



Investeringsbeslissingen in de EU

Quickscan onder bedrijven in Nederland



Ministerie van Economische Zaken

INVESTERINGSBESLISSINGEN IN DE EU

Quicksan onder bedrijven in Nederland

Datum: 2 maart 2006

Opdrachtgever: MTBEB

Gedelegeerd opdrachtgever: Bart van Bolhuis

Projectgroep: Nicolette Alandt, Selma Blank, Rita Braam, Jacqueline Brunet de Rochebrune, Hugo Erken, Marieke Vossen en Rik Zweers.

INHOUDSOPGAVE

SAMENVATTING.....	3
 1. INLEIDING	
1.1 Doel.....	6
1.2 Onderzoekskader.....	7
1.3 FDI als uitgangspunt en definitie	7
1.4 Onderzoeksverantwoording.....	7
1.5 Leeswijzer.....	9
 2. TRENDS, MOTIEVEN EN LOCATIEFACTOREN VAN BUITENLANDSE INVESTERINGEN	
2.1 Inleiding.....	10
2.2 FDI-ontwikkelingen in Nederland.....	10
2.3 FDI-ontwikkelingen Nederland in internationaal perspectief.....	12
2.4 Motieven voor buitenlandse investeringen.....	14
2.5 Locatiefactoren gekoppeld aan motieven.....	17
2.6 Beïnvloedbare locatiefactoren.....	18
2.7 Conclusie.....	18
 3. FDI GEKOPPELD AAN VERSCHILLENDE TYPEN BEDRIJFSACTIVITEITEN	
3.1 Inleiding.....	20
3.2 Samenstelling inward en outward FDI per bedrijfsactiviteit.....	21
3.3 Productie.....	23
3.4 Research and Development.....	28
3.5 Distributie.....	31
3.6 Hoofdkantoren.....	33
3.7 Conclusie.....	36
 4. QUICKSCAN NAAR MOTIEVEN ONDER BEDRIJVEN IN NEDERLAND	
4.1 Inleiding.....	41
4.2 Investerings Nederlandse bedrijven in Midden en Oost-Europa	41
4.3 Investerings Nederlandse bedrijven in Zuid-West Europa	46
4.4 Investerings van buitenlandse bedrijven in Nederland.....	50
4.5 Bevindingen Group Decision Room.....	53
4.6 Conclusies.....	56
 5. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	
5.1 De belangrijkste conclusies.....	58
5.2 Beleidsaanbevelingen.....	61
 LITERATUUR.....	66
 BIJLAGEN.....	70

SAMENVATTING

De verplaatsing van bedrijfsactiviteiten, al dan niet in de vorm van directe buitenlandse investeringen, blijft de gemoederen bezig houden. Uit het EZ-onderzoek *Visie op Verplaatsing* bleek dat kostenbesparingen de meest genoemde reden was om bedrijfsactiviteiten te verplaatsen. Het is ook een veelgehoorde reden voor investeringen in het buitenland. Om welke kosten het precies gaat, bijvoorbeeld loonkosten of transportkosten, bleef enigszins onderbelicht. Temeer daar de meeste van de verplaatsingen binnen de Europese Unie plaatsvonden, groeide de behoefte om een beter beeld te krijgen van de motieven voor directe buitenlandse investeringen. Hiermee wil EZ gericht in springen op nieuwe ontwikkelingen in de internationalisering van bedrijfsactiviteiten en blijvend werken aan een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor bedrijven.

Dit onderzoek beoogt aan deze behoefte te voldoen door:

- Inzicht te geven in de investeringsbeslissingen van in Nederland en in andere EU-landen gevestigde bedrijven
- Een inventarisatie en advies te geven over een op te zetten permanente monitoringsfunctie naar de internationale beweging van bedrijfsactiviteiten
- Inzicht te geven in hoeverre de overheid op doorslaggevende locatiefactoren binnen Nederland met beleid kan inspelen

Het onderzoek is een deelproduct van de Stuurgroep Globalisering.

Het rapport schetst een beeld van de belangrijkste motieven en locatiefactoren die de internationale investeringsbeslissingen van bedrijven bepalen. Het is een quickscan onder bedrijven in Nederland, uitgevoerd op basis van een deskresearch, 18 diepte-interviews met bedrijven en een Group Decision Room sessie. De geïnterviewde bedrijven waardeerden het bijzonder dat het Ministerie van Economische Zaken een luisterend oor heeft voor wat er binnen hun onderneming leeft.

Gekeken is naar ontwikkelingen en motieven van directe buitenlandse investeringen (FDI) in de Europese Unie, onderverdeeld naar de regio's Zuid- en West-Europa, Midden- en Oost-Europa en investeringen van buitenlandse bedrijven in Nederland. Dit is nader uitgewerkt per type bedrijfsactiviteit: hooggeschoolde productie, laaggeschoolde productie, research & development (R&D), (Europese) distributie en (Europees) hoofdkantoor. Een advies over de monitoringsfunctie volgt afzonderlijk van deze rapportage, omdat het niet in de opbouw van het document past.

Ten opzichte van *Visie op verplaatsing* blijken kostenbesparing niet de voornaamste overweging voor investeringen binnen de EU. Ook andere motieven spelen een rol, zoals differentiatie van kosten en het verkrijgen van markttoegang. Daarnaast blijkt de trend tot mondialisering an sich geen probleem. Het is het aanpassingsvermogen van de Nederlandse economie en van Nederlandse bedrijven dat een cruciale rol te speelt in de mate waarin mondialisering positieve effecten kan hebben.

Trends in FDI

De laatste jaren zijn de grensoverschrijdende investeringsactiviteiten over de hele wereld sterk teruggelopen. Dit geldt ook voor ons land, maar ondanks dat behoort Nederland nog altijd tot de OESO-landen met zeer omvangrijke directe investeringen. Tegelijkertijd is er een trend zichtbaar dat arbeidsintensieve (laaggeschoolde) productie verschuift naar Midden- en Oost-Europa (en Azië). Kapitaalintensieve (hooggeschoolde) productie en dienstverlening ontwikkelt zich in Nederland.

Motieven en locatiefactoren om in het buitenland te investeren

Een bedrijfsbeslissing om tot FDI over te gaan bestaat uit twee onderdelen:

- A. De *motieven* die de aanleiding zijn om een investeringsbeslissing te nemen.

B. De *locatiefactoren* die de plaats van vestiging bepalen.

De beslissing van een bedrijf om in het buitenland te investeren is veelal een rationeel proces, deze beslissing wordt strategisch genomen. Wanneer en waar die investering uiteindelijk plaatsvindt, is vaak minder op objectiveerbare factoren gebaseerd. Intuïtieve afwegingen spelen hierbij ook een rol.

De belangrijkste motieven voor FDI zijn:

- het aanboren van nieuwe markten (*market seeking*),
- het reduceren van kosten (*efficiency seeking*),
- de zoektocht naar excellente kennis en vaardigheden (*knowledge seeking*),
- verkrijgen van toegang tot in eigen land niet beschikbare productiemiddelen (*resource seeking*),
- het bedienen van een regio vanuit één uitvalsbasis (*export seeking*),
- als reactie op het investeringsgedrag van directe concurrenten (*competitive strategic seeking*).

Market seeking en efficiency seeking zijn de meest voorkomende motieven om in het buitenland te investeren. De belangrijkste locatiefactoren hierbij betreffen: de beschikbaarheid van hooggekwalificeerd personeel, internationale bereikbaarheid, aantrekkelijke regelgeving en belastingen en politieke en economische stabiliteit.

Motieven per regio en bedrijfsactiviteit

Uit het onderzoek is gebleken dat de motieven per regio kunnen verschillen. Zo zijn de meest genoemde motieven om in Midden- en Oost-Europa te investeren: arbeidskosten (loonkosten, kosten ziekteverzuim, ATV en VUT-premies), arbeidskwaliteit (flexibiliteit en beschikbaarheid goed opgeleid technisch personeel) en marktkansen (economische groei). Het gaat hier dus om *efficiency seeking* en *market seeking*.

Investeringsen in Zuid- en West-Europa vinden plaats vanwege: betere consolidatiemogelijkheden (meer ruimte), flexibelere regelgeving en marktkansen. Het gaat hier dus ook om *efficiency seeking* en *market seeking*.

De meest genoemde motieven om in Nederland te investeren zijn: kennis zoeken (aanwezigheid en kwaliteit van goede kennisclusters, bijvoorbeeld in logistiek en energie), afzetmarkt zoeken en efficiëntie (door beschikbaarheid van ruimte en goede en flexibele arbeid). Het gaat hier om *knowledge seeking*, *market seeking* en *efficiency seeking*.

Ook per bedrijfsactiviteit verschillen de motieven en locatiefactoren om FDI te plegen. Market seeking en efficiency seeking blijken het meest voor te komen (bij hoog- en laaggeschoolde productie, R&D, hoofdkantoren en distributie). Daarnaast vormt knowledge seeking bij R&D een ander belangrijk motief en is resource seeking ook een achterliggende reden om een hoofdkantoor in het buitenland te vestigen.

Scores Nederland op locatiefactoren

Nederland scoort op locatiefactoren voor hooggeschoolde productie even goed als het EU-15 gemiddelde. Voor laaggeschoolde productie blijkt dat de reële arbeidskosten (productiviteit) in Nederland iets onder het gemiddelde liggen. Voor R&D-activiteiten scoort Nederland goed op de beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel, de internationale bereikbaarheid en de kwaliteit van kennisinstituten. Zorgpunt hierbij is echter het gebrek aan ‘vers bloed’ op het gebied van bèta/techniek en de lage hoeveelheid privaat R&D-kapitaal. Voor distributie scoort ons land op een aantal locatiefactoren bovengemiddeld (internationale bereikbaarheid, centrale ligging) echter de vervoersknelpunten zijn zeer zorgelijk te noemen. Voor de vestiging van hoofdkantoren scoort Nederland gemiddeld en concurreren we vooral met de ons omringende landen.

Beleidsaanbevelingen

De rode draad in de aanbevelingen is het grote belang van het aanpassingsvermogen dat nodig is voor de Nederlandse economie en dus in ons land gevestigde bedrijven om de vruchten van de toenemende internationalisering te kunnen plukken. Hoewel duidelijk is dat EZ met haar huidige beleid op de goede weg zit, is het belangrijk doordringen te zijn van een ‘sense of urgency’ en daarnaar te handelen. Op een aantal terreinen gaat het nu nog om plannen tot beleid: daar is haast geboden. Waar het beleid al in een uitvoerende fase zit, moet dit proces worden versneld of versterkt. In volgorde van belangrijkheid verdienen de volgende beleidsterreinen de hoogste aandacht van EZ. Zie voor een uitgebreidere versie hoofdstuk 5.

De arbeidsmarkt

- Flexibilisering van de arbeidsmarkt, door aanpassen arbeidswetgeving, verhogen van inzetbaarheid van werknemers als aandacht voor dit onderwerp in het onderwijs.
- Versoepeling van de ontslagpraktijk van vaste contracten.
- Toename van beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel, door verhoging van de beschikbaarheid van technisch (MBO-) personeel, instroom van bèta's en aandacht voor internationaal ondernemerschap in het onderwijs.
- Kortere en eenvoudigere procedures voor werk- en verblijfsvergunningen.
- Op peil houden van de arbeidsproductiviteitsgroei van Nederland.

Regelgeving en vergunningen

- Vermindering van administratieve lasten met 2,5 miljard in 2006 en 2007
- Snelle uitvoering van ingezet beleid ter verbetering van vergunningen (milieu en verblijfsvergunning).
- Invoering van de omgevingsvergunning door gemeente uiterlijk 1 januari 2008: integratie van vergunningen op gebied van bouw, wonen en milieu.

Relatiebeheer door lokale en landelijke overheid

- Accountmanagement door de overheid en bekendheid met wat er speelt bij in Nederland gevestigde bedrijven voor het behoud en aantrekken van bedrijven.
- Zorgdragen voor de beschikbaarheid van goede bedrijventerreinen en locaties.

Clustervorming en innovatie

- Actievere rol van de overheid in het stimuleren en regisseren van de goede (kennis)clusters in Nederland en de promotie daarvan in het buitenland.
- Voldoende werkgelegenheidspotentieel creëren voor lager opgeleiden in clusters .
- Inzet van overheid op lage hoeveelheid privaat R&D-kapitaal en geringe publiek-private samenwerking

Congestie

- Beleid inzetten op het verbeteren van bereikbaarheid in Nederland, bijvoorbeeld door beprijzing van mobiliteit.

Imago Nederland

- Duidelijke promotie van Nederland als toeristische, vestigings- of congreslocatie ('Holland Branding' is een goed voorbeeld).

1. INLEIDING

Dat bedrijven activiteiten ondernemen in het buitenland is inherent aan een wereld waarin grenzen steeds vager worden. Een steeds opener internationaal kapitaalstelsel gaat gepaard met vrij verkeer van directe buitenlandse investeringen (verder: FDI (foreign direct investments)). Dit levert een belangrijke bijdrage aan economische groei en ontwikkeling. Deze inkomende en uitgaande stromen van FDI oefenen invloed uit op onder andere internationale handelsstromen, de werkgelegenheid, het milieu en de overdracht van technologie. Zo worden bij inkomende FDI door nieuwe investeringen banen gecreëerd. Uitgaande FDI zijn een belangrijk instrument voor binnenlandse bedrijven om concurrerend te blijven doordat bedrijven aangesloten blijven op internationale relevante technologienetwerken en doordat kostenvoordelen in en marktmogelijkheden op buitenlandse markten worden benut. Zouden investeringen niet worden gepleegd, dan kan de concurrentiepositie van het bedrijf in het moederland verslechteren en daarmee kunnen op de langere termijn de continuïteit en de werkgelegenheid onder druk komen te staan.

Ook de Nederlandse economie wordt met zijn internationaal georiënteerde karakter door de ontwikkelingen in de stromen van FDI sterk beïnvloed. Zo dwingt de beperkte binnenlandse Nederlandse markt bedrijven tot de ontplooiing van buitenlandse activiteiten (uitstroom van FDI). Bedrijven realiseren hiermee schaalvoordelen, waardoor ze kunnen participeren in de internationale concurrentiestrijd. Daarnaast ondernemen Nederlandse bedrijven buitenlandse activiteiten, omdat zij Nederland als vestigingsplaats minder gunstig vinden ten opzichte van de omringende landen. Aan de instroomkant zijn locatiefactoren van Nederland, zoals internationale bereikbaarheid of aanwezigheid van kennisclusters, in vergelijking met de omringende landen, belangrijk voor FDI.

Uit het EZ-onderzoek *Visie op verplaatsing* bleek dat bedrijven hun bedrijfsactiviteiten vooral binnen Europa verplaatsen (Midden- en Oost-Europa (52%) en Zuid- en West-Europa (42%)). Kostenbesparing was het meest genoemde motief om over te gaan op bedrijfsverplaatsingen (62%). Er is echter niet verder doorgevraagd om welke kosten dat ging, bijvoorbeeld loonkosten, transportkosten of belastingtarieven. Vanuit het beleid bestaat dan ook behoefte om hierin een dieper inzicht te hebben. Duidelijk is wel dat Nederland de concurrentie met lagelonenlanden op het terrein van loonkosten pur sang niet kan aangaan. Maar op het terrein van productiviteit kunnen Westerse economieën die concurrentie met lagelonenlanden wél aangaan. Daar het grootste deel van de verplaatsingen binnen Europa plaatsvindt, zal Nederland echter ook op kostenfactoren moeten blijven concurreren met Europese landen. Ook over het belang van andere locatiefactoren binnen de EU, zoals de internationale bereikbaarheid en de beschikbaarheid van menselijk kapitaal (met name voor R&D-activiteiten), is meer inzicht gewenst. Door een beter beeld van de internationalisering van bedrijfsactiviteiten en de elementen die ten grondslag liggen aan een beslissing om elders (of juist in Nederland) te investeren, kan beleidsmatig adequaat en gericht ingesprongen worden op nieuwe ontwikkelingen en blijvend gewerkt worden aan een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor bedrijven.

1.1 Doel

Het project kent een driedelige doelstelling:

- a) Dieper inzicht krijgen in de investeringsbeslissingen van in Nederland en in andere EU-landen gevestigde bedrijven.
- b) Inventarisatie en advies over een op te zetten permanente monitoringsfunctie naar de internationale beweging van bedrijfsactiviteiten.
- c) Inzicht krijgen in hoeverre de overheid op doorslaggevende locatiefactoren binnen Nederland met beleid kan inspelen.

1.2 Onderzoekskader

Het project is een deelproduct van de EZ-Stuurgroep Globalisering. Het onderzoek richt zich nadrukkelijk op zowel bedrijven die vanuit Nederland investeren in het buitenland (uitgaande stroom) als bedrijven die zich vanuit het buitenland vestigen in Nederland (inkomende stroom). Het betreft een verdieping ten opzichte van *Visie op verplaatsing*, dat zich richtte op de aard en de omvang van *verplaatsingen* wereldwijd. In dit onderzoek wordt gekeken naar ontwikkelingen en motieven van directe buitenlandse investeringen (FDI) in de Europese Unie. Hiermee worden, naast verplaatsingen, ook andere investeringen, zoals uitbreidingsinvesteringen, meegenomen.

Focus ligt op de bedrijfsbeslissing om tot FDI over te gaan. Deze beslissing bestaat uit twee onderdelen:

1. De **motieven** die ten grondslag liggen aan de keuze om in het buitenland een investering te plegen – de investeringsbeslissing. Investeringsbeslissingen zijn in essentie de interne afweging van een bedrijf om ergens te gaan investeren, zoals kostenreductie.
2. De **factoren** die bepalend zijn voor de *keuze voor de plaats van vestiging* – de locatiefactor. Hierbij gaat het er om waar deze investeringen in geografische zin neerslaan.

Afhankelijk van het **type bedrijfsactiviteit** kunnen deze achterliggende elementen verschillen en worden vervolgens verder uitgewerkt naar de verschillende bedrijfsactiviteiten. Het gaat hierbij om hooggeschoolde productie, laaggeschoolde productie, research & development, (Europese) distributie en (Europees) hoofdkantoor.

1.3 FDI als uitgangspunt en definitie

Om de internationalisering van bedrijfsactiviteiten goed in beeld te brengen dienen de volgende vier elementen in ogenschouw genomen te worden: 1) de handelsstromen, 2) de productieactiviteiten, 3) de doorvoer en wederuitvoer en 4) de investeringsstromen. Vanuit beleidsmatige optiek is het meest interessant de focus te richten op de eerste drie elementen, daar deze min of meer het gevolg zijn van investeringsbeslissingen. Verder is verreweg de meeste informatie en data beschikbaar voor FDI, dus ook vanuit pragmatisch oogpunt wordt FDI in dit rapport als uitgangspunt genomen.

