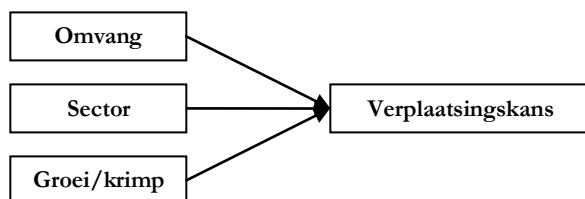
Bedrijven proberen een voordelige locatie te zoeken om de winst te maximaliseren, er wordt gezocht naar de optimale locatie. Deze gedachte komt voort uit de neo-klassieke theorie, die uit gaat van concurrentie. Het beschouwt een bedrijf als een ‘zwarte doos’ die alleen reageert op externe factoren. De ondernemer is totaal rationeel en autonoom binnen een uniforme omgeving en volledig vrije markt (Taylor, 2001, p. 316; Pen, 2002). In een dergelijke theoretische context wordt verwacht dat bedrijfskenmerken een direct effect hebben op de mobiliteit. Zo zullen grote bedrijven minder vaak verplaatsen dan kleine bedrijven vanwege de investeringen die al gemaakt zijn op de locatie (sunk costs). Als grote bedrijven wel verplaatsen doen zij dit eerder dan de kleine bedrijven over een grotere afstand vanwege de lagere mate van sociale ‘embeddedness’ dan kleine bedrijven. Binnen de sectoren wordt verwacht dat bedrijven in de zakelijke dienstverlening het meest verplaatsten. De (zakelijke) dienstverlening maakt al enkele jaren een groei van bedrijven door ten opzichte van de meer traditionelere sectoren zoals de industrie. De zakelijke dienstverlening blijkt dan ook binnen de dienstensector het meest mobiel (RPB, 2007, p. 32). Tevens is er een verondersteld verband tussen de groei/krimp van een bedrijf en de mobiliteit. Een bedrijf verplaatst als de huidige locatie niet meer voldoet aan de gestelde eisen, door bijvoorbeeld de groei van een bedrijf. De omvang van een bedrijf wordt in dit onderzoek bepaald door het aantal werknemers.

De richting van de verplaatsing wordt in deze benadering voornamelijk bepaald door gebiedskenmerken. Bedrijven kunnen verplaatsen van locaties met relatief hoge kosten naar locaties met relatief lage kosten. Ook is het mogelijk dat bedrijven verplaatsen naar locaties met hogere opbrengsten (bijvoorbeeld betere bereikbaarheid). De verplaatsing kan zowel tussen (inter) als binnen (intra) gemeentes plaatsvinden. Deze gebiedskenmerken worden verder uitgewerkt in hoofdstuk drie.

De eerste onderzoeksvraag is:

Wat is de invloed van de bedrijfskenmerken (omvang, sector en groei/krimp) op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Conceptueel model 1: bedrijfsinterne factoren en verplaatsingskans



Hypothesen:

Alle hieronder behandelde hypothesen komen voort uit de literatuurstudie (zie hoofdstuk 2) en worden kort toegelicht ter verduidelijking.

Hypothese 1, invloed van de groei op de verplaatsingskans van bedrijven:

Als een bedrijf drie tot zes jaren van, groei/krimp van het aantal werknemers kent, heeft het een grotere kans om te verplaatsen dan een bedrijf waarbij het aantal werknemers stabiel blijft.

De groei of krimp van het aantal werknemers van een bedrijf kunnen belangrijke bedrijfsinterne redenen zijn voor verplaatsing. Groeiende bedrijven zoeken uitbreidingsruimte. Krimpende bedrijven daarentegen zitten vroeg of laat in een te grote bedrijfsruimte en zullen proberen de overtollige ruimte te verhuren of om een bedrijf te verplaatsen naar een kleinere bedrijfsruimte (Pellenbarg et al. 2005, p. 4).

Hypothese 2, invloed van de sector op de verplaatsingskans van bedrijven:

Bedrijven in de zakelijke dienstverlening hebben een grotere kans om te verplaatsen dan bedrijven in de overige sectoren.

In de jaren tachtig en negentig groeiden kantoren uit tot het meest mobiele bedrijfsvastgoed. Als men het tegenwoordig heeft over bedrijfsverplaatsingen gaat het steeds vaker om verplaatsingen van bedrijven in de zakelijke dienstverlening. Een mogelijke verklaring hiervoor is de sterke groei van deze sector en de hoge

concentratie op (voornamelijk) kantoorlocaties in de grote steden. In de afgelopen jaren zijn de grote steden steeds voller geworden en als reactie daarop worden nieuwe kantoorlocaties aangeboden in omliggende gemeenten met als gevolg een stijging van verplaatsingen van bedrijven in de zakelijke dienstverlening. Uit onderzoek van het Ruimtelijk Planbureau blijkt dan ook dat absoluut gezien, de meeste verplaatsingen binnen de zakelijke dienstverlening plaatsvinden (RPB, 2007, p. 32). Deze uitkomsten worden bevestigd door een groot aantal onderzoeken (Schutjens et al. 1998, p. 55; Van Steen, 2005, p. 55).

Hypothese 3, invloed van de omvang op de verplaatsingskansen van bedrijven:

Kleine bedrijven (1-5 wp) hebben een grotere kans om te verplaatsen dan grote bedrijven (20+ wp).

Kleine bedrijven zijn mobieler dan de grote bedrijven omdat zij vaak minder gebonden zijn aan de locatie/regio waar een bedrijf zich heeft gevestigd. Naarmate een bedrijf groter wordt (groei van werknemers) verkleint de kans op een rendabele verplaatsing. Er moet meer rekening gehouden worden met de werknemers en klanten vanwege de grootschalige bedrijfsvoering, netwerken en investeringen in de omgeving (Brouwer et al. 2007, p. 338-339). Vooral grotere bedrijven hebben vaak hoge 'sunk costs' (investeringen in de locatie etc.) waardoor een verplaatsing niet rendabel is (Stam, 2003, p. 45; Brouwer et al, 2004, p. 336-338; McCann, 2001, p. 35-40).

Invloed van de gebiedskenmerken op de bedrijfsverplaatsing

In de voorgaande paragraaf zijn drie bedrijfskenmerken die invloed kunnen hebben op verplaatsingen besproken. Er wordt onderzocht wat de invloed is van de gebiedskenmerken (herkomstlocatie) op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf.

Uit de literatuur blijkt dat onder andere stedelijkheid, bereikbaarheid en het wel of niet gevestigd zijn in een bedrijvenconcentratie (bijvoorbeeld op een bedrijventerrein) een belangrijke rol spelen bij verplaatsingen. De locatiekeuze van een bedrijf kan daarbij op twee manieren benaderd worden. Bij de eerste benadering wordt aan een bedrijf, via een enquête, gevraagd waarom een bedrijf is verplaatst. De tweede benadering gaat er van uit dat de verplaatsing een uiting is van de locatiekeuze. In dit onderzoek zal uitgaan worden van de laatste benadering. Door verschillende gebiedskenmerken te vergelijken kan onderzocht worden wat de invloed is van de locatie op het verplaatsingspatroon van bedrijven. Om de invloed van de locatie op bedrijfsverplaatsingen te onderzoeken worden de volgende locatiemarkers onderscheiden:

- Stedelijkheid: De categorieën voor de typen stedelijkheid lopen in de literatuur uiteen, maar in dit onderzoek is gekozen voor vier categorieën naar stedelijkheid; groot, middelgroot, suburbaan en ruraal. De categorieën zijn tot stand gekomen aan de hand van het aantal inwoners van de gemeenten en worden nader toegelicht in hoofdstuk drie.

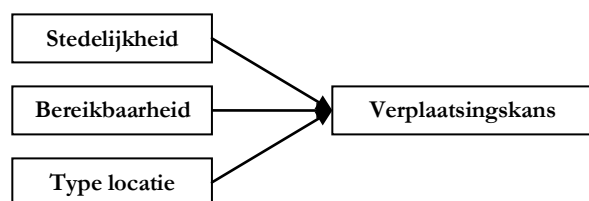
- Bereikbaarheid: Is een bedrijf gevestigd op een locatie waar afslagen naar snelwegen zijn. De locaties worden onderscheiden door de 4-cijferig postcode gebieden.
- Type locatie: Hier wordt onderscheid gemaakt tussen informele en formele locaties. In het PAR zijn rin-codes opgenomen waarmee de variabele formele locatie is gemaakt. Achter deze codes hangt informatie waaronder het type terrein B of K ofwel bedrijventerrein of kantoorlocatie.

De gebiedskenmerken worden nader toegelicht in hoofdstuk 3.2.

De onderzoeksvraag die hier wordt gesteld luidt:

Wat is de invloed van de gebiedskenmerken (stedelijkheid, bereikbaarheid en type terrein) op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Conceptueel model 2: bedrijfsexterne factoren en verplaatsingskans



Hypothesen:

Alle hieronder behandelde hypothesen komen voort uit de literatuurstudie (zie hoofdstuk 2) en worden nogmaals kort toegelicht ter verduidelijking.

Hypothese 4, invloed van type herkomst gemeente op de verplaatsingskans van bedrijven:

Bedrijven die gevestigd zijn in grote steden hebben meer kans om te verplaatsen dan bedrijven in suburbane en rurale gemeenten.

In dit onderzoek is onderscheid gemaakt tussen grote steden, middelgrote steden en suburbane en rurale gemeenten. Van deze drie categorieën zijn de grote steden wat betreft economie maar ook inwoners en bedrijven het grootst. Er wordt dan ook verwacht dat grote steden dynamischer (wat betreft verplaatsingen) zijn dan de andere type gemeenten. Met andere woorden: er wordt verwacht dat naarmate de stedelijkheid oploopt dat het aantal verplaatsingen ook toeneemt.

Hypothese 5, invloed van bedrijventerreinen/kantoorlocaties op de verplaatsingskans van bedrijven:

Een bedrijf dat op een formele bedrijfslocatie is gevestigd heeft een kleinere kans om te verplaatsen dan een bedrijf dat op een informele locatie is gevestigd.

De veroudering van bedrijventerreinen is de afgelopen jaren binnen de overheid een belangrijk onderwerp geworden. Er worden veel nieuwe bedrijventerreinen gerealiseerd terwijl oude bedrijventerreinen leeglopen. Omdat nieuwe bedrijventerreinen relatief gezien snel vol zijn (ten koste van de oude bedrijventerreinen) blijft het voor gemeenten vaak een aantrekkelijk concurrentie middel om nieuwe bedrijven aan te trekken (Olden, 2010; Louw et al, 2004). Het voordeel voor een bedrijf van de vestiging op een bedrijventerrein is onder andere dat het terrein vaak beter bereikbaar is en afgesteld op de bedrijven (Louw et al, 2004).

Hypothese 6, invloed van bereikbaarheid op de verplaatsingskansen van bedrijven:

Locaties die goed bereikbaar zijn hebben de grootste kans om bedrijven vast te houden.

De zicht- en contactlocatie van bedrijven wordt steeds belangrijker. Een goede bereikbaarheid van de bedrijfslocatie zit in de top drie van de eisen die vaak gesteld worden aan nieuwe locaties. Uit verschillende onderzoeken blijkt dat de bereikbaarheid van de locatie een hoge prioriteit heeft (Schutjens et al, 1998; Pellenbarg et al, 2005). Dus één van de belangrijkste locatiefactoren op regionaal en lokaal niveau is de bereikbaarheid van de weg (Schutjens et al. 1998, p. 17).

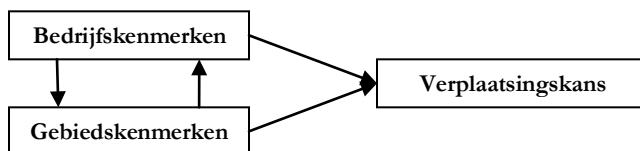
Invloed van de gebieds- en bedrijfskenmerken

Deze paragraaf vormt een overkoepelend deel van de twee eerder uitgevoerde logistische regressies met betrekking tot de bedrijfs- en gebiedskenmerken. De eerder behandelde bedrijfs- en gebiedskenmerken worden samengevoegd tot één logistische regressie vergelijking om te onderzoeken welke kenmerken door elkaar beïnvloed worden. Ofwel welke kenmerk heeft meer invloed (gecontroleerd voor de andere) op de verplaatsingskansen.

De onderzoeksvraag luidt:

Wat is de invloed van de bedrijfs- en gebiedskenmerken op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Conceptueel model 3: bedrijfs- en gebiedskenmerken en verplaatsingskansen



Samenhang tussen de gebieds- en bedrijfskenmerken

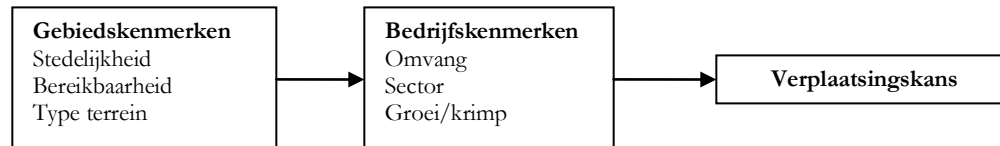
In de vorige logistische regressie vergelijking is onderzocht wat de invloed is van een bepaald kenmerk op de verplaatsingskansen van een bedrijf. De laatste stap die wordt genomen om deelonderzoek één te beantwoorden is te onderzoeken wat de samenhang is tussen een gebiedskenmerk en de bedrijfskenmerken.

Met andere woorden: er wordt onderzocht wat het effect is van een bepaalde startlocatie op de verschillende bedrijfskenmerken.

De volgende onderzoeksvraag is wordt gesteld.

Wat is de samenhang tussen de bedrijfs- en gebiedskenmerken op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Conceptueel model 4: samenhang tussen de gebiedskenmerken en verplaatsingskans



Drie hypothesen zullen getoetst worden:

Hypothese 7, samenhang tussen stedelijkheid, groei/krimp van bedrijven en verplaatsingskans:

Als een bedrijf meer dan zeven jaren van groei/krimp kent en gevestigd is in een rurale of suburbane gemeente, heeft het een grotere kans om te verplaatsen dan een bedrijf in dezelfde situatie die gevestigd is in een grote of middelgrote stad.

Groeiende of krimpende bedrijven in grote steden hoeven minder snel te verplaatsen omdat zij ten opzichte van minder stedelijke gemeenten een grotere variatie hebben aan lokale vestigingsmogelijkheden. Er is meer variatie in aanbod van bedrijfsruimte in een grote stad ten opzichte van de kleinere gemeenten. Dit heeft als gevolg dat bedrijven die gevestigd zijn in kleine gemeenten en die een groei/krimp van het aantal werknemers hebben eerder moeten verplaatsen.

Hypothese 8, samenhang tussen stedelijkheid, sector en verplaatsingskans:

Bedrijven in de zakelijke dienstverlening die in een grote stad gevestigd zijn hebben een grotere kans om te verplaatsen dan vergelijkbare bedrijven die gevestigd zijn in middelgrote steden of suburbane/rurale gemeenten.

De zakelijke dienstverlening wordt bestempeld als de sector waarin het meest verplaatst wordt. Uit onderzoek blijkt dan ook dat vooral in de Randstad veel verplaatsingen plaatsvinden tussen de grote en middelgrote steden (RPB, 2007). Er zijn, ten opzichte van de kleinere gemeenten, veel meer verplaatsingen vanuit de grotere steden. Dit heeft mogelijk te maken met de oververtegenwoordiging in de jaren '70 en '80 van de zakelijke diensten in de grote steden. Zakelijke dienstverleners maken over het algemeen veel gebruik

van kantoren, die hoofdzakelijk in de grote steden werden gebouwd. In de jaren '90 werden echter steeds meer kantoren op goed bereikbare locaties buiten de grote steden gebouwd. Verwacht wordt dat dit terug te zien is de vergelijking van de vier typen stedelijkheid.

Hypothese 9, samenhang tussen stedelijkheid, omvang van bedrijven en verplaatsingskans:

Kleine bedrijven (1-5 wp) die in een grote stad gevestigd zijn hebben een grotere kans om te verplaatsen dan grote bedrijven (20+ wp).

Rond de jaren '80 werden door het grote aanbod van nieuwe bedrijventerreinen aan de stadsranden en de hoge woningvraag, veel oude leegstaande bedrijventerreinen getransformeerd naar woongebieden. Bedrijven kregen door dit beleid steeds minder mogelijkheden om zich te vestigen of uit te breiden in de steden. Dit had als gevolg dat bedrijven uit de grote steden naar de omliggende suburbane gebieden vertrokken (Olden, 2010, p. 91). Naast weinig vestigingsmogelijkheden worden steden tevens steeds slechter bereikbaar (dichtslibben van het wegennetwerk) en liepen grond- en huurprijzen consequent op (Pellenbarg et al, 2005, p. 106-115). Uit onderzoek blijkt dat kleine bedrijven steeds vaker uit de (grote) stedelijke gebieden vertrekken naar omliggende gemeenten in hun zoektocht naar bereikbare en betaalbare locaties (RPB, 2007, p. 22).

2.4.2. Deelonderzoek 2: cohorten analyse

In dit beschrijvende (deel)onderzoek wordt onderzocht wat het effect is van de gebiedskenmerken (stedelijkheid, type terrein en bereikbaarheid van de startlocatie), bedrijfskenmerk (sector) en de 'events' (verplaatsing en groei) op de overlevingskans van een starter in de provincie Utrecht in de jaren 1990-2008. Het kerndoel van deze beschrijvende analyse is om te onderzoeken of de verplaatsing van een bedrijf leidt tot een grotere overlevingskans.

Overlevingskans als indicator van succes

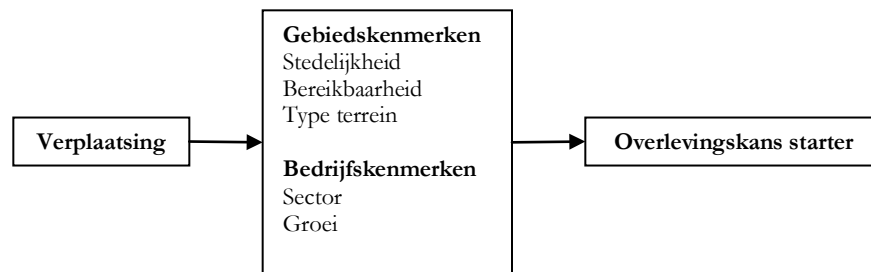
Een bedrijf is constant bezig met overleven. Het verplaatsen van een bedrijf kan daarbij een noodzakelijke stap zijn. Waarom overleeft het ene bedrijf wel en de ander niet? Ligt dat aan de kenmerken van het bedrijf of aan de vestigingsplaats? Belangrijker, heeft dat te maken met het wel of niet verplaatsen? Met andere woorden, overleven bedrijven die verplaatsen vaker? Door middel van het uitvoeren van cohort analyses kan de invloed van een bepaald kenmerk en verplaatsing op de overlevingskans in beeld gebracht worden. De theoretische stroming die hierbij het beste aansluit is de evolutionaire benadering. De evolutionaire benadering wordt voornamelijk gebruikt bij onderzoek naar 'entry & exit', overleving, maar ook bij onderzoek

naar de locatiekeuze van bedrijven. In deze cohort analyses wordt gekeken wat de kans is dat een starter uit een begin jaar X in jaar Y overleeft en/of verplaatst in de periode tussen 1990 – 2008 en wat voor invloed de besproken kenmerken hierop hebben. Door dit voor elk cohort te onderzoeken wordt een mogelijke trend in beeld gebracht met betrekking tot het wel of niet succesvol overleven van starters. De overlevingskans wordt dus gebruikt als indicator van succes. Om een goede vergelijking te kunnen maken wordt de overlevingskans bekeken voor bedrijven die een overeenkomstig geboortjaar hebben. Dit zijn de bedrijven die in hetzelfde jaar zijn gestart. Er wordt dus per jaar gekeken of starters nog overleefd hebben in 2008. Vervolgens wordt gekeken of bedrijven in die periode zijn verplaatst en of dit invloed heeft gehad op de overlevingskans. Aan de vergelijking van de verplaatsing en de overlevingskans wordt vervolgens een derde variabele toegevoegd (een gebieds- of bedrijfskenmerk). Door deze toevoeging wordt de invloed van verplaatsing op de overlevingskans gedetailleerder in beeld gebracht. Er wordt verwacht dat de verplaatsing leidt tot een grotere overlevingskans. Tevens wordt verwacht dat over de invloed van het starten op informele of een formele locatie geen uitspraken gedaan kunnen worden. Uit onderzoek blijkt namelijk dat starters voornamelijk op een informele locatie starten (ze werken bijvoorbeeld vanuit hun woning) (Mackloet et al, 2006, p. 85).

De onderzoeksvraag die hier gesteld wordt luidt:

Het bepalen in hoeverre verplaatsingen, groei, bedrijfs- en gebiedskenmerken van invloed zijn op de overlevingskans van starters door middel van het analyseren van geboortecohorten.

Conceptueel model 5: Verplaatsing en overlevingskans



3. Data

3.1. Inleiding

In dit hoofdstuk worden de gebruikte data en operationalisatie van het onderzoek behandeld. Als eerste zullen de verschillende databronnen die in Nederland beschikbaar zijn en die vaak gebruikt worden voor het onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen, naast elkaar gelegd worden. Een overzicht hiervan geeft de waarde aan van het gebruikte databestand, het Provinciaal Arbeidsregister of PAR. Vervolgens zal de gebruikte dataset en de manier waarop het onderzoek is uitgevoerd, worden uiteengezet. Als eerste zullen de voor- en nadelen van de dataset behandeld worden. Daarna wordt de operationalisering nader bekeken, waarna vervolgens de onderzoeksmethodes worden toegelicht en verantwoord.

3.2. Databronnen

In de inleiding is al kort naar voren gekomen dat er verschillende databronnen met betrekking tot bedrijven en de verplaatsing daarvan in Nederland aanwezig zijn en dat deze ook van elkaar verschillen. Nederland kent drie registers waarin bedrijfsdemografische gegevens worden verzameld namelijk:

- LISA (vestigingsregister van het Landelijk Informatie Systeem Arbeidsplaatsen- en Vestigingsregister).
- ABR (Algemeen Bedrijfsregister van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS)).
- KvK (handelsregister van de Vereniging van Kamers van Koophandel).

Drie registers met één doel, maar met drie verschillende gezichten. Elk van deze registers heeft zijn voor- en nadelen en is tot stand gekomen vanuit een eigen achtergrond en met een beoogde functie.

Het handelsregister van de KvK is ontwikkeld om de rechtszekerheid van het handelsverkeer te garanderen. Het Algemeen Bedrijfsregister (ABR) is hoofdzakelijk bedoeld als steekproefkader voor diverse bedrijvenenquêtes van het CBS. Het LISA is in het verleden opgezet voor de uitvoering van sociale zekerheidswetten en heeft thans primair tot taak om de werkgelegenheid in bedrijven te meten (Huisman et al, 2005; website KvK, LISA & CBS, september 2009). Geen van deze bestanden zijn bedoeld om bedrijfsverplaatsingen te meten maar worden hier wel voor gebruikt.

ABR van het CBS

Door jaarlijkse metingen te doen zijn in beginsel alle bedrijven in Nederland opgenomen die een bijdrage leveren aan het binnenlands product. De kenmerken van de bedrijven in het register worden aan de hand van de Standaard Bedrijfsindeling of SBI-code gecategoriseerd. Zo wordt de economische activiteit en de

bedrijfsgrootte (het aantal werkzame personen) meegenomen. Om de registraties jaarlijks te kunnen herhalen wordt van elk bedrijf tevens de naam en het adres geregistreerd. Door deze gegevens consequent in te voeren kunnen de statistieken een grote mate van samenhang vertonen en erg nuttig zijn voor vergelijkende onderzoeken. Het uiteindelijke doel van het ABR is het vaststellen of geregistreerde bedrijven economisch actief zijn. Bedrijven worden als economisch actief gezien als er minstens één persoon voor 15 uur of meer per week werkzaam is (CBS, september 2009; Huisman et al, 2005).

Vestigingsregister van LISA

Na opgestart te zijn het begin van de jaren '80 is het LISA in 1990 door het Ministerie beëindigd en hebben de 19 Regionale Samenwerkingsverbanden inmiddels voor een doorstart gezorgd en de taken overgenomen.

Het vestigingsregister LISA is het enige landsdekkende bestand met per adres (ruimtelijke component): het aantal werkzame personen en de Standaard Bedrijfsindeling of SBI code, zoals vastgesteld door CBS (sociaal-economische component). De stichting LISA levert alle data voor het vestigingsregister. Het is een dataregister met gegevens over alle vestigingen in Nederland waar betaald werk wordt verricht. Dit register leent zich goed voor sociaal-economisch en ruimtelijk onderzoek. Elk willekeurig geografisch niveau kan in beeld worden gebracht, van elke activiteit kan de ontwikkeling van de werkgelegenheid (ontwikkeling) onderzocht worden. LISA registreert ook de vestigingen van de overheid, het onderwijs, de gezondheidszorg en de vrije beroepsbeoefenaars registreert. Deze data is (landsdekkend) beschikbaar vanaf 1996. Tevens zijn de gegevens van het LISA eenvoudig te koppelen aan andersoortige bestanden waardoor LISA voor vele beleidsvelden en beleidsmakers een waardevol instrument is (Huisman et al, 2005; LISA, september 2009).

Handelsregister van de KvK

Het handelsregister is opgezet om de werkelijke activiteiten van iedere onderneming in kaart te brengen. Dit wordt gerealiseerd door de inschrijvingsplicht voor nieuwe vestigingen in Nederland. Het handelsregister is hierdoor een waardevolle bron aan informatie geworden. Het register bevat informatie over de omvang van een onderneming. Alleen de werknemers die gemiddeld vijftien uur per week werkzaam zijn en/of familieleden worden meegerekend (Huisman et al, 2005; KvK, september 2009)

Verschillen tussen de registers

Uit de hierboven besproken dataregisters blijkt al dat er enkele verschillen bestaan. Verschillen zijn te vinden in definities, aantal bedrijven, aantal startende en opgeheven bedrijven en het aantal werkzame personen. Hieronder worden alle verschillen onder elkaar gezet:

- Basiseenheid ABR is een bedrijf.

- Basiseenheid bij LISA en KvK is de vestiging.
- Regionale (KvK, LISA) dan wel nationale (ABR) organisatie van de dataverzameling.
- Verschillen in opname van bepaalde economische sectoren.
- Verschillen in definitie van werkzame personen.
- Verschillen in opname van niet-actieve en marginaal actieve eenheden.
- Verschillen in definitie van hoofdactiviteit.
- Verschillen in definitie van starters en opheffingen.
- Verschillen in peildatum.

(Bron: Huisman et al, 2005; website LISA, CBS en KVK, september 2009)

Deze verschillen hebben als gevolg dat het aantal geregistreerde bedrijven binnen de registers, zoals besproken is in de inleiding, varieert. Dit maakt de vergelijking van onderzoeken, die de verschillende dataregisters hebben gebruikt moeilijker. In de volgende paragraaf wordt ingegaan op het gebruikte databestand, het Provinciaal Arbeidsregister (PAR).