Definitie FDI

Tot de directe buitenlandse investeringen worden de transacties gerekend die samenhangen met de verwerving van aandelenkapitaal door ondernemingen in buitenlandse ondernemingen (door oprichting, fusie of overname) met als doel zeggenschap in het bestuur van die onderneming te verkrijgen. Verder behoren daartoe alle overige financiële transacties tussen gelieerde ondernemingen (leningen, ingehouden winsten, mutaties in onderlinge rekeningen-courant), alsmede de aan- en verkopen van onroerend goed. De verdeling naar land betreft het land van vestiging van de rechtstreekse buitenlandse moeder- of dochteronderneming. Conform het IMF Balance of Payments Manual wordt het 'directional principle' toegepast bij de meting van de Nederlandse directe investeringen in het buitenland en de buitenlandse directe investeringen in Nederland. Volgens dit principe worden financiële (en daaraan gerelateerde inkomens) stromen van de dochter naar de moeder gesaldeerd met de transacties van de moeder naar de dochter.

1.4 Onderzoeksverantwoording

Om inzicht te krijgen in de achterliggende elementen die ten grondslag liggen aan een bedrijfsbeslissing om in het buitenland te investeren zijn de volgende activiteiten verricht:

- Deskresearch
- Diepte-interviews met in Nederland gevestigde bedrijven
- Group Decision Room-sessie

Deskresearch

De deskresearch gaat, naast een schets van de ontwikkelingen en trends in FDI, in op de achterliggende theorie voor de verklaring van FDI door bedrijven. Op basis van recente literatuurstudies wordt een overzicht gegeven van de verschillende motieven voor het plegen van investeringen in het buitenland en de locatiefactoren die bepalend zijn voor de keuze van de plaats van vestiging. Deze motieven en locatiefactoren worden vervolgens verder verbijzonderd per bedrijfsactiviteit. De gegevens uit de deskresearch dienen als toets voor de resultaten van de diepte-interviews en de Group Decision Room-sessie.

Diepte-interviews

Bij de diepte-interviews gaat het om in Nederland gevestigde bedrijven die de beslissing hebben genomen een directe investering te doen in het buitenland. Hierbij is onderscheid gemaakt naar bedrijven die vanuit Nederland in het buitenland hebben geïnvesteerd en buitenlandse bedrijven die in Nederland hebben geïnvesteerd. Voor de eerste categorie is een verdere onderverdeling gemaakt naar regio binnen de EU-25. Er zijn gesprekken gevoerd in de volgende categorieën:

1. Midden- en Oost-Europa;
2. Zuid- en West-Europa;
3. investeringen van buitenlandse bedrijven in Nederland.

In totaal hebben EZ-medewerkers 18 bedrijven geïnterviewd. De gehouden interviews zijn gelijk verdeeld over de drie bovengenoemde categorieën. Er zijn bedrijven geselecteerd die recentelijk in het buitenland geïnvesteerd hebben en waarover in de media is geschreven. In de selectie zitten bedrijven die voor het eerst in het buitenland investeren, maar ook bedrijven die hier al jarenlange ervaring mee hebben. Voor de selectie van de bedrijven die vanuit het buitenland in Nederland geïnvesteerd hebben, is gebruik gemaakt van de database van het Commissariaat voor Buitenlandse Investerings in Nederland (CBIN). De geïnterviewde bedrijven zijn afkomstig uit sectoren als transport, dienstverlening en de maakindustrie (toeleveranciers en consumentenproducten).

De diepte-interviews geven de mogelijkheid om dieper op de motieven in te gaan die bedrijven bewegen om over de grens te investeren. Gezien het beperkte aantal gehouden interviews is het niet mogelijk om conclusies te trekken voor alle bedrijven in Nederland. De interviews geven echter wel een dieper inzicht in de motieven van bedrijven.

Group Decision Room

Op woensdag 15 februari 2006 is door Twynstra The Bridge in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken (EZ) een shared-expertise bijeenkomst gehouden met behulp van de Versnellingskamer methodiek, ook wel Group Decision Room (GDR) genoemd. De doelstelling van de bijeenkomst was reflectie verkrijgen van externen op bevindingen uit de deskresearch en diepte-interviews van dit project en het inventariseren van mogelijkheden voor de overheid om hierop invloed uit te oefenen.

De namen van deelnemers aan de bijeenkomst zijn opgenomen in bijlage 3. Er is gezocht naar een spreiding van visies vanuit wetenschap/kennisinstituten, (regionale) overheid en bedrijven. Binnen de groep bedrijven is gezocht naar bedrijven die recent besloten hebben genomen om in Nederland te investeren dan wel vanuit Nederland in het buitenland te investeren (naar Oost Europa of naar Zuidwest Europa) en naar investeringsgedrag in verschillende bedrijfsactiviteiten (laagwaardige productie, hoogwaardige productie, R&D, hoofdkantoren).

Tijdens de sessie maakten de deelnemers gebruik van een laptop. Op een groot beeldscherm werden voor iedereen de vragen en antwoorden zichtbaar, waarop deelnemers via hun laptop weer konden reageren. Via het toetsenbord konden de aanwezigen uiteindelijk stemmen over de prioriteit van de te bespreken ideeën. De sessie bood ook ruimte voor discussie. Tijdens de sessie zijn drie stellingen

besproken, die vooraf door een inventarisatie onder de deelnemers waren geselecteerd uit een set van negen stellingen. Eén daarvan was een oefening om vertrouwd te raken met de apparatuur. Het doel van de inventarisatie vooraf was vast te stellen welke stellingen tot de meest vruchtbare discussie konden leiden doordat er grote verschillen in mening waren over de relevantie en de juistheid van deze stellingen. Als afsluiting van de sessie is de deelnemers gevraagd zich in te denken dat zij in de schoenen van de Minister van Economische Zaken stonden. Dit als aanzet tot adviezen voor beleid door de experts.

De uitkomsten van de deskresearch, de diepte-interviews en de GDR-sessie zijn gebruikt om opties voor overheidsbeleid te formuleren hoe op doorslaggevende locatiefactoren binnen Nederland kan worden ingespeeld.

Opzetten van een internationaliseringsmonitor

Ten slotte is gekeken hoe EZ de internationale bewegingen van bedrijfsactiviteiten het beste kan volgen en evalueren in een monitoringsfunctie. De monitor moet meer inzicht bieden in:

1. inzicht in hoe Nederland ervoor staat op het gebied van internationalisering
2. de mate waarin Nederland die kansen benut en de mate waarin bedreigingen zich voordoen
3. kansen en bedreigingen die internationalisering schept voor de Nederlandse economie

Om de doelstellingen van de internationaliseringsmonitor te bereiken dient bij het opzetten hiervan breder gekeken te worden dan alleen naar verplaatsing of FDI. Ook internationalisering in brede zin dient hierin meegenomen te worden. Het gaat dan om handelsstromen, FDI en strategische allianties.

Deze monitor neemt idealiter ook een detaillering van scores van Nederland op locatiefactoren mee. De spiderdiagrammen in hoofdstuk 3 laten voor verschillende bedrijfsactiviteiten scores voor Nederland ten opzichte van het EU gemiddelde zien. Het is echter ook wenselijk om deze vergelijking naar de afzonderlijke landen van de EU en in vergelijking met directe concurrenten te maken. In dit project is gekozen voor een score op de belangrijkste locatiefactoren. Het is een overweging waard om deze aan te vullen met minder belangrijke locatiefactoren, om een verfijning van het beeld te verkrijgen. Een uitgebreider advies over deze monitoringsfunctie volgt afzonderlijk, buiten deze rapportage om, omdat het niet in de opbouw van het rapport past.

1.5 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 gaat allereerst in op de laatste trends en ontwikkelingen van FDI. Vervolgens worden de elementen besproken, die bepalend zijn voor een uiteindelijke bedrijfsbeslissing om over te gaan tot een investering in het buitenland: de achterliggende motieven en de factoren die de keuze van de plaats van vestiging bepalen. Hoofdstuk 3 verbijzondert de motieven en locatiefactoren van FDI naar typen bedrijfsactiviteiten. Hoofdstuk 4 geeft de bevindingen aan van de diepte-interviews met 18 bedrijven en de GDR-sessie. Het rapport sluit in hoofdstuk 5 af met conclusies en aanbevelingen.

2. TRENDS, MOTIEVEN EN LOCATIEFACTOREN VAN BUITENLANDSE INVESTERINGEN

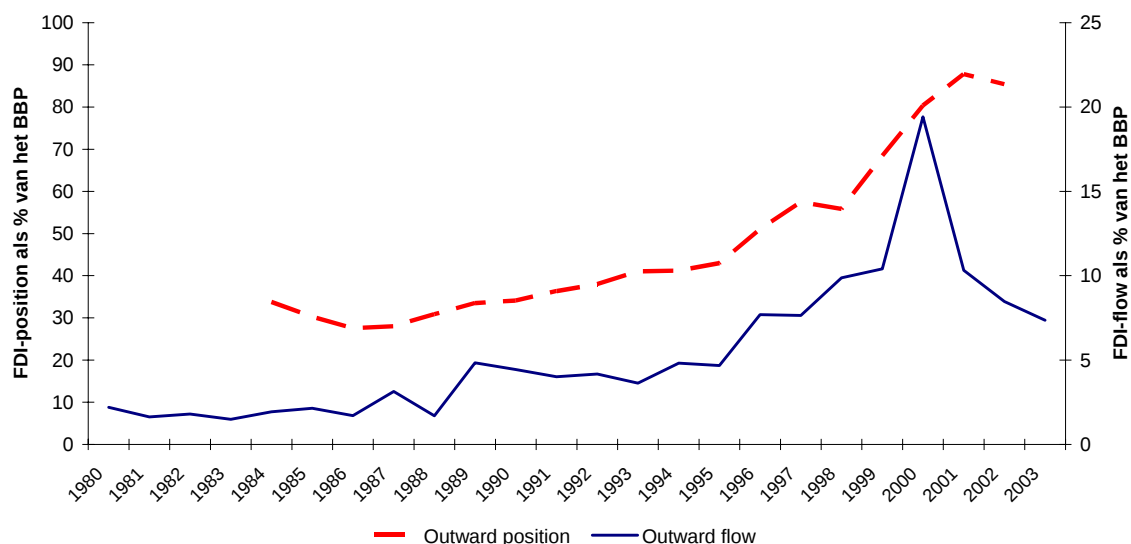
2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk beschrijft de ontwikkelingen en trends van FDI in Nederland (paragraaf 2.2) en de Nederlands positie in internationaal perspectief (paragraaf 2.3). Aan deze FDI-stromen liggen beslissingen van bedrijven ten grondslag. Om een beter beeld van de internationalisering van bedrijfsactiviteiten te krijgen, wordt in dit hoofdstuk tevens ingegaan op de theorie van de achterliggende elementen van zo'n bedrijfsbeslissing: de motieven (paragraaf 2.4) en locatiefactoren (paragraaf 2.5 en 2.6).

2.2 FDI-ontwikkelingen in Nederland

Van 1980 tot 2000 zijn de inkomende en uitgaande FDI-stromen structureel gestegen. Dit heeft zich doorvertaald in een structureel stijgende inkomende en uitgaande FDI-positie over de tijd. Met FDI-positie wordt de *voorraad FDI* van een land bedoeld. Deze is berekend door de FDI-stromen over de tijd te cumuleren en hierop een afschrijvingsvoet toe te passen. Vanaf 2000 zijn de FDI-instroom en FDI-uitstroom echter drastisch gedaald. Dit zal met enige vertraging ook zijn weerslag gaan krijgen op de FDI-positie van Nederland. Onderstaande figuren (figuur 2.1 en 2.2) illustreren deze ontwikkelingen. Hierbij zijn respectievelijk de inkomende en uitgaande FDI in Nederland over de periode 1980-2003 weergegeven. Zowel de FDI-stromen als FDI-positie worden hierin gereflecteerd. In de figuur is te zien dat de inkomende FDI-positie licht aan het dalen is en de groei van de uitgaande FDI-positie is gestagneerd.

Figuur 2.1 Inkomende FDI als percentage van het BBP in Nederland, 1980-2003

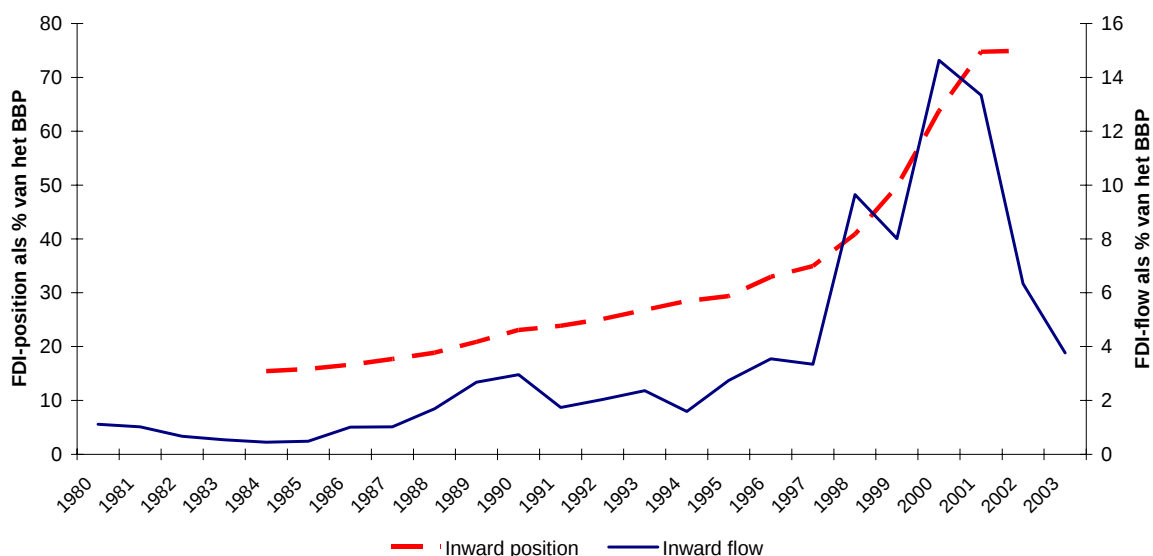


Bron: Berekeningen Ministerie van Economische Zaken, op basis van OECD FDI-database en OECD Economic Outlook, nr. 77.

Recente cijfers van De Nederlandsche Bank laten een nog drastischer resultaat zien wat betreft FDI-stromen. De instroom van FDI in Nederland is fors gedaald van ruim € 19 miljard in 2003 tot € 356 miljoen in 2004. Nederland boekte daarmee wereldwijd na Duitsland en Luxemburg de slechtste prestatie. Ook de uitstroom van Nederlandse directe investeringsstromen nam af van € 39 miljard in 2003 tot € 14 miljard in 2004. De forse afname van de instroom van FDI is deels het gevolg van een

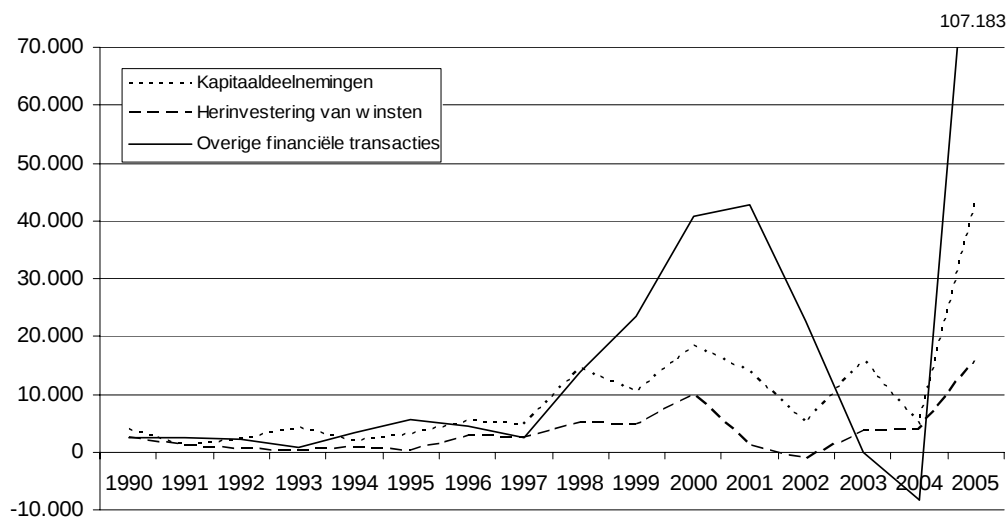
terugval in het aantrekken van nieuwe investeringen. De buitenlandse kapitaaldeelnemingen namen af van bijna € 16 miljard in 2003 tot minder dan € 5 miljard in 2004. Maar het zijn met name de grootschalige aflossingen van intra-concern kredieten vanuit Nederland naar het buitenland die debet zijn aan deze forse afname van FDI-instroom. Recente ontwikkelingen in 2005 laten echter weer een stijging in de FDI-instroom zien (zie de overige financiële transacties in figuur 2.3). De uitzonderlijk hoge kapitaalinstroom in 2005 is te verklaren door hoge intra-concern transacties van de Koninklijke Shell-groep door een organisatorische structuurwijziging van deze groep. Het hoofdkantoor is nu volledig Nederlands en niet meer half Nederlands-half Brits; Shell heeft hiertoe een nieuwe onderneming opgericht (zie DNB, Statistisch Bulletin December 2005, pag. 8).

Figuur 2.2 Uitgaande FDI als percentage van het BBP in Nederland, 1980-2003



Bron: Berekeningen Ministerie van Economische Zaken, op basis van OECD FDI-database en OECD Economic Outlook, nr. 77.

Figuur 2.3 Samenstelling FDI- instroom in Nederland, 1990-2005



Bron: DNB

Het beeld van dalende instroom van FDI tot 2004 wordt enigszins gestaafd door de CBIN-resultaten bij het aantrekken van 'footloose' investeringsprojecten. Hierbij gaat het uitsluitend om investeringsprojecten waar CBIN bij betrokken is en die zich richten op nieuwe vestigingen en

uitbreidingen van bestaande vestigingen die, gezien hun aard, ook in andere landen zouden kunnen worden gerealiseerd. Het resultaat over 2005, 112 projecten met € 506 miljoen aan investeringen en ruim 3.100 directe arbeidsplaatsen is weer positiever dan 2004. De gemiddelde grootte van de investeringsprojecten is in aantal directe arbeidsplaatsen structureel gedaald, in verhouding tot projecten van voor 2001. (Zie voor deze ontwikkelingen tabel 2.1).