Provinciaal Arbeidsregister

Het PAR vormt de basis voor het empirische deel van dit onderzoek. De data die in dit onderzoek gebruikt wordt is afkomstig van de provincie Utrecht. Het PAR heeft bedrijven geregistreerd van 1990 tot 2008 en leent zich goed voor longitudinaal en kwantitatief onderzoek. De data in het PAR geeft een zeer gedetailleerd beeld van alle geregistreerde bedrijven tussen 1990 en 2008 in de provincie Utrecht. Meerdere kenmerken van bedrijven zijn opgenomen in het bestand. Voor enkele bedrijven, waarvan men weet dat deze zich buiten de provincie Utrecht hebben gevestigd, is aangegeven naar welke gemeenten zij zijn verplaatst. Deze data is helaas (nog) niet volledig en kunnen daardoor nog niet meegenomen worden in het onderzoek. Het bestand leent zich zoals gezegd heel goed voor longitudinaal onderzoek omdat er gedetailleerde data is verzameld van alle bedrijven in de provincie Utrecht over 18 jaar. Daarnaast kan er door de gedetailleerde informatie op verschillende niveaus onderzocht worden, denk hierbij aan gemeentelijk of postcode niveau. De volgende kenmerken van de bedrijven zijn in het bestand zijn geregistreerd:

- Vestigingsnummer/enquêtenummer.
- Naam van bedrijf.
- Adres van bedrijven: postcode, straat + huisnummer, gemeente.
- X en Y coördinaten (exacte plek).
- Gevestigd op (bepaald) bedrijventerrein.
- Aantal werknemers (werkgelegenheid).
- Sector: Standaard Bedrijfsindeling (4-5 digit).
- Tijdreeks (vanaf 1990): elk adres een regel (ca. 160.000 regels).

Ook het PAR heeft zijn voor- en nadelen. De belangrijkste voordelen van het PAR zijn het feit dat de data heel gedetailleerd is en dat er een tijdsreeks van 18 jaar onderzocht kan worden. Hieronder zijn nog kort puntsgewijs de voordelen op een rijtje gezet.

Voordelen: gedetailleerde informatie

- Tijdsreeks (vanaf 1990): elk adres een regel (ca. 160.000 regels).
- Volgen van ruimtelijk-economische processen in de tijd ('evolutie'):
 - Wat gebeurt er op een adres? (selectie omgeving).
 - Wat gebeurt er met een bedrijf? (aanpassinggedrag).
- Verschillende ruimtelijke schalen.
 - Coördinaten – postcodes – straten – gemeenten (multilevel onderzoek).
 - Gemeentelijke herindelingen met terugwerkende kracht doorgevoerd.
 - Vergelijkingen tussen gemeenten & wijken (concurrentiepositie).
 - Vergelijkingen tussen bedrijfsmilieus (formele vs. informele werklocaties).

Een nadeel van het PAR is dat vanaf 1990 de volledigheid van de data toeneemt. Dit heeft als gevolg dat vergelijkingen in de tijd lastiger worden. Bovendien kan de verplaatsing naar en uit de provincie Utrecht niet gevolgd worden, wat resulteert in de plotselinge komst of het verdwijnen van een bedrijf in of uit het bestand. Van bedrijven die meer dan één werkplek hebben en die na 1990 in het bestand komen kan tevens niet met zekerheid gezegd worden dat zij net opgestart zijn of van buiten af komen. Alleen bij bedrijven die met 1 werknemer na 1990 in het bestand komen kan redelijkerwijs worden aangenomen dat zij in dat betreffende jaar gestart zijn. Tegenover de komst van bedrijven staat het verdwijnen van bedrijven uit de data. Dit kan meerdere redenen hebben. Zo kan een bedrijf failliet zijn gegaan, een naamsverandering hebben doorgevoerd, gefuseerd zijn of een bedrijf heeft zich buiten de provincie Utrecht gevestigd. Hieronder zijn de nadelen nogmaals puntsgewijs weergegeven.

Nadelen: toenemende volledigheid, lastige vergelijkbaarheid in de tijd

- Bestand in de loop van de tijd opgebouwd:
 - Eerst koppelen van diverse 'lokale' bestanden.
 - In de jaren '90 integrale telling (hoge respons).
 - Stap voor stap koppeling aan handelsregister (KvK; in 1998 volledig).
- Onvolledige mutatiebalans
 - Onvolledige registratie van verplaatsingen naar/van buiten provincie.
 - Onderscheid 'entries & exits' en verplaatsingen naar/van buiten onduidelijk.
 - Reden 'exit' onduidelijk (failliet, naamsverandering, fusie, verplaatst etc.).
 - Idem voor 'entry' (starter, naamsverandering, spin off, verplaatst etc.).

3.3. Controle van de data

Als 'kant en klare' data wordt gebruikt bestaat er altijd een kans dat er fouten en onvolkomenheden in zitten. Het is daarom altijd noodzakelijk om de geleverde data te controleren en eventuele fouten weg te werken en zo nodig aanpassingen te maken aan het bestand. Er zijn twee controles uitgevoerd, namelijk een controle op de juistheid en de consistentie van de data. Na de controle kan met meer zekerheid de data gebruikt worden om het onderzoek te uit te voeren.

Bij de controle van het PAR is het bestand uiteindelijk op een aantal punten aangepast en verbeterd. De controles zijn uitgevoerd in drie stappen. Stap 1 betreft de controle op de juistheid van de data en bij stap 2 en 3 is de data gecontroleerd op consistentie.

1. De juistheid van de data is gecontroleerd door steekproefsgewijs de bedrijfsgegevens binnen gemeentes of delen van gemeentes te vergelijken met actuele gegevens. Dit is maar op één (tijdrovende) manier mogelijk en dat is handmatig via het internet controleren of bedrijven die in het data bestand bestaan, verplaatst zijn of verdwenen uit het bestand daadwerkelijk bestaan, verplaatst of verdwenen zijn. Voor verschillende bedrijven (sector en omvang) uit gemeenten en delen van gemeenten is via het internet (o.a. website van de KvK) nagegaan of de bedrijven die in het bestand opgenomen waren daadwerkelijk bestonden, failliet of verplaatst waren. Uiteindelijk bleek dat er inderdaad enkele fouten in zaten maar aangezien de omvang van het databestand, zullen deze geen invloed hebben op de resultaten.
2. Deze en de volgende stap zijn uitgevoerd om het databestand te controleren op consistentie. Het doel hiervan is om onregelmatigheden uit het databestand te verwijderen en zo de consistentie te verbeteren. Om te controleren of de gegevens in het databestand kloppen (volgorde van de gegevens etc.) zijn er handmatig en met behulp SPSS steekproefsgewijs verschillende bewerkingen uitgevoerd. Zo bleek uit enkele frequentie tabellen dat de gegevens van sommige bedrijven verkeerd waren ingevoerd in het geleverde databestand. Bij deze bedrijven waren de resultaten één kolom naar rechts verschoven waardoor informatie verloren is gegaan en onbruikbaar werd. Het gaat hierbij om in totaal 802 van de 163.408 bedrijven die per jaar handmatig verwijderd moesten worden uit het bestand. Dit relatief kleine aantal bedrijven had toch, als ze niet verwijderd werden, een grote invloed op de resultaten omdat SBI-codes onder het aantal werkplekken terecht kwamen en een verkeerd beeld gaven van het aantal grote bedrijven (een SBI-code kan bijvoorbeeld 5-cijferig zijn, waardoor in dergelijk geval een klein bedrijf opeens 5000 werknemers kan hebben). Daarnaast bleek uit een vergelijking van het PAR 2008 met het PAR van 2007 dat in het PAR 2008 geen wijkcodes opgenomen waren terwijl deze wel opgenomen zijn in het PAR 2007.

3. Als laatste zijn de gemeenten die nu niet meer bij de provincie Utrecht horen verwijderd uit het bestand. Het onderzoek wordt uitgevoerd binnen de provincie Utrecht zoals die in 2009 is. De bedrijven die gevestigd zijn in de gemeenten Nieuwkoop (569) en Wijdmeren (1696) zijn daarom uit dit onderzoek gelaten en handmatig uit het bestand verwijderd. Beide gemeenten zijn na 1997 aangesloten bij een andere provincie. Deze verwijderde bedrijven vormen minder dan 1% van het totale databestand en hebben een te verwaarlozen invloed op de resultaten.

Naast het controleren en aanpassen van het bestand op juistheid en consistentie zijn er tevens nieuwe variabelen aangemaakt om deelgebieden, gemeenten, sectoren en de omvang van een bedrijf te onderscheiden. Deze variabelen worden in de volgende paragraaf besproken.

3.4. Operationalisatie

Dit is een kwantitatief onderzoek. Het gaat hier om het verzamelen en analyseren van numerieke data (Bryman, 2008). Het onderzoek biedt cijfermatig inzicht in de veranderingen in het aantal en het ruimtelijke patroon van bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht. Om het PAR als databron te kunnen gebruiken is het van belang de gebruikte factoren te operationaliseren. In deze paragraaf wordt toegelicht hoe de bedrijfsverplaatsing wordt gemeten (afhankelijke variabele) en welke factoren en kenmerken gebruikt zullen worden in het onderzoek naar de verplaatsingspatronen van bedrijven (onafhankelijke variabelen).

Geografisch gezien zijn er twee soorten verplaatsingen. De inter gemeentelijke verplaatsing, verplaatsing tussen een gemeente en de intra gemeentelijke verplaatsing (binnen gemeenten). Om deze verplaatsingen te meten en de data bruikbaar te maken voor dit onderzoek zijn in SPSS de volgende regels gehanteerd:

- Inter gemeentelijk verplaatsingen:
wp jaar 1 > 0 & wp jaar 2 > 0
gemeente jaar 1 \neq gemeente jaar 2

In dit geval worden alleen bedrijven meegenomen die in zowel in jaar 1 als in jaar 2 meer dan 0 werknemers hebben. Deze code zorgt ervoor dat een bedrijf die in jaar 1 bijvoorbeeld 3 werknemers heeft en in jaar 2 0 werknemers niet meegenomen wordt als een verplaatser. Daarnaast worden alleen bedrijven meegenomen waarvan het gemeentenummer niet gelijk is aan het jaar daarvoor. Dat resulteert in de inter gemeentelijke verplaatsing in een bepaald jaar. De verplaatsing van een bedrijf is dan ook de te verklaren (afhankelijke) variabele, een bedrijf kan wel of niet verplaatsen (dichotoom). Dit wordt voor elk jaar herhaald. De intra gemeentelijke verplaatsingen worden als volgt gemeten:

- Intra gemeentelijke verplaatsingen:
wp jaar 1 > 0 & wp jaar 2 > 0
straat jaar 1 ≈ straat jaar 2
gemeente jaar 1 = gemeente jaar 2

Dit is vrijwel hetzelfde als de bewerking voor inter gemeentelijke verplaatsing alleen worden hier de bedrijven meegenomen waar het gemeentenummer hetzelfde blijft maar de straat veranderd. Als een bedrijf in jaar 2 uit het bestand verdwijnt, dan kunnen de volgende vier zaken gebeurt zijn, namelijk:

1. Een bedrijf is failliet.
2. Een bedrijf is naar een andere Provincie verplaatst.
3. Een bedrijf is gefuseerd met een ander bedrijf.
4. Een bedrijf heeft een naamsverandering doorgevoerd.

In alle gevallen zijn deze dus niet als verplaatsing gecodeerd. De factoren/kenmerken die op de verplaatsing van invloed kunnen zijn worden hieronder besproken.

3.4.1. Bedrijfskenmerken

In onderzoek wordt onderscheid gemaakt tussen bedrijfs- en gebiedskenmerken. Dit zijn dus de kenmerken die van invloed kunnen zijn op de verplaatsing van een bedrijf. De opbouw van de drie bedrijfskenmerken sector, omvang en groei/krimp zullen in deze paragraaf toegelicht worden.

Sector

De bedrijven zijn onderverdeeld naar sectoren zoals de provincie Utrecht deze hanteert. De sectoren zijn dan ook gekoppeld aan de SBI-codes van 1993.

De volgende sectoren worden onderscheiden:

- Industrie & Bouwnijverheid
 - (SBI-codes: 1110-1930, 2020- 4100, 4512-4550, 15131-15842, 20101-45332)
- Transport & Distributie
 - (SBI-codes: 6010- 6411, 50101-50205, 60211-63123, 63401- 64122)
- Groothandel
 - (SBI-codes: 5050- 5188, 50301- 51922)
- Finale diensten (consument gericht)
 - (SBI-codes: 5211-5261, 5271-5552, 9304-9305, 52121- 55303, 63301-63303, 92331-92341, 92531-93032)
- Financiële diensten

- (SBI-codes: 6511, 6603- 6712, 65121-67205, 74871-74874)
- Zakelijke diensten
 - (SBI-codes: 6420, 74876, 7011- 7260, 7482 -7486, 70201-71405, 74111- 74152, 74501-74702)
- Kennisdiensten
 - (SBI-codes: 7320-7460, 73101-73104)
- Creatieve diensten
 - (SBI-codes: 74875, 9212-9213, 9240 – 9271, 74201- 74402, 74811- 74813, 92111- 92323, 92342- 92523)
- Overheidsdiensten
 - (SBI-codes: 7511- 9132, 75231- 91337)

Omvang

De omvang van een bedrijf is standaard onderverdeeld in de hier onderstaande groepen, tenzij anders vermeld wordt zoals bij de geboortecohorten. De onderverdeling is gemaakt door het aantal werkplekken (wp) te registreren en ook hier wordt net als bij de sector gekeken naar het aantal werkplekken dat met een bedrijf mee verplaatst. De omvang van de bedrijven zijn in de volgende groepen onderverdeeld:

- 1-9 wp
- 10-19 wp
- 20-49 wp
- 50-99 wp
- 100-249 wp
- > 250 wp

Groei/krimp

Het laatste bedrijfskenmerk wat is toegekend aan de bedrijven die onderzocht worden in dit onderzoek is de groei of krimp van een bedrijf. Deze variabele is opgebouwd door per jaar te bekijken of een bedrijf groei dan wel krimp meemaakt. Er is gekozen om 4 groepen te maken, namelijk:

- Geen groei/krimp
- 1-2 jaren van groei/krimp
- 3-6 jaren van groei/krimp
- 7+ jaren van groei/krimp

3.4.2. Gebiedskenmerken

Naast de bedrijfskenmerken worden er ook nog een aantal gebiedskenmerken gebruikt in dit onderzoek. Dit zijn stedelijkheid, bereikbaarheid en type locatie.

Stedelijkheid

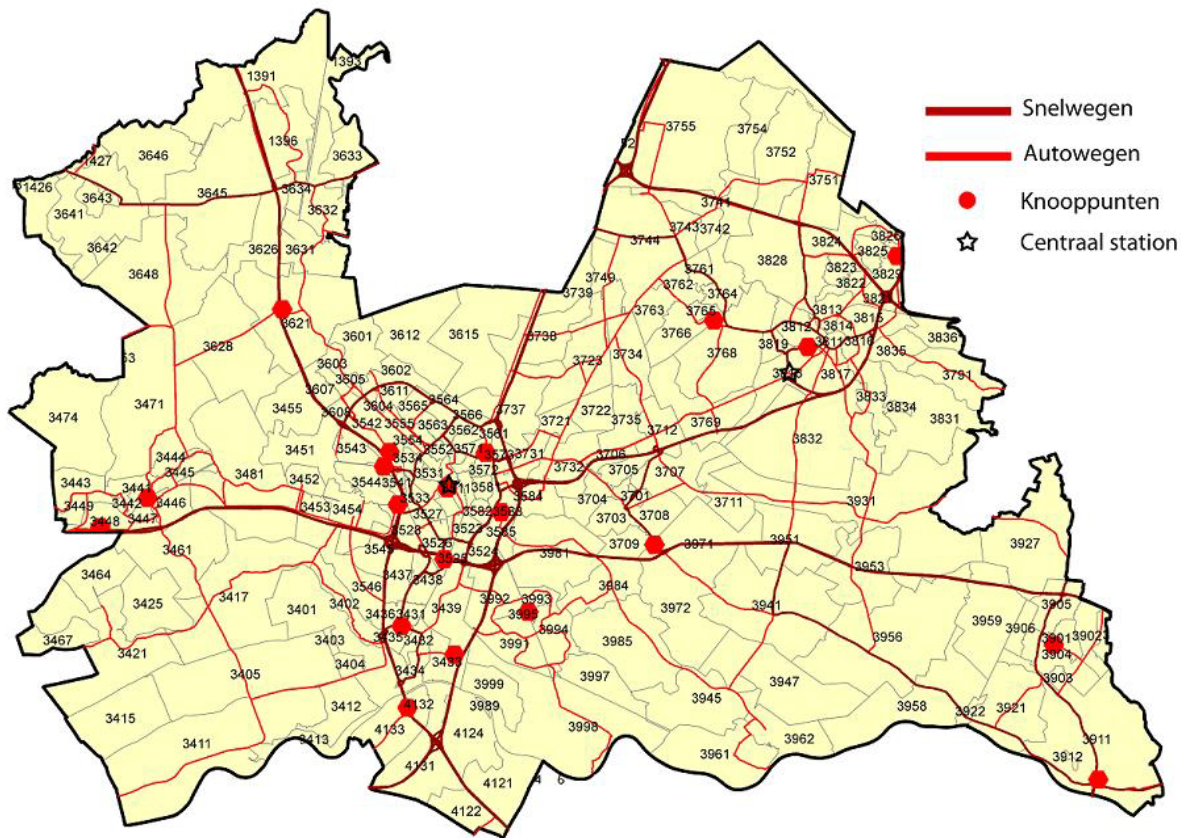
Om gemeentes te kunnen vergelijken is er tevens een onderverdeling gemaakt naar de grootte van een gemeente. Er wordt gekeken welke bestaande bedrijven uit 1990 zijn verplaatst in 1991 naar een bepaalde gemeente. De data begint in dit geval altijd in 1991 omdat vanaf dat jaar de verplaatsingen gemeten kunnen worden. Hieronder volgen de vier typen gemeenten die onderscheiden worden:

- Groot (>100.000 inwoners)
 - Utrecht, Amersfoort
- Middelgroot (40.000 – 100.000 inwoners)
 - De Bilt, Houten, Soest, Veenendaal, Zeist, Nieuwegein, Woerden, Utrechtse Heuvelrug
- Suburbaan (10.000 – 40.000 inwoners)
 - Baarn, Breukelen, Bunnik, Bunschoten, Leusden, Lopik, Maarssen, Montfoort, Rhenen, Woudenberg, Wijk bij Duurstede, IJsselstein, Vianen, De Ronde Venen
- Ruraal (<10.000 inwoners)
 - Abcoude, Eemnes, Loenen, Renswoude, Oudewater

Bereikbaarheid

Om de bereikbaarheid van de locaties in kaart te brengen zijn door middel van het gebruik van postcodegebieden de bedrijven te onderscheiden die in de buurt van de afslag van een snelweg zijn gevestigd. De kaart (1) is gemaakt met GIS. In het kaartje op de volgende pagina worden de postcode gebieden aangegeven. Dit is onderzocht door te kijken door welke vier-cijferige postcode gebieden een snelweg loopt. Dit bleken uiteindelijk 128 postcodegebieden te zijn. Vervolgens zijn er voor elk jaar nieuwe variabelen gemaakt met twee groepen: geen afslag en afslag.

Kaart 1: Provincie Utrecht



Bron: GIS

Type locatie

Data over bedrijventerreinen en kantoorlocaties is standaard opgenomen in het PAR door middel van zogenaamde rin-codes. Een rin-code duidt er in dit geval op dat een bedrijf op een bedrijventerrein of kantoorlocatie is gevestigd. De rin-code is een 4-6 cijferig nummer en het bestand bevat er 188. Om deze variabelen mee te kunnen nemen in de analyse moest voor elk jaar een nieuwe rin-variabele aangemaakt worden waarin deze nummers werden samengevoegd onder bedrijventerrein of kantoorlocatie. Dit resulteerde in een variabele waarin onderscheid wordt gemaakt tussen:

- Informele locatie
- Formele locatie
 - Bedrijventerrein
 - Kantoorlocatie

3.5. Onderzoeksmethoden

Om de verplaatsingspatronen van de bedrijven te verklaren zijn er bewerkingen uitgevoerd in zowel SPSS als Excel. Door het gebruik van twee data verwerkingsprogramma's zijn meer 'deuren' open gegaan. In beide data verwerkingsprogramma's zijn bewerkingen gemaakt en gecombineerd. Excel is daarbij voornamelijk gebruikt om de resultaten uit SPSS aan te vullen. Alle getoonde resultaten zijn dus een combinatie van SPSS en Excel.

Om te onderzoeken hoe groot de kans is dat een bedrijf wel of niet verplaatst op basis van de bedrijfs- en gebiedskenmerken, is er in dit onderzoek gekozen om een logistische regressie vergelijking uit te voeren. De opgestelde hypothesen worden dus aan de hand van verschillende logistische regressie vergelijkingen getoetst. Het is in dit onderzoek niet mogelijk om een 'gewone' lineaire regressie uit te voeren, omdat de te verklaren variabele (afhankelijke) dichotoom is. Dat wil zeggen, dat deze variabele alleen de waarden 0 en 1 heeft, ofwel in dit geval verplaatst of niet verplaatst. Door een logistische regressie uit te voeren, kan een afhankelijke variabele verklaard worden door meerdere onafhankelijke variabelen (sector en omvang). De afhankelijke variabele wordt beschouwd als een kans P . Als $P = 0$ dan bezit een bedrijf een bepaalde eigenschap niet, als $P = 1$ dan bezit een bedrijf de eigenschap wel. De door de logistische regressie voorspelde waarden P zijn kansen en liggen tussen de 0 en de 1 (De Vocht, 2005; De Vocht, 2007).

Om een logistische regressie te kunnen uitvoeren moeten er aan een aantal vooronderstellingen voldaan worden. Dit zijn:

1. "De afhankelijke variabele is dichotoom (binair). De onafhankelijke variabelen zijn interval/ratio variabelen, of zijn categoriaal (dummies).
2. Het verband is theoretisch causaal. De afhankelijke variabele wordt beïnvloed door iedere onafhankelijke variabele.
3. Het model is lineair. De logit is een lineaire combinatie van de onafhankelijke variabelen. Deze vooronderstelling is lastig te controleren.
4. Er is geen multicollineariteit tussen de onafhankelijke variabelen. Er zijn geen bivariate correlaties van $r \geq 0,9$.
5. Er is sprake van een bivariate normale verdeling: voor welke waarde van de ene variabele is er in de populatie een normale verdeling van de andere variabele (en vice versa). Bij steekproeven van $N > 30$ wordt bij benadering hieraan voldaan (De Vocht, 2007, p. 220).

De afhankelijke variabele is (zoals eerder besproken) dichotoom: een bedrijf verplaatst zich immers wel of niet. Tevens zijn de onafhankelijke variabelen inter/ratio of categoriale variabelen. Het literatuur onderzoek ondersteunt voorwaarde twee. Voorwaarde drie is, zoals al aangegeven wordt, minder goed te controleren. De vierde voorwaarde kan getoetst worden door een bivariate correlatie matrix te maken. Hieruit blijkt dat er

geen multicollineariteit tussen de variabelen voorkomt (geen van de correlaties is hoger dan ≥ 0.9) (De Vocht, 2007, p. 199). Aangezien het PAR ongeveer in totaal 160.000 bedrijven in de loop der jaren heeft geregistreerd en er met grote sub populaties wordt gewerkt wordt er voldaan aan de laatste vooronderstelling, $N > 30$.

Het empirische deel van dit onderzoek bestaat uit een beschrijvend en analytisch deel waarin de twee deelonderzoeken behandeld worden. In het beschrijvende deel worden alle 'algemene' verplaatsingsgegevens weergegeven om een overzicht te laten zien van de veranderingen in het aantal en het ruimtelijke patroon van de verplaatsingen van bedrijven in de provincie Utrecht. Daarna volgt de analyse van de invloed van bedrijfs- en gebiedskenmerken op de verplaatsingskans van bedrijven in de provincie Utrecht. Er wordt afgesloten met een cohort analyse (beschrijvend), waarin de invloed van de verschillende kenmerken op de overlevingskans van starters uiteen wordt gezet.

4. Mobiliteit en ruimtelijk patroon

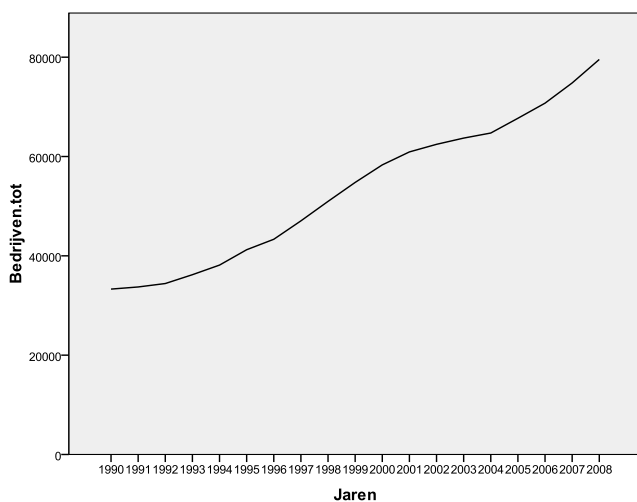
4.1. Inleiding

In de vorige hoofdstukken is de basis gelegd voor de analyse van het PAR. In dit hoofdstuk en de daarop volgende zullen de ontwikkelingen van bedrijven omtrent het starten, stoppen en/of verplaatsen van een bedrijf binnen de provincie Utrecht behandeld worden. Eerst zal in dit hoofdstuk een beschrijvend beeld gegeven worden van de bedrijfsverplaatsingen binnen de provincie Utrecht.

4.2. Bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht tussen 1990 en 2008

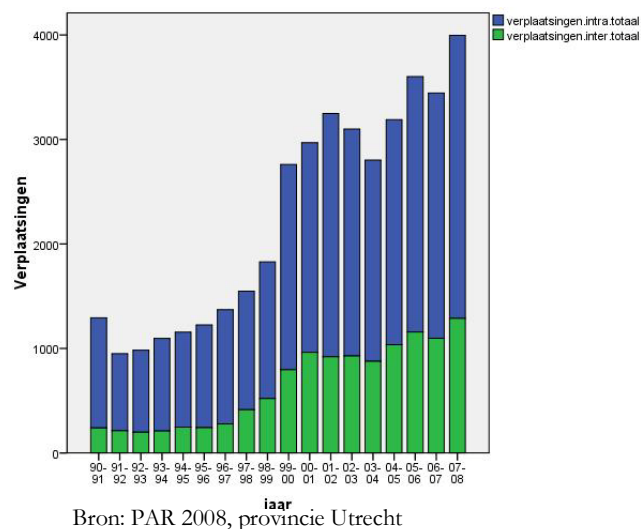
Tussen 1990 en 2008 is veel veranderd in de bedrijvenpopulatie van de provincie Utrecht. Zoals te zien is in figuur 1 is het totaal aantal bedrijven in 18 jaar meer dan verdubbeld. In figuur 2 komt naar voren dat het totaal aantal verplaatsingen sterker is toegenomen dan de bedrijvenpopulatie. De verplaatsingskans in de provincie Utrecht neemt in de loop van de tijd dus toe (figuur 1 en 2). Bovendien wordt duidelijk dat er aanzienlijk meer intra gemeentelijke (binnen gemeenten) verplaatsingen plaatsvinden dan inter gemeentelijke (tussen gemeenten).