Tabel 2.1 Acquisitieresultaten CBIN, 1997-2005

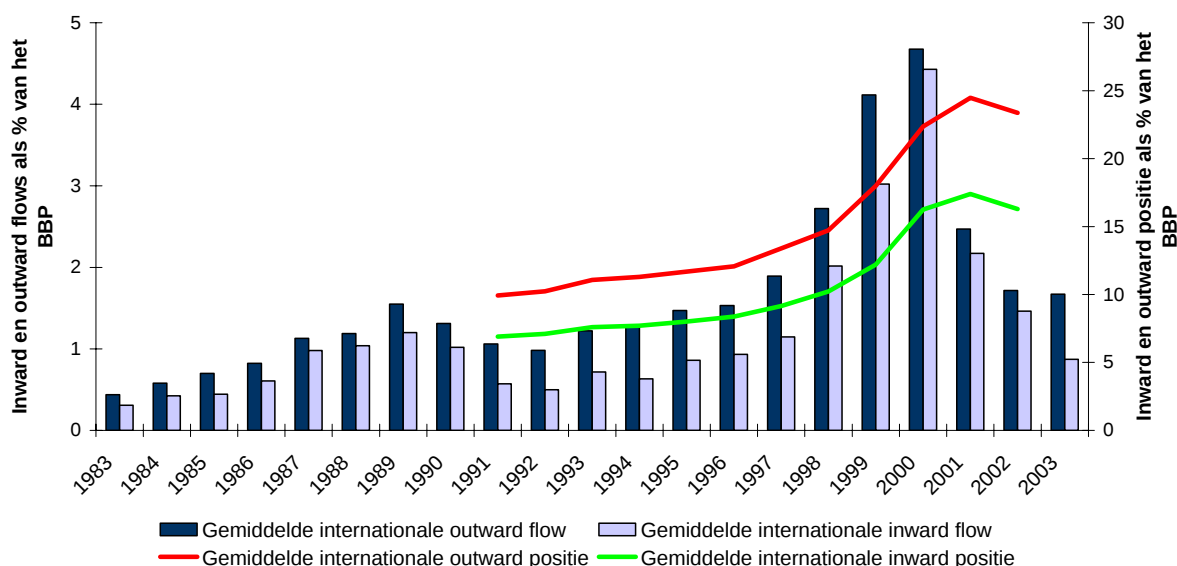
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Aantal projecten	84	108	85	94	86	71	104	102	112
Investeringsbedrag (in mil. €)	724	614	495	434	573	137	597	265	506
Arbeitsplaatsen	4.587	5.253	5.009	5.071	3.482	1.904	2737	2475	3121

Bron: CBIN, 2005.

2.3 FDI-ontwikkelingen Nederland in internationaal perspectief

De trends zoals geschetst voor Nederland zijn niet uitzonderlijk als naar de internationale FDI-ontwikkelingen wordt gekeken. In figuur 2.4 zijn, naast de Nederlandse cijfers, de binnenkomende als uitgaande FDI-stromen weergegeven voor een internationaal gemiddelde van 13 OECD-landen. Met name vanaf 1991 is de omvang van de mondiale FDI-stromen (zowel binnenkomend als uitgaand) voortdurend sterk toegenomen. De laatste jaren (vanaf 2000) zijn deze grensoverschrijdende investeringen echter over de hele wereld sterk teruggelopen. Dit heeft ook zijn weerslag op de inkomende en uitgaande positie. Evenals bij Nederland was waar te nemen, is na een structurele groei van de internationale FDI-positie over de jaren '90, in 2001 de groei volledig tot stilstand gekomen en omgebogen in een daling.

Figuur 2.4 Uitgaande- en inkomende FDI, gewogen internationaal gemiddelde, percentage van het BBP, 1983-2003

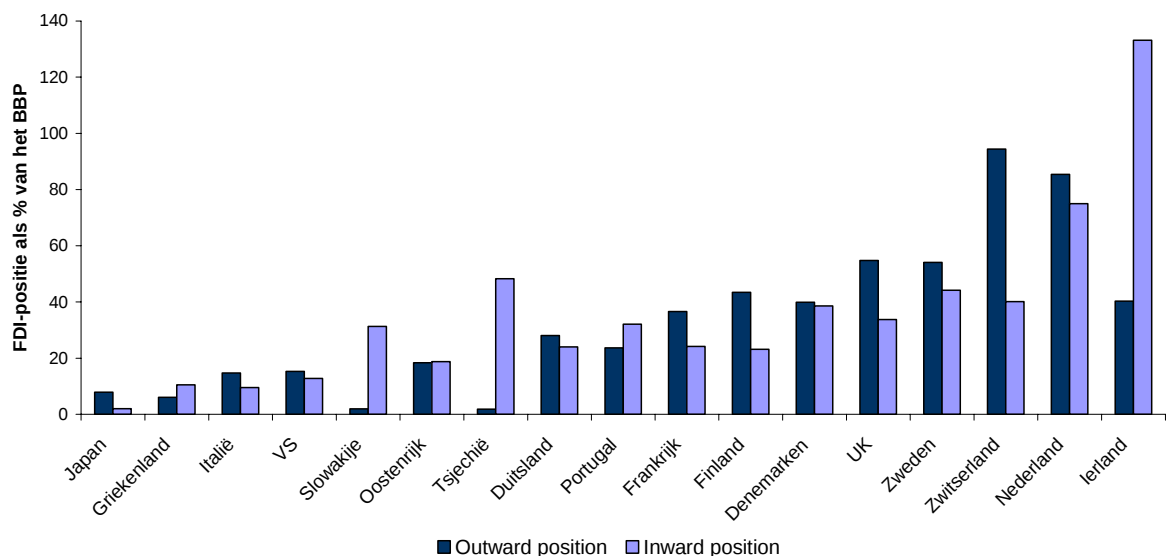


Bron: Berekeningen Ministerie van Economische Zaken, op basis van OECD FDI-database, OECD Main Science & Technology Indicator, 2005-1 en OECD Economic Outlook Database, nr. 77. Gemiddelde voor de landen Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Italië, Japan, Nederland, Oostenrijk (inkomende stroom vanaf 1999), Spanje, het VK, de VS, Zweden en Zwitserland.

De meest recente ontwikkelingen in 2004 laten een klein lichtpuntje zien. Volgens de cijfers uit het UNCTAD World Investment Report 2005 zijn de wereldwijde directe buitenlandse investeringen, voor het eerst in drie jaar, weer licht toegenomen. De totale instroom van directe buitenlandse investeringen steeg in 2004 met 2% tot € 564 miljard (\$ 648 miljard). De groei van de buitenlandse investeringen richtte zich vooral op de opkomende markten. De instroom van FDI in ontwikkelde landen daalde daarentegen met 14% tot € 331 miljard (\$ 380 miljard). Daarbij waren enkele uitzonderingen, in het bijzonder de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk. Beide, gevolgd door China, waren in 2004 ook de grootste ontvangers van FDI-stromen. De Verenigde Staten was ook de belangrijkste bron van directe investeringen in de wereld. Ook de ontwikkelingslanden, met name uit Azië, zijn in toenemende mate een belangrijke bron van directe buitenlandse investeringen. In deze landen is eveneens de instroom van FDI sterk gestegen. De investeringsstromen naar Afrika zijn stabiel gebleven. Ontwikkelingslanden blijken relatief nog steeds weinig buitenlandse investeringen aan te trekken.

De daling van FDI-instroom in de ontwikkelde landen deed zich vooral voor in de Europese Unie: een afname met 36% tot € 188 miljard (\$ 216 miljard). Vooral Duitsland, Luxemburg en Nederland trokken minder investeringen aan. Voor een deel was dat het gevolg van grote aflossingen van intra-concern leningen en het terugsluizen van kapitaal door moederondernemingen. Ook Frankrijk, Ierland en Spanje trokken minder investeringen aan, na grote stijgingen in eerdere jaren. Het Verenigd Koninkrijk is een uitzondering binnen de Europese Unie. Onder invloed van een aantal grote overnames zijn de investeringen hier in 2004 bijna verviervoudigd tot € 68 miljard (\$ 78 miljard). Ook de tien nieuwe EU-lidstaten trokken meer investeringen aan: een stijging van bijna 70% tot € 17 miljard (\$ 20 miljard). De UNCTAD is positief wat betreft de vooruitzichten voor FDI in de ontwikkelde landen in 2005. In de eerste helft van 2005 zijn de grensoverschrijdende fusies en overnames sterk toegenomen.

Figuur 2.5 Uitgaande FDI-positie en inkomende FDI-positie als percentage van het BBP, 2002



Bron: Berekeningen Ministerie van Economische Zaken, op basis van OECD FDI-database en OECD Economic Outlook, nr. 77.

Nederland behoort overigens nog altijd tot de OESO-landen met zeer omvangrijke directe investeringen: gemiddeld over de periode 2000-2003 had Nederland de hoogste uitgaande en de, op Ierland na, hoogste inkomende directe investeringen (gerekend in procenten van het BBP). Dit komt

doordat veel concernfinanciering via ons land loopt. Dit beeld wordt bevestigd in figuur 2.5, waarin aangegeven wordt dat Nederland een toppositie heeft in vergelijking met andere OESO-landen.

Aan bovengenoemde trends en ontwikkelingen in FDI liggen bedrijfsbeslissingen ten grondslag. Er zijn twee elementen die bepalend zijn voor dergelijke beslissingen: de achterliggende motieven voor het plegen van FDI en de factoren die de uiteindelijke plaats van vestiging bepalen. Hieronder wordt nader ingegaan op deze twee elementen.

2.4 Motieven voor buitenlandse investeringen

Tot de jaren zestig was er geen samenhangende theorie voor de verklaring van directe buitenlandse investeringen door bedrijven. Verklaringen waren deels gebaseerd op onderdelen van de neoklassieke theorie van internationale kapitaalbewegingen. Productiemiddelen werden verondersteld niet mobiel te zijn tussen landen. Ondernemers werden gezien als rationeel opererende agenten die streefden naar het maximaliseren van hun winst. De reden om in het buitenland te investeren was het vooruitzicht op hogere rendementen dan in het eigen land.

In de jaren zestig begon men zich te realiseren dat deze verklaringen te beperkt waren om het gecompliceerde gedrag van multinationale ondernemingen te beschrijven. Er werd geen rekening gehouden met risico en onzekerheid, waardoor ogenschijnlijk simpele bedrijfsbeslissingen niet meer eenduidig werden bepaald, maar afhankelijk werden van de houding van de ondernemer ten opzichte van risico. Risicospreiding en diversificatie werden gezien als strategieën om risico's te reduceren. Ook met marktimperfecties hield het traditionele gedachtegoed geen rekening. Het zoeken naar schaalvoordelen is een van de stuwende krachten achter de huidige stroom van buitenlandse investeringen. Met deze inzichten aangevuld door verschillende gedragseconomische theorieën ter verklaring van het investeringsgedrag van multinationals, is een complexe micro-economische theorie van buitenlandse investeringen ontstaan.

Grofweg kunnen er twee categorieën van motieven onderscheiden worden die de internationale handels- en investeringsstromen bepalen:

- FDI gericht op **markttoegang**
- FDI gericht op **comparatieve kostenvoordelen**.

Onder de eerste categorie ondernemen bedrijven dezelfde activiteiten in verschillende landen. Doel van dit type FDI is *markttoegang* en de nabijheid tot consumenten en belangrijke afnemers. Dit gebeurt vooral in vergelijkbare landen met dezelfde schaalgrootte en dezelfde factorkosten.

Onder de tweede categorie is sprake van een fragmentatie van het productieproces door bedrijven om voordeel te behalen uit verschillen tussen landen in prijzen van productiefactoren. Er zijn immers belangrijke kostenverschillen tussen landen, deels door onveranderbare omstandigheden (zoals vruchtbare grond, klimaat, ligging, etc.) en deels door verschillen in productiefactoren (kapitaalintensiteit, hooggeschoolde versus laaggeschoolde arbeid). Doel van dit type FDI is dan ook vooral profiteren van *comparatieve kostenvoordelen*.

Uit de hierboven geschetste twee categorieën wordt in de theorie over buitenlandse investeringsbeslissingen een onderscheid gemaakt in een aantal verschillende motieven om tot een lokale vestiging in het buitenland over te gaan (Nachum en Zaheer, 2005; Beers *et al.*, 1999). Onderstaande tabel geeft een overzicht van deze motieven. De motieven overlappen elkaar deels en sluiten elkaar niet uit.

Tabel 2.2 Motieven voor buitenlandse directe investeringen

Motivatie	Toelichting
<i>Market seeking</i>	Noodzaak om toegang te hebben tot lokale klantenpreferenties. Reduceren van transactiekosten, zoals importbarrières e.d.
<i>Efficiency seeking</i>	De intentie om verschillende bedrijfsactiviteiten geografisch te spreiden naar comparatieve voordelen per gebied. De achterliggende reden is kosten te minimaliseren en efficiëntie te verhogen.
<i>Resource seeking</i>	Kostenminimalisatie en toegang krijgen tot middelen die immobiel zijn, maar belangrijk worden geacht.
<i>Export seeking</i>	Het kunnen bedienen van een derde (regionale) markt (exportplatform) met als voornaamste reden het reduceren van productie- en transportkosten.
<i>Knowledge seeking</i>	Toegang krijgen tot (complementaire) kennis om eigen capaciteiten te verbeteren. De impliciete elementen van deze kennis ('tacit' knowledge) zijn vaak geïncorporeerd in personen, teams en clusters van bedrijven. Hierdoor is deze kennis immobiel en er kan niet vanuit afstand toegang toe verkregen worden.
<i>Competitive strategic seeking</i>	Bedrijven investeren in het buitenland als reactie op investeringen van directe concurrenten. Ze reageren op acties van hun concurrenten om niet achter te blijven of zelfs om hen voor te zijn en een sterke concurrentiepositie te verkrijgen of te behouden.

Bron: afgeleid uit Nachum en Zaheer (2005).

Market seeking

Hierbij wordt een investering gepleegd om de markt in een land of in een regio beter te bedienen of om de afzet op deze markt te vergroten. Bij dit motief worden de producten van bedrijven doorgaans alleen aangeboden in het land van vestiging. Een market seeking investering kan plaatsvinden in een productievestiging of in andersoortige vestigingen, zoals een verkoop- of distributievestiging.

Bij een investering in een productievestiging is de lokale/regionale markt vaak eerst al bediend door export. Om verschillende redenen prefereren bedrijven lokale productie boven exporteren en gaan daarom over tot investeren in buitenlandse productiefaciliteiten. Zo kunnen producten beter worden aangepast aan lokale voorkeuren, voorschriften en standaarden. Ook kunnen de kosten van lokaal produceren lager zijn dan van het invoeren van de producten uit het eigen land. Daarentegen zullen minder snel productiefaciliteiten in het buitenland worden gecreëerd voor goederen met relatief lage transportkosten of waarvan de productie gekenmerkt wordt door grote schaalvoordelen.

Verder is aanwezigheid van belangrijke afnemers in het vestigingsland een belangrijke reden voor produceren in het buitenland. Ook in de zakelijke dienstverlening is het gebruikelijk dat bedrijven grote internationale klanten volgen naar nieuwe afzetgebieden. Dit speelt vooral bij diensten waar afnemersspecifieke kennis aanwezig is of waar een vertrouwensrelatie belangrijk is (bijvoorbeeld accountants- en advocatenkantoren).

Ook is het bestaan van handelsbarrières een reden om een buitenlandse productievestiging te creëren. Dit geldt vooral in die landen waarnaar men vanwege handelsbelemmeringen niet of in beperkte mate eindproducten kan exporteren. Door lokale productie worden deze belemmeringen omzeild. Ook verkoop- of distributievestiging worden veelal vanuit market seeking opgezet. Dit gebeurt wanneer een buitenlandse markt niet groot genoeg of onvoldoende ontwikkeld is voor een rendabel opererende productievestiging, maar een bedrijf toch een grotere invloed wil hebben op de afzet in het buitenland. Ook kunnen servicevestigingen en 'call centers' worden opgezet om de klant ook na aankoop te blijven ondersteunen.

Efficiency seeking

Bij efficiency seeking worden directe buitenlandse investeringen ondernomen om de efficiëntie van de gehele onderneming te vergroten en de kosten van een of meerdere onderdelen van het productieproces te verlagen. Bedrijven realiseren hiermee schaalvoordelen en risicospreiding. Hierbij wordt gekeken naar verschillen in factorkosten, institutionele omgeving, overheidsbeleid,

marktstructuren en kennisniveaus tussen landen om verschillende onderdelen van het productieproces te laten plaatsvinden op plaatsen waar deze tegen lage(re) kosten kunnen worden uitgevoerd. De vestigingsplaats van nieuwe investeringen wordt dan ook vooral bepaald door de kostenverschillen tussen landen. Efficiency seeking wordt vergemakkelijkt bij een verdeling van het productieproces tussen landen waar geen handelsbelemmeringen bestaan, zoals in regionaal geïntegreerde markten. De totstandkoming van de Europese interne markt heeft aan dit motief een belangrijke impuls gegeven.

Resource seeking

Resource seekers zijn ondernemingen die in het buitenland investeren om specifieke productiemiddelen te verkrijgen, die niet in het eigen land beschikbaar zijn of die tegen lagere kosten te verkrijgen zijn dan in het eigen land. Dit motief wordt gedreven door kostenminimalisatie en de noodzaak voorraadbronnen veilig te stellen. Het gaat hierbij om de kwaliteit of de beschikbaarheid van productiefactoren. Daarnaast is het mogelijk dat het goedkoper is om dichterbij de bron te produceren, dan om bijvoorbeeld grondstoffen of halffabrikaten eerst over een aanzienlijke afstand te vervoeren en vervolgens op een andere plaats te verwerken. Dit is wellicht het oudste motief voor het plegen van FDI.

Resource seeking is veelal sterk kapitaalintensief en vraagt hoge initiële investeringen. Dit motief domineert meestal bij bedrijven die intensief gebruik maken van mineralen, landbouwproducten en grondstoffen. Maar het gaat bij dit motief ook om de kwaliteit of de beschikbaarheid van arbeid. Zo kan er in een bepaald land een tekort zijn aan specifiek geschoolde arbeid, die gezocht wordt in een ander land, waar deze wel beschikbaar is. Daarnaast zijn er ook resource seekers in de dienstensector. Zij benutten locatiegebonden productiemiddelen, zoals bijvoorbeeld toeristische attracties. Resource seeking is sterk verwant met het efficiency seeking motief.

Export seeking

Hierbij wordt een vestiging gebruikt als uitvalsbasis om een hele regio te bedienen. Dit motief speelt vooral een rol in landen met een gunstige geografische ligging ten opzichte van de buurlanden, bijvoorbeeld vanwege het lidmaatschap van een douane-unie of een overeenkomst voor economische integratie. De schaalvoordelen kunnen worden benut door vanuit het land van vestiging de markten van de omliggende landen te voorzien. Zo worden kosten en tijdverlies door transport over grote afstand verminderd, maar worden nog steeds de voordelen van grootschalige productie benut. Nederland zou bijvoorbeeld een exportplatform kunnen zijn om FDI te verrichten om het grote Europese achterland te kunnen bedienen.

Knowledge seeking motief

Van knowledge seeking is sprake bij de noodzaak van bedrijven toegang te krijgen tot (complementaire) kennis om eigen capaciteiten te verbeteren. De impliciete elementen van deze kennis zijn vaak geïncorporeerd in personen, teams en clusters van bedrijven. Doordat deze kennis - in nauwe interactie - collectief gevormd wordt, is deze kennis locatiegebonden en kan niet op afstand verkregen worden. Ook nieuwe ontwikkelingen in de communicatietechnologie hebben hierin geen wijziging gebracht. Geografische nabijheid blijft noodzakelijk om van kennisspillovers te kunnen profiteren. Knowledge seeking speelt met name een rol bij de informatie-intensieve industrie en raakt vooral aan hooggeschoolde productie en R&D-activiteiten.

Competitive strategic seeking

Van competitive strategic seeking is sprake als bedrijven investeren in het buitenland als reactie op investeringen van directe concurrenten. Bedrijven reageren op acties van hun concurrenten om niet achter te blijven of zelfs om hen voor te zijn en een sterke concurrentiepositie te verkrijgen of te

behouden. Door overnames of fusies kunnen nieuwe markten worden geopend of kan het marktaandeel op markten waar men al aanwezig was, worden vergroot. Er kan een positieve synergie met de aanwezige technologische kennis ontstaan en schaalvoordelen kunnen beter worden benut.

Internationale expansie door het imiteren van de concurrent komt eerder voor in een omgeving waar zich snelle technologische veranderingen voordoen en het risico om de boot te missen dus groot is. De informatie-intensieve industrie wordt dan ook sneller door deze concurrentiedruk beïnvloed dan de traditionele industrie. Hoewel het verwerven van strategische activa sterk marktgericht kan zijn, verschilt dit motief van het market seeking motief, doordat het bedienen van de lokale markt van het land waarin de investering plaatsvindt doorgaans niet het belangrijkste doel is. De kenmerken van de lokale markt zijn bij het competitive strategic seeking motief minder van belang dan de kenmerken van de concurrent zelf. Zo kan het over te nemen bedrijf of een fusiepartner belangrijke concurrentievoordelen hebben die complementair zijn ten opzichte van de bestaande concurrentiepositie van het bedrijf. Zowel in de theorie als uit de gesprekken met bedrijven is dit motief niet afzonderlijk te onderscheiden. Het is in de rest van de rapportage dan ook buiten beschouwing gelaten.

2.5 Locatiefactoren gekoppeld aan motieven

Nadat de beslissing is genomen om in het buitenland te investeren, moet het bedrijf nog bepalen waar het dit doet. Deze keuze van de plaats van vestiging hangt af van de locatiefactoren van een bepaald gebied. Over het algemeen worden onderstaande factoren als de belangrijkste locatiefactoren onderscheiden¹:

- politiek/economische stabiliteit
- marktgrootte/marktgroei (innovatief vermogen)
- kosten van arbeid
- kosten van energie/grondstoffen
- beschikbaarheid/kwaliteit arbeid
- beschikbaarheid/kwaliteit grondstoffen/energie
- aanwezigheid gelijksoortige/complementaire bedrijven
- infrastructuur
- overheidsbeleid (fiscaliteit)/incentives

Het belang van deze locatiefactoren voor het plegen van investeringen verschilt per motief (zie Beers *et al.*, 1999). Voor het market seeking motief is de grootte van de lokale markt en de groei van deze markt de belangrijkste locatiefactor. Efficiency seeking FDI laten zich vooral leiden door de kosten van de productiefactoren, met name arbeidskosten. Ook is deze vorm van FDI het meest gevoelig voor investeringsbevorderende maatregelen (fiscaliteit) van de overheid. Resource seeking FDI kijken vooral naar de aanwezigheid van bepaalde grond- en hulpstoffen als de belangrijkste locatiefactor. De mate waarin dit van belang is, wordt sterk bepaald door de aard van het bedrijf. Bij het export seeking motief speelt de grootte van de regionale markt een rol. Daarnaast vormen onderlinge verschillen in de productiekosten in een regio een belangrijke factor bij de keuze van het vestigingsland, evenals de aanwezigheid van zeehavens en transport naar de andere delen van de regionale markt. Ook aan de kwaliteit, beschikbaarheid en kosten van arbeid en het bedrijfsklimaat wordt bij dit motief belang gehecht. Bij knowledge seeking spelen factoren als beschikbaarheid van hoogopgeleid personeel, de nabijheid van kenniscentra, nabijheid van gelijksoortige bedrijven en clusters een grote rol.

¹ Zie Stec Groep (2004).

Bij competitive strategic seeking motieven zijn locatiefactoren in het algemeen van ondergeschikt belang. Het bedrijf zoekt naar versterking van zijn concurrentiepositie ongeacht de plaats. Het gaat er om dat het over te nemen bedrijf of de fusiepartner belangrijke concurrentievoordelen heeft die complementair zijn ten opzichte van de bestaande concurrentiepositie van het bedrijf.

2.6 Beïnvloedbare locatiefactoren

Bij de afweging om een buitenlandse investering in het buitenland te doen, zijn een aantal bepalende locatiefactoren aan te halen waar de overheid met beleid op in kan spelen. In onderstaande tabel zijn per motief de belangrijkste locatiefactoren weergegeven. Daarnaast is opgenomen in hoeverre deze locatiefactoren beïnvloedbaar zijn door overheidsbeleid. Wanneer deze vraag positief is beantwoord, betekent dat uiteraard niet dat de overheid als enige invloed heeft op de locatiefactor.

Tabel 2.3 Beïnvloedbaarheid van locatiefactoren door de overheid

Motieven	Locatiefactoren	Beïnvloedbaar door overheid?
Market seeking	Financieel-economisch klimaat	Ja
	Centrale ligging	Nee
	Vooruitzichten op relevante markten	Beperkt
	Toegevoegde waarde van buitenlandse bedrijven	Beperkt
	Internationale bereikbaarheid	Beperkt
	Beschikbaarheid goede ICT-infrastructuur	Ja
Efficiency seeking	Beschikbaarheid van hooggekwalficeerd personeel	Ja
	Reële loonkosten	Beperkt
	Transportkosten	Beperkt
	Investeringsubsidies	Ja
	Bedrijfsbelastingen	Ja
	Kwaliteit van de arbeidsmarkt	Ja
	Beschikbaarheid van meertalig personeel	Ja
	Nabijheid van internationale luchthavens	Zeer beperkt
	De hoogte van belastingen	Ja
	Aantrekkelijke regelgeving	Ja
	Congestie	Ja
	Kwaliteit van de leefomgeving	Ja
	Toegang tot geavanceerde financiële markten	Ja
Export seeking	Centrale ligging	Nee
	Internationale bereikbaarheid	Beperkt
	Kosten en beschikbaarheid van distributieopslag	Ja
Knowledge seeking	Beschikbaarheid van hooggekwalficeerd personeel	Ja
	Privaat R&D-kapitaal	Indirect
	Kwaliteit van kennisinstituten	Ja

2.7 Conclusie

De laatste jaren zijn de grensoverschrijdende investeringsactiviteiten over de hele wereld sterk teruggelopen. Ook voor Nederland geldt dat de stroom van FDI de laatste jaren fors gedaald is. Ondanks dat behoort Nederland nog altijd tot de OESO-landen met zeer omvangrijke directe investeringen. Ook vertoont Nederland voor het aantrekken van footloose buitenlandse bedrijven een stabiel beeld.

Aan het doen van een buitenlandse investering gaat een bedrijfsbeslissing vooraf. Deze beslissing wordt bepaald door twee elementen:

1. De motieven die ten grondslag liggen aan de keuze om in het buitenland een investering te plegen – de investeringsbeslissing. Investeringsbeslissingen zijn in essentie de interne afwegingen van een bedrijf om ergens te gaan investeren. Belangrijke motieven zijn het aanboren van nieuwe markten (*market seeking*), het reduceren van kosten (*efficiency seeking*) en de zoektocht naar excellente kennis en vaardigheden (*knowledge seeking*). Andere veel gehanteerde motieven zijn het verkrijgen van toegang tot productiemiddelen die in eigen land niet beschikbaar zijn (*resource seeking*), het bedienen van een regio vanuit één uitvalsbasis (*export seeking*) en overgaan tot FDI als reactie op het investeringsgedrag van directe concurrenten (*competitive strategic seeking*).
2. De factoren die bepalend zijn voor de keuze voor de plaats van vestiging – **de locatiefactor**. Hierbij gaat het er om waar deze investeringen in geografische zin neerslaan. Enkele belangrijke locatiefactoren zijn de reële loonkosten, de internationale bereikbaarheid, de beschikbaarheid van hoogwaardige arbeidskrachten en de hoogte van de bedrijfsbelastingen.

3. FDI GEKOPPELD AAN TYPEN BEDRIJFSACTIVITEITEN

3.1 Inleiding

In de vorige paragraaf zijn trends in FDI, de investeringsmotieven en achterliggende locatiefactoren in algemene zin besproken. Uit de literatuur komt echter duidelijk naar voren dat motieven per type bedrijfsactiviteit verschillen. Daarom worden in dit hoofdstuk per *type bedrijfsactiviteit* de effecten, de motieven en locatiefactoren verbijzonderd.² Het is belangrijk om hiermee rekening te houden, zeker bij de interpretatie van casestudies. Immers, een kleine toeleverancier van kennisextensieve halffabrikaten aan de auto-industrie hanteert andere investeringsmotieven en locatiefactoren voor de internationale spreiding van zijn bedrijfsactiviteiten dan een middelgroot bedrijf in de ‘life sciences’. In het algemeen kan gesteld worden dat naarmate bedrijfsactiviteiten kennisintensiever van aard zijn, kosten een steeds minder belangrijke rol spelen.

Het doel in dit hoofdstuk is om de geïdentificeerde motieven en de achterliggende locatiefactoren uit het voorgaande hoofdstuk te koppelen aan verschillende typen bedrijfsactiviteiten. Hieronder is een vereenvoudiging weergegeven van de indeling naar bedrijfsactiviteiten, zoals die wordt gebruikt door het Commissariaat voor Buitenlandse Investerings in Nederland (CBIN)³:

- Hooggeschoolde (HG) productie
- Laaggeschoolde (LG) productie
- Research & Development
- (Europese) distributie
- (Europees) hoofdkantoor

Er is bij de definitie van hooggeschoolde dan wel laaggeschoolde productie uitgegaan van de scholingsgraad. Dit houdt in dat de verdeling van werkzame personen naar opleidingsniveau als uitgangspunt wordt genomen voor het hooggeschoolde respectievelijk laaggeschoolde karakter van de bedrijfsactiviteiten. Een alternatief onderscheid zou gemaakt kunnen worden naar *arbeidsintensieve* dan wel *kapitaalintensieve* productie. In de bijlage 2 is aangegeven hoe de kwalificatie van bedrijfsactiviteiten zich verhoudt tot de factorintensiteiten van die werkzaamheden. Uit de analyse blijkt dat er geen relatie is tussen de kwalificatiestructuur van een sector (hooggeschoold, middelbaar geschoold en laaggeschoold) en de factorintensiteit (kapitaal-c.q. arbeidsintensief). De tabel is overigens handzaam om casestudies in te delen: als bekend is in welke bedrijfstak een bedrijf actief is, kan de aard van bedrijf gekarakteriseerd worden in termen van factorintensiteit en de kwalificatie van de activiteiten. Uiteraard gaat het hierbij om aggregaten en kunnen individuele bedrijven drastisch verschillen van het gepresenteerde overzicht in de tabel.

Om een globaal beeld te krijgen hoe aantrekkelijk het Nederlandse vestigingsklimaat is, wordt in dit hoofdstuk tevens per bedrijfsactiviteit de positie van Nederland op de belangrijkste locatiefactoren in internationaal perspectief gebenchmarkt.⁴

² De effecten per bedrijfsactiviteit worden in beperkte mate behandeld, daar dit onderwerp vanwege de complexiteit een studie op zichzelf behoeft. Daarnaast valt dit buiten het bereik van dit onderzoek.

³ In dit hoofdstuk worden *Marketing en Sales* en *Overige activiteiten* (*call centres, shared-service centres, finance company, etc.*) niet als aparte groep geanalyseerd. De reden hiervoor is dat marketing- en salesactiviteiten vallen onder distributieactiviteiten, naast de bijvoorbeeld meer logistieke taken (zie Hanson *et al.*, 2003). Daarnaast komen de achterliggende locatiefactoren van distributieactiviteiten (puur logistiek) en marketing- en salesactiviteiten voor een heel groot deel overeen (zie Stec Groep, 2004b). De categorie *Overige activiteiten* wordt niet als aparte categorie behandeld vanwege het gedifferentieerde karakter van deze categorie. Tevens ontbreekt relevante data en literatuur over deze (relatief kleine) groep subactiviteiten.

⁴ Uiteraard zou een diepgaande benchmarkanalyse van Nederland met de afzonderlijke EU-landen veel meer inzicht genereren. Je kunt immers vooral leren van vergelijkbare landen (qua openheid van de economie bijvoorbeeld) die een stuk

Op basis van de uiteindelijke bevindingen wordt in een *motieven-activiteitenmatrix* (zie naar onderstaand voorbeeld in tabel 3.1) aangegeven welke motieven doorslaggevend zijn per bedrijfsactiviteit. Nadat is vastgesteld hoe activiteiten en motieven samenhangen, worden de meest voorkomende combinaties in de motieven-activiteitenmatrix gevuld met een subset van de belangrijkste locatiefactoren, die bepalend zijn voor de uiteindelijke keuze van de plaats van de investering.

Tabel 3.1 Motieven-activiteitenmatrix

	HW productie	LW productie	R&D	Distributie	Hoofdkantoor
<i>Market seeking</i>					
<i>Efficiency seeking</i>					
<i>Resource seeking</i>					
<i>Export seeking</i>					
<i>Knowledge seeking</i>					

De ingevulde matrix vormt een handreiking om de casuïstiek omtrent investeringsbeslissingen beter te kunnen interpreteren. Indien het type bedrijf bekend is, kan getoetst worden welke motieven en factoren daarbij een rol spelen.

3.2 Samenstelling inward en outward FDI per type bedrijfsactiviteit

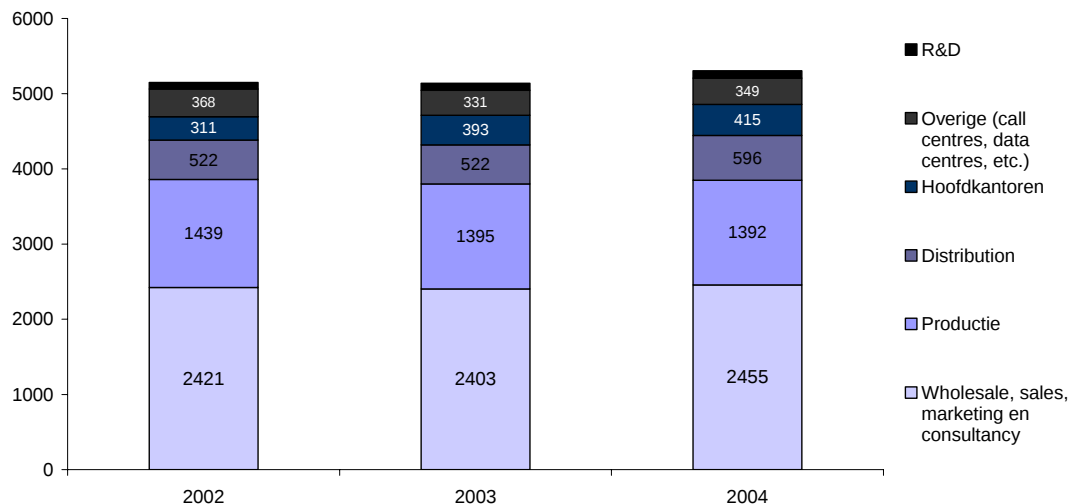
Om de Nederlandse samenstelling van outward- en inward-investeringen naar bedrijfsactiviteiten te bepalen, is macro-economische data bij voorkeur te gebruiken. Voor zover bekend zijn deze cijfers echter niet voorhanden. Niettemin kan op basis van enquêteresultaten van studies uitgevoerd door consultancybureaus een aardige indicatie verkregen worden. Hieronder zal daarom op basis van gegevens de Stec Groep en Berenschot een decompositie worden gepresenteerd van respectievelijk inward en outward FDI in Nederland.

Buitenlandse bedrijvigheid in Nederland

In onderstaande figuur is het aantal *buitenlandse bedrijven dat actief is in Nederland* uitgesplitst naar type bedrijfsactiviteit. Het aantal buitenlandse bedrijven dat actief is in Nederland is niet hetzelfde als inward FDI in een jaar, maar geeft wel een indicatie hoe buitenlandse bedrijvigheid in Nederland verdeeld is over verschillende typen bedrijfsactiviteiten. Uit figuur 3.1 blijkt buitenlandse bedrijvigheid in Nederland voor 46% bestaat uit de activiteiten *wholesale, sales, marketing en consultancy*. Productie omvat 26% van de totale inward FDI in Nederland en distributie 11%. Het aandeel van hoofdkantoren en R&D-activiteiten in het totaal is vrij bescheiden met respectievelijk 7,8% en 1,8%.

beter scoren in bijvoorbeeld het aantrekken van FDI (zie Erken *et al.*, 2005). Dit ligt echter buiten de scope van het onderhavige onderzoek. Ook gaat het in het kader van dit onderzoek te ver om een aparte analyse op minder cruciale locatiefactoren uit te voeren. Voor een goed overzicht van het belang van alle relevante locatiefactoren per type activiteit wordt verwezen naar de bijlage. Beide elementen kunnen eventueel opgenomen worden in een nog op te zetten monitoringsfunctie voor de internationalisering van bedrijfsactiviteiten.

Figuur 3.1 Buitenlandse bedrijvigheid in Nederland per type activiteit, aantal vestigingen, 2004

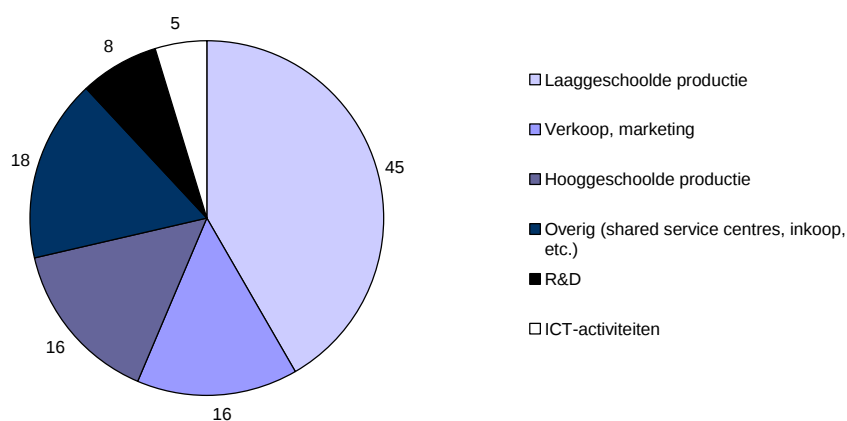


Bron: Stec Groep (2003, 2004 en 2005). Toelichting: De groep R&D-vestigingen is te klein om in aantallen aan te geven in de grafiek. Het aantal absoluut geobserveerde vestigingen is respectievelijk 87 in 2002, 93 in 2003 en 98 in 2004.