Figuur 1: Totale groei van bedrijven 1990-2008



Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Figuur 2: Totaal aantal verplaatsingen tussen 1990-2008

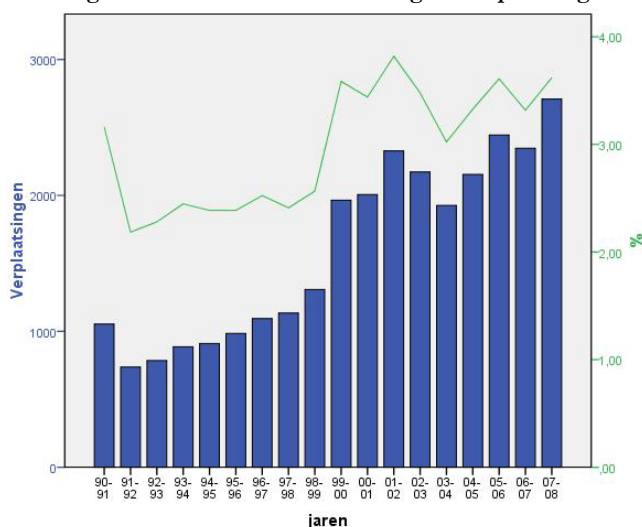


Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Bij de interpretatie van figuur 3 en 4 moet in gedachten gehouden worden dat de gemeentegrenzen zijn aangehouden zoals deze in 2009 zijn (zie hoofdstuk 3.1). De resultaten zijn dus niet beïnvloed door wijzigingen van de gemeentegrenzen en het opheffen of samenvoegen van gemeenten. Uit de figuren blijkt

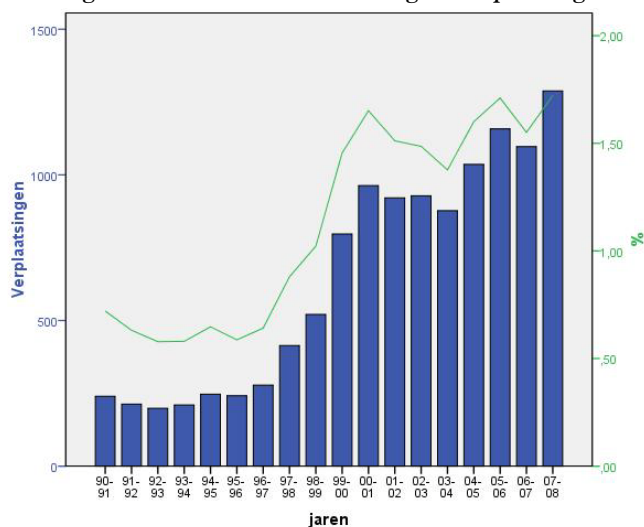
dat het aantal intra gemeentelijke verplaatsingen bijna verdrievoudigd is (1990: 1.053 -> 2008: 2.708) en het aantal inter gemeentelijke verplaatsingen zelfs meer dan verviervoudigd (1990: 240 -> 2008: 1.288). De inter gemeentelijke verplaatsingsmobiliteit is in de provincie Utrecht dus sterker toegenomen dan de intra gemeentelijke mobiliteit. Interessant is om te zien dat in het procentuele aandeel van verplaatsingen (groene lijn) binnen de intra gemeentelijke verplaatsingen (figuur 3) helemaal geen sterke stijging zit, het is zelfs redelijk gelijk gebleven (rond de 3%). Figuur 4 laat een zeer sterke stijging zien in de inter gemeentelijke verplaatsingen. Dit is een opmerkelijk verschil omdat in de literatuur meestal gesproken wordt van de stijging van de intra gemeentelijke verplaatsingen (zie hoofdstuk 2.2) terwijl de resultaten juist het tegenovergestelde weergeven. Een mogelijke verklaring zou kunnen liggen in de sterk uitgebreide verstedelijking in de provincie Utrecht, waarbij de verplaatsing vanuit de grote steden naar middelgrote en suburbane gemeenten is toegenomen. Later zal dit verder onderzocht worden. Eerst wordt gekeken naar de onderverdeling van de groei in sub periodes.

Figuur 3: Totale en relatieve intra gem. verplaatsing



Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Figuur 4: Totale en relatieve inter gem. verplaatsing



Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Naar aanleiding van figuur 3 en 4 zijn vier sub periodes van groei onderscheiden:

- relatief stabiel: 1990 – 1996
- sterke groei: 1997 – 2000
- relatief stabiel: 2001 – 2004
- sterke groei: 2005 - 2008

In de volgende tabellen is het aantal intra en inter gemeentelijke verplaatsingen en arbeidsplaatsen onderverdeeld in vier sub periodes en naast elkaar gezet. Daarnaast is, om de resultaten uit tabel 1 en 2 te relativeren, in tabel 3 de verandering van de gemiddelde omvang van bedrijven die niet verplaatst zijn

weergegeven. Uit de drie tabellen komt naar voren dat de gemiddelde omvang van verplaatste bedrijven afneemt. Interessant is dat de gemiddelde omvang van de inter gemeentelijke verplaatsers altijd onder het gemiddelde zit van intra gemeentelijke verplaatsers (binnen de provincie Utrecht). Terwijl uit de literatuur blijkt (o.a. Brouwer et al. 2007) dat vooral grote bedrijven op inter gemeentelijk niveau verplaatsen en kleine bedrijven juist op intra gemeentelijk niveau. Opvallend is dat de gemiddelde omvang van bedrijven die op intra gemeentelijk niveau verplaatsen en bedrijven die niet verplaatsen in de eerste periode even groot zijn. Het gemiddelde van verplaatsende bedrijven daalt daarentegen aanzienlijk sneller (± 6 wp in totaal) dan van de bedrijven die niet verplaatsen (± 2 wp in totaal). Kleine bedrijven lijken zich in de provincie Utrecht steeds makkelijker te verplaatsen op inter gemeentelijk niveau. Er komt overigens niet een duidelijk periodiek verschil naar voren. Er kan gesteld worden dat de daling van de gemiddelde omvang geleidelijk lijkt te gaan. De eerdere mogelijke verklaring die werd gegeven betreffende de sterk uitbreidende verstedelijking in de provincie Utrecht wordt door deze nieuwe resultaten ondersteund.

Tabel 1: intra gemeentelijke bedrijfsverplaatsingen: absolute en relatieve cijfers

	N bedrijven	N arbeidsplaatsen	Gem. omvang
1990–1996:	6.449	83.180	12,9
1997–2000:	6.412	63.820	9,9
2001–2004:	8.579	71.385	8,3
2005–2008:	7.499	47.088	6,3

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 2: inter gemeentelijke bedrijfsverplaatsingen: absolute en relatieve cijfers

	N bedrijven	N arbeidsplaatsen	Gem. omvang
1990–1996:	1.629	18.147	11,1
1997–2000:	2.695	26.256	9,7
2001–2004:	3.762	24.998	6,6
2005–2008:	3.543	18.856	5,3

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 3: Bedrijven die niet verplaatst zijn

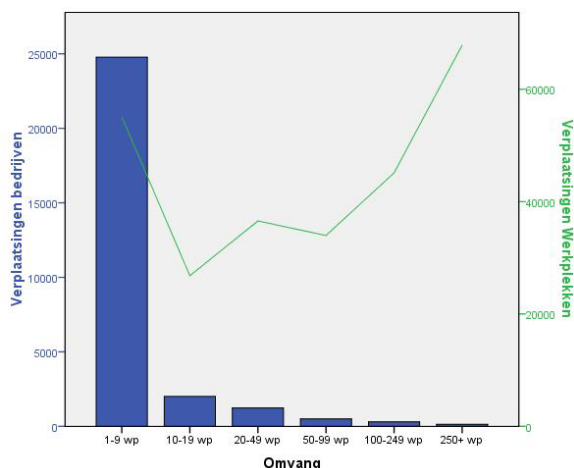
	N bedrijven	N arbeidsplaatsen	Gem. omvang
1990–1996:	234.415	2.997.059	12.8
1997–2000:	186.876	2.104.158	11.3
2001–2004:	217.191	2.288.135	10.5
2005–2008:	183.596	1.725.677	9.4

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

De mate van invloed van de verplaatsingen op de gemeente/regio hangt, zo blijkt uit de literatuur, het sterkst samen met het aantal werkplekken dat bedrijven met zich mee nemen als zij verplaatsen. Vaak wordt

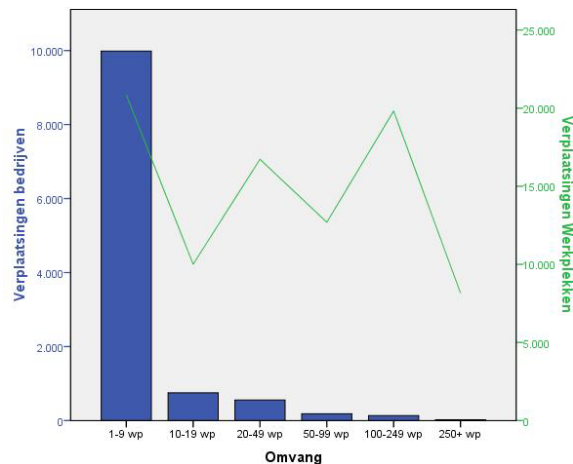
aangenomen dat verplaatsing van grote bedrijven de meeste invloed heeft op de groei of krimp van de lokale werkgelegenheid dan de verplaatsing van kleine bedrijven. Om dit te controleren zijn figuur 5 en 6 gemaakt. De inter en intra gemeentelijke verplaatsingen (blauw staafdiagram) zijn daarbij geïntegreerd met de totale werkgelegenheid die mee verplaatst (groene lijn). Uit de figuren 5 en 6 blijkt dat het aantal werkplekken dat mee verhuist met de kleinste groep binnen de intra gemeentelijke verplaatsing, bijna gelijk is aan het aantal verplaatste werkplekken van grote bedrijven. Op inter gemeentelijk niveau komt zelfs naar voren dat kleine bedrijven een aanzienlijk grotere invloed hebben dan grote bedrijven wat betreft mee verhuizende werkgelegenheid. De kleine bedrijven leggen vooral bij de inter gemeentelijke verplaatsingen veel ‘gewicht in de schaal’. Het effect van kleine bedrijven op de lokale werkgelegenheid is bij inter gemeentelijke verplaatsingen dus wel degelijk groot, zeker in vergelijking tot de effecten van de verplaatsingen van grote bedrijven.

Figuur 5: Intra gem. verplaatsingen 1990-2008



Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Figuur 6: Inter gem. verplaatsingen 1990-2008



Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

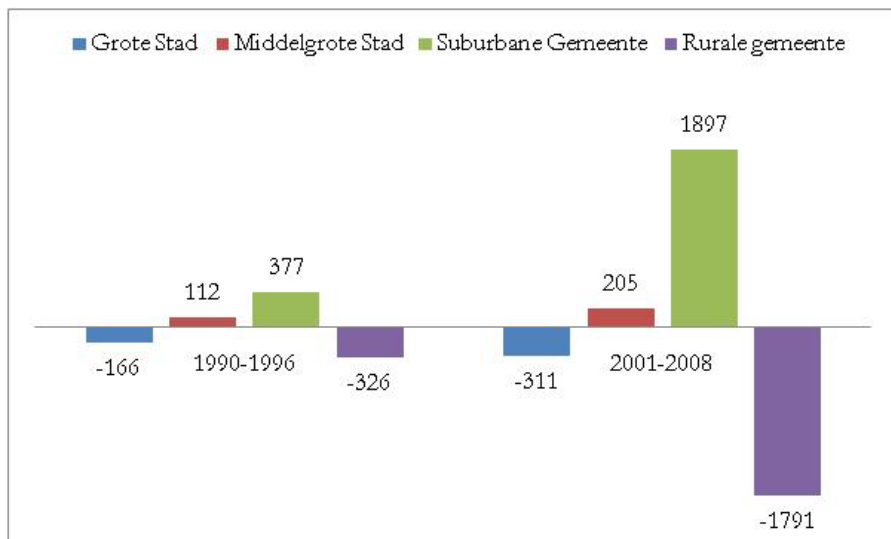
Als naar de bovenstaande resultaten wordt gekeken blijkt dat omtrent de inter gemeentelijke verplaatsingen in de provincie Utrecht veel onverwachtse resultaten zijn gevonden. Dit is aanleiding om in dit hoofdstuk de beschrijving van de inter gemeentelijke verplaatsing verder te verdiepen. De resultaten zullen worden weergegeven in twee tabellen die respectievelijk de periode 1990-1996 en 2001-2008 betreffen en waarin weergegeven wordt hoeveel bedrijven per gebiedskenmerk ontvangen worden en vertrekken. Er is gekozen om twee brede perioden te maken om voldoende celvulling te krijgen.

4.3. Inter gemeentelijke bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht tussen 1990 en 2008

In figuur 7 is het saldo (ontvangen – vertrokken bedrijven) van het aantal bedrijven weergegeven onderverdeeld naar grote en middelgrote stad en suburbane en rurale gemeente. Opvallend is dat in beide

perioden de grote steden en rurale gemeenten een negatief saldo hebben en dat de middelgrote en suburbane steden een blijvend positief saldo hebben. Vooral de suburbane gemeenten ontvangen veel bedrijven. Dit resultaat komt overeen met de veronderstelling die eerder in dit hoofdstuk werd gemaakt, dat er een toename is waar te nemen van gespreide verstedelijking binnen de provincie Utrecht.

Figuur 7: Saldo verplaatste bedrijven



Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

In tabel 5 en 6 worden de absolute verplaatsingen per soort gemeente weergegeven in twee perioden respectievelijk 1990-1996 en 2001-2008. Tevens zijn de verplaatsingen ook als percentage van het totaal meegenomen om te kijken of er grote (procentuele) verschillen zitten tussen beide perioden. Als gekeken wordt naar het aantal absolute verplaatsingen in de periode van 1990-1996 (tabel 5 en figuur 7) komt duidelijk naar voren dat de rurale gemeenten het meest negatieve saldo hebben met -326 bedrijven gevolgd door de grote steden (-166 bedrijven). De middelgrote en suburbane steden hebben beide een positief saldo respectievelijk (+112 en 377 bedrijven). Figuur 7 laat zien dat deze trend zich heeft doorgezet. Door te berekenen wat het relatief aantal verplaatsingen is (tabel 4) kan worden bekeken of er werkelijk sprake is van een toe- of afnemend saldo. De saldi duiden in eerste instantie niet op een structureel verschil in het ruimtelijk patroon van de bedrijfsverplaatsingen. Uit de resultaten (tabel 4) blijkt wel dat het vertrekoverschot van de rurale gemeenten even hoog blijft. Evenals het vestigingsoverschot van de suburbane gemeenten. Het relatieve vertrekoverschot van de grote steden en het vestigingsoverschot van de middelgrote steden worden wel aanzienlijk kleiner.

Er kan gesproken worden van een blijvende gebundelde deconcentratie van bedrijvigheid als gevolg van bedrijfsverplaatsingen. Het Ruimtelijk Planbureau (RPB) concludeert hetzelfde voor de gehele Randstad, bovendien concludeert het RPB ook dat kleinere bedrijven uit de stedelijke gemeenten vertrekken (RPB,

2007, p. 21-22). Het ruimtelijke patroon van de intergemeentelijke bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht komt in grote lijnen overeen met het beeld in de Randstad.

Tabel 4: Relatief saldo

	Relatief saldo	
	1990-1996	2001-2008
Grote Stad	-11%	-4%
Middelgrote Stad	+8%	+3%
Suburbane Gemeente	+26%	+25%
Rurale gemeente	-22%	-23%

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 5: Inter gemeentelijke verplaatsing 1990-1996 tussen gemeenten categorieën

Van	Inter gemeentelijke verplaatsing 1990-1996 tussen gemeenten								
	Naar								
	Grote Stad	%	Middelgrote Stad	%	Suburbane Gemeente	%	Rurale Gemeente	%	Totaal
Grote Stad	26	1.8%	307	21.0%	169	11.5%	8	0.5%	510
Middelgrote Stad	199	13.6%	221	15.1%	144	9.8%	9	0.6%	576
Suburbane Gemeente	4	0.3%	12	0.8%	15	1.0%	0	0.0%	31
Rurale Gemeente	115	7.9%	148	10.1%	80	5.5%	7	0.5%	350
Totaal	344	23.5%	688	47.0%	408	27.9%	24	1.6%	1464

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 6: Inter gemeentelijke verplaatsing 2001-2008 tussen gemeenten categorieën

Van	Inter gemeentelijke verplaatsing 2001-2008 tussen gemeenten								
	Naar								
	Grote Stad	%	Middelgrote Stad	%	Suburbane Gemeente	%	Rurale Gemeente	%	Totaal
Grote Stad	176	2.3%	1368	17.8%	829	10.8%	38	0.5%	2411
Middelgrote Stad	1106	14.4%	1133	14.8%	824	10.7%	55	0.7%	3118
Suburbane Gemeente	34	0.4%	47	0.6%	88	1.1%	10	0.1%	179
Rurale Gemeente	784	10.2%	775	10.1%	335	4.4%	77	1.0%	1971
Totaal	2100	27.3%	3323	43.3%	2076	27.0%	180	2.3%	7679

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

De relatieve aandelen van de stromen (tabel 5 en 6) laten zien dat er een relatief grote daling optreedt van verplaatsingen van grote steden naar middelgrote steden (21% > 17.8%). Er zijn in de periode 2001-2008 minder bedrijven uit de grote steden naar de middelgrote steden verplaatst. De vraag is welke stad (Utrecht of Amersfoort) voor deze daling heeft gezorgd. Een andere manier om dit resultaat te benaderen kan worden

gevonden in de berekening van de generatie en attractie component¹ van de verschillende categorieën. Dit zijn de procentueel aantal verplaatsingen van het totaal aantal bedrijven dat een groep gemeenten aantrekt of genereert. De daling van het aantal verplaatsingen in tabel 5 en 6 zou hierin terug gevonden moeten worden.

Tabel 7: Generatie component

	1990-1996	2001-2008
Grote Stad	34.8%	31.4%
Middelgrote Stad	39.3%	40.6%
Suburbane Gemeente	2.1%	2.3%
Rurale Gemeente	23.9%	25.7%

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 8: Attractie component

	1990-1996	2001-2008
Grote Stad	23.5%	27.3%
Middelgrote Stad	47.0%	43.3%
Suburbane Gemeente	27.9%	27.0%
Rurale Gemeente	1.6%	2.3%

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Wat blijkt is dat de grote steden (Utrecht en Amersfoort) inderdaad minder verplaatsingen genereren en meer verplaatsingen aantrekken. Dit is een interessant resultaat omdat voorgaande absolute resultaten van de saldi wezen op een toename van een sterk uitbreidende verstedelijking. Uit tabel 7 en 8 blijkt juist het tegenovergestelde. De verwachting is dat vooral Amersfoort aan deze positieve resultaten bijdraagt, omdat de stad Utrecht relatief duur blijkt en weinig ruimte tot haar beschikking heeft. Om te kijken wat er precies in deze twee steden gebeurd zijn tabel 11 en 12 gemaakt. In deze tabellen is het aantal verplaatsingen van en naar individuele gemeenten door middel van een matrix in beeld gebracht.

¹ Een component wordt berekend door het aantal ontvangen of vertrekkende bedrijven dat een groep gemeenten aantrekt of genereert te delen door het totaal aantal verplaatste bedrijven.

Tabel 9: Inter gemeentelijke verplaatsing 1990-1996 tussen gemeenten

	Van	Naar																									Totaal				
		305	307	308	310	311	312	313	317	321	327	329	331	333	335	339	340	342	344	345	351	352	353	355	356	589		620	632	736	1581
Abcoude	305	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	9
Amersfoort	307	0	0	4	0	0	2	4	1	1	27	1	0	1	0	0	0	14	12	2	4	1	1	5	2	1	1	0	0	2	86
Baarn	308	0	2	0	3	0	0	6	1	1	0	0	0	1	0	0	0	17	2	0	0	0	0	3	0	1	0	0	0	37	
De Bilt	310	0	2	1	0	0	0	0	0	2	1	0	0	2	0	0	1	4	27	2	1	0	0	13	7	0	0	0	0	66	
Breukelen	311	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	6	0	0	0	0	7	0	0	1	2	0	3	0	0	2	1	26	
Bunnik	312	0	1	1	0	0	0	0	0	3	1	0	0	3	0	0	1	1	5	1	0	1	0	5	3	0	0	0	0	31	
Bunschoten	313	0	6	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	11	
Eemnes	317	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	3	
Houten	321	0	2	0	4	0	1	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	20	0	0	1	0	1	10	0	0	0	0	2	44	
Leusden	327	0	26	1	2	0	0	1	0	0	0	0	2	0	1	0	0	3	2	2	0	0	4	2	0	0	0	0	2	48	
Loenen	329	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	4	
Lopik	331	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	3	0	0	0	0	6	0	1	1	0	0	0	12	
Maarssen	333	0	4	1	3	6	2	0	0	3	0	0	0	0	0	0	1	1	40	0	0	0	0	1	5	0	0	2	0	74	
Montfoort	335	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	1	0	1	2	0	3	5	0	17	
Renswoude	339	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	
Rhemen	340	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21	
Soest	342	0	18	7	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	1	8	4	0	1	0	0	4	52	
Utrecht	344	0	14	10	40	6	25	0	1	38	2	2	0	46	7	0	1	5	0	5	1	5	18	41	107	2	4	21	4	19	424
Veenendaal	345	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	9	1	5	0	0	0	0	2	2	0	0	1	0	2	26
Woudenberg	351	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	
Wijk Bij Duurstede	352	0	1	0	0	0	5	0	0	4	1	0	0	0	0	0	0	5	0	1	0	1	0	2	0	0	0	0	1	21	
Ijsselstein	353	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	4	3	2	0	0	1	4	0	0	0	0	16	0	0	1	0	0	32	
Zeist	355	0	6	3	12	0	10	0	0	3	6	1	0	1	0	0	1	11	20	4	2	1	2	0	13	0	0	0	1	18	115
Nieuwegein	356	0	5	3	6	2	9	0	0	13	0	0	2	13	1	0	0	5	51	1	0	1	13	10	0	1	0	3	2	0	141
Oudewater	589	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	2	13
Vianen	620	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Woerden	632	0	1	0	0	2	0	0	0	1	1	0	2	3	6	0	0	0	19	2	0	0	3	2	2	3	0	0	2	1	50
De Ronde Venen	736	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	2	0	0	0	1	0	2	0	0	1	0	0	12
Utrechtse Heuvelrug	1581	0	8	1	1	0	4	0	1	5	2	0	0	2	1	0	2	1	8	13	6	4	0	16	3	1	0	0	0	0	79
Totaal		0	101	35	75	20	58	13	4	78	46	6	13	88	22	4	16	64	243	50	17	16	48	114	188	10	10	38	16	71	1464

Legenda Grote Stad Middelgrote stad Suburbane gemeente rurale gemeente

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 10: Inter gemeentelijke verplaatsing 2001-2008 tussen gemeenten

	Van	Naar																									Totaal				
		305	307	308	310	311	312	313	317	321	327	329	331	333	335	339	340	342	344	345	351	352	353	355	356	589		620	632	736	1581
Abcoude	305	0	1	0	0	2	0	1	0	0	0	3	0	3	0	0	0	0	4	0	0	0	0	1	0	0	0	1	13	1	30
Amersfoort	307	1	0	24	17	2	2	34	4	11	125	1	1	4	1	1	2	100	67	7	14	6	6	37	27	2	2	5	5	29	537
Baarn	308	0	48	0	5	0	1	10	11	1	3	2	1	3	0	0	1	73	36	0	0	1	0	13	3	1	1	0	0	4	218
De Bilt	310	0	17	11	0	7	3	2	5	31	5	0	2	18	3	0	0	34	153	3	0	4	7	97	20	1	1	3	0	17	444
Breukelen	311	2	2	2	7	0	0	0	0	5	0	7	0	12	1	0	0	3	34	0	0	0	1	2	5	2	1	6	9	1	102
Bunnik	312	0	5	0	6	0	0	0	0	31	3	0	0	1	0	1	0	3	45	2	3	8	1	35	11	0	1	0	0	23	179
Bunschoten	313	0	34	7	2	0	0	0	1	0	5	0	0	1	1	0	0	1	5	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	60
Eemnes	317	0	5	23	2	0	0	3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	5	3	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	3	47
Houten	321	0	10	3	10	2	22	1	0	0	2	1	1	8	3	0	0	9	103	4	1	7	7	18	52	1	6	6	0	12	289
Leusden	327	0	118	1	1	0	0	6	4	2	0	0	0	0	0	1	1	7	21	3	14	1	0	8	0	0	1	3	1	6	199
Loenen	329	5	3	3	1	11	0	0	1	0	0	0	0	3	0	0	0	1	6	0	0	0	0	1	0	1	0	1	2	2	41
Lopik	331	0	0	1	0	1	1	0	0	2	0	1	0	1	6	0	1	0	14	1	0	0	27	0	2	4	0	4	0	0	66
Maarssen	333	0	7	3	19	20	2	1	3	8	0	1	3	0	1	0	1	10	220	5	0	1	7	15	23	0	5	7	3	12	377
Montfoort	335	0	2	2	2	0	1	1	0	2	0	1	10	1	0	0	0	2	17	0	0	0	8	3	3	4	2	20	0	2	83
Renswoude	339	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	10	2	0	0	0	0	0	1	0	0	1	16
Rhenen	340	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	1	3	55	1	0	0	2	2	0	0	0	0	13	81
Soest	342	1	93	48	21	0	4	5	4	6	11	0	3	6	1	1	0	0	34	0	1	2	1	36	6	0	2	7	0	9	302
Utrecht	344	6	109	35	220	36	67	7	7	181	25	9	23	188	21	1	9	57	0	14	4	30	89	192	309	6	45	67	22	95	1874
Veenendaal	345	0	12	2	2	0	1	0	0	7	4	0	0	0	0	10	53	5	18	0	2	5	2	12	7	0	0	3	2	34	181
Woudenberg	351	0	11	0	0	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0	3	1	1	4	5	0	1	0	6	0	1	0	0	1	7	48
Wijk Bij Duurstede	352	0	4	1	2	0	6	0	0	8	0	0	0	1	1	0	2	2	23	7	1	0	3	18	4	0	1	0	0	38	122
Ijsselstein	353	0	4	1	4	5	2	0	0	16	0	1	15	11	3	0	0	2	82	0	0	1	0	4	61	5	13	11	1	4	246
Zeist	355	0	50	13	71	2	35	1	5	28	6	2	4	14	2	0	1	51	143	11	3	13	6	0	23	0	8	8	3	79	582
Nieuwegein	356	0	18	0	19	2	13	2	1	81	2	2	18	22	8	0	1	8	266	5	0	2	86	30	0	3	34	10	5	18	656
Oudewater	589	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	4	1	11	0	0	0	11	0	0	0	2	2	0	0	1	11	0	0	45
Vianen	620	0	2	1	3	1	2	1	0	7	0	1	1	2	0	0	0	1	21	4	0	3	9	3	24	0	0	5	1	1	93
Woerden	632	0	7	0	3	9	0	3	1	10	2	2	7	7	42	0	2	5	72	4	1	3	13	5	17	11	3	0	7	7	243
De Ronde Venen	736	10	2	3	4	11	0	0	1	2	0	7	0	2	1	0	0	3	20	2	0	0	1	2	2	0	1	20	0	3	97
Utrechtse Heuvelrug	1581	1	29	1	13	0	19	1	0	18	11	0	3	6	1	3	27	14	81	31	20	41	4	75	13	0	1	5	3	0	421
Totaal		26	593	185	435	112	181	79	48	458	213	41	96	315	107	23	102	399	##	173	68	129	281	620	614	42	130	203	78	421	7679

Legenda Grote Stad Middelgrote stad Suburbane gemeente rurale gemeente

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

(##=1501)

Met de data uit tabel 9 en 10 zijn zowel een generatie, attractie als een saldo tabel gemaakt van de stad Utrecht en Amersfoort. In tabel 11 is te zien dat Utrecht 4.6% minder bedrijven genereert ten opzichte van de eerste periode. Amersfoort daarentegen genereert iets meer verplaatsers met een kleine stijging van 1.1%. Als gekeken wordt naar de aantrekkingskracht van beide steden blijkt dat zij allebei aantrekkelijker zijn geworden als vestigingsplaats (Utrecht +3% en Amersfoort +0.8%). Procentueel gezien zitten beide steden in een stijgende lijn als het gaat om het aantrekken van bedrijven en het behouden van de bestaande bedrijven. Wat dus blijkt is dat beide grote steden een toenemende attractie component kennen en dus niet allen absoluut maar ook relatief meer bedrijfsverplaatsingen ontvangen. Bovendien genereert de stad Utrecht relatief minder bedrijfsverplaatsingen. Omdat het totaal aantal bedrijfsverplaatsingen toeneemt, wordt de absolute saldi van Utrecht (negatief) en Amersfoort (positief) wel groter (tabel 13). Ondanks dit laten de relatieve cijfers zien dat de attractiviteit van de grote steden voor bedrijven groter wordt.

Tabel 11: Generatie component

	1990-1996	2001-2008
Utrecht	29,0%	24,4%
Amersfoort	5,9%	7,0%

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 12: Attractie component

	1990-1996	2001-2008
Utrecht	16,6%	19,6%
Amersfoort	6,9%	7,7%

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 13: Saldo Utrecht en Amersfoort

	1990-1996	2001-2008
Utrecht	-181	-367
Amersfoort	15	56

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Er is nu één van de drie gebiedskenmerken behandeld, namelijk stedelijkheid. De verplaatsingen tussen locaties die goed bereikbaar zijn via de weg en tussen bedrijventerreinen/kantoorlocaties en gewone locaties moeten nog behandeld worden.

Uit de literatuur blijkt dat vooral locaties die goed bereikbaar zijn via de weg een belangrijk locatiekenmerk is voor bedrijven. Dit gebiedskenmerk staat bij bedrijven meestal in de top 3 van gewenste kenmerken van een (nieuwe) locatie (zie hoofdstuk 2). Er wordt dan ook verwacht dat er een toename is te zien van bedrijven naar een locatie met een afslag naar een snelweg in het postcode gebied.

Tabel 14: Inter gemeentelijke verplaatsing 1990-1996 tussen locaties met of zonder afslag naar een snelweg

Van	Naar				Totaal
	Geen Afslag	%	Afslag	%	
Afslag	328	22,4%	612	41,8%	940
Geen Afslag	263	18,0%	261	17,8%	524
Totaal	591	40,4%	873	59,6%	1.464

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 15: Inter gemeentelijke verplaatsing 2001-2008 tussen locaties met of zonder afslag naar een snelweg

Van	Naar				Totaal
	Geen Afslag	%	Afslag	%	
Afslag	1.901	24,8%	2.972	38,7%	4.873
Geen Afslag	1.030	13,4%	1.776	23,1%	2.806
Totaal	2.931	38,2%	4.748	61,8%	7.679

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

In de eerste periode (tabel 14) vinden 41.8% van de verplaatsingen plaats tussen locaties die een afslag naar een snelweg hebben. Tevens verplaatst 17.8% van de bedrijven van een locatie zonder afslag naar een locatie met een afslag. Zoals eerder gesteld werd, wordt verwacht dat er een stijging is binnen het aantal verplaatsters van locaties zonder afslag naar locaties met afslag. Als naar de tweede periode (tabel 15) wordt gekeken is te zien dat er inderdaad een algemene stijging is te zien van het aantal verplaatsingen naar locaties met afslagen naar snelwegen (59.6% → 61.8%). Daarbij zijn de verplaatsingen van een locatie zonder afslag naar locaties met afslag het sterkst gestegen, met 5.3% (17.8% → 23.1%). De verplaatsingen van locaties met een afslag naar een soortgelijke locatie zijn afgenomen met 3.1%. In beide perioden gaat steeds de meerderheid van de verplaatsingen naar een locatie met een afslag naar een snelweg. Het belang van goede bereikbaarheid via de weg lijkt redelijk stabiel en zelfs een beetje toe te nemen. Naast de verwachte stijgingen zijn er verder geen bijzonderheden in de tabellen af te lezen. Het laatste gebiedskenmerk dat in deze beschrijvende analyse behandeld zal worden maakt het onderscheid tussen formele locaties (bedrijventerreinen en kantoorlocaties) en informele locaties. De leegloop van bedrijventerreinen en de herstructurering van bedrijventerreinen zijn de laatste jaren een veelbesproken onderwerp. Leegloop van de huidige bedrijventerreinen ontstaat door het hoge tempo van de ontwikkeling van nieuwe en moderne bedrijventerreinen (Louw et al, 2004; Van Dinteren, 2009). De verwachting is dat de leegloop van bedrijventerreinen/kantoorlocaties terugkomt in de resultaten.

Uit de tabellen 16 en 17 komt naar voren dat, zoals verwacht werd, de verplaatsingen naar bedrijventerreinen en kantoorlocaties relatief gezien aanzienlijk afnemen. Het aandeel verplaatsingen naar bedrijventerreinen is gedaald van 26.4% naar 17% en de verplaatsingen naar kantoorlocaties is zelfs meer dan gehalveerd van 14.1% naar 6.6%. Tevens is een daling te zien van het aantal verplaatsingen tussen

bedrijventerreinen (8.3% → 5%). De grootste stijging in verplaatsingsdynamiek is binnen de informele locaties met een stijging van 49.3% naar 66.6%. Kortom er is minder mobiliteit te zien binnen de formele locaties en meer mobiliteit binnen de informele locaties. De formele locaties lijken onaantrekkelijker te worden, veroudering en het hoge aanbod van nieuwe bedrijventerreinen en kantoorlocaties zouden hieraan ten grondslag kunnen liggen.

Tabel 16: Inter gemeentelijke verplaatsing 1990-1996 tussen bedrijventerreinen, kantoor- en gewone locaties

Van	Naar						Totaal
	Informele locatie	%	Bedrijventerrein	%	Kantoorlocatie	%	
Informele locatie	722	49,3%	225	15,5%	109	7,6%	1.057
Bedrijventerrein	95	6,7%	121	8,3%	59	4,0%	275
Kantoorlocatie	51	3,5%	37	2,7%	36	2,5%	124
Totaal	871	59,5%	387	26,4%	206	14,1%	1.464

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 17: Inter gemeentelijke verplaatsing 2001-2008 tussen bedrijventerreinen, kantoor- en gewone locaties

Van	Naar						Totaal
	Informele locatie	%	Bedrijventerrein	%	Kantoorlocatie	%	
Informele locatie	5.104	66,6%	776	10,1%	271	3,5%	6.163
Bedrijventerrein	498	6,5%	382	5,0%	137	1,8%	1.017
Kantoorlocatie	262	3,4%	149	1,9%	99	1,3%	510
Totaal	5.875	76,5%	1.307	17,0%	507	6,6%	7.679

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Als laatste is gekeken naar het aantal verplaatsingen binnen de verschillende sectoren in vier periodes (tabel 18). Er is niet dieper ingegaan op de omvang, omdat dit kenmerk in het begin van dit hoofdstuk al behandeld is. In de tabel 18 is te zien hoeveel bedrijven per sector en per periode op inter gemeentelijk niveau zijn verplaatst (absoluut en relatief). Er is dus alleen het aantal verplaatsingen van de sectoren ten opzichte van de overige sectoren weergegeven. Conform de verwachting springt de zakelijke sector in het oog met een hoog aantal absolute verplaatsingen. Deze sector heeft ook relatief gezien de meeste verplaatsingen (van het totaal aantal verplaatsingen per periode). In absolute zin staan de sectoren industrie & bouwnijverheid, creatieve diensten, groothandel en finale diensten op een tweede plaats. Relatief zijn er tussen deze vier sectoren wel verschillen. De sector industrie & bouwnijverheid blijft gedurende de 18 jaar redelijk stabiel, gevolgd door de creatieve sector die wat kleine ups en downs doormaakt. Opvallend is dat de sector groothandel wat betreft verplaatsingen van 20% naar 10% daalt. Dit zou kunnen komen door de schaalvergroting, bedrijven worden steeds massaler en verplaatst wordt hierdoor minder aantrekkelijk. De finale sector maakt als enige van de 'grote' verplaatsters een kleine stijging van 10% naar 13.5% door. Bedrijven in de sectoren kennisdiensten, financiële diensten, overheidsdiensten en transport & distributie zijn, als gekeken wordt naar de absolute verplaatsingen, het meest standvastig. Relatief gezien zijn deze sectoren

ook redelijk stabiel met uitzondering van de overheidsdiensten, in deze sector daalt het aantal verplaatsingen met 3%.

Het laatste wat in deze tabel opvalt, is dat in de periode van 2005-2008 alleen een stijging van het aantal verplaatsingen binnen de finale-, kennis- en overheidsdiensten is te zien. Ook relatief gezien maken deze drie sectoren een noemenswaardige stijging door. De andere sectoren laten allemaal een daling zien terwijl het wel een periode is van sterke groei. In de periode 1990-2004 kan gesproken worden van een voortdurende stijging van de bedrijfsverplaatsingen. Deze toename van het aantal bedrijfsverplaatsingen doet zich voor in alle onderscheiden sectoren, met uitzondering van de financiële diensten in de periode 2001-2004. Ook de opvallende teruggang in het aantal verplaatste bedrijven in de periode 2005-2008 doet zich voor in bijna alle sectoren. Dit lijkt geen macro-economische reden te hebben, want de economie vertoonde toen nog hoge groeicijfers. De algemene oorzaak moet waarschijnlijk in de beperkte ruimtelijke mogelijkheden worden gezocht. Steden worden steeds voller en daarmee verkleind de mogelijkheid om als bedrijf te gaan verplaatsen met als gevolg dat de verplaatsingsdynamiek afneemt.

Tabel 18: inter gemeentelijke verplaatsingen naar sector in vier periodes

	1990-1996		1997-2000		2001-2004		2005-2008	
	Absoluut	Relatief	Absoluut	Relatief	Absoluut	Relatief	Absoluut	Relatief
Industrie & Bouwnijverheid	229	15,6%	497	16,1%	621	15,6%	574	15,5%
Transport & Distributie	42	2,9%	123	4,0%	189	4,7%	164	4,4%
Groothandel	292	19,9%	471	15,3%	467	11,7%	368	10,0%
Finale Diensten	145	9,9%	316	10,2%	449	11,3%	498	13,5%
Financiële Diensten	60	4,1%	132	4,3%	105	2,6%	99	2,7%
Zakelijke Diensten	376	25,7%	922	29,9%	1.317	33,1%	1193	32,3%
Kennisdiensten	10	0,7%	36	1,2%	68	1,7%	75	2,0%
Creatieve Diensten	147	10,0%	361	11,7%	524	13,2%	464	12,6%
Overheidsdiensten	163	11,1%	229	7,4%	244	6,1%	260	7,0%
Totaal	1.464	100%	3.087	100%	3.984	100%	3.695	100%

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

4.4. Conclusies

Tussen 1990 en 2008 is in de provincie Utrecht het totaal aantal bedrijven in 18 jaar meer dan verdubbeld. Door deze groei van het aantal bedrijven is het aantal bedrijfverplaatsingen ook sterkst gestegen. De inter gemeentelijke verplaatsingsmobiliteit is in de provincie Utrecht sterker toegenomen en worden gedomineerd door de kleine bedrijven (1-9 wp). Deze bedrijven lijken zich steeds makkelijker te verplaatsen op inter gemeentelijk niveau. Het effect van kleine bedrijven op de lokale werkgelegenheid (inter gemeentelijke verplaatsingen) blijkt dus wel degelijk groot, zeker in vergelijking tot de effecten van de verplaatsingen van grote bedrijven (250+ wp). De sector zakelijke dienstverlening blijkt, zoals verwacht, de meeste verplaatsingen op haar naam te hebben.

Op inter gemeentelijke niveau zijn er enkele verrassende resultaten gevonden. Uit de verdieping van de inter gemeentelijke verplaatsingen blijkt een blijvend saldoverlies van de grote steden en de rurale gemeenten en een blijvend saldowinst van de middelgrote en suburbane steden. Daartegenover staat dat de saldowinst van middelgrote steden en het saldoverlies van de grote steden aanzienlijk afneemt. Voor het saldoverlies van de grote steden is de stad Utrecht verantwoordelijk. Ondanks de afname van de generatie-component ontstaat er wel door de toename van het totaal aantal bedrijfsverplaatsingen een absoluut saldotekort. Het volgende gebiedskenmerk dat behandeld is betreft de bereikbaarheid van de locatie. Hieruit blijkt dat, zoals verwacht, in 1990-1996 en 2001-2008 de meerderheid van de verplaatsingen gaan naar bereikbare locaties. Een goede bereikbaarheid via de weg blijft belangrijk. Het laatste gebiedskenmerk brengt de verplaatsingsdynamiek tussen formele- (bedrijventerreinen en kantoorlocaties) en informele locaties in beeld. Zoals verwacht werd nemen de verplaatsingen naar formele locaties relatief gezien aanzienlijk af. Er is minder mobiliteit binnen de formele locaties en meer mobiliteit binnen de informele locaties. Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat de formele locaties onaantrekkelijker lijken te worden door onder andere veroudering, slechte ontsluiting en het hoge aanbod van nieuwe formele locaties. Binnen de inter gemeentelijke verplaatsingen van de verschillende sectoren blijkt dat het aantal verplaatsingen niet beïnvloed wordt door macro-economische redenen. Dit zou het gevolg kunnen zijn van de beperkte ruimtelijke mogelijkheden van de steden. Bedrijven hebben in de grote steden minder mogelijkheden om te verplaatsen waardoor de verplaatsingsdynamiek afneemt.

Al met al kan er gesproken worden van een blijvende gebundelde deconcentratie van bedrijvigheid als gevolg van bedrijfsverplaatsingen. Een mogelijke verklaring moet gezocht worden in de toename van de verplaatsing vanuit de grote steden naar middelgrote en suburbane gemeenten. Als gevolg hiervan is de verstedelijking van de provincie Utrecht in de afgelopen 18 jaar sterk uitgebreid.

5. Verplaatsingskans: invloed van bedrijfs- en gebiedskenmerken

5.1. Inleiding

In dit hoofdstuk zullen meerdere logistische regressie vergelijkingen gemaakt worden waarin de invloed wordt onderzocht van bedrijfs- en gebiedskenmerken op de verplaatsingskans van bedrijven in de provincie Utrecht. Daarnaast wordt tevens de samenhang tussen de bedrijfs- en gebiedskenmerken onderzocht. In deze vergelijkingen worden meerdere onafhankelijke variabelen (bedrijfs- en gebiedskenmerken) ingevoerd om te onderzoeken wat het effect is van deze variabelen op de afhankelijke variabelen (wel of niet verplaatst). De resultaten uit deze bewerkingen, geven de kans weer op een verplaatsing binnen de provincie Utrecht (zowel inter als intra gemeentelijk). In dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van het PAR 2008 van de provincie Utrecht. Dit databestand betreft 18 jaren van 1990 tot 2008 (zie paragraaf 3.4). Om een zo optimaal mogelijk resultaat te halen uit de data, wordt in alle vergelijkingen het jaar 1990 als startjaar van een bedrijf aangehouden. Achttien jaar aan data wordt dan in de vergelijking verwerkt.

Als eerste wordt de invloed van de bedrijfskenmerken op de verplaatsingskans getoetst. Vervolgens komen de gebiedskenmerken in paragraaf 5.3 aan bod. Om de logistische regressie vergelijking zo optimaal mogelijk uit te voeren is er een subpopulatie gemaakt. Deze subpopulatie verschilt van de populatie op basis waarvan het algemene beeld van de bedrijfsverplaatsingen in hoofdstuk 4 is weergegeven. De verplaatsingen (zowel intra als inter gemeentelijke) van de bedrijven worden gemeten over 18 jaar tussen 1990 en 2008. De subpopulatie bestaat dus uit de bedrijven die de gehele onderzoeksperiode van 18 jaar in het PAR opgenomen zijn. Dit betreft in totaal 13.366 bedrijven.

5.2. Invloed van de bedrijfskenmerken

In het vorige hoofdstuk is een algemeen beeld gegeven van de verplaatsingsdynamiek en het ruimtelijk patroon van bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht. Dit hoofdstuk en de volgende hoofdstukken behandelen de vier onderzoeksvragen die opgesteld zijn in paragraaf 2.4. De onderzoeksvragen zijn zo geformuleerd dat elke onderzoeksvraag voortborduurde op de vorige. Het resultaat hiervan leidt tot een gedetailleerder beeld van bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht en welke factoren hierop van invloed zijn.

In deze paragraaf zal de eerste onderzoeksvraag worden behandeld:

Wat is de invloed van de bedrijfskenmerken (omvang, sector en groei/ krimp) op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Om deze vraag te kunnen beantwoorden worden drie hypothesen getoetst. De hypothesen zijn gebaseerd op de literatuur (hoofdstuk 2) en onderbouwd in paragraaf 2.4.1. De drie hypothesen hebben betrekking op

een bedrijfskenmerk en zullen in een logistische regressie vergelijking worden verwerkt om te onderzoeken welke factoren (bedrijfskenmerken) van invloed zijn op de verplaatsingskans.

De volgende drie hypothesen zijn opgesteld:

Hypothese 1: Als een bedrijf drie tot zes jaren van, groei/krimp van het aantal werknemers kent, heeft het een grotere kans om te verplaatsen dan een bedrijf waarbij het aantal werknemers stabiel blijft.

Hypothese 2: Bedrijven in de zakelijke dienstverlening hebben een grotere kans om te verplaatsen dan bedrijven in de overige sectoren.

Hypothese 3: Kleine bedrijven (1-5 wp) hebben een grotere kans om te verplaatsen dan grote bedrijven (20+ wp).

Om een relevant resultaat te krijgen uit de logistische regressie vergelijkingen zijn per variabele enkele categorieën bij elkaar gevoegd en opgesplitst om de celvulling te verbeteren. De volgende aanpassingen zijn gemaakt binnen de variabele sector en omvang:

Sector:

- Industrie & bouwnijverheid (I&B)
- Transport & distributie + Groothandel (T & D + G)
- Finale diensten (F)
- Zakelijke diensten (Z)
- Financiële diensten, kennisdiensten + creatieve diensten (F+K+C)
- Overheidsdiensten (O)

Omvang

- 1 wp, 2 wp, 3-5 wp, 6-9 wp, 10-19 wp en 20+ wp

Voordat begonnen wordt met het behandelen van de logistische regressie vergelijking worden eerst drie kruistabellen behandeld om inzicht te krijgen in de getalsmatige verdeling van de variabelen. Door middel van een bivariate vergelijking wordt nagegaan of er een statistisch verband is tussen de onafhankelijke variabelen en de verplaatsing en of dit verband klopt met het veronderstelde theoretische verband.

Alle drie de variabelen blijken een statistisch significant verband te hebben met het wel of niet verplaatsen van een bedrijf (zie tabel 19,20 en 21). Uit de Cramer's V (die de sterkte van het verband weergeeft) blijkt echter dat deze verbanden zeer zwak (0.03-0.07) tot zwak (0.217) zijn. De kenmerken groei/krimp, sector en omvang hangen dus wel significant samen met de verplaatsingskans, maar de verklaringskracht van deze bedrijfskenmerken is niet bijzonder hoog. In de drie kruistabellen komen, conform de verwachtingen, geen onverwachtse resultaten voor. Zo blijkt uit tabel 7 dat het percentage bedrijven dat verplaatst hoger is naarmate de bedrijven een langere periode van groei of krimp hebben meegemaakt. Bedrijven die stabiel

blijven (qua werkgelegenheidsontwikkeling) hebben een kleinere kans om te verhuizen. Dit is conform de veronderstelling dat bedrijven die te groot of te klein worden voor het pand, moeten verhuizen om efficiënt te blijven opereren. Naarmate de periode van groei of krimp langer is, neemt de verplaatsingskans toe. Ook tussen de sectoren zijn er significante verschillen te zien. Zo hebben de bedrijven in de zakelijke en intermediaire dienstverlening (financieel, kennis en creatief) de grootste verplaatsingskans (respectievelijk 50% en 46%).

In tabel 20 is te zien dat het percentage verplaatste bedrijven in de sub populatie van bedrijven gedomineerd wordt door de zakelijke diensten. Dit is conform de literatuur. Opvallend is verder dat bedrijven in de finale diensten in de sub populatie veel minder vaak verplaatst zijn dan op grond van de totale cijfers (zie paragraaf 4.1) verwacht zou mogen worden. De overige sectoren passen in dit geval beter in het algemene beeld.

De verschillen tussen de omvang (tabel 21) van bedrijven zijn minder groot dan bij de twee andere kenmerken (significant met 95% betrouwbaarheid). Daarnaast is de richting van het verband minder duidelijk. Want hoewel de kleinste bedrijven (1 wp) een hoge verplaatsingskans hebben, geldt hetzelfde voor de bedrijven met meer dan 20 werknemers. Dus zowel grote als kleine bedrijven verplaatsen relatief veel. Dit wijkt af de van de besproken literatuur waaruit naar voren komt dat vooral kleine bedrijven veel verplaatsen. Kleinere bedrijven in deze subpopulatie hebben blijkbaar minder behoefte om te verplaatsen, terwijl verplaatsing bij grotere bedrijven vaker voorkomt ondanks de extra kosten die verplaatsing met zich meebrengt (zij hebben onder andere hogere 'sunk costs' dan de kleinere bedrijven). De verklaring voor dit afwijkende beeld moet gezocht worden in de samenstelling van de subpopulatie. Het gaat om bedrijven die over de gehele periode van 18 jaar hebben bestaan. Verplaatste eenmanszaken hebben waarschijnlijk een grotere kans om tussentijds failliet te gaan.

De vraag is of deze verklarende kenmerken invloed hebben op elkaar en de verplaatsingskans. De logistische regressie vergelijking biedt hier uitkomst. In deze multivariate analyse worden de verklaringskracht van elke variabele voor de andere variabele gecontroleerd. Daarmee kan onderzocht worden welke factoren daadwerkelijk invloed hebben op de verplaatsingskans.

Tabel 19: Wel of niet verplaatst tussen 1990-2008 na groei/krimp

Variabele:	Niet verplaatst		Wel verplaatst		Totaal	
	Absoluut	%	Absoluut	%		
Groei of Krimp	geen groei/krimp	839	71.2%	339	28.8%	1.178
	1-2 jaren groei/krimp	885	69.6%	387	30.4%	1.272
	3-6 jaren groei/krimp	1.975	67.8%	936	32.2%	2.911
	7+ jaren van groei/krimp	5.001	62.5%	3.004	37.5%	8.005
	Totaal	8.700	65.1%	4.666	34.9%	13.366

Resultaten zijn significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤ 0.01). Cramer's V=0.07

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 20: Wel of niet verplaatst tussen 1990-2008 per sector

Variabele:	Niet verplaatst		Wel verplaatst		Totaal	
	Absoluut	%	Absoluut	%		
Sector	Industrie & Bouwnijverheid	1266	56.5%	973	43.5%	2239
	Transport & Distributie en Groothandel	1219	59.3%	838	40.7%	2057
	Finale Diensten	3399	78.9%	911	21.1%	4310
	Zakelijke Diensten	543	49.9%	545	50.1%	1088
	Financiële, Kennis en Creatieve Diensten	576	54.0%	491	46.0%	1067
	Overheidsdiensten	1697	65.1%	908	34.9%	2605
	Totaal	8700	65.1%	4666	34.9%	13366

Resultaten zijn significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤ 0.01). Cramer's V=0.27

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 21: Wel of niet verplaatst tussen 1990-2008 naar omvang

Variabele:	Niet verplaatst		Wel verplaatst		Totaal	
	Absoluut	%	Absoluut	%		
Omvang	1 wp	1502	63.2%	873	36.8%	2375
	2 wp	1454	67.7%	695	32.3%	2149
	3-5 wp	2279	66.1%	1167	33.9%	3446
	6-9 wp	1245	66.5%	628	33.5%	1873
	10-19 wp	1048	63.8%	594	36.2%	1642
	20+ wp	1172	62.3%	709	37.7%	1881
	Totaal	8700	65.1%	4666	34.9%	13366

Resultaten zijn significant met een betrouwbaarheid van 95% (Sig. ≤ 0.05). Cramer's V=0.039

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 22 geeft de uitkomst van de logistische regressie vergelijking. Met de logistische regressie vergelijking wordt getoetst welke factoren van invloed zijn op de verplaatsingskans van een bedrijf. In deze vergelijking zijn de drie onafhankelijke variabelen die in de hypothesen naar voren komen, respectievelijk omvang, sector en groei/krimp, opgenomen. De afhankelijke variabele verplaatsing geeft weer of een bedrijf tenminste één keer is verplaatst (1) of niet is verplaatst (0) in de periode tussen 1990 en 2008. Er blijken 4.666 bedrijven tenminste één keer te zijn verplaatst (34.9%) en 8.700 bedrijven (65.1%) niet te zijn verplaatst (zie ook de totalen in de tabellen 19, 20 en 21). De eisen die gesteld worden aan de logistische regressie vergelijking staan beschreven in hoofdstuk 3.3. Zoals in de operationalisatie is gesteld, blijkt er geen correlatie te zijn tussen de bedrijfskenmerken (zie bijlage 2).