Outward FDI

Voor een indicatie van outward FDI kan gebruik worden gemaakt van het onderzoek van Berenschot (2004). In figuur 3.2 zijn de verplaatste activiteiten naar het buitenland uitgesplitst naar type bedrijfsactiviteit. Voordat de resultaten besproken worden, twee kanttekeningen vooraf. Ten eerste is verplaatsing van bedrijfsactiviteiten niet hetzelfde als outward FDI. Immers, outward FDI omvatten veel meer investeringen, zoals uitbreidingsinvesteringen. Ten tweede wijkt de gehanteerde verdeling naar type bedrijfsactiviteit in de studie van Berenschot af van de door ons gehanteerde indeling en de gebruikte indeling van de Stec Groep.

Figuur 3.2 Verplaatsing van Nederlandse bedrijvigheid naar het buitenland per type activiteit, 2004



Bron: Berenschot, 2004.

De activiteiten die het meest verplaatst worden zijn laaggeschoolde productie (45%), verkoop en marketing (16%) en hooggeschoolde productie (16%).⁵ ICT- (5%) en R&D-activiteiten (8%) zijn

⁵ Er is een categorie *Overig* die 18% van de totale verplaatste activiteiten omvat, maar die te gedifferentieerd is om als aparte categorie te worden beschouwd.

relatief locatiegebonden. Het feit dat de kern van de R&D-activiteiten in Nederland niet snel verplaatst wordt, is een conclusie die al eerder werd bevestigd (zie Erken *et al.*, 2005). Het CBIN heeft de pijlen daarom gericht op het aantrekken van kennisintensieve bedrijvigheid (CBIN acquisitiebrief, te verschijnen in 2006b). Deze activiteiten zijn immers minder mobiel, aangezien R&D-activiteiten in belangrijke mate stoelen op samenwerking met andere in Nederland gevestigde bedrijven en kennisinstellingen.

3.3 Productie

Motieven

De literatuur over de motieven van internationale productie maakt geen onderscheid naar hooggeschoolde en laaggeschoolde productie. Bij de bespreking van de locatiefactoren kan dit onderscheid wel gemaakt worden. Verder is weinig literatuur beschikbaar waarin de motieven van productie als separate groep wordt onderzocht. Niettemin kan opgemerkt worden dat veel studies die de motieven achter FDI in zijn algemeenheid onderzoeken, vooral betrekking hebben op productieactiviteiten. Dit verklaart grotendeels de overlap van deze paragraaf met paragraaf 2.4 uit het vorige hoofdstuk.

Markusen (1984) beschrijft waarom bedrijven *dezelfde productieactiviteiten* ondernemen in verschillende landen.⁶ Volgens de auteur is de motivatie van bedrijven vooral het aanboren van nieuwe markten, dus **market seeking FDI**. Door dezelfde productieactiviteiten internationaal te spreiden en nabij de markt te lokaliseren kunnen schaalvoordelen worden behaald die niet gerealiseerd kunnen worden door productie alleen te concentreren in het thuisland. Naast schaalvoordelen worden handelskosten gereduceerd door internationale spreiding van productie. *Market seeking FDI* gebeurt vooral in landen met dezelfde schaalgrootte en dezelfde factorkosten.⁷ Met factorkosten wordt de relatieve prijs van productiefactoren bedoeld, zoals loonkosten, de kosten van kapitaal, etc.

Helpman (1984) beschrijft waarom bedrijven hun *productieproces fragmenteren* over verschillende landen.⁸ De belangrijkste reden is om voordeel te behalen uit verschillen in prijzen van productiefactoren tussen landen. Er zijn immers belangrijke kostenverschillen tussen landen, deels door onveranderbare omstandigheden (zoals vruchtbare grond, klimaat, ligging, etc.) en deels door verschillen in productiefactoren (kapitaalintensiteit, hooggeschoolde versus laaggeschoolde arbeid). Door het opknippen van het productieproces over verschillende landen kunnen bedrijven profiteren van kostenverschillen in productiefactoren tussen landen. Feitelijk is dit **efficiency seeking FDI**, omdat een bedrijf besluit om toegang te krijgen tot productiefactoren die tegen lagere kosten te verkrijgen zijn dan in het eigen land (zie voetnoot 7). Om een voorbeeld te geven: een bedrijf kan beslissen om het laaggeschoolde arbeidsintensieve deel van zijn productie te verplaatsen naar landen met een comparatief kostenvoordeel op het gebied van laaggeschoolde arbeid (lage loonkosten), terwijl het ervoor kiest om de hooggeschoolde productie te behouden in het thuisland vanwege de relatieve overvloedigheid van hooggeschoolde arbeidskrachten.

Tegelijkertijd kan het verticaal organiseren van productieactiviteiten ook **resource seeking FDI** betreffen, omdat bedrijven door deze FDI toegang krijgen tot productiefactoren die in het thuisland niet of slechts schaars voorhanden zijn. Zoals eerder is opgemerkt is het in sommige gevallen lastig om een onderscheid te maken tussen efficiency seeking FDI en resource seeking FDI.

⁶ Het model van Markusen (1984) wordt ook wel het horizontale FDI-model genoemd.

⁷ Zie Rojas, 2005, Hanson *et al.*, 2001.

⁸ Naar het model van Helpman (1984) wordt in de literatuur gerefereerd als het verticale FDI-model.

Er is een aantal studies die beide typen internationale productie hebben gekoppeld aan de *empirie*. Op macroniveau wordt vooral ondersteuning gevonden voor *market seeking FDI*, dus FDI in productieactiviteiten tussen landen met vergelijkbare factorkosten.⁹ Voor *efficiency seeking FDI/resource seeking FDI* als motief op macroniveau is veel minder empirische ondersteuning te vinden. Dit motief lijkt dan ook veel meer op sectorniveau een belangrijke rol te spelen, bijvoorbeeld in de machine- en apparatenindustrie. Ook in de semi-conductorindustrie wordt ondersteuning gevonden voor het feit dat bedrijven verschillen in factorkosten tussen landen benutten (zoals verschillen in arbeidskosten).¹⁰

Locatiefactoren

Buck Consultants International (1999) heeft verschillende locatiefactoren voor productieactiviteiten gerangschikt naar belang. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen (kleinschalige) *hooggeschoolde productie* en *laaggeschoolde productie*, omdat locatiefactoren per type productie verschillen. Voor hooggeschoolde productie geldt dat de beschikbaarheid van hooggeschoolde arbeidskrachten doorslaggevend is. Daarnaast is het belang van politieke stabiliteit en de financieel-economische situatie over de tijd gegroeid. Ook de ligging ten opzichte van de Europese markt heeft aan belang gewonnen. Voor laaggeschoolde productie spelen andere factoren een cruciale rol, namelijk de reële arbeidskosten, de vooruitzichten op relevante markten, transportkosten en tot slot investeringssubsidies.¹¹

Samenvattend zijn de belangrijkste locatiefactoren voor *hooggeschoolde productie*:

- 1) de beschikbaarheid van hooggeschoolde arbeidskrachten;
- 2) de politieke stabiliteit;
- 3) het financieel-economisch klimaat;
- 4) de centrale ligging.

Voor laaggeschoolde productie zijn de belangrijkste factoren:

- 1) de reële arbeidskosten;
- 2) de vooruitzichten op relevante markten;
- 3) transportkosten;
- 4) investeringssubsidies.

Positie Nederland

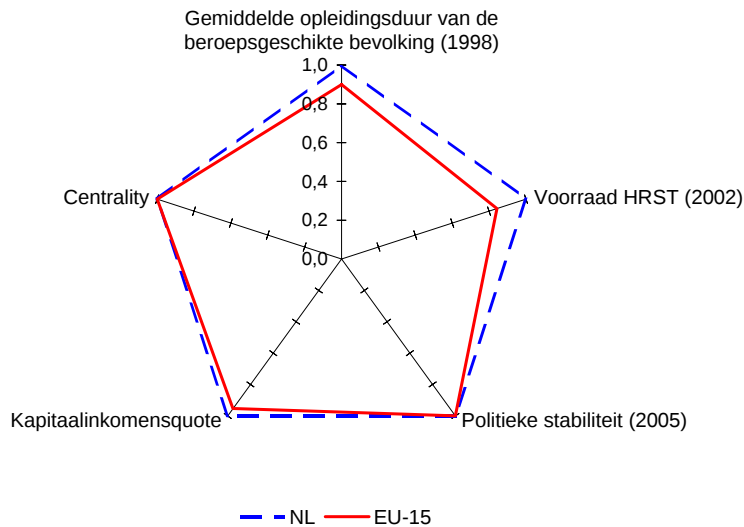
In figuur 3.3 is de positie van Nederland middels een aantal indicatoren van de belangrijkste locatiefactoren voor hooggeschoolde productie vergeleken met het gemiddelde van de EU-15. De reden dat gekeken wordt naar de EU-15 is dat verondersteld kan worden dat bedrijven in hun afweging om ergens *binnen Europa* te investeren in hooggeschoolde productie vooral zullen kijken naar vergelijkbare landen als Nederland, met een kwalitatief hoogproductief ondernemingsklimaat.

⁹ Zie bijvoorbeeld Brainard (1997), Markusen *et al.* (1996) en CPB (2005).

¹⁰ Zie Cunningham en Samy (2005).

¹¹ De belangrijkste locatiefactoren voor productie in totaliteit die door de Stec Groep (2004) worden geïdentificeerd komen grotendeels overeen met de genoemde factoren uit het onderzoek van Buck Consultants International, zoals de beschikbaarheid van (technische geschoolde) arbeidskrachten en een gunstige ligging.

Figuur 3.3 Benchmark op belangrijkste locatiefactoren van hooggeschoolde productie tussen Nederland en de EU-15



Bronnen: berekeningen Ministerie van Economische Zaken op basis van E&Y (2005), IMD (2005), OECD Economic Outlook Database, Eurostat New Cronos Database en Bassanini en Scarpetta (2001).

Toelichting: De scores tussen twee landen zijn genormaliseerd op een schaal van 0 tot 1, waarbij het land dat het beste scoort op een bepaalde locatiefactor de score 1 krijgt. Om een voorbeeld te geven: de gemiddelde opleidingsduur van de beroepsgeschikte bevolking in Nederland is 12 jaar en in de EU-15 11 jaar. Nederland krijgt in de spiderdiagram op deze locatiefactor de score 1 (best scorende land) en de EU wordt geschaald op $11/12 = 0,9$.

Uit de benchmarkanalyse blijkt dat de verschillen tussen Nederland en het EU 15-gemiddelde op de belangrijkste locatiefactoren van hooggeschoolde productie marginaal zijn. Uiteraard kan de score tussen de afzonderlijke Europese landen (dus los van het EU-gemiddelde) ver uiteen lopen. Daarnaast is er een mogelijkheid dat, in het geval dat landen op de belangrijkste locatiefactoren een ongedifferentieerd beeld laten zien, een bedrijf zich bij de locatiebeslissing laat leiden door de scores op minder cruciale locatiefactoren (zie bijlage 1 voor een overzicht van deze factoren).

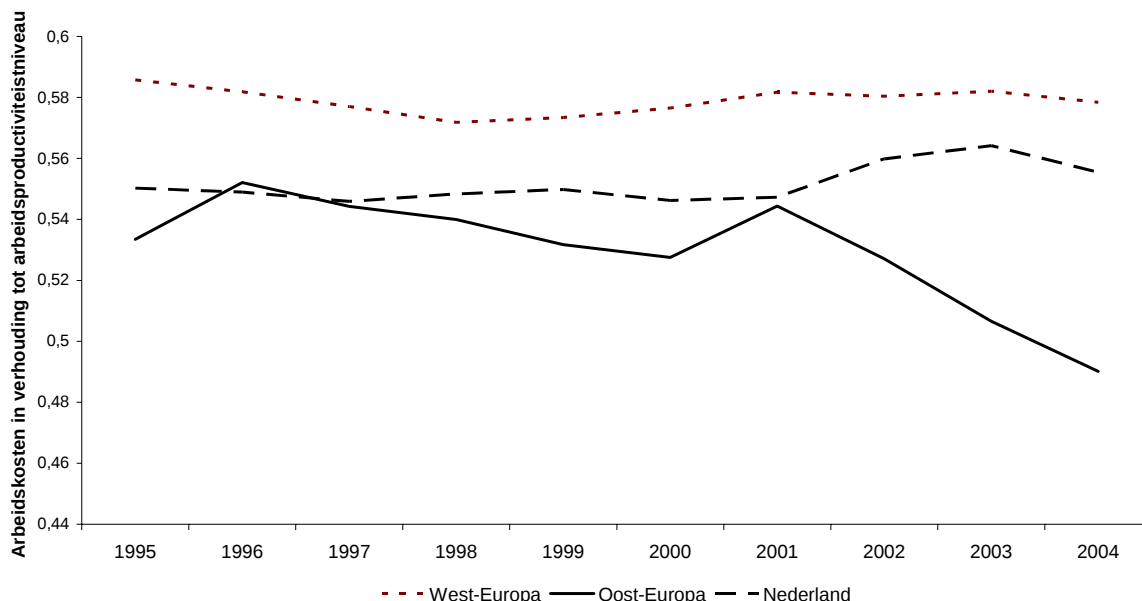
Een benchmark voor laaggeschoolde productie is alleen nuttig wanneer Nederland op bovengenoemde locatiefactoren gespiegeld kan worden met het EU 25-gemiddelde. Immers, Midden- en Oost-Europese landen spelen bij dit type bedrijfsactiviteiten een belangrijke rol. Een dergelijke analyse is vanwege datagebrek en het type locatiefactoren alleen erg lastig uitvoerbaar: internationaal vergelijkbare data voor alle vier cruciale locatiefactoren is schaars en de indicatoren zijn lastig te construeren.¹² Om niettemin de belangrijkste locatiefactor van laaggeschoolde productie eruit te lichten, wordt hieronder gekeken naar de reële arbeidskosten voor een beperkt aantal Europese landen.

In figuur 3.4 is de verhouding tussen de nominale totale arbeidskosten¹³ in de bedrijvensector per werkzame persoon afgezet tegen de productiviteit per werkzame persoon. Dit geeft een indicatie van de Nederlandse positie op het terrein van reële arbeidskosten (dus gecorrigeerd voor de productiviteit) en dus van de prijs-kwaliteitverhouding van arbeid.

¹² Een diepgaande internationale benchmark van Nederland op de cruciale locatiefactoren van laaggeschoolde productie zou opgenomen kunnen worden in de reeds genoemde monitoringsfunctie (zie voetnoot 4).

¹³ De totale arbeidskosten (*compensation per employee* in de OECD Economic Outlook Database) omvat meer dan alleen de loonvoet van werknemers. Ook premies en kosten van secundaire arbeidsvoorwaarden (eindejaarsuitkering bijvoorbeeld) zijn meegenomen in deze indicator.

Figuur 3.4 Verhouding tussen de arbeidskosten en het arbeidsproductiviteitsniveau voor het West-Europees gemiddelde, het Oost-Europees gemiddelde en Nederland, private sector



Bron: berekeningen Ministerie van Economische Zaken op basis van OECD Economic Outlook Database. Toelichting: voor Hongarije zijn bij gebrek aan totale arbeidskosten de loonkosten als leidraad genomen en opgehoogd met het gemiddelde verschil tussen de loon- en arbeidskosten van de andere drie Oost-Europese landen.

Nederland scoort op het gebied van de reële arbeidskosten iets onder het EU-gemiddelde.¹⁴ Het Oost-Europees gemiddelde is een gewogen gemiddelde van de landen Slowakije, Tsjechië, Hongarije en Polen (helaas zijn geen data beschikbaar voor meer Midden- en Oost-Europese landen). De verschillen in niveau tussen het gemiddelde de Midden- en Oost-Europese landen en het EU-gemiddelde zijn niet erg groot. Dit betekent dat West-Europa door een hoge productiviteit een hoop kan goedmaken op het lage nominale loonniveau in Midden- en Oost-Europa.¹⁵ Opvallend is verder dat de verhouding tussen loon en productiviteit in het gemiddelde van de vier Midden- en Oost-Europese landen vanaf 2001 een daling laat zien. Dit betekent dat (het gemiddelde van de vier) Midden- en Oost-Europese landen, gecorrigeerd voor de arbeidsproductiviteit, hun concurrentiepositie in toenemende mate verbeteren ten opzichte van het West-Europees gemiddelde.

Een kanttekening bij de constatering dat de verschillen in reële arbeidskosten tussen de EU-15 en Midden- en Oost-Europa niet erg groot zijn, is dat uit wordt gegaan van gemiddelden. Uiteraard kunnen verschillen tussen individuele landen nog steeds aanzienlijk zijn. Tabel 3.2 illustreert dit voor Nederland en Polen.

Tabel 3.2 Arbeidskosten en arbeidsproductiviteit per gewerkt uur, 2004

	Nederland	Polen
Arbeidskosten per gewerkt uur	\$ 25,30	\$ 8,78
Arbeidsproductiviteit per gewerkt uur	\$ 45,55	\$ 17,65

Bron: berekeningen Ministerie van Economische Zaken op basis van OECD Economic Outlook Database en cijfers van het Groningen Growth & Development Centre.

¹⁴ Het EU-gemiddelde is een gewogen gemiddelde zonder Luxemburg en Griekenland.

¹⁵ Uiteraard geldt voor de zeer laaggeschoolde activiteiten, waarbij ook sprake is van een laag productiviteitsniveau in West-Europese landen, de lagere arbeidskosten de overhand hebben en Midden- en Oost-Europa een groot concurrentievoordeel heeft.

Uit de tabel blijkt dat Nederland met \$ 25,3 aan nominale arbeidskosten per gewerkt uur een grote achterstand heeft ten opzichte van Polen (\$ 8,8). Niettemin blijft ook hier de conclusie gehandhaafd dat Westerse landen veel kunnen goedmaken door een veel hoger productiviteitsniveau (\$ 45,5 in Nederland t.o.v. 17,7\$ in Polen).

Effecten

Vooral voor Nederland als kleine open economie heeft de toenemende internationale specialisatie van productie voordelen, zoals een ruimer aanbod van gespecialiseerde producten, exportmogelijkheden voor bedrijven en een betere toegang van buitenlandse kennis (CPB, 2005). Vaak wordt echter ook gewezen op de negatieve effecten van FDI op de *kwalificatiestructuur van de werkgelegenheid* en de *productiviteit van binnenlandse bedrijven*. Uiteraard heeft de internationalisering van productie ook effecten op handel, wisselkoersen en andere macro-economische variabelen. Gemakshalve wordt de analyse hier beperkt tot de twee genoemde effecten: de werkgelegenheid en de productiviteit.