Bij de uitvoering van een logistische regressie vergelijking in SPSS wordt per variabele automatisch de eerste of laatste categorie aangewezen als referentie categorie. Dat is de categorie waartegen de andere categorieën binnen de variabele worden vergeleken. De eerste referentie categorie voor de variabele groei of krimp betreft de bedrijven die geen groei of krimp hebben doorgemaakt. Op basis van de relatieve verdeling (zie tabel 19) kan worden verondersteld dat deze groep minder verplaatst ten opzichte van de andere categorieën. De tweede referentie categorie van de variabele sector, zijn de overheidsdiensten. Deze categorie neemt binnen de variabele ‘sector’ een tussenpositie in qua verplaatsingskans (zie tabel 20). Binnen de variabele omvang vormen de kleine bedrijven (1 wp) de referentie groep. Deze groep heeft vrijwel dezelfde verplaatsingskans als de grote bedrijven met meer dan 20 werknemers (zie tabel 21).

In tabel 22, waarin alleen de bedrijfskenmerken zijn meegenomen, is af te lezen dat alle factoren (na controle voor elkaar) van invloed zijn op de verplaatsingskans van een bedrijf. Van boven naar beneden is eerst de invloed van groei of krimp, sector en als laatste de omvang van een bedrijf opgenomen. In de tabel zijn twee waarden weergegeven namelijk de B-waarde (de exponentiële regressiecoëfficiënt) en de significantie (Sig.). De B-waarde geeft aan met welke factor (positieve of negatieve B-waarde) de kansverhouding verandert ten opzichte van de referentie categorie. Een positieve en significante B-waarde duidt hierbij op een grotere kans op verplaatsen ten opzichte van de referentie categorie. De significantie geeft aan of de variabele wel of niet tot stand komt uit toeval (De Vocht, 2007, p. 227).

Het doormaken van een periode van groei of krimp en de lengte van die periode hebben een significante invloed op de verplaatsingskans van een bedrijf. Er komt duidelijk naar voren dat hoe meer jaren van groei of krimp een bedrijf kent, ten opzichte van de bedrijven die stabiel blijven, des te groter de kans wordt dat een bedrijf verplaatst. Hypothese 1 (als een bedrijf drie tot zes jaren van, groei/krimp kent, heeft het een grotere kans om te verplaatsen dan een bedrijf waarbij het aantal werknemers stabiel blijft) wordt aangenomen met 99% betrouwbaarheid. Dat betekent dat gecontroleerd voor sector en omvang de ontwikkeling van werkgelegenheid (in negatieve en positieve zin) van invloed is op de verplaatsingskans van een bedrijf.

Het tweede bedrijfskenmerk dat in tabel 22 is af te lezen betreft de variabele sector. Hier is de sector overheidsdiensten (met een relatief lage verplaatsingskans) de referentiegroep. In de tabel komt duidelijk naar

voren dat er, ook na controle voor groei/krimp en omvang, een significant verschil is tussen het verplaatsingsgedrag van bedrijven in alle sectoren. Bij die sectoren springen twee sectoren in het oog (door een hoge/lage B-waarde), namelijk de zakelijke diensten en de finale diensten. Uit de hoge positieve B-waarde van de zakelijke dienstverlening kan geconcludeerd worden dat bedrijven in deze sector de grootste kans hebben om te verplaatsen (gecontroleerd voor groei/krimp en omvang). Hypothese 2 (bedrijven in de zakelijke diensten hebben een grotere kans om te verplaatsen dan bedrijven in de overige sectoren) wordt dan ook aangenomen met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤ 0.01). Deze conclusie sluit aan bij de resultaten uit andere onderzoeken zoals die van het RPB, waarin gesteld werd dat de zakelijke dienstverlening de sector is met de meeste verplaatsingen (RPB, 2007, p. 32). Een mogelijke verklaring voor deze hoge verplaatsingskans is dat de zakelijke dienstverlening voor een groot deel is gevestigd in de grote steden. Door ruimte- en bereikbaarheidsproblemen en de opkomst van middelgrote steden verplaatsen bedrijven in deze sector steeds meer uit de dichtstlibbende grote steden. De andere sector die eruit springt, is de finale dienstverlening (winkels etc). Deze sector heeft de laagste B-waarde in de logistische regressie vergelijking van -0.707. Dit wil zeggen dat bedrijven in deze sector de kleinste kans hebben om te verplaatsen. Hieruit kan geconcludeerd worden dat winkels, bijvoorbeeld gevestigd in een winkelstraat, het minst mobiel zijn ten opzichte van de andere sectoren. Dit zou onder andere verklaard kunnen worden door het feit dat als een winkel al een aantal jaren op een bepaalde locatie is gevestigd, bekend is bij haar (vaste) klanten. Een verplaatsing zou in een dergelijk geval kunnen leiden tot een afname van het aantal klanten.

Hypothese 3 (kleine bedrijven (1-5 wp) hebben een grotere kans om te verplaatsen dan grote bedrijven (20+ wp)) is als derde variabele in de tabel af te lezen. Er is geconstateerd op basis van de relatieve verdeling (tabel 9) dat de kleinste bedrijven (1 wp) en grootste bedrijven (20+ wp) veel verplaatsen. Deze overeenkomst verdwijnt in de logistische regressie vergelijking. Er blijkt wel degelijk een significant verschil te zijn tussen de kleine en grote bedrijven. De theoretisch veronderstelde richting van het verband, blijkt toch te kloppen, want alle grote klassen hebben ten opzichte van de referentie groep van 1 wp een negatieve B-waarde en dus een kleinere kans om te verplaatsen. De verschillen tussen de bedrijven met meer dan 1 werknemer zijn gering. Ze verschillen van de kleinste bedrijven, maar nauwelijks van elkaar. Hypothese 3 wordt aangenomen, er bestaat immers een significant verschil tussen de grootste en kleinste bedrijven. Wel moet in gedachten gehouden worden dat deze verschillen erg dicht bij elkaar liggen.

Al hoewel deze uitkomsten ondersteunt worden door de literatuur moet wel in gedachten gehouden worden dat lang niet alle factoren van invloed zijn op de verplaatsingskans. Dit blijkt uit de lage waarde van de *Nagelkerke R Square*. Deze maat geeft de kwaliteit van het model weer en ligt altijd tussen de 0 en 1 (1=sterke samenhang) en in dit geval erg dicht bij de 0. Het heeft verder geen invloed op de resultaten en de functie ervan is alleen om aan te geven dat de factoren die meegenomen zijn niet alle invloed hebben op een bepaalde gebeurtenis. De *Nagelkerke* wordt later in dit onderzoek dan ook niet meer weergegeven, het ligt in

alle gevallen erg dicht bij de 0. Dit is geen bijzondere uitkomst omdat in dit onderzoeksgebied nooit alle factoren meegenomen kunnen worden en de *Nagelkerke* altijd laag zal zijn.

Tabel 22: De invloed van bedrijfskenmerken op de verplaatsingskans van bedrijven van 1990 - 2008

		Model 1	
		B	Sig.
Referentie: Geen groei	Groei/krimp		.000
	1-2 jr. groei/krimp	.334	.000***
	3-6 jr. groei krimp	.631	.000***
	7+ jr. groei/krimp	1.025	.000***
Referentie: Overheidsdiensten	Sector		.000
	Industrie & Bouwnijverheid	.387	.000***
	Transport & Distributie en Groothandel	.261	.000***
	Finale Diensten	-.707	.000***
	Zakelijke Diensten	.662	.000***
	Financiële, Kennis en Creatieve Diensten	.491	.000***
Referentie: 1 wp	Omvang		.000
	2 wp	-.213	.000***
	3-5 wp	-.169	.000***
	6-9 wp	-.331	.000***
	10-19 wp	-.297	.000***
	20+ wp	-.287	.000***
	Constant	-.952	
Observaties (N)	13.366		
Nagelkerke R-square	0.074		

*** Significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤ 0.01)

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

5.3. Invloed van de gebiedskenmerken

In de vorige paragraaf is de invloed van enkele bedrijfskenmerken op de verplaatsingskans onderzocht. De tweede stap gaat na in hoeverre gebiedskenmerken invloed hebben op de verplaatsingskans. Onderzoeksvraag twee luidt als volgt:

Wat is de invloed van de gebiedskenmerken (stedelijkheid, bereikbaarheid en type locatie) op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

De volgende vier hypothesen zullen getoetst worden:

Hypothese 4: Bedrijven die gevestigd zijn in grote steden hebben meer kans om te verplaatsen dan bedrijven in suburbane en rurale gemeenten.

Hypothese 5: Een bedrijf dat op een formele bedrijfslocatie is gevestigd heeft een kleinere kans om te verplaatsen dan een bedrijf dat op een informele locatie is gevestigd.

Hypothese 6: Locaties die goed bereikbaar zijn hebben de meeste kans om bedrijven vast te houden.

Ook hier zijn enkele aanpassingen gemaakt door enkele categorieën samen te voegen. Voor de variabele gemeente categorie zijn de suburbane en rurale gemeenten samengevoegd vanwege het laag aantal cases van rurale gemeenten. Daarnaast is onderscheid gemaakt tussen informele en formele (bedrijventerreinen en kantoorlocaties) locaties gemaakt.

In de tabel 23 is de logistische regressie vergelijking weergegeven waarin de invloed van de gebiedskenmerken op de verplaatsingskans van bedrijven is weergegeven. De gemeente categorieën worden vergeleken ten opzichte van de grote steden (referentie categorie) met de (veronderstelde) meeste dynamiek. Voor de tweede variabele, type terrein, is er een onderscheid tussen formele en informele locaties, waarbij de informele locatie de referentie categorie is. Voor de derde variabele afslag zijn de locaties zonder afslag naar een snelweg de referentie categorie.

Uit de eerste variabele (gemeente categorie) blijkt dat de verplaatsingsdynamiek in grote steden (als herkomstgebied) het grootst is. Vooral het verschil tussen de grote steden en suburbane/rurale gemeenten is groot. Naarmate de verstedelijking afneemt, neemt ook de verplaatsingskans af. Dit zou mogelijk verklaard kunnen worden door de grotere aanwezigheid van sectoren die veel verplaatsen in grote steden, zoals de zakelijke dienstverlening. Hypothese 4 wordt aangenomen met 99% betrouwbaarheid.

De tweede variabele is opgenomen om te toetsen of bedrijventerreinen en kantoorlocaties (formele locaties) bedrijven meer vast weten te houden of dat de verplaatsingskans daar groter is. Bedrijven op een formele locatie blijken een grotere kans te hebben om te verplaatsen dan bedrijven die op een informele locatie gevestigd zijn. Hypothese 5 wordt verworpen. Dit zou verklaard kunnen worden door het hoge aanbod van nieuwe terreinen en locaties. Deze redenering gaat ervan uit dat de meeste verplaatsingsdynamiek zich voordoet tussen formele bedrijfslocaties. Door de constante toevoeging van nieuwe formele bedrijfslocaties worden als het ware bedrijfsverplaatsingen uitgelokt.

In de literatuur (zie hoofdstuk 2) komt naar voren dat bereikbaarheid via de weg hoog aanschreven staat bij de locatiekeuze van bedrijven. Bereikbaarheid is in dit onderzoek onderzocht door te kijken of een bedrijf in zijn postcode gebied een afslag heeft naar een snelweg. De volgende hypothese (6) is hiervoor opgesteld: locaties die goed bereikbaar zijn hebben de meeste kans om bedrijven vast te houden. Bereikbaarheid blijkt (gecontroleerd voor gemeente categorie en terrein) geen significante invloed te hebben op de verplaatskans

van bedrijven. Hiermee wordt hypothese 6 wordt verworpen. Dit is opvallend omdat, zoals eerder al vermeld is, verschillende onderzoeken aangeven dat juist de bereikbaarheid van de weg erg belangrijk is (o.a. Schutjens et al. 1998, p. 17).

Tabel 23: De invloed van gebiedskenmerken op de verplaatsingskans van bedrijven van 1990 – 2008

		Model 1	
		B	Sig.
Referentie: Grote stad	Gemeente categorie		.000
	Middelgrote Stad	-.137	.006***
	Suburbane / Rurale Gemeente	-.224	.000***
Referentie: Informele locatie	Type terrein		.000
	Formele locatie	.345	.000***
Referentie: Geen afslag	Afslag	-.021	.636
	Constant	-.553	.000
	Observaties (N)	13.366	
	Nagelkerke R-square	0.081	

*** Significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤ 0.01)

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

5.4. Invloed van de bedrijfs- en gebiedskenmerken

In deze paragraaf zijn de hierboven besproken logistische regressie vergelijkingen naast elkaar gezet. Er is een extra kolom toegevoegd waarin de bedrijfs- en gebiedskenmerken beide zijn opgenomen zodat onderzocht kan worden wat het effect van de variabelen, gecontroleerd voor de andere variabelen, is.

De onderzoeksvraag luidt:

Wat is de invloed van de bedrijfs- en gebiedskenmerken op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

De toevoeging van gebiedskenmerken leidt tot een aantal interessante bevindingen. De variabelen zullen worden behandeld in de volgorde zoals deze in tabel 24 zijn opgenomen. Als gekeken wordt naar de variabele groei/krimp komt duidelijk, zoals verwacht, naar voren dat naarmate het aantal jaren dat een bedrijf groeit of krimpt de kans om te verplaatsten toeneemt. Deze variabele wordt niet sterk beïnvloed door de

gebiedskenmerken (stedelijkheid, bereikbaarheid en bedrijventerreinen/kantoorlocaties) die in deze vergelijking zijn opgenomen. De B-waarden in model drie wijken namelijk zeer weinig af van de B-waarden in de modellen één en twee. Dus ongeacht de gebiedskenmerken (herkomst) hangt (de lengte van) de periode van groei/krimp positief samen met de verplaatsingskans.

De tweede variabele betreft de sector en wordt net als de eerste variabele niet sterk beïnvloed door de gebiedskenmerken. In de resultaten vinden geen opvallende veranderingen plaats ten opzichte van de eerste logistische regressie vergelijking (model 1).

Als gekeken wordt naar de variabele omvang, zijn B-waarden aanzienlijk lager geworden ten opzichte van de aparte logistische regressie vergelijking. Omvang, vooral voor de grotere bedrijven, blijkt de verplaatsingskans sterker te beïnvloeden door de gebiedskenmerken. Er is nu duidelijk te zien dat de verplaatsingskans van een bedrijf afneemt naar mate de omvang groter wordt. Dit ten opzichte van resultaten in tabel 9 en model 1 wat dus wil zeggen dat gecontroleerd voor de gebiedskenmerken de eenmanszaken wat betreft verplaatsingskans boven de andere categorieën uitsteken.

De vierde variabele (gemeenten categorie) met als referentie categorie grote steden. Het gaat hier dus om de gemeente van herkomst (vestigingsplaats vóór de verplaatsing). Alle type gemeenten blijken significant te zijn en hebben een negatieve B-waarde die aanzienlijk negatiever zijn dan bij de aparte logistische regressie. Wel is de kans verkleind. Dit houdt in dat gecontroleerd voor de bedrijfskenmerken bedrijven in middelgrote steden, suburbane en rurale gemeenten een kleinere kans hebben om te verplaatsen dan bedrijven die in een grote stad zijn gevestigd. Naarmate de stedelijkheid afneemt neemt dus ook de kans op verplaatsing af. Bedrijven verplaatsen kennelijk makkelijker vanuit of in grote steden, en dit verband wordt sterker als men voor bedrijfskenmerken controleert. Dit zou onder andere kunnen komen door de stijgende vraag en aanbod naarmate er meer inwoners zijn (stedelijkheid).

Bij de variabele waarin het type terrein (formele en informele locatie) wordt getoetst blijkt een verschil op te treden als de bedrijfs- en gebiedskenmerken worden samengevoegd. Bedrijven die op een formele locatie zijn gevestigd hebben nu geen significante invloed meer op de verplaatsingskans ten opzichte van bedrijven op informele locaties. Dit betekent dat het verschil tussen formele en niet formele bedrijfslocaties wat betreft de verplaatsingskans 'opgenomen' wordt door (de toevoeging van) bedrijfskenmerken. De bereikbaarheid van de locatie blijkt nog steeds geen significante invloed te hebben op de verplaatsingskans.

Het lijkt er op dat bedrijfskenmerken meer van belang zijn dan gebiedskenmerken bij de verklaring van de verplaatsingskans van bedrijven. Of dit werkelijkheid het geval is zal in de volgende paragraaf worden bekeken. Daar wordt gekeken naar de samenhang tussen de bedrijfs- en gebiedskenmerken. Om te onderzoeken wat de samenhang is tussen de gebieds- en de bedrijfskenmerken en de invloed hiervan op de verplaatsingskans, is er per gebiedskenmerk een aparte logistische regressie vergelijking uitgevoerd en worden deze vergeleken.

Tabel 24: De invloed van bedrijfs- en gebiedskenmerken op de verplaatsingskans van bedrijven van 1990 – 2008

		Model 1:	Model 2:	Model 3:
		Bedrijfs- kenmerken	Gebieds- kenmerken	Gebieds- en bedrijfskenmerken
		B	B	B
Referentie: Geen groei	Groei/krimp			
	1-2 jr. groei/krimp	.334***		.336***
	3-6 jr. groei krimp	.631***		.628***
	7+ jr. groei/krimp	1.025***		1.022***
Referentie: Overheidsdiensten	Sector			
	Industrie & Bouwnijverheid	.387***		.420***
	Transport & Distributie en Groothandel	.261***		.281***
	Finale Diensten	-.707***		-.712***
	Zakelijke Diensten	.662***		.661***
	Financiële, Kennis en Creatieve Diensten	.491***		.483***
Referentie: 1 wp	Omvang			
	2 wp	-.213***		-.341***
	3-5 wp	-.169***		-.489***
	6-9 wp	-.331***		-.701***
	10-19 wp	-.297***		-.738***
	20+ wp	-.287***		-.799***
Referentie: Grote stad	Gemeente categorie			
	Middelgrote Stad		-.137***	-.191***
	Suburbane / Rurale Gemeente		-.224***	-.329***
Referentie: Informele locatie	Type terrein			
	Formele locatie		.345***	-.047
Referentie: Geen afslag	Afslag		-.021	.003
	Constant	-.952	-.553	-.784.
Observaties (N)		13.366	13.366	13.366
Nagelkerke R-square		0.074	0.081	0.078

* Significant met een betrouwbaarheid van 90% (Sig. ≤0.10)

** Significant met een betrouwbaarheid van 95% (Sig. ≤0.05)

*** Significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤0.01)

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

5.5. Samenhang tussen de bedrijfs- en gebiedskenmerken

In deze paragraaf zal de samenhang tussen de bedrijfs- en gebiedskenmerken behandeld worden. De nadruk ligt op samenhang tussen de bedrijfskenmerken en stedelijkheid. Dit komt dan ook als eerste aan bod. Vervolgens de bereikbaarheid van de locatie en als laatste de samenhang tussen de gebiedskenmerken en het type locatie.

Rurale gemeenten hebben aanzienlijk minder cases en daarom is er eerder al voor gekozen om deze toe te voegen aan de suburbane gemeenten. De sub populatie van 13.366 bedrijven wordt nu voor stedelijkheid als volgt opgesplitst naar de drie typen gemeenten:

- Grote steden: 4.315 cases
- Middelgrote steden: 4.814 cases
- Suburbane en rurale gemeenten: 4.237 cases

De volgende onderzoeksvraag wordt gesteld:

Wat is de samenhang tussen de bedrijfs- en gebiedskenmerken op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Hypothese 7: Als een bedrijf meer dan zeven jaren van groei/krimp van het aantal werknemers kent en gevestigd is in een rurale of suburbane gemeente, heeft het een grotere kans om te verplaatsen dan een bedrijf in dezelfde situatie die gevestigd is in een grote of middelgrote stad.

Hypothese 8: Bedrijven in de zakelijke dienstverlening die in een grote stad gevestigd zijn hebben een grotere kans om te verplaatsen dan vergelijkbare bedrijven die gevestigd zijn in middelgrote steden of suburbane/rurale gemeenten.

Hypothese 9: Kleine bedrijven (1-5 wp) die in een grote stad gevestigd zijn hebben een grotere kans om te verplaatsen dan grote bedrijven (20+ wp).

De eerste variabele groei/krimp die behandeld wordt (tabel 25), betreft de groei of krimp van een bedrijf die een bedrijf kan hebben doorgemaakt tussen 1990 en 2008 en de invloed daarvan op de verplaatsingskans. Hypothese 7: Als een bedrijf meer dan zeven jaren van groei/krimp van het aantal werknemers kent en gevestigd is in een rurale of suburbane gemeente, heeft het een grotere kans om te verplaatsen dan een bedrijf in dezelfde situatie die gevestigd is in een grote of middelgrote stad. De hypothese wordt aangenomen omdat de verplaatsingskans langzaam oploopt naarmate de stedelijkheid toeneemt. Bedrijven die in een rurale gemeenten zijn gevestigd en meer dan 7 jaar van groei/krimp kennen hebben de grootste kans om te verplaatsen. Dit zou als oorzaak kunnen hebben dat in de kleinere gemeenten bij voorbaat minder ruimte en mogelijkheden aanwezig zijn dan in grote steden. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat een nieuwe locatie veel moeilijker is te vinden in de grote steden vanwege het ruimte tekort dan in suburbane en rurale gemeenten. Bedrijven in grote steden zijn gedwongen langer op dezelfde locatie te blijven. Hetzelfde soort

bedrijf heeft tevens in alle drie de typen gemeenten de grootste kans om te verplaatsten. Het verband blijft hetzelfde, daarentegen zijn wel de verschillen in de verplaatsingskans tussen de bedrijven in suburbane/rurale gemeenten groter dan in de grote steden.

De zakelijke diensten, zoals ook blijkt uit de eerdere resultaten (o.a. model 1), staat bovenaan met de grootste verplaatsingskans en de finale diensten hebben de laagste verplaatskans. Dit is in alle (herkomst) gemeenten het geval.

Hypothese 8 (bedrijven in de zakelijke dienstverlening die in een grote stad gevestigd zijn hebben een grotere kans om te verplaatsen dan vergelijkbare bedrijven die gevestigd zijn in middelgrote steden, suburbane of rurale gemeenten) wordt verworpen. Juist het tegenovergestelde blijkt aan de orde te zijn. De verplaatsingskans van bedrijven in de zakelijke dienstverlening neemt toe naarmate de stedelijkheid afneemt. Interessant is dat dit ook geldt voor bedrijven in de finale diensten. Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat de grote steden onder andere meer vraag en aanbod hebben ten opzichte van de kleinere typen gemeenten. Verplaatsingen zijn misschien vaker nodig om efficiënt te kunnen blijven opereren. Als laatste wordt hypothese 9 getoetst. Om deze hypothese te kunnen toetsen moet naar de eerste kolom worden gekeken in tabel 25. Het blijkt dat de verplaatsingskans van grote bedrijven (>10 wp) buiten de grote steden veel kleiner is dan in de grote steden. Hypothese 9 wordt naar aanleiding van deze resultaten aangenomen. Er is een significant verschil tussen de verplaatsingskans van kleine en grote bedrijven in de grote steden. De B-waarden liggen overigens wel dicht bij elkaar.

Tabel 25: Samenhang tussen type gemeenten en de bedrijfskenmerken

		Model 1	Model 2	Model 3
		Grote steden	Middelgrote steden	Suburbane en Rurale gemeenten
		B	B	B
Referentie: Geen groei	Groei/krimp			
	1-2 jr. groei/krimp	-.055	.677***	.367**
	3-6 jr. groei krimp	.333**	.909***	.646***
	7+ jr. groei/krimp	.668***	1.229***	1.184***
Referentie: Overheidsdiensten	Sector			
	Industrie & Bouwnijverheid	.560***	.339***	.443***
	Transport & Distributie en Groothandel	.366***	.385***	.148
	Finale Diensten	-.827***	-.666***	-.594***
	Zakelijke Diensten	.638***	.649***	.740***
	Financiële, Kennis en Creatieve Diensten	.509***	.403***	.547***
Referentie: 1 wp	Omvang			
	2 wp	-.282**	-.481***	-.247**
	3-5 wp	-.471***	-.550***	-.456***
	6-9 wp	-.692***	-.843***	-.545***
	10-19 wp	-.410***	-.933***	-.840***
	20+ wp	-.497***	-.992***	-.950***
	Constant	-.570	-1.078	-1.244
	Observaties (N)	4.315	4.814	4.237
	Nagelkerke R-square	0.111	0.080	0.076

** Significant met een betrouwbaarheid van 95% (Sig. ≤0.05)

*** Significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤0.01)

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Samenhang tussen de bedrijfskenmerken en de bereikbaarheid van de locatie

In deze deelparagraaf zal de samenhang tussen de bereikbaarheid en de gebiedskenmerken behandeld worden. De cases zijn als volgt onderverdeeld:

- Afslag: 8.856 cases
- Geen afslag: 4.510 cases

Uit de resultaten van paragraaf 5.3 en 5.4 blijkt dat de bereikbaarheid van de locatie geen significante invloed heeft op de verplaatsingskans. Als gekeken wordt naar beide categorieën blijken er wel een aantal verschillen te zijn. In tabel 26 is te zien dat van de variabele sector vrijwel alle bedrijfskenmerken een significante invloed hebben op de verplaatsingskans van bedrijven ongeacht de bereikbaarheid van de locatie. Interessant is het verschil tussen het aantal jaren van groei of krimp en de bereikbaarheid van de locatie. Bedrijven die niet op een bereikbare locatie zijn gevestigd hebben een grote kans om te verplaatsen als er enkele jaren van groei of krimp plaatsgevonden hebben. Er is sprake van een hogere verplaatsingsdynamiek op locaties die geen afslag naar een snelweg hebben in het (vier cijferig) postcode gebied. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat bereikbare locaties vaker buiten woongebieden liggen en mede daardoor meer uitbreidingsruimte bieden. Als gekeken wordt naar de verschillende sectoren blijken bedrijven in de zakelijke dienstverlening, die gevestigd zijn op een bereikbare locatie, de grootste verplaatsingskans te hebben ten opzichte van de overheidsdiensten. Opvallend is dat bedrijven in de sector transport & distributie en groothandel een grotere kans hebben om te verplaatsen bij vestiging op een bereikbare locatie. Terwijl juist deze sector belang heeft bij een goede bereikbaarheid en dus verwacht zou worden dat de verplaatsingskans zou dalen.

De laatste variabele in de vergelijking betreft de omvang van het bedrijf. Het veronderstelde verband zoals dat werd gevonden in tabel 24, model 3 is niet meer te onderscheiden. De splitsing naar de bereikbaarheid van locaties heeft een gering effect op de verplaatsingskans van bedrijven als gekeken wordt naar de omvang.