Werkgelegenheidseffecten

De angst voor banenverlies wordt vaak als argument aangedragen om de nadelen van voortgaande internationalisering van productie te kenschetsen. Zo kan het leiden tot verlies van werkgelegenheid en de arbeidsmarkt is vaak niet voldoende flexibel om dergelijke schokken direct te kunnen absorberen. Institutionele kenmerken van de arbeidsmarkt bepalen het functioneren van de arbeidsmarkt en daarmee de duur van de werkloosheid die gepaard gaat met de toenemende internationale specialisatie van productie. Met name de lonen van laaggeschoolde werknemers kunnen door sociale voorzieningen niet genoeg dalen, waardoor de werkloosheid onder deze groep hoog blijft (vooral wanneer het gaat om de verplaatsing van laaggeschoolde productie).¹⁶ Tevens zorgt inward FDI volgens voor positieve vraageffecten naar hooggeschoolde arbeidskrachten, maar tegelijkertijd ook een afname van de vraag naar laaggeschoolden.¹⁷

Overigens is het effect van internationale specialisatie van productie op de werkloosheid onder laaggeschoolden vrij gering, zeker als dit effect wordt vergeleken met zogenoemde ‘skilled biased technological change’, hetgeen inhoudt dat een vraagverschuiving van laag- naar hooggeschoolde arbeid optreedt als gevolg van technologische ontwikkeling.¹⁸ Ook leert de empirie dat internationale productieverschuivingen vooral voorkomen tussen landen die qua factorkosten nagenoeg gelijk zijn. Daarnaast biedt de vraagverschuiving van laaggeschoolde naar hooggeschoolde arbeid ook een kans: een opwaardering van de benodigde vaardigheden betekent een toename van de toegevoegde waarde per gewerkt uur, waardoor het inkomensniveau kan blijven toenemen.

Productiviteit van binnenlandse bedrijven

Inward FDI kan gepaard gaan met een hogere productiviteit, wanneer het gaat om de acquisitie van nieuwe technologie. Dit beeld wordt bevestigd wanneer wordt gekeken naar het loonniveau van buitenlandse bedrijven, dat in veel gevallen hoger ligt dan het niveau van binnenlandse bedrijven, mogelijk als gevolg van een hoger productiviteitsniveau.¹⁹ In het algemeen zijn buitenlandse bedrijven groter en meer kapitaalintensief dan binnenlandse bedrijven en nemen ze hoger opgeleide en beter gekwalificeerde medewerkers aan. Nog belangrijker is dat buitenlandse bedrijven nieuwe

¹⁶ Een oplossing om de werkloosheid onder laaggeschoolden op te lossen is niet noodzakelijkerwijs een ‘race to the bottom’ op het gebied van de sociale zekerheid. Denemarken laat in de praktijk zien dat een flexibele arbeidsmarkt niet altijd gepaard hoeft te gaan met een niet-sociaal systeem.

¹⁷ Driffield *et al.* (2005).

¹⁸ CPB (2005) en Visser (2005).

¹⁹ Zie Lipsey (2002).

productietechnologieën introduceren. Zo zijn er studies die vinden dat inwards FDI gepaard gaat met een stijging van de binnenlandse kapitaalvoorraad, productiviteitsgroei en bijgevolg economische groei.²⁰ Keller and Yeaple (2003) komen tot de conclusie dat FDI leidt tot significante productiviteitsverhogingen voor binnenlandse bedrijven. Ongeveer 14% van de Amerikaanse productiviteitsgroei tussen 1987 en 1996 is toe te schrijven aan FDI-spillovereffecten, volgens de auteurs. De reden dat FDI in dit onderzoek, in tegenstelling tot andere onderzoeken, een belangrijk transmissiekanaal vormt voor internationale technologiespillovers komt door een betere registratie van buitenlandse activiteiten in een bepaald land.²¹ Tot slot bepleiten de auteurs dat de gevonden resultaten ook generaliseerbaar zijn naar andere landen en periodes. Ondanks dat de literatuur niet eensluidend is, lijkt inwards FDI positief uit te werken op de binnenlandse productiviteit.

Voor *outward FDI* in productie geldt dat nieuwe markten aangeboord kunnen worden en efficiëntie in het productieproces bevorderd kan worden. Uitgaande van de ‘counterfactual’ zou de vraag gesteld kunnen worden of ondernemingen in staat zouden kunnen zijn om zonder FDI te kunnen overleven. Immers, schaafeffecten voor ondernemingen in termen van het aanboren van nieuwe markten en kennisnetwerken zijn binnen een kleine open economie van extra groot belang.

3.4 Research and Development

Motieven

Samenvattend kunnen twee *investeringsmotieven* worden onderscheiden waarom bedrijven hun R&D internationaal organiseren:

- 1) *Market seeking FDI*: R&D wordt dichtbij een markt (internationale productie) gelokaliseerd om aanpassingen te verrichten van producten, processen en technologieën aan buitenlandse lokale marktomstandigheden en klantenwensen.
- 2) *Knowledge seeking FDI*: R&D wordt internationaal gelokaliseerd om toegang te krijgen tot state-of-the-art kennis en vaardigheden, waar ook ter wereld aanwezig.

De geografische locatie van buitenlandse R&D-investeringen worden in de literatuur gedomineerd door twee motieven: **market seeking FDI** en **knowledge seeking FDI**.²² Het market seeking motief vindt zijn grondslag in de productlevenscyclustheorie van Vernon (1966). Vernon omschreef een cyclus voor producten, waarin de vraag stijgt bij de lancering van een nieuw product, stabiliseert naarmate het product tot volledige wasdom komt en uiteindelijk afneemt. Vernon gebruikte dit levenscyclusconcept om internationale investeringsbeslissingen te analyseren. Over de tijd bezien, wanneer een product zich verder ontwikkelt, verplaatst productie zich van de oorspronkelijke locatie

²⁰ Borensztein *et al.* (1998), Hejazi en Safarian (1999).

²¹ De FDI-variabele in Keller en Yeaple (2003) is geconstrueerd door het aantal werknemers dat betrokken is in een bepaalde *activiteit* te aggregeren naar het sectorniveau. In veel andere studies zijn de werkgelegenheidscijfers (onderliggend aan de FDI-variabele) gebaseerd op het werkgelegenheidsaandeel in de ‘hoofdsector’ waarin een buitenlands bedrijf actief is. Deze hoofdsector is de sector waarin het buitenlandse bedrijf het grootste aandeel van zijn opbrengsten realiseert. Het nadeel van deze wijze van berekenen is dat de werkgelegenheid van een buitenlands bedrijf in zijn totaliteit wordt toegeschreven aan één sector, terwijl buitenlandse vestigingen vaak gediversificeerd opereren waarbij werknemers in meerdere industrieën actief zijn. Door uit te gaan van activiteiten (de indicator van Keller en Yeaple) worden grote verschuivingen in de werkgelegenheid tussen sectoren vermeden wanneer de hoofdsector van een buitenlands bedrijf verandert.

²² Formeel dient een onderscheid gemaakt te worden tussen bedrijfsactiviteiten vanuit de researchfunctie van bedrijven en de developmentfunctie van bedrijven. Ruwweg kan gesteld worden dat de developmentfunctie betrekking heeft op *market seeking FDI* en dat de researchfunctie *knowledge-seeking FDI* betreft. De locatiefactoren die hieraan ten grondslag liggen kunnen vanwege databeschikbaarheid niet apart worden onderzocht. Wel presenteren Von Zedtwitz en Gassmann (2002) een overzicht met gespecificeerd overzicht van investeringsmotieven betrekking hebben op de researchfunctie en developmentfunctie apart (zie de bijlage).

(VS) naar andere geografische locaties. Naarmate dit proces vordert ontstaat een geografische levenscyclus. In eerste instantie vindt alle productie in het thuisland plaats en fungeert het thuisland als basis om te exporteren. In de volgende fase vindt productie plaats buiten het thuisland. De relevantie voor de *R&D-functie* (met name de developmentfunctie) is dat deze buitenlandse productiefaciliteiten ondersteunen in de aanpassing van centraal ontwikkelde producten uit het thuisland, om beter aan te sluiten op lokale marktwensen (bijvoorbeeld een toetsenbord met Chinese tekens). In deze visie worden R&D-activiteiten dus internationaal opgezet vanuit *market seeking overwegingen*: R&D-faciliteiten ondersteunen productiefaciliteiten in het aanpassen van producten, processen en technologieën aan lokale marktomstandigheden.

Het knowledge seeking is gebaseerd op onderzoek van Ronstadt (1979). Hij observeerde eveneens een duidelijk evolutionair patroon in de rol van de verschillende R&D-vestigingen. Buitenlandse R&D-investeringen beginnen op kleine schaal vlakbij de markten met als doel om technologieën over te hevelen naar buitenlandse productie-eenheden. Vervolgens kunnen kleinschalige vestigingen ter ondersteuning van lokale productie bij gunstige omstandigheden uitgroeien tot vestigingen die zelfstandig producten en processen gaan ontwikkelen. De conclusie dat buitenlandse R&D-vestigingen ontstaan die zelfstandig producten en processen ontwikkelen voor de wereldmarkt kan niet gerijmd worden met alleen de *market seeking motivatie* voor internationale R&D (van Vernon). Ronstadt concludeerde daarom dat R&D-activiteiten meer en meer worden opgezet om te zoeken naar nieuwe kennis en vaardigheden om de langetermijncontinuïteit van het bedrijf te garanderen. De motivatie van dit type FDI is *knowledge seeking*. De lokale R&D-activiteiten zijn complementair met de centrale R&D-activiteiten en gericht op het laten toenemen van de kennisbasis van de onderneming.

Locatiefactoren

Het Ministerie van Economische Zaken heeft in 2004 een onderzoek gedaan naar de belangrijkste locatiefactoren voor R&D.²³ Hieruit blijkt dat de beschikbaarheid van hooggekwalificeerd personeel veruit de belangrijkste locatiefactor is voor R&D. Ook de internationale bereikbaarheid (nabijheid en kwaliteit van een internationaal vliegveld) en de kwaliteit van kennisinstituten zijn van cruciaal belang voor het aantrekken van buitenlandse R&D-investeringen. Uit een macro-economische regressieanalyse komt tot slot naar voren dat de hoeveelheid privaat R&D-kapitaal en de toegevoegde waarde van buitenlandse bedrijven belangrijke locatiefactoren zijn voor FDI in R&D. De vijf hierboven genoemde locatiefactoren voor R&D-activiteiten zijn in lijn met de resultaten uit ander onderzoek.²⁴

Samenvattend zijn de belangrijkste R&D-locatiefactoren:

- 1) beschikbaarheid van hooggekwalificeerd personeel;
- 2) de internationale bereikbaarheid;
- 3) de kwaliteit van kennisinstituten;
- 4) de toegevoegde waarde van bedrijven;
- 5) de hoeveelheid privaat R&D-kapitaal (agglomeratie-effecten van onderzoek).

Positie Nederland

In figuur 3.5 is Nederlandse positie op de belangrijkste locatiefactoren voor R&D vergeleken met het gemiddelde van de EU-15. Evenals als bij hooggeschoolde productie het geval was (zie vorige paragraaf), wordt Nederland vergeleken met het EU-gemiddelde. De reden hiervoor is dat

²³ Zie Erken *et al.* (2004).

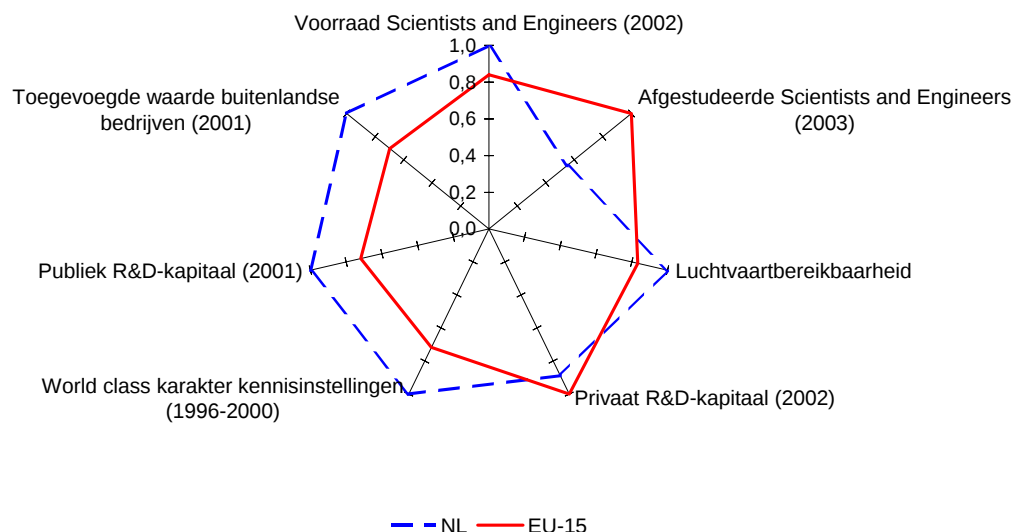
²⁴ Zie Buck Consultants International (1999) en de Stec Groep (2004b).

verondersteld mag worden dat bedrijven *binnen Europa* vooral zullen kijken naar soortgelijke landen als Nederland (met een hoogwaardige kennisbasis) voor hun investeringsbeslissing in R&D.

Op de belangrijkste locatiefactor voor R&D, namelijk de beschikbaarheid van hooggekwatificeerd personeel, scoort Nederland relatief goed. De algemene opleidingsduur in Nederland is hoog in internationaal perspectief²⁵, evenals de voorraad scientists & engineers. Een zorgpunt is evenwel het lage aantal afgestudeerden in bèta en techniek vergeleken met het buitenland. Het gebrek aan ‘vers bloed’ op het gebied van bèta/techniek kan vooral op het toekomstige R&D-vestigingsklimaat een zware wissel trekken.

Op luchtvaartbereikbaarheid scoort Nederland internationaal gezien goed²⁶, evenals op de kwaliteit van kennisinstituten (world class karakter en publiek R&D-kapitaal) en de toegevoegde waarde van buitenlandse bedrijven. Met het laatste wordt bedoeld dat er relatief veel buitenlandse bedrijven actief zijn in Nederland, wat ook een positieve invloed heeft op het aantrekken van R&D-activiteiten. Een zorgpunt is de lage hoeveelheid privaat R&D-kapitaal in Nederland. Ten opzichte van het EU-gemiddelde is de achterstand nog beperkt, maar ten opzichte van landen als de VS en Japan is het verschil aanzienlijk.

Figuur 3.5 Benchmark op belangrijkste R&D-locatiefactoren tussen Nederland en de EU-15



Bronnen: Berekeningen Ministerie van Economische Zaken op basis van cijfers uit de OECD Activities of Foreign Affiliates Database, OECD STAN Database, Eurostat New Cronos Database, E&Y (2005), Van Steen e.a. (2004), OECD Main Science and Technology Indicators, OECD Economic Outlook Datasbase.

Toelichting: De toegevoegde waarde van buitenlandse bedrijven voor de EU-15 is op basis van een gewogen gemiddelde voor de landen Denemarken (1999), Finland, Frankrijk, Ierland, Nederland, Portugal, Spanje, het VK (1999) en Zweden. Luchtvaartbereikbaarheid voor de EU-15 is een ongewogen gemiddelde voor de landen België, Frankrijk, Duitsland, Luxemburg, Nederland en het Verenigd Koninkrijk.

Effecten

In Nederland zijn volgens de laatste peilingen 98 buitenlandse R&D-vestigingen actief die gezamenlijk werk verschaffen aan ruwweg 6400 man personeel.²⁷ De *R&D-investeringen* die deze buitenlandse bedrijven ondernemen worden toegevoegd aan de hoeveelheid R&D-kapitaal in een land en hebben grote uitstralingseffecten naar de rest de economie. De gangbare opinie is dat de

²⁵ Niet weergegeven in de figuur, zie bijlage Bassanini en Scarpetta (2001).

²⁶ Zie ook IMD (2005).

²⁷ Stec Groep (2005).

private R&D-uitgaven lager zijn dan maatschappelijk wenselijk, omdat bedrijven niet alle rendementen van hun private R&D-uitgaven kunnen incasseren vanwege deze spillovereffecten. Deze spillovereffecten zijn vaak lokaal en hier geldt dan ook dat nabijheid van belang is: “*proximity matters*”. Studies laten zien dat één euro extra R&D-investeringen omgerekend leidt tot zo’n 8,5 euro extra aan toegevoegde waarde op macroniveau.²⁸ Studies van de OECD en het CPB komen tot nog hogere effecten.²⁹

Ander onderzoek toont aan dat innovatie (gerepresenteerd door R&D) *direct* 40% verklaart van de arbeidsproductiviteitsgroei in de periode 1990-2000.³⁰ Er is veel winst te behalen bij R&D-stimulering. Uit hetzelfde onderzoek komt naar voren dat het realiseren van de Barcelona-doelstelling (3% R&D, waarvan tweederde voor rekening komt van bedrijven) door alleen Nederland resulteert in een positief langetermijneffect op de arbeidsproductiviteit van 7%. Uitgaande van het BBP in 2004 komt dit neer op circa € 26 miljard op jaarbasis. Indien ook in de andere EU-landen de R&D-uitgaven van bedrijven stijgen tot 2% van het BBP, zou het effect op de arbeidsproductiviteit in Nederland twee keer zo hoog kunnen zijn. Dit komt door de benutting van internationale spillovereffecten door Nederland als gevolg van de gestegen internationale uitgaven aan onderzoek.

Voor *outward R&D-investeringen* geldt dat deze schadelijk kunnen zijn voor een economie als het gaat om verplaatsing. Niettemin is er weinig data beschikbaar over outward R&D, zodat weinig gezegd kan worden over de feitelijke effecten die dit met zich meebrengt. Als het gaat om uitbreidingsinvesteringen kunnen outward FDI ook positief uitwerken door een brugfunctie te vervullen tussen de innovatiesystemen van twee landen. Wel is het belangrijk om zelf R&D te verrichten om te kunnen profiteren van buitenlandse spillovereffecten. Outward R&D-investeringen kunnen de productiviteit in het thuisland verhogen, vooral via de zoektocht naar nieuwe technologieën, ofwel ‘technology sourcing’ (het putten uit technologische kennis die aanwezig is in het buitenland).³¹ Het geeft aan dat als MNO’s goed zijn aangesloten op de voor hen relevante buitenlandse kennisnetwerken, die de productiviteit van het thuisland gunstig kunnen beïnvloeden.