Tabel 26: Samenhang tussen bereikbaarheid via de weg en de bedrijfskenmerken

		Model 1	Model 2
		Geen afslag	Wel afslag
		B	B
Referentie: Geen groei	Groei/krimp		
	1-2 jr. groei/krimp	.413**	.296**
	3-6 jr. groei krimp	.731***	.577***
	7+ jr. groei/krimp	1.127***	.974***
Referentie: Overheidsdiensten	Sector		
	Industrie & Bouwnijverheid	.387***	.390***
	Transport & Distributie en Groothandel	.181*	.308***
	Finale Diensten	-.656***	-.734***
	Zakelijke Diensten	.496***	.751***
	Financiële, Kennis en Creatieve Diensten	.315**	.574***
Referentie: 1 wp	Omvang		
	2 wp	-.332***	-.344***
	3-5 wp	-.599***	-.424***
	6-9 wp	-.557***	-.761***
	10-19 wp	-.718***	-.715***
	20+ wp	-.661***	-.788***
	Constant	-1.059	-.899
	Observaties (N)	8.856	4.510
	Nagelkerke R-square	0.070	0.090

* Significant met een betrouwbaarheid van 90% (Sig. ≤ 0.10)

** Significant met een betrouwbaarheid van 95% (Sig. ≤ 0.05)

*** Significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤ 0.01)

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Samenhang tussen de bedrijfskenmerken en het type terrein

Het laatste gebiedskenmerk behandelt het type terrein waar een bedrijf zich op heeft gevestigd. Deze variabele is als volgt opgebouwd:

- Informele locatie: 11.260 cases
- Formele locatie (bedrijventerrein en kantoorlocatie): 2.106 cases

Het type terrein is tot nu toe het gebiedskenmerk waarin de meeste verschillen zijn te zien (zie tabel 27 op de volgende pagina). Kijkend naar de eerste variabele is te zien dat er veel meer verplaatsingsdynamiek bestaat bij bedrijven die van een informele locatie komen, dan bij bedrijven op een formele locatie. Bedrijven op deze informele locaties hebben de grootste (significante) verplaatskans. Als gekeken wordt naar de groei/krimp van bedrijven die op formele locaties zijn gevestigd, blijken de verschillen tussen bedrijven minder groot (significant met 90% en 95% betrouwbaarheid) dan op de informele locaties. Dit verschil zou kunnen komen door het ruimtegebrek op informele locaties (voornamelijk woongebieden) waardoor bedrijven (vooral de kleinere bedrijven) die een langere periode van dynamiek meemaken, sneller moeten verplaatsen dan (veelal grotere) bedrijven op formele locaties omdat hier meer (uitbreidings) mogelijkheden zijn.

De variabele sector laat een opvallende verandering zien. Zo blijkt binnen de sectoren industrie & bouwnijverheid, transport & distributie en groothandel de verplaatsingskans significant groter op informele locaties, dan op formele locaties. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat deze sectoren structureel ‘verwijderd’ worden uit de (woon) locaties vanwege mogelijke (verkeers) overlast en ruimtegebrek. Gecontroleerd voor de andere bedrijfskenmerken blijkt de omvang van een bedrijf een significante invloed te hebben op bedrijven die op informele locaties zijn gevestigd. De B-waarden laten geen bijzondere veranderingen zien ten opzichte van de andere vergelijkingen. Het gebrek aan significantie op de formele locaties komt mogelijk door het gebrek aan diversiteit binnen deze categorie (voornamelijk de grotere bedrijven zijn gevestigd op formele locaties).

Tabel 27: Samenhang tussen het type terrein en de bedrijfskenmerken

		Model 1	Model 2
		Informele locaties	Bedrijventerrein & Kantoorlocatie
		B	B
Referentie: Geen groei	Groei/krimp		
	1-2 jr. groei/krimp	.299***	.824*
	3-6 jr. groei krimp	.632***	.682*
	7+ jr. groei/krimp	1.050***	.851**
Referentie: Overheidsdiensten	Sector		
	Industrie & Bouwnijverheid	.479***	-.068
	Transport & Distributie en Groothandel	.347***	-.147
	Finale Diensten	-.704***	-.417*
	Zakelijke Diensten	.630***	.644***
	Financiële, Kennis en Creatieve Diensten	.462***	.547**
Referentie: 1 wp	Omvang		
	2 wp	-.344***	-.341
	3-5 wp	-.560***	.062
	6-9 wp	-.786***	-.101
	10-19 wp	-.756***	-.317
	20+ wp	-.666***	-.546**
	Constant	-.964	-.844
	Observaties (N)	11.260	2.106
	Nagelkerke R-square	0.091	0.040

* Significant met een betrouwbaarheid van 90% (Sig. ≤0.10)

** Significant met een betrouwbaarheid van 95% (Sig. ≤0.05)

*** Significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤0.01)

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

5.6. Conclusies

In dit hoofdstuk is deelonderzoek één uitgewerkt door de beantwoording van vier onderzoeksvragen. Bij deze resultaten moet in gedachte worden gehouden dat de verklarende waarden van de modellen niet heel groot zijn. Er zijn dus meer factoren (overheidsbeleid, kennis etc) die invloed kunnen hebben op de verplaatsingskansen.

Deelonderzoek één luidt als volgt:

Het in kaart brengen en verklaren, met behulp van bedrijfs- en gebiedskenmerken, van de veranderingen in het ruimtelijke patroon van bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht in de periode 1990-2008 door middel van het gebruik van het Provinciaal Arbeidsregister van de provincie Utrecht.

Met behulp van de toetsing van drie hypothesen wordt onderzoeksvraag één beantwoord. Als eerste wordt de invloed van de bedrijfskenmerken op de verplaatsingskansen van bedrijven in de provincie Utrecht onderzocht.

Wat is de invloed van de bedrijfskenmerken (omvang, sector en groei/krimp) op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Uit de eerste logistische regressie vergelijking (tabel 22) blijkt, zoals verwacht, dat de ontwikkeling van werkgelegenheid van invloed is op de verplaatsingskansen van een bedrijf (hypothese 1). Hoe meer jaren van groei/krimp een bedrijf kent, des te groter is de kans dat een bedrijf verplaatst. Resultaten uit de eerdere hoofdstukken (1 en 2) bevestigen dit. Conform de verwachting hebben bedrijven in de zakelijke dienstverlening, ten opzichte van de overheidsdiensten, de grootste kans om te verplaatsen (hypothese 2). Hypothese drie heeft betrekking op het verschil van de verplaatsingskansen tussen kleine (1-5 wp) en grote (20+ wp) bedrijven. Hierin komt naar voren dat naarmate de omvang van het bedrijf toeneemt de kans kleiner wordt op verplaatsing. De verschillen tussen de categorieën omvang is daarentegen wel gering. Er bestaat, zoals in hypothese drie gesteld wordt, een significant verschil tussen de verplaatsingskansen van de grootste en kleinste bedrijven in de provincie Utrecht. Deze bevindingen ondersteunen eerdere constatering die gemaakt zijn naar aanleiding van de bivariate analyses (zie tabel 21). Alle drie de hypothesen met betrekking tot de invloed van de bedrijfskenmerken op de verplaatsingskansen worden aangenomen.

De tweede onderzoeksvraag die behandeld is luidt:

Wat is de invloed van de gebiedskenmerken (stedelijkheid, bereikbaarheid en type locatie) op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Na toetsing van hypothese 4 blijkt dat de verplaatsingsdynamiek in grote steden als herkomstgebied het grootst te zijn. Er is een groot verschil tussen de grote steden en suburbane/rurale gemeenten. Geconcludeerd wordt dat naarmate de verstedelijking afneemt, de verplaatsingskansen ook afneemt. Er werd verwacht dat bedrijven die gevestigd zijn op formele locaties minder verplaatsten dan bedrijven op informele locaties (hypothese 5). Dit wordt niet bevestigd. Bedrijven op formele locaties hebben een grotere verplaatsingskans dan bedrijven op informele locaties. Mogelijk komt dit door het hoge aanbod van nieuwe

formele locaties. Het verhoogde aanbod kan als gevolg hebben dat er meer verplaatsingsdynamiek ontstaat tussen deze locaties. De bereikbaarheid van de locatie heeft tegen de verwachting in geen invloed op de verplaatsingskans van bedrijven (hypothese 6). Van de drie hypothesen die getoetst zijn, wordt er één aangenomen (hypothese 4) en twee verworpen (hypothese 5 en 6).

De derde onderzoeksvraag die wordt behandeld in dit deelonderzoek vormt de overkoepeling van de twee hierboven behandelde onderzoeksvragen:

Wat is de invloed van de bedrijfs- en gebiedskenmerken op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Uit het samenvoegen van de bedrijfs- en gebiedskenmerken in één logistische regressie vergelijking blijkt dat het verschil tussen formele en informele bedrijfslocaties wat betreft de verplaatsingskans 'opgenomen' wordt door de toevoeging van bedrijfskenmerken. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat de bedrijfskenmerken de meeste invloed hebben op de verplaatsingskans. Dit sluit aan bij de huidige trend dat de kenmerken van de verplaatste bedrijven steeds vaker centraal staan als verklarende factoren van verplaatsing (zie hoofdstuk 1).

De laatste onderzoeksvraag die beantwoordt wordt in dit hoofdstuk is:

Wat is de samenhang tussen de bedrijfs- en gebiedskenmerken op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Ter beantwoording van deze onderzoeksvraag worden eerst drie hypothesen getoetst met betrekking tot de samenhang tussen de bedrijfskenmerken en de mate van stedelijkheid van de herkomstlocatie. Uit deze resultaten blijkt dat voor bedrijven, die meer dan zeven jaar groei/krimp kennen de kans aanzienlijk groter is om te verplaatsen als zij gevestigd zijn in een suburbane/rurale gemeente dan voor een soortgelijk bedrijf in een grote stad (hypothese 7). Hetzelfde type bedrijf heeft daarbij in alle drie de type gemeenten de grootste kans om te verplaatsten (de richting van het verband blijft dus hetzelfde). De verplaatsingskans van bedrijven in de zakelijke dienstverlening neemt toe naarmate de stedelijkheid afneemt, terwijl het tegenovergestelde wordt verwacht (hypothese 8). Interessant is dat voor bedrijven in de finale diensten de verplaatsingskans ook toeneemt als de verstedelijking afneemt. Een mogelijke verklaring zou kunnen liggen in (onder andere) de grotere vraag en aanbod binnen grote steden ten opzichte van de kleinere typen gemeenten. Tevens is een significant verschil vastgesteld tussen de verplaatsingskans van kleine en grote bedrijven in de grote steden (hypothese 9). De B-waarden liggen overigens wel dicht bij elkaar. Opvallend hierbij is dat de verplaatsingskans van grote bedrijven (>10 wp) buiten de grote steden veel kleiner is dan in de grote steden. Eén van de drie hypothesen wordt uiteindelijk verworpen (hypothese 8).

Het tweede gebiedskenmerk dat behandeld wordt heeft betrekking op de samenhang tussen de bereikbaarheid van de locatie en de bedrijfskenmerken. Interessant is het verschil tussen het aantal jaren van groei/krimp en de bereikbaarheid van de locatie. Bedrijven die niet op een bereikbare locatie zijn gevestigd hebben de grootste kans om te verplaatsen als er enkele jaren van groei/ krimp plaatsgevonden hebben. Een mogelijke verklaring hiervoor is, dat goed bereikbare locaties vaker buiten woongebieden liggen en mede daardoor meer uitbreidingsruimte bieden. Binnen de sectoren valt op dat, tegen de verwachting in, bedrijven

in de sector transport & distributie en groothandel een grotere kans hebben om te verplaatsen bij vestiging op een goed bereikbare locatie. Juist deze sector heeft belang bij een goede bereikbaarheid waardoor verwacht wordt dat de verplaatsingskans kleiner wordt. Voor het laatste bedrijfskenmerk omvang zijn geen grote verschillen gevonden. Tevens is het veronderstelde verband, zoals dat werd gevonden in tabel 24 model 3 niet meer is te onderscheiden.

Het laatst behandelde gebiedskenmerk, type terrein, laat de meeste verschillen zien. Informele locaties tonen in de vergelijking de meeste verplaatsingsdynamiek. De variabele groei/krimp laat op de informele locaties een significante verplaatsingskans zien. Mogelijk verklaard het ruimtegebrek op informele locaties (voornamelijk woongebieden) dat langere perioden van dynamiek sneller zullen leiden tot een verplaatsing. Bedrijven op formele locaties hebben hier waarschijnlijk minder last van omdat er meer rekening gehouden wordt met uitbreidingsmogelijkheden. Een andere opvallende verandering is te zien bij de sectoren. De verplaatsingskans is significant groter op informele locaties binnen de sectoren industrie & bouwnijverheid, transport & distributie en groothandel dan op formele locaties. Dit zou verklaard kunnen worden door de structurele 'verwijdering' van deze sectoren uit de informele (woon) locaties vanwege mogelijke (verkeers) overlast en ruimtegebrek. Het verband tussen formele locaties en omvang van een bedrijf blijkt niet significant zijn (met uitzondering van de bedrijven met 20+ wp). Dit komt waarschijnlijk door het zeer kleine aantal bedrijven met 1wp (referentie categorie) die op een formele locatie zijn gevestigd.

6. Verplaatsings- en overlevingskans van starters

6.1. Inleiding

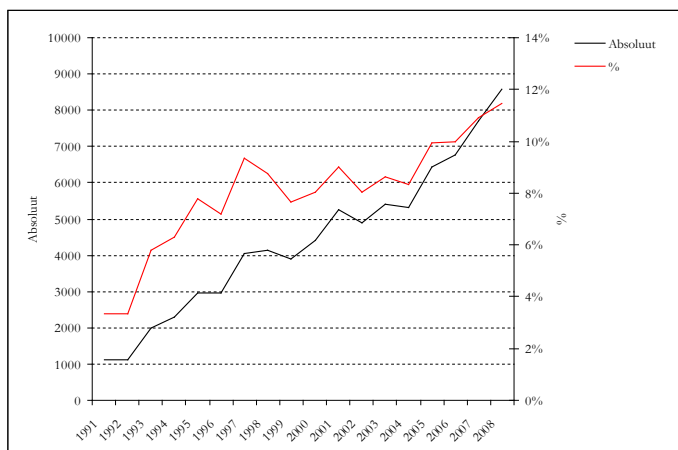
In dit laatste hoofdstuk wordt onderzocht wat de invloed is van de verplaatsing op de overlevingskans van een starter in de provincie Utrecht en welke kenmerken hier invloed op hebben. Hebben bedrijven die vaker verplaatsen een grotere overlevingskans? Er wordt door middel van geboortecohorten in de provincie Utrecht tussen 1990 en 2008 getracht inzicht te geven in de factoren die de overlevingskans van starters beïnvloeden (bedrijfs- en of gebiedskenmerken). Belangrijk hierbij is, dat zowel de inter als intra gemeentelijke verplaatsingen zijn meegenomen. Daarnaast kan nooit met zekerheid gesteld worden wat er met een starter is gebeurd als een bedrijf niet meer in het bestand aanwezig is. Het verdwijnen van een bedrijf kan niet gecontroleerd worden (zie paragraaf 3.2 en 3.4).

De onderzoeksvraag die behandeld wordt luidt als volgt:

Wat is de invloed van verplaatsing op de overlevingskans van starters in de provincie Utrecht in de periode van 1990 tot 2008 en welke kenmerken spelen hierbij een rol.

In deze cohort analyse wordt een andere subgroep van bedrijven gebruikt dan in voorgaande analyses. Er wordt voor elk jaar van de starters een geboortecohort gemaakt (zie paragraaf 2.4.2). Deze geboortecohorten bevatten het aantal starters per jaar. De geboortecohorten starten in 1991. Zoals te zien is in figuur 8 stijgt het aantal starters zowel absoluut als procentueel geleidelijk in de periode tussen 1990 en 2008. Er is één opvallende piek waar te nemen namelijk in 1997. Deze piek kan verklaard worden door de ingang van een periode van sterke economische groei (die eerder al naar voren kwam in figuur 3) waarin de starters zich bevinden. Niet alleen de verplaatsingsdynamiek is toegenomen, zoals in hoofdstuk 4 naar komt, maar ook het aantal starters is toegenomen.

Figuur 8: Starters in de provincie Utrecht in de periode 1990 – 2008



Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

In tabel 28 en 28.1 wordt een gedetailleerder beeld gegeven van het absolute en relatieve aantal starters per jaar en periode. Waarbij de volgende periodes zijn onderscheiden (zie hoofdstuk 4.1):

- relatief stabiel: 1990 – 1996
- sterke groei: 1997 – 2000
- relatief stabiel: 2001 – 2004
- sterke groei: 2005 - 2008

De periodes zijn zowel in de absolute als de relatieve resultaten terug te zien. In de overgang van een relatief stabiele periode naar een periode van sterke groei is een toename te zien van het aantal starters. Economische trends blijken invloed te hebben op het aantal startende bedrijven in provincie Utrecht (tabel 28/28.2).

Tabel 28 Starters in de provincie Utrecht in de periode 1990 – 2008

Jaar	Periode 1990-1996						Periode 1997-2000			
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Absoluut	1.118	1.125	1.993	2.289	2.965	2.966	4.052	4.124	3.905	4.400
%	3%	3%	6%	6%	8%	7%	9%	9%	8%	8%
Totaal	33.301	33.731	34.421	36.201	38.136	41.227	43.333	47.040	50.963	54.779

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

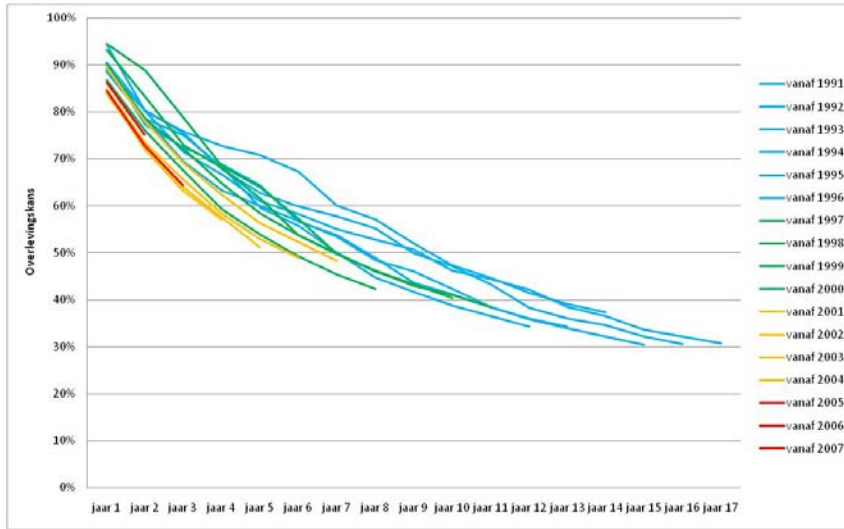
Tabel 28.1: Starters in de provincie Utrecht in de periode 1990 – 2008

Jaar	Periode 2001-2004				Periode 2005-2008			
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Absoluut	5.258	4.899	5.397	5.320	6.435	6.757	7.710	8.587
%	9%	8%	9%	8%	10%	10%	11%	11%
Totaal	58.311	60.923	62.453	63.706	64.729	67.699	70.742	74.812

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

In figuur 9 wordt de overlevingskans van starters in de provincie Utrecht weergegeven. Het gaat hier om de starters per jaar en het aantal overlevende bedrijven in 2008. De overlevingskans blijkt met het oplopen van de levensjaren af te nemen. Dit is logisch want eenmaal gestarte bedrijven lopen elk jaar dat ze nog bestaan meer kans om niet te overleven. Na 19 jaar is de overlevingskans ongeveer 30%. Er zijn verder geen bijzonder grote verschillen te zien wat betreft het verloop van de overlevingskansen van de verschillende geboortecohorten van starters. Wel valt op dat voor bedrijven die gestart zijn 1991 de overlevingskans in het eerste jaar groter is dan voor bedrijven die gestart zijn in 2007. De overlevingskans na het eerste jaar neemt langzaam af. In bijlage 1 is de tabel opgenomen met alle data per periode per jaar.

Figuur 9: Overlevingskans van startende ondernemingen tussen 1990 – 2008 in de provincie Utrecht



Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Zoals in de inleiding van dit hoofdstuk al naar voren komt wordt in dit deelonderzoek onderzocht wat de invloed is van enkele bedrijfs- en gebiedskenmerken op de overlevingskans van starters in de provincie Utrecht. Er is voor dit deelonderzoek tevens onderscheid gemaakt naar ‘events’ die een starter mee kan maken in zijn bestaansjaren. Deze factoren worden nu als volgt onderverdeeld:

- Gebiedskenmerken: Stedelijkheid, bereikbaarheid en type terrein
- Bedrijfskenmerk: Sector
- Events: Verplaatsing en groei

6.2. De invloed van verplaatsing op de overlevingskans van starters in de provincie Utrecht

In deze paragraaf wordt onderzocht wat de invloed is van de verplaatsing van een bedrijf op de overlevingskans. Om dit in beeld te brengen is per jaar gekeken wat het aantal starters (geboortecohorten) is en het aantal overlevers per cohort in 2008. De geboortecohorten worden per jaar apart weergegeven in de tabellen 29 en 29.1. In deze tabellen wordt onderscheid gemaakt tussen het aantal malen dat een bedrijf verplaatst en het aantal overlevers binnen die groep. Bij het analyseren van de cohorten moet rekening gehouden worden met het feit dat per cohort vanaf 1991(18 jaar) het aantal jaar wat onderzocht wordt, afneemt. Het aantal verplaatsingen is onderverdeeld in drie categorieën: geen, één en twee of meer verplaatsingen. Vervolgens wordt weergegeven of een bedrijf wel of niet overleeft in 2008 en het percentage overlevenden van die groep. De verwachting is dat onder de starters die verplaatst zijn er meer overleven ten opzichte van de bedrijven die niet verplaatsen. De gedachte hierachter is dat bedrijven zich aanpassen aan de

veranderende economische omstandigheden door te verplaatsen. Bedrijven die zich aanpassen aan de markt zouden daardoor vaker overleven.

Tabel 29: geboortecohorten 1991-2000

Startjaar 1991

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	284	184	39%	468
	1	395	97	20%	492
	2+	96	52	33%	158
	Totaal	775	343	31%	1118

Startjaar 1996

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	395	568	59%	963
	1	1330	290	18%	1620
	2+	226	157	41%	383
	Totaal	1951	1015	34%	2966

Startjaar 1992

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	277	212	43%	489
	1	415	85	17%	500
	2+	89	47	35%	136
	Totaal	781	344	31%	1125

Startjaar 1997

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	741	902	55%	1643
	1	1455	421	22%	1876
	2+	299	234	44%	533
	Totaal	2495	1557	38%	4052

Startjaar 1993

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	419	341	45%	760
	1	784	169	18%	953
	2+	185	95	34%	279
	Totaal	1388	605	30%	1993

Startjaar 1998

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	835	957	53%	1792
	1	1329	516	28%	1845
	2+	296	191	39%	487
	Totaal	2460	1664	40%	4124

Startjaar 1994

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	507	522	51%	1029
	1	770	225	23%	995
	2+	158	97	37%	265
	Totaal	1435	854	37%	2289

Startjaar 1999

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	652	971	60%	1623
	1	1252	503	29%	1755
	2+	313	214	41%	527
	Totaal	2217	1688	43%	3905

Startjaar 1995

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	535	601	53%	1136
	1	1208	275	19%	1483
	2+	207	139	40%	346
	Totaal	1950	1015	34%	2965

Startjaar 2000

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal verplaatsingen	0	668	1022	60%	1690
	1	1533	612	29%	2145
	2+	338	227	40%	565
	Totaal	2539	1861	42%	4400

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Alle resultaten zijn significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤ 0.01)

Tabel 29.1: geboortecohorten 2001-2007

Startjaar 2001

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal	0	751	1539	67%	2290
verplaatsingen	1	1651	737	31%	2388
	2+	321	259	45%	580
	Totaal	2723	2535	48%	5258

Startjaar 2005

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal	0	481	3230	87%	3711
verplaatsingen	1	1679	798	32%	2477
	2+	134	113	46%	247
	Totaal	2294	4141	64%	6435

Startjaar 2002

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal	0	618	1522	71%	2140
verplaatsingen	1	1637	704	30%	2341
	2+	251	167	40%	418
	Totaal	2506	2393	49%	4899

Startjaar 2006

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal	0	389	4294	92%	4683
verplaatsingen	1	1243	744	37%	1987
	2+	51	36	41%	87
	Totaal	1683	5074	75%	6757

Startjaar 2003

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal	0	669	1914	74%	2583
verplaatsingen	1	1728	697	29%	2425
	2+	234	155	40%	389
	Totaal	2631	2766	51%	5397

Startjaar 2007

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal	0	250	6152	96%	6402
verplaatsingen	1	777	531	41%	1308
	Totaal	1027	6683	87%	7710

Startjaar 2004

	Overleeft				
	Niet	Wel	%	Totaal	
Aantal	0	688	2196	76%	2884
verplaatsingen	1	1414	747	35%	2161
	2+	178	97	35%	275
	Totaal	2280	3040	57%	5320

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Alle resultaten zijn significant met een betrouwbaarheid van 99% (Sig. ≤ 0.01)

De verwachting dat bedrijven die verplaatsen een grotere kans hebben om te overleven wordt niet op grond van deze resultaten bevestigd (tabel 29 en 29.1). Als gekeken wordt naar de cohorten, is te zien dat het percentage starters dat niet verplaatst in alle cohorten het hoogst is. Gevolgd door de starters die meer dan twee keer verplaatsen en de starters die één keer verplaatsen. In elke cohort komt dezelfde trend naar voren waarbij drie soorten starters onderscheiden kunnen worden:

- De starters die niet verplaatsen met de grootste overlevingskans. Deze groep blijft zo lang mogelijk op één locatie 'schuilen' en ontlopen daardoor hoge verplaatsingskosten en daarmee kwetsbaarheid.

- De starters die één keer verplaatsen met de laagste overlevingskans. Dit zijn de starters die waarschijnlijk een gedwongen verplaatsing maken, wat extra kosten met zich meebrengt waardoor zij kwetsbaarder worden en minder vaak overleven.
- De starters die twee of meer keer verplaatsen met een grotere overlevingskans dan starters die één keer verplaatsen. Deze groep starters zijn de groeiers.

Het percentage niet verplaatste bedrijven loopt bovendien langzaam op naarmate de cohorten jonger zijn. Dit komt voornamelijk door het feit dat er per cohort voor minder jaren worden gecontroleerd. Hieruit blijkt tevens dat starters niet direct verplaatsen, maar daar een aantal jaar mee wachten. Ook dit wijst erop dat als bedrijven verplaatsen dit mogelijk een gedwongen verplaatsing is.

De vraag die hierbij gesteld wordt is of de verschillen in overlevingskans tussen de verplaatsters en niet verplaatsters ten grondslag ligt aan de compositie (bedrijfskenmerken) en/of aan de context (gebiedskkenmerken) waarin een bedrijf zich bevindt.

Dit wordt onderzocht door steekproefsgewijs voor drie jaren (1991, 1998 en 2004) de bedrijfs- en gebiedskkenmerken toe te voegen aan de kruistabellen. Als eerste komt de compositie (sector en groei) van een bedrijf aan bod en er wordt afgesloten met de context (stedelijkheid, bereikbaarheid en type locatie).