3.5 Distributie

Motieven

Distributieactiviteiten moeten in dit kader breder worden geïnterpreteerd dan puur en alleen logistieke taken. Ook marketingactiviteiten en andere dienstverlenende activiteiten horen hierbij. Recentelijk zijn er studies verschenen die naast de motieven voor productie en R&D meer complexe vormen van FDI beschrijven, zoals de mogelijkheid van een exportplatform als reden om over te gaan tot FDI (zie bijvoorbeeld Hanson *et al.*, 2001). Het achterliggende motief in de studie van Hanson *et al.* (2001) is **export seeking** in die zin dat een vestiging gebruikt als uitvalsbasis om een hele regio te bedienen. De schaalvoordelen kunnen worden benut door vanuit het land van vestiging de markten van de omringende landen te voorzien. Zo worden kosten en tijdverlies door transport over grote afstand verminderd, maar worden nog steeds de voordelen van grootschalige productie benut. Nederland zou bijvoorbeeld een exportplatform kunnen zijn om FDI te verrichten om het grote Europese achterland te kunnen bedienen. Er zijn ook studies die vinden dat FDI in distributieactiviteiten worden uitgevoerd om bestaande handelsactiviteiten te ondersteunen en om productievestigingen te ondersteunen bij de vestiging in een land (zie Beamish en Delios, 1997). Dit

²⁸ Zie Coe en Helpman (1995) en Donselaar *et al.* (2000).

²⁹ Zie Guellec en Van Pottelsberghe de la Potterie (2001) en Jacobs *et al.* (2002).

³⁰ Zie Donselaar *et al.* (2003). Menselijk kapitaal heeft een bijdrage van 13% geleverd en kapitaalverdieping een bijdrage van 47%.

³¹ Zie Van Pottelsberghe de la Potterie en Lichtenberg (2001) en Driffield *et al.* (2005).

motief raakt veel meer aan **efficiency seeking**. De distributieactiviteit wordt in het buitenland opgezet om bedrijfsprocessen in logistieke zin te stroomlijnen.

Locatiefactoren

Buck Consultants International (1999) identificeert drie factoren die cruciaal zijn voor de locatiekeuze van distributieactiviteiten: 1) de bedrijfsbelasting (vennootschapsbelasting, ‘tax rulings’, etc.), 2) de kosten en beschikbaarheid van distributieopslag en 3) de nabijheid en kwaliteit van luchthavens en havens. De Stec Groep (2004b) noemt ruwweg dezelfde cruciale factoren, maar voegt hier de centrale ligging in de afzetmarkt aan toe en de kwaliteit van de arbeidsmarkt.

Samenvattend zijn de belangrijkste locatiefactoren van distributieactiviteiten:

- 1) de bedrijfsbelastingen;
- 2) de kosten en beschikbaarheid van distributieopslag;
- 3) internationale bereikbaarheid (nabijheid tot en kwaliteit van luchthavens en havens; transport)
- 4) de centrale ligging;
- 5) de kwaliteit van de arbeidsmarkt.

Positie Nederland

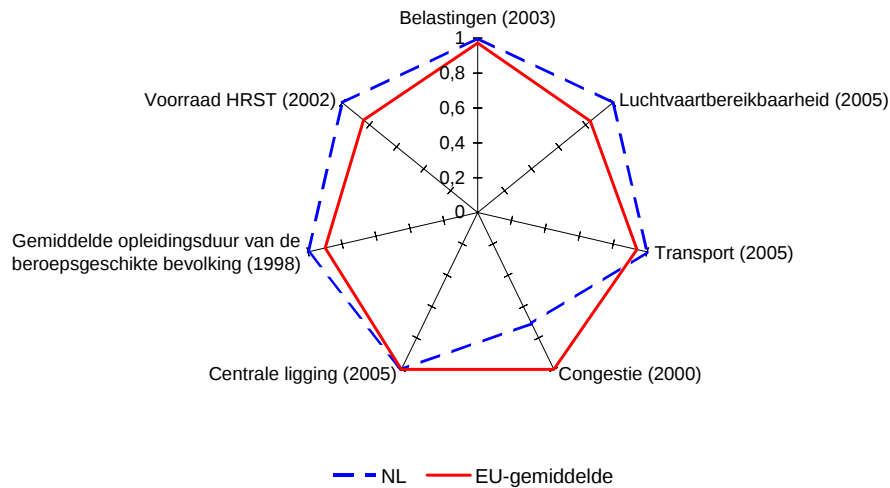
In figuur 3.6 zijn de belangrijkste locatiefactoren op het gebied van distributie gebenchmarkt met het Europese gemiddelde. De score van Nederland op veel locatiefactoren (zoals de kwaliteit van arbeidsmarkt) is al eerder deze paragraaf besproken. Een paar opvallende zaken zijn de internationale bereikbaarheid en de centrale ligging. Bij *Transport* scoort Nederland internationaal vergeleken goed, hetgeen een indicator is van de kwaliteit van mobiliteit (wegennet, treinen, etc.). Wat echter ook relevant is om te weten, is de intensiteit van gebruik (bijvoorbeeld het fileprobleem in Nederland).

Over de reistijden en congestie (vertragingstijden) op wegen zijn echter geen internationale cijfers beschikbaar. Wel zijn er internationale gegevens over de drukte op wegen middels de gemiddelde intensiteiten per rijstrook, wat het gemiddelde aantal motorvoertuigen per rijstrook per dag betekent.³² Hieruit blijkt dat Nederland een stuk zwakker scoort dan nabijgelegen landen. Bedrijven constateren dan ook veel vervoersknelpunten en in den brede kan er worden geconstateerd dat de infrastructurele capaciteit (wegen) het tempo van de mobiliteitsgroei niet heeft kunnen bijbenen.

De centrale ligging van een land is overduidelijk een *niet-beïnvloedbare* locatiefactor. Niettemin scoort Nederland op de centrale ligging wel hoog. Dit is in de figuur niet goed weergegeven, omdat Nederland noodgedwongen is vergeleken met landen die allemaal een centrale ligging hebben (België, Duitsland, Luxemburg, Frankrijk). Nederland zou bij een vollediger benchmark dus hoog uitkomen. Dit comparatieve voordeel op het gebied van locatie kan nuttig gebruikt worden bij de acquisitie van bedrijfsactiviteiten. Dit gebeurt natuurlijk ook al actief in het beleid: zo wordt in Pieken in de Delta van het Ministerie van Economische Zaken (2005a) de uitbreiding van logistieke activiteiten rond Venlo als kansrijk omschreven.

³² Zie UNECE (2003).

Figuur 3.6 Benchmark op belangrijkste locatiefactoren van distributieactiviteiten tussen Nederland en de EU-15³³



Bronnen: UNECE (2003), E&Y (2005), OECD Taxation Database, Eurostat New Cronos Database, Bassanini en Scarpetta (2001). Toelichting: het internationale gemiddelde betreffende de congestie op rijwegen is een ongewogen gemiddelde voor de landen Nederland, België, Duitsland, het VK en Frankrijk. Over de kosten en beschikbaarheid van distributieopslag zijn geen cijfers gevonden.

Effecten

Distributiebedrijven faciliteren bedrijvigheid op een efficiëntere wijze dan een sommige bedrijven soms zelf kunnen. Een Amerikaanse studie laat zien dat investeringen door luchtvaartlogistieke bedrijven (FedEx en UPS) in het Verre Oosten hebben geleid tot economische groei in de Verenigde Staten.³⁴ Ernst & Young *et al.* (2002) hebben een onderzoek verricht naar de economische en maatschappelijke effecten van Europese Logistieke Service Centra. Europese logistieke centra (ELC) voegen extra waarde toe aan producten, niet enkel en alleen op het opslaan en verplaatsen van goederen. Er zijn ten tijde van de studie van E&Y 819 verladers waarvan de Europese logistieke activiteiten in Nederland plaatsvinden. Deze zorgen gezamenlijk voor 94000 arbeidsplaatsen. De totale toegevoegde waarde betreft 3,9 miljard, hetgeen 0,9% van het BBP in 2002 betreft. ELC's staan niet op zichzelf: de helft van van de ELC's heeft het Europese hoofdkantoor ook in Nederland gevestigd. Ook negatieve externe effecten als gevolg van logistieke bedrijfsactiviteiten, zoals de bijdrage van ELC's aan de congestieproblemen in Nederland, worden gerelativeerd. Het totale autopark in Nederland is bijna 7,5 miljoen voertuigen, waarvan 143.000 vrachtwagens (slechts 2%).

3.6 Hoofdkantoren

Motieven

Er kunnen drie motieven worden onderscheiden om hoofdkantoren in het buitenland op te zetten: **market seeking**, **efficiency seeking** en **resource seeking**. Holt *et al.* (2003) noemen twee strategische redenen waarom hoofdkantoren in het buitenland opereren: (1) inspelen op regionale marktontwikkelingen, hetgeen *market seeking* FDI betreft en (2) wereldwijde coördinatie en

³³ Vanwege beschikbaar van data kan helaas geen benchmark worden gemaakt met het gemiddelde van de EU-25. Dit zou immers economisch gezien beter te rechtvaardigen zijn, omdat Nederland op het gebied van distributieactiviteiten ook met Midden- en Oost-Europese landen concurreert.

³⁴ Zie Bower (2004).

facilitering, wat *efficiency seeking FDI* omvat. Een recente studie van Baaij *et al.* (2005) splitst motieven uit per type hoofdkantoor. Zij onderscheiden drie soorten hoofdkantoren: 1) de ‘minimum headquarters’, 2) De ‘value-adding headquarters’ en 3) de ‘shared-service headquarters’.

- Ad 1) De ‘minimum headquarters’ is het wettelijk erkende deel van de corporatie en heeft als doel te rapporteren over financiën en belastingafdracht, de financiële controle en het relatiebeheer met investeerders. De ‘minimum headquarters’ houdt zich dus vooral bezig met wettelijke en financiële taken en hoeft daarom niet dicht bij de toegevoegde waardeketen gelokaliseerd te zijn. Veelal wordt een locatie dichtbij de financiële markten geambieerd. London is bijvoorbeeld een aantrekkelijke optie voor ‘minimum headquarters’. De motivatie van dit type hoofdkantoor valt vooral onder *resource seeking FDI*.
- Ad 2) De ‘value-adding headquarters’ houdt zich bezig met uitzetten van de strategische lijnen voor het bedrijf, het opbouwen en benutten van bedrijfsbrede competenties en het creëren van synergie in het bedrijf. Dit type hoofdkantoor staat in nauw verband met de delen die toegevoegde waarde creëren. Wordt bijvoorbeeld het belangrijkste deel van de productie overgeheveld naar de grootste en belangrijkste markt, dan volgt de ‘value-adding headquarters’. De motivatie van dit type hoofdkantoor valt vooral onder *efficiency seeking FDI*.
- Ad 3) De ‘shared-service headquarters’ zijn niet-kernactiviteiten die in het hoofdkantoor zijn gevestigd vanwege schaalvoordelen of specialisatie. Dit vormt het meest mobiele deel van een hoofdkantoor, aangezien het om niet-kernactiviteiten gaat. Het verplaatsen van dit deel van het hoofdkantoor gebeurt puur en alleen uit efficiëntieoverwegingen (*efficiency seeking FDI*).

Locatiefactoren

De cruciale locatiefactoren voor het opzetten van hoofdkantoren verschillen per investeringsmotief.³⁵ Voor hoofdkantoren die tot doel hebben om in te spelen op regionale marktontwikkelingen (market seeking) geldt dat vooral de ICT-infrastructuur van doorslaggevend belang is.³⁶ Voor hoofdkantoren die de wereldwijde coördinatie verzorgen geldt dat gunstige arbeidsmarktomstandigheden, een gunstige financiële omgeving en lage kosten van levensonderhoud doorslaggevend zijn.³⁷

Andere studies onderschrijven dit beeld en vullen dit aan. Buck Consultants International (1999) identificeert de volgende factoren die cruciaal zijn voor de vestigingsplaats van Europese hoofdkantoren: 1) de beschikbaarheid van meertalig personeel, 2) de nabijheid tot internationale luchthavens en 3) de hoogte van bedrijfsbelasting (o.a. vennootschapsbelasting, tax rulings, etc.). Dit sluit voor een deel aan bij de conclusies van Ernst & Young (2005). Zij geven aan dat vier locatiefactoren de literatuur domineren: 1) nabijheid tot klanten, 2) aantrekkelijke regelgeving, 3) belastingen en 4) de nabijheid en beschikbaarheid van efficiënte communicatiemogelijkheden (ICT, luchtvaart, trein, etc.). Stec Groep (2004b) identificeert, in lijn met het onderzoek van Buck Consultants International, de goede internationale bereikbaarheid en kwaliteit van de arbeidsmarkt als belangrijke factoren. Daarnaast staat de Stec Groep de nabijheid tot andere hoofdkantoren, het imago en de kwaliteit van de leefomgeving en tot slot de representativiteit van de huisvesting cruciaal.

³⁵ Zie Holt *et al.* (2003).

³⁶ Gemiddeld belangrijke locatiefactoren zijn de verenigbaarheid met de thuisbasis, lage operationele kosten en een gunstige overheidsstimulering.

³⁷ Gemiddeld belangrijk zijn een gunstige overheidsfinanciering, lage operationele kosten en de verenigbaarheid met de thuisbasis.

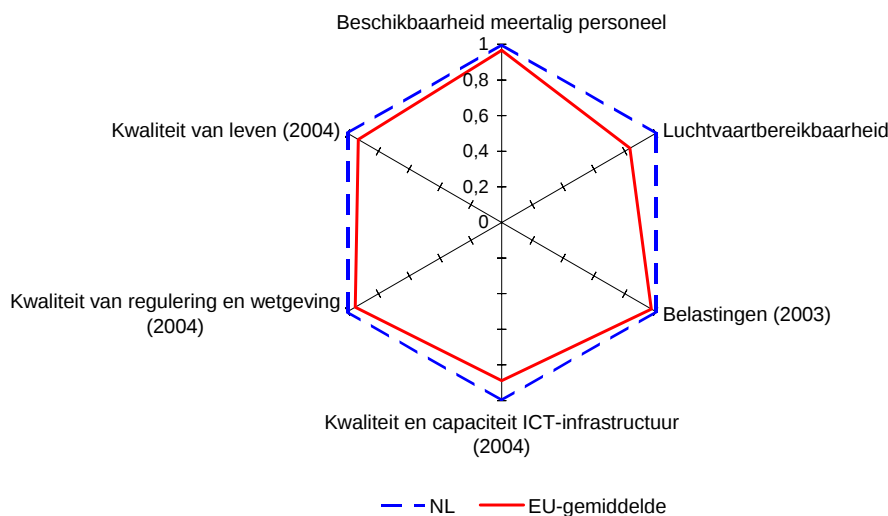
Samenvattend zijn de belangrijkste beïnvloedbare locatiefactoren voor hoofdkantoren³⁸:

- 1) de beschikbaarheid van meertalig personeel;
- 2) de nabijheid tot internationale luchthavens;
- 3) de hoogte van de belastingen;
- 4) kwaliteit van communicatiemiddelen (met name ICT);
- 5) aantrekkelijke regelgeving (met name arbeidsmarktomstandigheden);
- 6) kwaliteit van de leefomgeving.

Positie Nederland

In onderstaande figuur 3.7 is de Nederlandse score gerelateerd aan het gemiddelde van de EU-15. De gedachte is dat Nederland op het gebied van hoofdkantoren vooral concurreert met omringende landen, zoals het Zwitserland, VK en Duitsland.³⁹ Evenals bij hooggeschoolde productie het geval was, zijn de kwaliteitsverschillen op de belangrijkste locatiefactoren tussen Nederland en het EU15-gemiddelde uiterst klein. Dit betekent niet dat verschillen tussen landen onderling niet uiteen kunnen lopen. Zo zal de belasting in Scandinavische landen hoger zijn dan in andere Europese landen, hetgeen een drukkend effect heeft op de aantrekkelijkheid van deze landen voor het vestigen van hoofdkantoren.⁴⁰

Figuur 3.7 Benchmark op belangrijkste locatiefactoren voor hoofdkantoren tussen Nederland en de EU-15



Bronnen: Berekeningen Ministerie van Economische Zaken op basis van E&Y (2005), The Economist (2004), OECD Taxation Database, IMD (2005).

Toelichting: het gemiddelde van de factoren beschikbaarheid van meertalig personeel en luchtvaartbereikbaarheid is bepaald op basis van de landen België, Frankrijk, Duitsland, Luxemburg, Nederland en het VK. Taxation is een negatieve indicator, daarom is het supplement genomen (= 100%-taxation rate) waardoor het niet-belastbare tarief ontstaat. De kwaliteit van wet- en regelgeving wordt weergegeven door de score van Nederland op 4 indicatoren: flexibiliteit van de arbeidsmarkt, concurrentiewetgeving, regulering betreffende financiële stabiliteit en milieu- en omgevingswetgeving.

³⁸ Aangezien de locatiefactoren *nabijheid tot andere hoofdkantoren* en *nabijheid tot klanten* lastig kunnen worden gekwantificeerd worden en ook geen beïnvloedbare factoren zijn, worden ze achterwege gelaten in de benchmarkanalyse.

³⁹ Zie Ernst & Young (2005).

⁴⁰ Dit soort elementen kunnen nader worden belicht in een monitoringsfunctie voor internationale bedrijfsactiviteiten en de kwaliteit van de achterliggende locatiefactoren.

Effecten

Empirische studies die de effecten van hoofdkantoren op macroniveau hebben onderzocht zijn schaars. Een micro-economische studie vindt verrassend genoeg geen effect van verplaatsing van hoofdkantoren op de bedrijfsresultaten.⁴¹ Zelfs als gecorrigeerd wordt de motieven van bedrijven om hoofdkantoren te verplaatsen, dan treedt gemeten over tijd geen significante verandering op in de bedrijfsresultaten van bedrijven. Bedrijven kunnen overheadkosten door verplaatsing enigszins reduceren, maar dit vertaalt zich niet door in de winstgevendheid van bedrijven. Behalve een invloed op de bedrijfsresultaten, zou er ook een indirect signaal kunnen uitgaan naar andere bedrijven dat een land aantrekkelijk is voor hoofdkantoren of andersoortige activiteiten.⁴² Een belangrijk fenomeen van hoofdkantoren is het clustergedrag.⁴³ Dit is verwonderlijk gezien de taken van hoofdkantoren (zie ook volgende paragraaf). Hoofdkantoren nemen hooggeschoolde medewerkers aan en willen toegang tot hoogwaardige zakelijke diensten zoals financiering en advertering, zaken die gevonden in grote stedelijke gebieden. Een stijging van 10% meer zakelijke dienstverleners leidt volgens berekeningen van tot een stijging van het aantal hoofdkantoren zien met 3,6%.⁴⁴

3.7 Conclusies

In tabel 3.3 op de volgende pagina zijn de belangrijkste bevindingen uit het hoofdstuk samengevat door de belangrijkste investeringsmotieven te koppelen aan de verschillende typen bedrijfsactiviteiten. Een derde dimensie is vervolgens toegevoegd aan de tabel door iedere 'motieven-activiteitencombinatie' te vullen met de cruciale locatiefactoren. Hierdoor wordt in één overzicht duidelijk gemaakt welke redenen bedrijven hanteren voor hun investeringsbesluiten bij verschillende typen activiteiten. Tegelijkertijd kan afgeleid worden hoe landen op deze investeringsbeslissingen kunnen reageren door in te spelen op de onderliggende locatiefactoren, met als doel om de locatie van deze investeringen te beïnvloeden.⁴⁵

Algemeen

Alle bedrijfsactiviteiten overziend zijn de meest voorkomende motieven om in het buitenland te investeren *market seeking* en *efficiency seeking*. De vier belangrijkste locatiefactoren voor internationale investeringen:

- (1) de beschikbaarheid van hooggekwalificeerd personeel;
- (2) de internationale bereikbaar;
- (3) de institutionele omgeving (aantrekkelijke regelgeving en belastingen);
- (4) macro-economische stabiliteit (politieke stabiliteit, financieel-economische situatie).