6.2.1: Bedrijfskenmerken

De compositie van een bedrijf wordt in dit onderzoek onderscheiden naar sector en het ‘event’ groei. Er wordt onderzocht welk bedrijfskenmerk de meeste invloed heeft op het aantal verplaatsingen en op de overlevingskans. Daarbij wordt gekeken naar drie cohorten in de jaren 1991 (18 jaar), 1998 (10 jaar) en 2004 (4 jaar). Als eerste wordt onderzocht welke sector het sterkste significante verband heeft met het aantal verplaatsingen. Vervolgens wordt dit ook gedaan met het aantal jaren van groei. Door de verdere onderverdeling van de cases moet er op gelet worden dat aan de voorwaarden wordt voldaan die aan kruistabellen worden gesteld. Bij het gebruik van kruistabellen moet altijd aan de voorwaarden voldaan worden dat de verwachte celfrequenties groter zijn dan 1 en dat maximaal 20% van de verwachte celfrequenties tussen 1 en 5 ligt (De Vocht, 2007, p. 157). Aan deze veronderstelling wordt voldaan (na aanpassing van de variabelen in hoofdstuk 5). Daarnaast worden in de tabellen nog twee waarden aangegeven significantie (Chi-kwadraat) en de Cramer’s V. De significantie geeft aan of er een statistisch verband is tussen de gebruikte variabelen. De Cramer’s V geeft op een schaal van 0-1 de sterkte aan van het verband. Hierbij is 0 geen verband, 0.25 zwak verband, 0.50 matig sterk verband, 0.75 sterk verband en 1 volledig verband (De Vocht, 2007, p. 160).

Sector:

Hieronder volgen drie tabellen waarin de sector is toegevoegd aan de geboortecohorten in 1991, 1998 en 2008 (tabel 30, 31 en 32). Om deze kruistabellen overzichtelijk te houden zijn voor de sectoren de volgende afkortingen gebruikt:

- Industrie & bouwnijverheid (I&B)
- Transport & distributie + Groothandel (T & D + G)
- Finale diensten (F)
- Zakelijke diensten (Z)
- Financiële diensten, kennisdiensten + creatieve diensten (F+K+C)
- Overheidsdiensten (O)

Als gekeken wordt naar de eerste tabel (30) is te zien dat voor de twee sectoren (industrie & bouwnijverheid en de zakelijke diensten) geen aantoonbaar statistisch verband is tussen het aantal verplaatsingen en de overlevingskans van een bedrijf. Tussen deze sectoren zit dus geen significant verschil tussen het aantal verplaatsingen en de overlevingskans. Voor de overige categorieën is dat wel het geval en is dezelfde trend te zien die in de eerdere cohorten naar voren kwam. In de tabellen 31 en 32 blijken alle sectoren een significant verband te hebben met het aantal verplaatsingen en de overlevingskans. In deze cohorten geldt voor alle sectoren dat er een negatief verband is tussen verplaatsen en de overlevingskans.

Als de cohorten vergeleken worden valt op dat bedrijven in de finale sector de meeste baat hebben bij het 'schuilen'. Deze groep heeft veruit de grootste kans om te overleven als zij niet verplaatsen. Dit komt overeen met de eerder gevonden resultaten waaruit blijkt dat de finale sector de minste verplaatsingen(kans) heeft (zie tabel 20 en 22). Als gekeken wordt naar de vorige resultaten zou ook verwacht worden dat in de zakelijke dienstverlening juist het verplaatsen van een bedrijf een grotere overlevingskans zou moeten opleveren. Dit is in geen van de cohorten het geval. Wel blijkt uit de tweede cohort (tabel 31) dat deze sector samen met de industrie & bouwnijverheid ten opzichte van de andere sectoren de hoogste overlevingskans hebben na twee of meer verplaatsingen. In het laatste cohort (tabel 32) zijn deze kansen redelijk gelijk. Bedrijven in de transport & distributie, groothandel en finale diensten hebben over het algemeen laagste overlevingskans na één verplaatsing. Zij zijn het meest kwetsbaar voor gedwongen verplaatsing en uit tabel 22 blijkt ook dat deze sectoren (referentie categorie) de laagste kans heeft om te verplaatsen. Starters binnen de sector industrie & bouwnijverheid hebben in de cohorten 1998 en 2004 de grootste kans om te overleven na twee of meer verplaatsingen. Dit is opvallend omdat uit een eerder resultaat uit tabel 27 blijkt dat deze sector juist de grootste kans heeft om te verplaatsen als zij gevestigd zijn op informele locatie. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat starters in deze sector van begin af aan rekening houden met (gedwongen) verplaatsing en daardoor meer kans hebben om te overleven.

Tabel 30: overleving starters 1991-2008

Sector	Overleeft				Totaal	
	Niet	Wel	%			
I & B	aantal verplaatsingen.	0	21	19	48%	40
Niet Sig		1	23	15	39%	38
		2+	7	13	65%	20
	Totaal	51	47	48%	98	
T & D + G	aantal verplaatsingen.	0	37	22	37%	59
Cramer's V: 0,242 Sig.≤0.05		1	50	9	15%	59
		2+	12	3	20%	15
	Totaal	99	34	26%	133	
F	aantal verplaatsingen.	0	48	42	47%	90
Cramer's V: 0,381 Sig.≤0.01		1	90	11	11%	101
		2+	12	7	37%	19
	Totaal	150	60	29%	210	
Z	aantal verplaatsingen.	0	88	33	27%	121
Niet Sig		1	95	26	21%	121
		2+	39	21	35%	60
	Totaal	222	80	26%	302	
F+K+C	aantal verplaatsingen.	0	50	37	43%	87
Cramer's V: 0,252 Sig.≤0.01		1	80	20	20%	100
		2+	16	14	47%	30
	Totaal	146	71	33%	217	
O	aantal verplaatsingen.	0	40	31	44%	71
Cramer's V: 0,223 Sig.≤0.05		1	57	16	22%	73
		2+	10	4	29%	14
	Totaal	107	51	32%	158	
Totaal	775	343	31%	1118		

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 31: overleving starters 1998-2008

Sector	Overleeft				Totaal	
	Niet	Wel	%			
I & B	aantal verplaatsingen.	0	84	154	65%	238
Cramer's V: 0,285 Sig.≤0.01		1	196	102	34%	298
		2+	41	33	45%	74
	Totaal	321	289	47%	610	
T & D + G	aantal verplaatsingen.	0	132	86	39%	218
Cramer's V: 0,177 Sig.≤0.01		1	216	62	22%	278
		2+	59	34	37%	93
	Totaal	407	182	31%	589	
F	aantal verplaatsingen.	0	143	154	52%	297
Cramer's V: 0,275 Sig.≤0.01		1	197	63	24%	260
		2+	30	14	32%	44
	Totaal	370	231	38%	601	
Z	aantal verplaatsingen.	0	240	293	55%	533
Cramer's V: 0,257 Sig.≤0.01		1	398	156	28%	554
		2+	74	54	42%	128
	Totaal	712	503	41%	1215	
F+K+C	aantal verplaatsingen.	0	187	175	48%	362
Cramer's V: 0,194 Sig.≤0.01		1	254	98	28%	352
		2+	79	48	38%	127
	Totaal	520	321	38%	841	
O	aantal verplaatsingen.	0	49	95	66%	144
Cramer's V: 0,313 Sig.≤0.01		1	68	35	34%	103
		2+	13	8	38%	21
	Totaal	130	138	51%	268	
Totaal	2460	1664	40%	4124		

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 32: overleving starters 2004-2008

Sector	Overleeft				Totaal	
	Niet	Wel	%			
I & B	aantal verplaatsingen.	0	65	300	82%	365
Cramer's V: 0,460 Sig.≤0.01		1	160	91	36%	251
		2+	16	15	48%	31
	Totaal	241	406	63%	647	
T & D + G	aantal verplaatsingen.	0	99	269	73%	368
Cramer's V: 0,421 Sig.≤0.01		1	207	89	30%	296
		2+	17	14	45%	31
	Totaal	323	372	54%	695	
F	aantal verplaatsingen.	0	165	397	71%	562
Cramer's V: 0,425 Sig.≤0.01		1	327	138	30%	465
		2+	49	11	18%	60
	Totaal	541	546	50%	1087	
Z	aantal verplaatsingen.	0	181	676	79%	857
Cramer's V: 0,439 Sig.≤0.01		1	428	235	35%	663
		2+	48	28	37%	76
	Totaal	657	939	59%	1596	
F+K+C	aantal verplaatsingen.	0	105	342	77%	447
Cramer's V: 0,354 Sig.≤0.01		1	221	158	42%	379
		2+	36	26	42%	62
	Totaal	362	526	59%	888	
O	aantal verplaatsingen.	0	73	212	74%	285
Cramer's V: 0,403 Sig.≤0.01		1	71	36	34%	107
		2+	12	3	20%	15
	Totaal	156	251	62%	407	
Totaal	2280	3040	57%	5320		

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Groei:

Voor deze cohort analyse is een nieuwe variabele gemaakt waarin alleen de groei wordt opgenomen en niet de krimp. Uit de resultaten blijkt dat er over het algemeen niet heel veel jaren van groei zijn en krimp leidt dan in de meeste gevallen tot het niet overleven van een bedrijf en is dus al opgenomen in de variabele overleving. Er wordt verwacht dat bedrijven die groeien de grootse overlevingskansen hebben. Aangenomen wordt dat dit soort starters zich bewust aanpast en inspeelt op de markt. In deze variabele (groei) wordt onderscheid gemaakt tussen geen groei of meer dan één jaar van groei. Wat meteen opvalt als de gemiddelde overlevingskansen van drie cohorten worden vergeleken (tabel 33, 34 en 35) is dat de bedrijven die meer dan één jaar groei hebben gehad een grotere kans hebben om te overleven dan bedrijven die niet groeien. Dit verschil wordt langzaam kleiner omdat er per cohort minder data wordt geanalyseerd, maar er blijft zelfs voor de cohort van 2004 een verschil van 25% aanwezig. Interessant is dat starters die niet verplaatsen (schuilen) en groeien de grootste kans hebben om te overleven. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat deze groep door zich niet te verplaatsen minder kwetsbaar opstelt (extra kosten etc.). Daarnaast blijkt dat bedrijven die groeien en verplaatsen ook een aanzienlijk grotere kans hebben om te overleven. Voor bedrijven die niet groeien zijn de verschillen tussen het niet of wel verplaatsen van een bedrijf niet zo aanwezig als bij de groeiende bedrijven. Hieruit kan opgemaakt worden dat voor bedrijven die niet groeien het wel of niet verplaatsen niet heel veel uit maakt voor het overleven.

Tabel 33: overleving starters 1991-2008

		Overleeft				
Aantal jaren groei		Niet	Wel	%	Totaal	
Geen groei	aantal verplaatsingen.	0	243	91	27%	334
Cramer's V:	0,161	1	291	47	14%	338
Sig.≤0.01		2+	50	18	26%	68
	Totaal	584	156	21%	740	
1+ jr. groei	aantal verplaatsingen.	0	41	93	69%	134
Cramer's V:	0,322	1	104	50	32%	154
Sig.≤0.01		2+	46	44	49%	90
	Totaal	191	187	49%	378	
	Totaal	775	343	31%	1118	

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 34: overleving starters 1998-2008

		Overleeft				
Aantal jaren groei		Niet	Wel	%	Totaal	
Geen groei	aantal verplaatsingen.	0	739	699	49%	1438
Cramer's V:	0,252	1	1216	366	23%	1582
Sig.≤0.01		2+	244	125	34%	369
	Totaal	2199	1190	35%	3389	
1+ jr. groei	aantal verplaatsingen.	0	96	258	73%	354
Cramer's V:	0,169	1	113	150	57%	263
Sig.≤0.01		2+	52	66	56%	118
	Totaal	261	474	64%	735	
	Totaal	2460	1664	40%	4124	

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 35: overleving starters 2004-2008

		Overleeft				
Aantal jaren groei		Niet	Wel	%	Totaal	
Geen groei	aantal verplaatsingen.	0	672	2017	75%	2689
Cramer's V:	0,161	1	1366	650	32%	2016
Sig.≤0.01		2+	170	82	33%	252
	Totaal	2208	2749	55%	4957	
1+ jr. groei	aantal verplaatsingen.	0	16	179	92%	195
Cramer's V:	0,322	1	48	97	67%	145
Sig.≤0.01		2+	8	15	65%	23
	Totaal	72	291	80%	363	
	Totaal	2280	3040	57%	5320	

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

6.2.2. Gebiedskenmerken

In de vorige deelparagraaf is het verband tussen de bedrijfskenmerken, verplaatsing en overleving van een bedrijf besproken. Deze deelparagraaf behandelt de context (gebiedskenmerken) waarin het bedrijf gestart is, onderverdeeld naar stedelijkheid, bereikbaarheid en type locatie.

Stedelijkheid

Starters in grote steden hebben de laagst gemiddelde overlevingskans in alle cohorten, starters in middelgrote steden hebben de hoogst gemiddelde overlevingskans gevolgd door suburbane en rurale gemeenten. Daarbij liggen de overlevingskansen in de grote steden het dichtst bij elkaar. Opvallend is dat ‘schuilers’ in de grote steden ten opzichte van de andere type gemeenten de laagste kans hebben om te overleven. Uit het eerste cohort (tabel 36) blijkt dat starters in de grote steden die meer dan twee keer verplaatsten de grootste kans hebben om te overleven. Dit komt overeen met de logistische regressie vergelijking (tabel 23) waaruit blijkt dat bedrijven in de grote steden ook de grootste kans hebben om te verplaatsen. Grote steden blijken wat betreft verplaatsingen dynamischer. Starters die ‘schuilen’ hebben de grootste kans om te overleven als ze gevestigd zijn in een middelgrote stad (tabel 36, 37 en 38).

Tabel 36: overleving starters 1991-2008

Type gemeente	aantal verplaatsingen.	Overleeft			Totaal
		Niet	Wel	%	
Grote stad	0	167	86	34%	253
Cramer's V: 0,158	1	211	56	21%	267
Sig.≤0.01	2+	53	33	38%	86
	Totaal	431	175	29%	606
Middelgrote stad	0	67	56	46%	123
Cramer's V: 0,238	1	98	27	22%	125
Sig.≤0.01	2+	23	14	38%	37
	Totaal	188	97	34%	285
Suburbane en rurale gemeente	0	50	42	46%	92
Cramer's V: 0,331	1	86	14	14%	100
Sig.≤0.01	2+	20	15	43%	35
	Totaal	156	71	31%	227
		775	343	31%	1118

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 37: overleving starters 1998-2008

Type gemeente	aantal verplaatsingen.	Overleeft			Totaal
		Niet	Wel	%	
Grote stad	0	336	324	49%	660
Cramer's V: 0,217	1	525	190	27%	715
Sig.≤0.01	2+	129	88	41%	217
	Totaal	990	602	38%	1592
Middelgrote stad	0	252	327	56%	579
Cramer's V: 0,294	1	437	153	26%	590
Sig.≤0.01	2+	92	54	37%	146
	Totaal	781	534	41%	1315
Suburbane en rurale gemeente	0	247	306	55%	553
Cramer's V: 0,224	1	367	173	32%	540
Sig.≤0.01	2+	75	49	40%	124
	Totaal	689	528	43%	1217
		2460	1664	40%	4124

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 38: overleving starters 2004-2008

Type gemeente	aantal verplaatsingen.	Overleeft			Totaal
		Niet	Wel	%	
Grote stad	0	291	724	71%	1015
Cramer's V: 0,383	1	587	287	53%	874
Sig.≤0.01	2+	83	44	35%	127
	Totaal	961	1055	52%	2016
Middelgrote stad	0	199	784	80%	983
Cramer's V: 0,434	1	442	256	37%	698
Sig.≤0.01	2+	53	37	41%	90
	Totaal	694	1077	61%	1771
Suburbane en rurale gemeente	0	198	688	78%	886
Cramer's V: 0,440	1	385	204	35%	589
Sig.≤0.01	2+	42	16	28%	58
	Totaal	625	908	59%	1533
		2280	3040	57%	5320

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Bereikbaarheid

Naast de verwachte onderlinge verschillen tussen het wel of niet verplaatsen (zoals in vrijwel alle andere cohorten naar voren komt), zit er nagenoeg geen verschil in de gemiddelde overlevingskans bij de vestiging op een bereikbare (in dit onderzoek: wel afslag naar een snelweg in vier cijferig postcodegebied) of niet bereikbare locatie (geen afslag in vier cijferig postcodegebied). Als gekeken wordt naar de twee typen herkomstlocaties valt op dat starters die 'schuilen' in vrijwel alle gevallen de hoogste overlevingskans hebben. Uitzondering hierop is het eerste cohort waar starters, met meer dan twee verplaatsingen en gestart zijn op een locatie met afslag de grootste overlevingskans hebben. Er zijn verder geen opvallende verschillen tussen deze cohorten te zien.

Tabel 39: overleving starters 1991-2008

		Overleeft				
Bereikbaarheid		Niet	Wel	%	Totaal	
Geen afslag	aantal verplaatsingen.	0 0	84	65	44%	149
	Cramer's V: 0,294	1 1	146	29	17%	175
	Sig.≤0.01	2 2+	17	13	43%	30
	Totaal	247	107	30%	354	
Aafslag	aantal verplaatsingen.	0 0	200	119	37%	319
	Cramer's V: 0,172	1 1	249	68	21%	317
	Sig.≤0.01	2 2+	79	49	38%	128
	Totaal	528	236	31%	764	
	Totaal	775	343	31%	1118	

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 40: overleving starters 1998-2008

		Overleeft				
Bereikbaarheid		Niet	Wel	%	Totaal	
Geen afslag	aantal verplaatsingen.	0 0	283	309	52%	592
	Cramer's V: 0,198	1 1	434	198	31%	632
	Sig.≤0.01	2 2+	120	74	38%	194
	Totaal	837	581	41%	1418	
Aafslag	aantal verplaatsingen.	0 0	552	648	54%	1200
	Cramer's V: 0,268	1 1	895	318	26%	1213
	Sig.≤0.01	2 2+	176	117	40%	293
	Totaal	1623	1083	40%	2706	
	Totaal	2460	1664	40%	4124	

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Tabel 41: overleving starters 2004-2008

		Overleeft				
Bereikbaarheid		Niet	Wel	%	Totaal	
Geen afslag	aantal verplaatsingen.	0 0	213	744	78%	957
	Cramer's V: 0,294	1 1	479	249	34%	728
	Sig.≤0.01	2 2+	69	31	31%	100
	Totaal	761	1024	57%	1785	
Aafslag	aantal verplaatsingen.	0 0	475	1452	75%	1927
	Cramer's V: 0,172	1 1	935	498	35%	1433
	Sig.≤0.01	2 2+	109	66	38%	175
	Totaal	1519	2016	57%	3535	
	Totaal	2280	3040	57%	5320	

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

Type locatie

Het type locatie is in dit onderzoek onderscheiden in formele en informele locaties. Er wordt aangenomen dat starters voornamelijk hun bedrijf starten op een informele locatie (opereren vanuit huis) (Mackloet et al, 2006, p. 85). Dit blijkt ook meteen uit de resultaten. Het merendeel van de starters start inderdaad op informele locaties (ongeveer 90%). Omdat deze resultaten vrijwel hetzelfde zijn als in tabel 29 en een scheve verdeling hebben, wordt niet dieper ingegaan op het verschil tussen een informele of een formele startlocatie.

Tabel 42: Overleving starters 1991-2008

Type terrein	aantal verplaatsingen.	Overleeft			Totaal
		Niet	Wel	%	
Informele locatie	0 0	252	176	41%	428
	1 1	364	88	19%	452
	2 2+	83	57	41%	140
	Totaal	699	321	31%	1020
Formele locatie	0 0	32	8	20%	40
	1 1	31	9	23%	40
	2 2+	13	5	28%	18
	Totaal	29	7	7%	98
Totaal		728	328	29%	1118

Bron: PAR 2008, provincie Utrecht

6.3. Conclusies

In dit hoofdstuk wordt deelonderzoek twee uitgewerkt door de beantwoording van één onderzoeksvraag. Zoals al benadrukt is in paragraaf 6.1 moet in gedachte gehouden worden dat nooit met zekerheid gesteld kan worden wat er met een starter is gebeurd als die niet meer in het bestand aanwezig is. Dit is een beperking van het PAR (zie paragraaf 3.2). Verder is belangrijk dat zowel de inter als intra gemeentelijke verplaatsingen zijn meegenomen.

In dit laatste hoofdstuk staat in het kader van deelonderzoek twee:

Het bepalen in hoeverre verplaatsingen, groei, bedrijfs- en gebiedskenmerken van invloed zijn op de overlevingskans van starters door middel van het analyseren van geboortecohorten.

De vierde en laatste onderzoeksvraag waarop in dit onderzoek antwoord gezocht wordt luidt:

Wat is de invloed van de bedrijfs- en gebiedskenmerken op de overlevingskans van starters in de provincie Utrecht in de periode van 1990 tot 2008.

Deze analyse van de geboortecohorten in de Provincie Utrecht is beschrijvend van aard. Er worden dus geen hypothesen getoetst. Uit het algemene beeld van starters in de Provincie Utrecht komt naar voren dat het aantal starters tussen 1990 en 2008 zowel absoluut als procentueel geleidelijk is gestegen. Tevens lijken economische trends invloed te hebben op het aantal startende bedrijven in provincie Utrecht. Als gekeken

wordt naar de algemene resultaten blijkt dat de overlevingskans, logischerwijs, langzaam afneemt en eindigt met ongeveer 30% na 17 jaar voor bedrijven die gestart zijn in 1991.

Als eerste is de invloed van een verplaatsing op de overlevingskans van starters onderzocht. Uit deze resultaten komt een duidelijke trend naar voren waarin drie verschillende starters onderscheiden kunnen worden. De starters met de hoogste overlevingskans zijn degene, die niet verplaatsen (ze 'schuilen'). Deze starters worden wat betreft overlevingskans opgevolgd door de groeiers. Dit zijn de starters die meer dan twee keer verplaatsen. Starters die één keer verplaatsen hebben de laagste overlevingskans. De verplaatsing van deze starter, wordt gezien als een meer gedwongen keuze, wat leidt tot een extra kwetsbare situatie.

Uit de verdieping naar de invloed van de sector op de overlevingskans blijkt dat bedrijven in de finale sector de meeste baat hebben bij het 'schuilen'. Deze groep heeft veruit de grootste kans om te overleven als zij niet verplaatsen. Dit is conform met de resultaten in tabel 20 en 22. Tevens komt onder andere naar voren dat bedrijven in de transport & distributie, groothandel en finale diensten over het algemeen de laagste overlevingskans hebben na één verplaatsing. Ook het bedrijfskenmerk groei heeft invloed op de overlevingskans van starters. Uit de gemiddelde overlevingskans blijkt dat starters, die meer dan één jaar groeien, een grotere overlevingskans hebben dan starters die niet groeien. Zoals verwacht hebben starters die niet verplaatsen ('schuilers') en groeien de grootste kans om te overleven. Uit de analyse van de gebiedskenmerken blijkt dat het type startgemeente nog de meeste invloed heeft op de overlevingskans van starters. Tevens komt naar voren dat starters in grote steden de laagste gemiddelde overlevingskans hebben, middelgrote het hoogst gevolgd door suburbane en rurale gemeenten. Starters 'gedijen' dus het beste in de middelgrote steden. Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat middelgrote steden zich snel aan het ontwikkelen zijn ten opzichte van grote steden en rurale gemeenten. In de grote steden liggen de overlevingskansen wel het dichtst bij elkaar. Bij de analyse van de overige twee gebiedskenmerken (bereikbaarheid en type terrein) zijn geen opvallende afwijkingen van de algemene trends gevonden.

7. Conclusies

Het onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen is een veel behandeld onderwerp binnen de economische geografie. In dit onderzoek is onderzocht wat de invloed is van verschillende bedrijfs- en gebiedskenmerken op de verplaatsingskans van bedrijven in de provincie Utrecht (deelonderzoek één). Tevens is onderzocht wat de invloed is van deze kenmerken en de 'events' groei en verplaatsing op de overlevingskans van starters (deelonderzoek twee). Het Provinciale Arbeidsplaatsen Register (PAR) als basis voor dit onderzoek heeft het mogelijk gemaakt om zowel longitudinaal als transversaal onderzoek te doen naar de verplaatsingspatronen van bedrijven. Beide deelonderzoeken hebben geleid tot interessante resultaten met betrekking tot de verplaatsings- en overlevingskans van bedrijven in de provincie Utrecht.

In dit hoofdstuk worden de conclusies getrokken naar aanleiding van het uitgevoerde onderzoek. De volgende probleemstelling staat hierin centraal:

Hebben zich significante veranderingen voorgedaan in de totale mobiliteit en het ruimtelijk patroon van bedrijfsverplaatsingen binnen de provincie Utrecht in de periode 1990-2008, in hoeverre kunnen deze eventuele veranderingen worden toegeschreven aan veranderende kenmerken van de bedrijvenpopulatie in de provincie Utrecht en welke gevolgen heeft dit voor de overlevingskans van bedrijven.

Om deze probleemstelling te kunnen beantwoorden is het onderzoek opgesplitst in twee deelonderzoeken. In de deelonderzoeken is door het uitvoeren van literatuur- en empirisch onderzoek antwoord te geven op vijf onderzoeksvragen en de daarbij behorende hypothesen. De resultaten van deze deelonderzoeken zijn behandeld in hoofdstuk 5 en 6. Voor de uitwerking van de deelonderzoeken is eerst een beschrijvend beeld gegeven van de bedrijfsverplaatsingen binnen de provincie Utrecht.

Op grond van de resultaten (zie hoofdstuk 4) kan geconcludeerd worden dat er tussen 1990-2008 significante veranderingen hebben voorgedaan in de totale mobiliteit en de bedrijfsverplaatsingen binnen de provincie Utrecht. Het totaal aantal bedrijven is in 18 jaar meer dan verdubbeld. De stijging van het totaal aantal verplaatsingen is dan ook een logisch gevolg. Binnen de bedrijfsverplaatsingen is vooral de inter gemeentelijke verplaatsingsmobiliteit sterker toegenomen en wordt deze gedomineerd door de kleine bedrijven. Er is aangetoond dat de kleine bedrijven in 2009 sterke spelers zijn geworden binnen het totale aanbod van werkgelegenheid. Gemeenten doen er goed aan starters te stimuleren en vast te houden dan wel aan te trekken. De verplaatsingen binnen de sectoren wordt nog steeds, zoals verwacht, gedomineerd door de zakelijke dienstverlening (zie paragraaf 5.2). Er zijn wel nieuwe (veel verplaatsende) opkomende sectoren, zoals de creatieve sector, waarmee in de toekomst zeker rekening gehouden moet worden.

In het eerste deelonderzoek wordt met behulp van bedrijfs- en gebiedskenmerken getracht het ruimtelijke patroon van bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht in de periode 1990-2008 in kaart te brengen en te verklaren door middel van het gebruik van het Provinciaal Arbeidsregister van de provincie Utrecht. Om dit

te onderzoeken is een nieuwe sub populatie gemaakt van 13.366 bedrijven die de gehele onderzoeksperiode van 18 jaar in het PAR opgenomen zijn. In dit deelonderzoek wordt antwoord gegeven op vier onderzoeksvragen. Hieronder volgen de conclusies per onderzoeksvraag.

1) Wat is de invloed van de bedrijfskenmerken (omvang, sector en groei/krimp) op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Er is onderscheid gemaakt tussen drie bedrijfskenmerken, namelijk groei/krimp, sector en omvang. Alle drie de bedrijfskenmerken blijken een significante invloed te hebben op de verplaatsingskans van bedrijven. Conform de verwachtingen blijkt dat hoe meer jaren van groei/krimp een bedrijf kent des te groter de kans wordt dat dit bedrijf verplaatst. Verder blijkt dat bedrijven in de zakelijke dienstverlening de grootste kans hebben om te verplaatsen. Dit kwam ook al naar voren in de literatuurstudie (o.a. RPB, 2007). Een mogelijke verklaring hiervoor is dat deze sector vanouds gevestigd is in de grote steden maar door ruimte- en bereikbaarheidsproblemen steeds meer uit de dichtslibbende grote steden verhuist. In de finale sector wordt veruit het minst verplaatst. Dit is geen onverwacht resultaat omdat dit vaak winkels betreft. Deze bedrijven zijn vaak gevestigd in een winkelstraat, en daardoor meer verbonden met de huidige locatie. Denk hierbij aan de vaste klantenkring maar ook aan 'sunk costs' in de vorm van onderhoud van het pand (een goede uitstraling is immers belangrijk). Kleine bedrijven worden in de literatuur beschreven als 'aanjagers van de economie' (Pellenberg et al, 2005). Zoals verwacht blijken kleinste bedrijven dan ook significant meer te verplaatsen dan grotere bedrijven.

2) Wat is de invloed van de gebiedskenmerken (stedelijkheid, bereikbaarheid en type terrein) op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

De invloed van de herkomstlocatie op de verplaatsingskans van een bedrijf is onderzocht voor de stedelijkheid, bereikbaarheid en type terrein. Uit de resultaten komt naar voren dat inderdaad de verplaatsingsdynamiek in grote steden als herkomstgebied het grootst is. Een groot verschil is te zien tussen de grote steden en suburbane/rurale gemeenten. Gesteld kan worden dat naarmate de verstedelijking afneemt, de verplaatsingskans ook af neemt. Dit kan onder andere verklaard worden door de grotere aanwezigheid van bijvoorbeeld de veel verplaatsende zakelijke dienstverlening in grote steden. De verwachting was dat bedrijven die gevestigd zijn op formele locaties minder verplaatsten dan bedrijven op informele locaties. Dit blijkt niet het geval te zijn. Bedrijven op formele locaties hebben juist een grotere verplaatsingskans dan bedrijven op informele locaties. Deze grotere significante verplaatsingskans is waarschijnlijk het gevolg van toenemende concurrentie tussen gemeenten wat betreft het aantrekken van bedrijven. Wat als gevolg heeft dat er veel nieuwe formele terreinen worden ontwikkeld en dus zo bedrijven van andere formele locaties 'weggelokt' worden (Van Dinteren, 2009). Opvallend is dat de bereikbaarheid van de locatie (wel of geen afslag in het vier cijferig postcode gebied) tegen de verwachting niet van invloed is op de verplaatsingskans van bedrijven (gecontroleerd voor stedelijkheid en type terrein). Terwijl dit in andere

onderzoeken wel als een belangrijke verplaatsingsfactor naar voren komt (Schutjens et al, 1998). Verwacht wordt dat bij de uitwerking van de samenhang tussen de bereikbaarheid van de herkomstlocatie en de bedrijfskenmerken (onderzoeksvraag 4) wel iets gezegd kan worden over het verschil tussen deze locaties.

3) Wat is de invloed van de bedrijfs- en gebiedskenmerken op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Deze onderzoeksvraag vormt de overkoepeling van onderzoeksvraag één en twee. Uit het samenvoegen van de bedrijfs- en gebiedskenmerken in één logistische regressie vergelijking blijkt dat het verschil tussen de bedrijfskenmerken groei/krimp en sector nauwelijks veranderen. Daarnaast wordt het verband van de variabele omvang versterkt en wordt de richting duidelijker (kleine bedrijven heb een grotere verplaatsingskans dan grote bedrijven). Als gekeken wordt naar de gebiedskenmerken worden de B-waarden van de variabele stedelijkheid iets vergroot. Het verschil tussen formele en informele bedrijfslocaties wat betreft de verplaatsingskans wordt ‘opgenomen’ door de toevoeging van bedrijfskenmerken. Hieruit kan geconcludeerd worden dat de bedrijfskenmerken een grotere invloed hebben op de verplaatsingskans van bedrijven in de provincie Utrecht dan de gebiedskenmerken. Dit sluit aan bij de huidige trend dat de kenmerken van de verplaatste bedrijven steeds vaker centraal staan als verklarende factoren van verplaatsing (zie hoofdstuk 1). In de verdieping in onderzoeksvraag vier wordt onderzocht of de gebiedskenmerken daadwerkelijk minder invloed hebben op de verplaatsingskans.

4) Wat is samenhang tussen de bedrijfs- en gebiedskenmerken op het wel of niet verplaatsen van een bedrijf?

Uit eerdere resultaten blijkt dat naarmate de stedelijkheid afneemt de verplaatsingskans ook afneemt (onderzoeksvraag twee). Door onderscheid te maken tussen de type gemeenten kan er meer inzicht gegeven worden in dit verband. Uit de eerste resultaten met betrekking tot de groei/krimp van het bedrijf wordt dit verband niet teruggevonden. Bedrijven die meer dan zeven jaar groei/krimp kennen, hebben een aanzienlijk grotere kans om te verplaatsen als zij gevestigd zijn in een suburbane en rurale gemeente dan een soortgelijk bedrijf in een grote stad. De verplaatsingskans neemt dus toe als de stedelijkheid afneemt. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat door het feit dat grote steden met een ruimtetekort kampen een nieuwe locatie moeilijker is te vinden dan in suburbane en rurale gemeenten. Bedrijven in grote steden worden dus gedwongen langer op dezelfde locatie te blijven. De richting van dit verband blijft in alle type gemeenten hetzelfde. Tegen de verwachting in neemt de verplaatsingskans van bedrijven in de zakelijke dienstverlening toe naarmate de stedelijkheid afneemt. De grote stad lijkt ondanks zijn nadelen toch belangrijk voor deze sector. Opvallend is dat dit ook geldt voor bedrijven in de finale diensten. Een mogelijke verklaring zou kunnen liggen in de grotere vraag en aanbod in grote steden; de economie is stabiel. Verder blijkt de verplaatsingskans van de kleinste bedrijven significant groter te zijn dan van grotere bedrijven in de grote steden. Dit resultaat werd verwacht en sluit aan bij de ‘incubator hypothesis’ die stelt dat de nieuwe (kleine)

bedrijven, die in dergelijke centra ontstaan, binnen een relatief korte periode uit de stad verhuizen om uit te breiden (Leone et al, 1976).

Als gekeken wordt naar de samenhang tussen de bereikbaarheid van de locatie en de bedrijfskenmerken zijn er enkele interessante resultaten gevonden. Opvallend is het verschil tussen het aantal jaren van groei/krimp en de bereikbaarheid van de locatie. Bedrijven die niet op een bereikbare locatie zijn gevestigd hebben een grootste kans om te verplaatsen als er enkele jaren van groei/ krimp plaatsgevonden hebben. Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat bereikbare locaties vaker buiten woongebieden liggen en mede daardoor meer uitbreidingsruimte bieden. Bedrijven in de sectoren transport & distributie en groothandel hebben een grotere kans om te verplaatsen als zij gevestigd zijn op een bereikbare locatie. Dit is een opvallend resultaat omdat juist deze sector belang heeft bij een goede bereikbaarheid en dus verwacht zou worden dat de verplaatsingskansen zou dalen.

Tussen formele en informele locaties blijken de meeste verschillen te zitten. De meeste verplaatsingsdynamiek is gevonden binnen de informele locaties. Als bedrijven op een informele locatie gevestigd zijn en meerdere jaren van groei/krimp doorlopen, hebben zij een grote verplaatsingskans. Het ruimtegebrek op informele locaties (voornamelijk woongebieden) kan dit mogelijk verklaren. Langere perioden van werkgelegenheids groei zullen in zo'n geval sneller leiden tot een verplaatsing. Formele locaties zijn ingespeeld op de mogelijke vraag naar ruimte. Op deze manier kunnen meer bedrijven vastgehouden worden en bedrijven kunnen daardoor makkelijker groeien. Een andere interessant resultaat komt naar voren binnen de sectoren. De verplaatsingskans is significant groter op informele locaties binnen de sectoren industrie & bouwnijverheid, transport & distributie en groothandel ten opzichte van de formele locaties. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat vanwege mogelijke (verkeers) overlast en ruimtegebrek deze sectoren structureel 'verwijderd' worden van de informele (woon) locaties. Als gekeken wordt naar de formele locaties en de omvang van het bedrijf blijkt dat de meeste niet-significant zijn (met uitzondering van de bedrijven met 20+ wp). Dit komt waarschijnlijk door het zeer kleine aantal bedrijven met 1wp (referentie categorie) die op een formele locatie zijn gevestigd. De omvang van het bedrijf laat verder geen bijzonderheden zien.

In het tweede deelonderzoek is gekeken in hoeverre de overlevingskans van starters in de provincie Utrecht beïnvloedt wordt door verplaatsing, groei, bedrijfs- en gebiedskenmerken. Door middel van het maken van geboortecohorten wordt hier inzicht in gegeven. Uit de literatuur blijkt dat ook starters gezien worden als aanjagers van de economie en daarmee wordt het belang van onderzoek naar starters onderstreept (Pellenbarg et al, 2005). Deze beschrijvende analyse wordt dus niet getoetst door het gebruik van hypothesen zoals in deelonderzoek één wel aan de orde is. De bevindingen en conclusies worden hieronder besproken.

5) *Wat is de invloed van verplaatsing op de overlevingskans van starters in de provincie Utrecht in de periode van 1990 tot 2008 en welke kenmerken spelen hierbij een rol.*

Uit het algemene beeld van starters in de provincie Utrecht komt naar voren dat het aantal starters tussen 1990 en 2008 zowel absoluut als procentueel geleidelijk is gestegen. Tevens lijken economische trends invloed te hebben op het aantal startende bedrijven in provincie Utrecht. Als gekeken wordt naar de algemene resultaten blijkt dat de overlevingskans, logischerwijs, langzaam afneemt en eindigt met ongeveer 30% na 17 jaar voor bedrijven die gestart zijn in 1991.

Uit de eerste resultaten van de invloed van een verplaatsing op de overlevingskans van starters komt meteen een duidelijke trend naar voren waarin drie verschillende starters onderscheiden kunnen worden. De starters met de hoogste overlevingskans zijn degenen die niet verplaatsen (ze 'schuilen'). Deze starters worden wat betreft overlevingskans opgevolgd door de groeiers. Dit zijn de starters die meer dan twee keer verplaatsen. Starters die één keer verplaatsen hebben de laagste overlevingskans. De verplaatsing van deze starters wordt gezien als een meer gedwongen keuze, wat leidt tot een kwetsbare situatie. In de rest van het onderzoek wordt de sector, groei en de gebiedskenmerken (stedelijkheid, bereikbaarheid en type terrein) als kenmerk van een starter apart onderzocht. Hierin wordt telkens gekeken of een bepaald kenmerk invloed heeft op de verplaatsings- en daarmee overlevingskans van een starter. Er worden dus drie variabelen vergeleken.

Uit de verdieping naar de invloed van de sector op de overlevingskans blijkt dat bedrijven in finale sector de meeste baat hebben bij het 'schuilen'. Zoals verwacht werd naar aanleiding van eerdere resultaten (onderzoeksvraag één) blijkt dat deze groep veruit de grootste kans heeft om te overleven als zij niet verplaatsen. Daarnaast hebben starters die één (gedwongen) verplaatsing maken en in de sector transport & distributie, groothandel of finale diensten zitten over het algemeen de laagste kans om te overleven. De groei van een starter leidt overduidelijk tot een grotere overlevingskans. De gemiddelde overlevingskans is dan ook het hoogst bij starters die groeien. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat starters die groeien zich ook bewust aanpassen en inspelen op de omgeving. Starters die niet verplaatsen ('schuilen') en groeien hebben de grootste kans om te overleven. Deze uitkomst is conform de verwachting. Als gekeken wordt naar de invloed van de gebiedskenmerken op de overlevingskans van starters, blijkt dat het type gemeente de meeste invloed heeft. Zo hebben starters in de grote steden de laagste gemiddelde overlevingskans, middelgrote steden het hoogst, gevolgd door suburbane en rurale gemeenten. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat veel grote steden de laatste jaren in de 'lift' zitten wat betreft ontwikkeling en starters daar het beste 'gedijen' vanwege het positieve klimaat. In de grote steden liggen de overlevingskansen overigens wel het dichtst bij elkaar. Opvallend is dat 'schuilers' in de grote steden de laagste kans hebben om te overleven ten opzichte van de andere type gemeenten. Dit zou kunnen komen door het grotere aantal starters in de grote steden en de grotere concurrentie onderling. Starters moeten zich aanpassen aan de (soms snel) veranderende markt in de grote steden. Bij de analyse van de overige twee gebiedskenmerken (bereikbaarheid en type terrein) zijn geen

opvallende afwijkingen van de algemene trends gevonden. De meeste starters blijken, geheel volgens de verwachting, te starten op informele locaties waardoor er geen vergelijking gemaakt kan worden tussen de type locaties. Dit is conform de verwachting dat het merendeel van de starters start op een informele locatie (Mackloet et al, 2006, p. 85). Uit de literatuur blijkt ook dat starters meer oog hebben voor factoren die het succes van een bedrijf direct bepalen (bijvoorbeeld de benodigde vergunningen) en zich minder richten op de keuze van een relatief optimale locatie (Pellenbarg et al. 2005, p. 4).

De twee doelonderzoeken met de daarbij behorende onderzoeksvragen en hypothesen vormen de basis voor de beantwoording van de probleemstelling. Deze probleemstelling is al min of meer beantwoord in de voorgaande conclusies maar wordt hier in zijn totaliteit behandeld. Geconcludeerd kan worden dat er grote veranderingen hebben plaatsgevonden in het ruimtelijk patroon van en het aantal bedrijfsverplaatsingen in de provincie Utrecht. In de analyse komt naar voren dat de bedrijfskenmerken een grotere rol spelen op de verplaatsingskans dan op de gebiedskenmerken. Na de analyse van de samenhang tussen de bedrijfs- en gebiedskenmerken blijkt echter wel dat de startlocatie van een bedrijf wel degelijk van invloed kan zijn op de verplaatsingskans van een bedrijf. Het belang van de herkomstlocatie in onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen wordt hierdoor benadrukt.

De overlevingskans van starters wordt met name beïnvloed door het bedrijfskenmerk sector en de 'events' verplaatsing en groei en minder door gebiedskenmerken (stedelijkheid, bereikbaarheid en type terrein). Starters zijn klein en worden minder sterk beïnvloed door de omgeving dan de grotere bedrijven (denk hierbij onder andere aan lokaal of regionaal beleid). Verder blijkt dat de verplaatsing op zich niet direct resulteert in een grotere overlevingskans. Hier zijn zeker twee verplaatsingen voor nodig maar in een dergelijk geval blijken starters toch kwetsbaarder te zijn dan soortgelijke bedrijven die niet verplaatsen. Als starters verplaatsen moeten ze voldoende kennis en vermogen hebben om de verplaatsing tot een succes te maken en dus hierdoor niet onnodig kwetsbaar worden. Daarbij blijkt uit de resultaten niet dat, zoals verwacht werd, een verplaatsing per definitie leidt tot een grotere overlevingskans van starters in de provincie Utrecht tussen 1990 en 2008.

Suggesties voor verder onderzoek

Zoals blijkt uit dit onderzoek zijn er nog een scala aan factoren die invloed hebben op de verplaatsings- en overlevingskans van bedrijven. Dit kan geconcludeerd worden uit de lage (statistische) verklaringskracht van de resultaten. Naast de hier behandelde bedrijfs- en gebiedskenmerken kunnen ook factoren zoals kennis, perceptie van de omgeving, overheidsbeleid (zoals het bestemmingsplan) en economische situatie een rol spelen bij het wel of niet verplaatsen van bedrijven. De toevoeging van dergelijke factoren kan toekomstig onderzoek verrijken en gedetailleerder inzicht geven in de verplaatsingsdynamiek.

Het onderzoek naar starters zou verdiept kunnen worden door te kijken wat de beweegredenen zijn om een bedrijf te starten. De achterliggende gedachte hierbij is dat er veel starters zijn in tijden van economische groei omdat er veel kansen gezien worden en mensen kunnen dus makkelijker voor zichzelf beginnen. In tijden van economische krimp zijn mensen door ontslagen eerder genoodzaakt om een eigen bedrijf te beginnen. Met andere woorden, komt de start van een bedrijf tot stand uit luxe of uit noodzaak?

Het PAR wordt elk jaar informatiever door de aanvulling van nieuwe jaren maar ook bijvoorbeeld door de toevoeging van de verplaatsers naar andere provincies. Daarom wordt dit databestand in de toekomst nog waardevoller voor onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen en vormt het een uitstekende basis.

Literatuur

Alonso, W. (1964), *Location and land use: toward a general theory of land rent*, Cambridge, Mass. Harvard Univ.

Atzema, O.A.L.C. & J.G. Lambooy (1999), *Agglomeration economics and migration of firms*, p. 123-140 In: J. van Dijk & P.H. Pellenbarg (eds.), *Demography of firms: spatial dynamics of firm behaviour*. Nederlandse Geografische Studies No. 262.

Atzema, O.A.L.C., J.G. Lambooy, A. van Rietbergen & E. Wever (2002), *Ruimtelijke Economische Dynamiek: kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. Bussum: Coutinho.

Boschma, A. R., K. Frenken & J. G. Lambooy (2002), *Evolutionaire Economie: een inleiding*. Utrecht: Coutinho.

Brouwer A. E., I. Mariotti & J. N. van Ommeren (2004), *The firm relocation decision: An empirical investigation*. *The Annals of Regional Science* 38, pp. 335–347.

Bryman, A. (2008), *Social Research Methods*. New York: Oxford University Press.

Huisman, C. & L. van Wissen (2005), 'Facts and figures' van de demografie van bedrijven in Nederland. In: P.H. Pellenbarg, P.J.M. Van Steen, L.J.G. Van Wissen (Eds.) *Ruimtelijke Aspecten van de Bedrijvendynamiek in Nederland*. Assen: Van Gorcum, pp. 101-125 (in Dutch).

Dinteren, J. van (2009), *Regionale aanpak bedrijventerreinenbeleid*. *Openbaar Bestuur* (4) pp. 18-23.

Dijk, J. van & P. H. Pellenbarg (1999), *Firm relocation decisions in The Netherlands: An ordered logit approach?* *Papers in Regional Science*. 79, pp. 191–219.

Dijk, J. van & P. H. Pellenbarg (2000), *Spatial perspectives on firm demography*. *Papers in Regional Science*. 79, pp. 107–110.

Essletzbichler, J. & D. L. Rigby (2007), *Exploring Evolutionary Economic Geographies*. *Journal of*

Economic Geography Volume 7, Issue 5, pp. 549.

Frenken, K. & R. A. Boschma (2007), A theoretical framework for evolutionary economic geography: industrial dynamics and urban growth as a branching process. *Journal of Economic Geography*, pp. 1-15.

Howitt, D & D. Cramer (2007), *Methoden en technieken in de psychologie*. Pearson Education Benelux B.V.

Klaassen, L. H. & W. T. M. Molle (1983), *Industrial Mobility and Migration in the Europe Community*, Aldershot: Avebury.

Lambooy, J. G., O. A. L. C. Atzema & E. Wever (1997), *Ruimtelijke economische dynamiek: een inleiding in de theoretische aspecten van de economische geografie*

Leone, R.A. & R.J. Struyck (1976), The incubation hypothesis: evidence from five SMA's. *Urban Studies*, 13: pp. 325-331.

Louw, E., B. Needham, H. Olden & C.J. Pen (2004). *Planning van bedrijventerreinen (Planologie, 6)*. Den Haag: Sdu Uitgeverij.

Mackloet, A., V. Schutjens & P. Korteweg (2006), *Starten vanuit huis: bittere noodzaak of verkozen lifestyle?* Den Haag: Ministerie van VROM en NETHUR.

Mariotti, I (2005), *Firm relocation and regional policy a focus on Italy, the Netherlands and the United Kingdom*, *Nederlands Geografische studies*, Utrecht Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap.

McCann, P. (2001), *Urban and regional economics*, Oxford [etc.] : Oxford U.P.

Meester, W. J. & P. H. Pellenbarg (2005), The Spatial Preferences map of Dutch entrepreneurs: subjective rating of locations, 1983, 1993 and 2003. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* vol. 97, issue 4, pp. 364-376.

Ministerie van VROM (2009), *IBIS werklocaties: De stand in planning en uitgifte van bedrijventerreinen 1 januari 2008 en de uitgifte in 2007*.

- Olden, H. (2010), De overgewaardeerde rol van bouwrijpe grond als vestigingsfactor bij de planning van bedrijventerreinen.
- Pellenbarg, P.H. (2005), Firm migration in the Netherlands. Paper for the 45th ERSA congress, August 2005, Amsterdam.
- Pellenbarg P.H., L.J.G. van Wissen & J. van Dijk (2002), Firm Relocation: State of the art and research prospects. SOM-theme D: Regional Science.
- Pellenbarg P.H., P. van Steen & L.J.G. van Wissen (2005), Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland. Assen: Van Gorcum
- Pellenbarg, P.H (2005), “Bedrijfsverplaatsing”. In: P.H. Pellenbarg, P.J.M. Van Steen & L.J.G. Van Wissen (Eds.) Ruimtelijke Aspecten van de Bedrijvendynamiek in Nederland. Assen: Van Gorcum, pp. 101-125 (in Dutch).
- Pen, C. J. (2000), Actors, causes, and phases in the decision-making process of relocated firms in the Netherlands Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Pen, C. J. (2002), Wat beweegt bedrijven: Besluitvormingsproces bij verplaatste bedrijven, Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Ruimtelijk Planbureau (2007), Verhuizingen bedrijven en groei van werkgelegenheid. Rotterdam: NAI uitgevers
- Schutjens, V. A. J. M., R. van Kempen & B. Wiendels (1998), Werk-geïnduceerde migratie over lange afstand: een vooronderzoek. Utrecht: Elinkwijk
- Selby, J. A. (1987), On the Operationalization of Pred's Behavioural Matrix, *Geografika Annaler, Human Geography*, Vol. 69, No. 1, pp. 81-90: Published by: Blackwell Publishing
- Stam, E. (2003), Why Butterflies don't Leave. Locational Evolution of Evolving Enterprises. Utrecht: Utrecht University (PhD thesis).

Steen, P. van (2005), "Bedrijvendynamiek onder het vergrootglas". In: P.H. Pellenburg, P.J.M. Van Steen, L.J.G & Van Wissen (Eds.) Ruimtelijke Aspecten van de Bedrijvendynamiek in Nederland. Assen: Van Gorcum, pp. 101-125 (in Dutch).

Vocht, A. de (2005), Syllabus Statistiek: voor de opleiding Sociale Geografie en Planologie. Faculteit Geowetenschappen, Universiteit Utrecht.

Vocht, A de (2007), Basishandboek SPSS 14 voor windows, Utrecht: Bijleveld Press

Weber, A. (1965), Theory of the location of industries, 5th ed, Chicago [etc.]: Univ. of Chicago Press

Weltevreden J.W.J., F. G. van Oort, J. van Vliet, P. H. Pellenburg, H. van Amsterdam & M. R.M.J. Traa (2007), Firm relocation and regional employment development in the Netherlands. Den Haag: Nederlands Instituut voor Ruimtelijke Ordening en Volkshuisvesting – NIROV

Wissen, L. G. van (2000), A micro-simulation model of firms: Applications of concepts of the demography of the firm. Papers in Regional Science 79, pp. 111–134

Wissen, L. G. van (2002), Demography of the Firm: A Useful Metaphor? European Journal of Population 18, pp. 263–279

Bijlage

Bijlage 1

Overlevingskans van startende ondernemingen in de Provincie Utrecht tussen 1990 - 2008																			
	Absoluut	%	jaar 1	jaar 2	jaar 3	jaar 4	jaar 5	jaar 6	jaar 7	jaar 8	jaar 9	jaar 10	jaar 11	jaar 12	jaar 13	jaar 14	jaar 15	jaar 16	jaar 17
1991	1118	3.4%	89%	80%	71%	67%	61%	58%	55%	53%	51%	46%	44%	42%	38%	36%	34%	32%	31%
1992	1125	3.3%	90%	80%	75%	68%	63%	60%	58%	55%	50%	47%	43%	38%	36%	35%	32%	31%	
1993	1993	5.8%	89%	79%	69%	63%	60%	57%	53%	48%	46%	42%	38%	36%	34%	32%	30%		
1994	2289	6.3%	94%	80%	76%	73%	71%	67%	60%	57%	52%	47%	45%	42%	39%	37%			
1995	2965	7.8%	90%	77%	72%	69%	64%	57%	54%	49%	44%	41%	38%	36%	34%				
1996	2966	7.2%	88%	78%	75%	68%	59%	56%	50%	45%	42%	39%	37%	34%					
1997	4052	9.4%	94%	89%	79%	68%	64%	57%	50%	46%	43%	41%	38%						
1998	4124	8.8%	93%	83%	73%	68%	61%	54%	50%	46%	43%	40%							
1999	3905	7.7%	90%	78%	72%	65%	58%	54%	50%	46%	43%								
2000	4400	8.0%	87%	76%	67%	59%	54%	49%	45%	42%									
2001	5258	9.0%	89%	78%	69%	62%	56%	52%	48%										
2002	4899	8.0%	85%	73%	66%	58%	53%	49%											
2003	5397	8.6%	84%	73%	64%	58%	51%												
2004	5320	8.4%	85%	72%	63%	57%													
2005	6435	9.9%	84%	73%	64%														
2006	6757	10.0%	86%	75%															
2007	7710	10.9%	87%																
2008	8587	11.5%																	

Bijlage 2: Correlatie

		Sector	Omvang	Groei/krimp
Spearman's rho	Correlation Coefficient	1.000	-.035**	-.019*
	Sig. (2-tailed)	.	.000	.024
	N	13366	13366	13366
Omvang	Correlation Coefficient	-.035**	1.000	.684**
	Sig. (2-tailed)	.000	.	.000
	N	13366	13366	13366
Groei/krimp	Correlation Coefficient	-.019*	.684**	1.000
	Sig. (2-tailed)	.024	.000	.
	N	13366	13366	13366

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).