Per bedrijfsactiviteit lopen de motieven en factoren echter nogal uiteen. In het algemeen geldt dat hoe kennisintensiever de bedrijfsactiviteit, hoe minder belangrijk kosten zijn. In dit hoofdstuk is een aanzet gedaan om de effecten van stromen in FDI voor Nederland weer te geven. Hieruit werd het belang van dieper inzicht in deze materie duidelijk. Op de EZ/BEB-onderzoeksagenda 2006 staat een onderzoek naar de directe en indirecte effecten van inkomende FDI. Om een compleet beeld te krijgen van het effect van FDI op de Nederlandse economie is het wenselijk ook de directe en indirecte effecten van uitgaande FDI te onderzoeken. Hier volgen de belangrijkste conclusies en meest opmerkelijke bevindingen per bedrijfsactiviteit.

⁴¹ Zie Gregory *et al.* (2005).

⁴² Zie Garcia-Mila & McGuire (2002).

⁴³ Katz (2002).

⁴⁴ Davis en Henderson (2004).

⁴⁵ Voor de overzichtelijkheid hebben we ons in tabel 3.3 beperkt tot alleen de cruciale locatiefactoren. Uiteraard kunnen andere locatiefactoren ook een rol spelen in de besluitvorming van bedrijven waar hun investeringen te laten neerslaan. Een vollediger overzicht hiervan is gegeven in de bijlage van dit rapport.

Productie

Bij buitenlandse investeringen in zowel hoog- als laaggeschoolde productie spelen marktoverwegingen en efficiencyoverwegingen bij bedrijven een doorslaggevende rol. Vanuit de empirie worden op macroniveau vooral horizontale investeringen waargenomen, dat wil zeggen soortgelijke productieactiviteiten die worden opgezet in verschillende landen om nieuwe markten aan te boren. Op een lager aggregatieniveau lijken bij sommige sectoren echter ook efficiencymotieven een belangrijke rol te spelen, zoals in de machine- en apparatenindustrie en semi-conductorindustrie. Hiermee wordt bedoeld dat bedrijven overgaan tot FDI om de verschillen in comparatieve voordelen tussen verschillende landen uit te baten.

Inkomende FDI laat de binnenlandse productie stijgen. Landen kunnen dan ook actief inspelen om investeringen in productie naar zich toe te trekken, door in te spelen op de bepalende locatiefactoren. De achterliggende locatiefactoren tussen beide hoog- en laaggeschoolde productie verschillen echter aanzienlijk.

Voor *hooggeschoolde productie* geldt dat de kwaliteit op algemene macro-economische factoren, zoals een gunstig financieel economisch klimaat, politieke stabiliteit en een grote beschikbaarheid van hoogwaardig personeel, belangrijker lijken te zijn dan kostenaspecten. Landen kunnen actief inspelen om deze investeringen naar zich toe te trekken door te zorgen voor de juiste macro-economische randvoorwaarden. Op de cruciale locatiefactoren voor hoogwaardige productie scoort Nederland niet onder het EU-gemiddelde. Op belangrijke, maar niet cruciale, locatiefactoren, zoals de fysieke infrastructuur en bedrijfshuisvesting kunnen nog verbeteringen worden geboekt. De beleidsopties hoe dit te realiseren worden onder de bespreking van *distributie* als bedrijfsactiviteiten verder behandeld. Ook belangrijke, maar niet-cruciale, locatiefactoren voor productie liggen in de meer randvoorwaardelijke sfeer. Een inflexibele arbeidsmarkt kan een knelpunt zijn voor het vestigen van productieactiviteiten. Op het gebied van arbeidsmarktwetgeving is door de jaren al een aantal aanpassingen geweest en scoort Nederland gemiddeld gezien niet slecht ten opzichte van de rest van Europa (zie Conway, 2005). Wel vertoont Nederland nog steeds een grote achterstand op het gebied van administratieve lasten (zie Conway, 2005). Hoewel deze factoren niet doorslaggevend zijn voor de locatiebeslissing van productieactiviteiten, zijn ze wel belangrijk.

Voor *laaggeschoolde productie* spelen kostenaspecten een veel grotere rol dan bij hooggeschoolde productie. Doorslaggevende factoren zijn de vooruitzichten op markten, de reële loonkosten, transportkosten en investeringssubsidies. Een benchmarkanalyse op de verschillende locatiefactoren is voor Nederland door gebrekkige data niet goed mogelijk. Wel is gekeken naar de ontwikkeling van de reële arbeidskosten in Nederland, de EU-15 en een gemiddelde van vier Midden- en Oost-Europese landen.⁴⁶ Over de tijd liggen de reële arbeidskosten in Nederland iets onder het gemiddelde van de EU-15. De verschillen in niveau tussen het gemiddelde van de vier Midden- en Oost-Europese landen en de EU-15 zijn niet erg groot. Dit betekent dat West-Europa door een hoge productiviteit een hoop kan goedmaken op het lage nominale loonniveau in Midden- en Oost-Europa. Opvallend is wel dat de verhouding tussen loon en productiviteit in Midden- en Oost-Europa met name vanaf 2001 een daling laat zien. Dit betekent dat het gemiddelde van de vier Midden- en Oost-Europese landen, gecorrigeerd voor de arbeidsproductiviteit, hun *concurrentiepositie* in toenemende mate verbeteren ten opzichte van het West-Europees gemiddelde.

⁴⁶ Deze landen zijn Polen, Slovenië, Tsjechië en Hongarije.

Tabel 3.3 Investeringsmotieven-bedrijfsactiviteitenmatrix

	Hooggeschoolde productie	Laaggeschoolde productie	R&D	Distributie	Hoofdkantoor
<i>Market seeking</i>	Financieel-economisch klimaat	Vooruitzichten op relevante markten	Toegevoegde waarde van buitenlandse bedrijven		Beschikbaarheid van een goede ICT- infrastructuur
<i>Efficiency seeking</i>	- Centrale ligging - Beschikbaarheid van hooggeschoolde arbeidskrachten	- Reële loonkosten - Transportkosten - Investeringssubsidies	Internationale bereikbaarheid	- Bedrijfsbelastingen - Kwaliteit van de arbeidsmarkt	- Beschikbaarheid van meertalig personeel - Nabijheid tot internationale luchthavens
<i>Resource seeking</i>					De hoogte van belastingen
<i>Export seeking</i>					Aantrekkelijke regelgeving
<i>Knowledge seeking</i>			- Beschikbaarheid van hooggequalificeerd personeel - Privaat R&D-kapitaal - Kwaliteit van kennisinstututen	- Centrale ligging - Internationale bereikbaarheid - Kosten en beschikbaarheid van distributieopslag	- Kwaliteit van de leefomgeving - Toegang tot geavanceerde financiële markten

R&D

R&D is een fundamentele basis voor innovatie. In het verleden werd verondersteld dat internationale R&D-activiteiten werden opgezet vanuit de wens om dicht tegen de markt aan te zitten en productiefaciliteiten te ondersteunen bij de aanpassing van producten aan lokale marktomstandigheden. Marktoverweging waren dus doorslaggevend en R&D-investeringen sloegen neer daar waar een bedrijf zijn fabriek(en) had staan in het buitenland. Eén van de belangrijkste verklarende factoren achter internationale R&D-investeringen is dan ook de toegevoegde waarde van buitenlandse bedrijven in een land. Ook de internationale bereikbaarheid is hierbij als randvoorwaarde factor belangrijk.

Recentelijk is een verschuiving waar te nemen in de internationale R&D-investeringsmotivatie van bedrijven. Behalve marktoverwegingen lijkt internationale R&D meer en meer gedreven door de wens om toegang te krijgen tot state-of-the-art-kennis en –vaardigheden, waar ook ter wereld aanwezig. Cruciaal zijn hierbij de beschikbaarheid van hooggekwalificeerd personeel, de kwaliteit van kennisinstituten en de hoeveelheid privaat R&D-kapitaal. Dit laatste betreft agglomeratie-effecten ('place-to-be-effect') van R&D en houdt in dat bedrijven hun R&D-laboratorium ergens vestigen om te profiteren van kennisspillovers.

Nederland scoort goed op de beschikbaarheid van hooggekwalificeerd personeel, de luchtvaartbereikbaarheid en de kwaliteit van kennisinstituten. Een ernstige zwakte in het R&D-vestigingsklimaat van Nederland is evenwel het lage aantal afgestudeerden in bèta en techniek vergeleken met het buitenland. Het gebrek aan 'vers bloed' op het gebied van bèta/techniek kan vooral op het toekomstige R&D-vestigingsklimaat een zware wissel trekken. Ook de lage hoeveelheid privaat R&D-kapitaal en de gebrekkige publiek-private interactie hebben een negatieve invloed op het aantrekken en behouden van R&D-activiteiten. Hoewel de laatstgenoemde locatiefactor niet als cruciaal kan worden bestempeld, vormt de gebrekkige publiek-private samenwerking om kennis daadwerkelijk te valoriseren wel een groot probleem in Nederland.

Tot slot scoort Nederland niet goed op het gebied van privaat R&D-kapitaal. Behalve dat de R&D-intensiteit in Nederland op zichzelf een impuls kan gebruiken, moet dit concept breder opgevat worden. Vooral de creatie van focus en massa in onderzoek en de kennisinfrastructuur is een strategie waarmee Nederland zich op de internationale kenniskaart kan zetten.

Distributie

Een motief van een bedrijf om distributieactiviteiten in het buitenland op te zetten is om deze als een exportplatform te laten functioneren (export seeking). De export seeking gedachte wordt concreet binnen de logistieke keten Rotterdam – Venlo – Ruhrgebied. Ook efficiencyredenen spelen een belangrijke rol vanuit de wens om bestaande handelspatronen en internationale productie te ondersteunen.

Een doorslaggevende factor voor distributieactiviteiten is de centrale ligging. Hoewel dit een niet-beïnvloedbare locatiefactor betreft, heeft Nederland wel een comparatief voordeel op het gebied van locatie. Daarnaast is Nederland voor distributieactiviteiten ook sterk op een aantal andere punten. Hierbij valt te denken aan het arbeidsklimaat specifiek gericht op de logistiek, zoals de flexibiliteit om uitzendkrachten in te zetten (van Poolse en Duitse werknemers) en de aanwezige talenkennis in Nederland. Ook scoort Nederland op de infrastructuur over het algemeen goed. Naast het belang van de mainports in de logistieke keten is ook de aanwezigheid en nabijheid van grote logistieke knooppunten, zoals TNT, UPS en DHL (integrator hubs) van belang. Daarnaast zijn de netwerken en aanwezigheid van de logistieke dienstverleners in het algemeen belangrijk. Vele (buitenlandse) verladers die naar Nederland komen kiezen ervoor zich te concentreren op hun hoofdactiviteit en hun logistieke operatie uit te besteden aan logistieke dienstverleners. Deze vorm van logistieke dienstverlening is een sterk punt van Nederland. Daarnaast scoort de Nederlandse

douane ten opzichte van onze buurlanden nog steeds positief op het gebied van bonded warehouses en flexibiliteit.

Al deze comparatieve voordelen kunnen nuttig gebruikt worden bij de acquisitie van logistieke bedrijfsactiviteiten. Ook de mainports, en dan met name Schiphol en de Rotterdamse haven, blijven een belangrijke rol spelen waarvan de internationale uitstraling niet moet worden onderschat.

Hoewel de geografische positie van Nederland altijd een sterk punt is geweest, constateren bedrijven echter ook veel vervoersknelpunten; in den brede kan er worden geconstateerd dat de infrastructurele capaciteit het tempo van de mobiliteitsgroei niet heeft kunnen bijbenen. Naast ligging en de infrastructurele omgeving zijn ook bedrijfsbelastingen en de kwaliteit van de arbeidsmarkt belangrijke beïnvloedbare locatiefactoren voor distributieactiviteiten. Hierover is in beleidsmatige zin al iets gezegd onder *productie*.

Hoofdkantoren

Bij de vestiging van hoofdkantoren zijn in essentie drie soorten te onderscheiden.

- Sommige hoofdkantoren worden in het buitenland opgezet om vooral in te spelen op regionale marktontwikkelingen. *Market seeking* is hierbij het dominante investeringsmotief, vanuit de wens om het hoofdkantoor dicht bij een grote afzetmarkt te lokaliseren. De locatiekeuze van dit type hoofdkantoor wordt sterk beïnvloed door de kwaliteit van de lokale ICT infrastructuur).
- Een ander type hoofdkantoor wordt in het buitenland gevestigd om financiële zaken te coördineren/consolideren. Hierbij is *resource seeking* de doorslaggevende reden om tot de investering over te gaan. De cruciale locatiefactor die hier achter ligt is hoog ontwikkelde kapitaalmarkt.
- Het derde en laatste soort hoofdkantoor wat internationaal wordt gepositioneerd zorgt voor de strategische wereldwijde coördinatie en facilitering. Vooral *efficiency seeking* speelt hierbij een belangrijke rol. Hierbij spelen als onderliggende locatiefactoren mee: gunstige arbeidsvoorwaarden, de beschikbaarheid van meertalig personeel, de nabijheid van luchthavens, een gunstige institutionele omgeving (de hoogte van belastingen, de regelgeving) en het leefklimaat.

Nederland scoort op de bovengenoemde cruciale locatiefactoren voor de verschillende typen hoofdkantoren gemiddeld vergeleken met het gemiddelden van de EU-15. Zowel op het gebied van kosten (kantoorkosten, belastingen) als op het gebied van kwalitatieve factoren (ICT-infrastructuur). Verder valt op dat hoofdkantoren in Nederland ‘transport en bereikbaarheid’ en ‘nabijheid tot een groot vliegveld’ relatief belangrijker vinden dan hoofdkantoren in andere Europese landen. Dit hangt wederom samen met onze geografische ligging en aanwezigheid van mainports in Nederland. Dit verklaart waarschijnlijk deels waarom Nederland goed scoort in het aantrekken van buitenlandse hoofdkantoren (zie E&Y, 2005).

Opmerkelijk is dat een aantal hoofdkantoren toch kiest voor bijvoorbeeld Zwitserland of het Verenigd Koninkrijk (zie E&Y, 2005). Zwitserland heeft ook een goed vestigingsklimaat voor hoofdkantoren, terwijl het Verenigd Koninkrijk lager dan Nederland scoort op het gebied van kwaliteit van arbeid, kantoorkosten en centrale ligging. De keuze voor het Verenigd Koninkrijk hangt vaak samen met ‘psychologische’ nabijheid, de compatibiliteit in taal en cultuur voor bijvoorbeeld Amerikaanse bedrijven die de Europese markt betreden en natuurlijk de goede reputatie van de VK als financieel centrum, met een zeer goed ontwikkelde kapitaalmarkt. Met betrekking tot het vestigingsklimaat voor hoofdkantoren zou Nederland zich vooral moeten richten op het verder verbeteren van de bereikbaarheid, het belastingklimaat en het bewaken van de balans tussen kosten en kwaliteit van arbeid.

4. QUICKSCAN NAAR MOTIEVEN ONDER BEDRIJVEN IN NEDERLAND

4.1 Inleiding

Om het theoretische kader uit de voorgaande hoofdstukken in te kleuren, zijn interviews gehouden met in Nederland gevestigde bedrijven over hun beslissing om in het buitenland te investeren. Bij de selectie van de bedrijven is zoveel mogelijk aangesloten bij de verschillende typen bedrijfsactiviteiten uit hoofdstuk 3. In totaal zijn er 18 gesprekken gevoerd, met zowel bedrijven die vanuit Nederland in het buitenland hebben geïnvesteerd als vice versa. Daarbij is een onderverdeling gemaakt naar de regio's Midden- en Oost-Europa, Zuid- en West-Europa en inkomende investeringen. Daarnaast gebruiken we de uitkomsten van de Group Decision Room-sessie (GDR), waarin experts zich gebogen hebben over de bevindingen van dit project.

Opvallend was de grote bereidheid van bedrijven om mee te werken aan de interviews en de GDR-sessie. In korte tijd konden de interviews worden gehouden. De bedrijven waren bijzonder openhartig over hun toch vaak strategische investeringsbeslissingen. Bovendien waardeerde men het dat het Ministerie van Economische Zaken een luisterend oor heeft voor wat er bij de bedrijven leeft.

Dit hoofdstuk beschrijft achtereenvolgens de bevindingen over de investeringsbeslissingen in de drie regio's op basis van de diepte-interviews. Paragraaf 4.5 presenteert de bevindingen van de GDR-sessie. Dit hoofdstuk sluit af met een aantal conclusies.

4.2 Investerings Nederlandse bedrijven in Midden- en Oost-Europa

Achtergrond bedrijven

Er zijn zeven bedrijven geïnterviewd die recentelijk vanuit Nederland in Midden- en Oost-Europa geïnvesteerd hebben of daar mee bezig zijn. De bedrijven zijn voornamelijk afkomstig uit de maakindustrie (consumentenproducten en toeleveranciers) en de transportsector. De omvang van de bedrijven varieert van circa vijftig medewerkers tot duizenden medewerkers wereldwijd. De omzet van de bedrijven loopt van dertig miljoen euro tot honderden miljoenen euro's.

Alle bedrijven hadden voor de investeringsbeslissing ervaring met internationaal zakendoen: internationaal inkopen, export, internationaal transport of een buitenlandse moeder. De ervaringen met vestigingen in het buitenland lopen echter zeer uiteen. Sommige bedrijven zijn recent begonnen met een eerste vestiging over de grens, andere hebben jarenlange ervaring met buitenlandse investeringen of internationaal ondernemen en zitten inmiddels met tientallen vestigingen in een groot aantal landen.

Opvallend is dat het merendeel van de geïnterviewde bedrijven een greenfield investering heeft gedaan waarvan men volledig eigenaar is. Een greenfield investering is een investering in een nieuwe locatie, waarbij er geen sprake is van overname van bestaande bedrijvigheid. Eén bedrijf heeft een minderheidsaandeel in de buitenlandse vestiging.

In welke landen investeerde men?

De bedrijven uit de steekproef die activiteiten naar Midden- en Oost-Europa verplaatst hebben, hebben dit naar de volgende landen gedaan: Polen (drie maal), Tsjechië (drie maal) en Hongarije (twee maal). Hierbij speelt de toetreding van de nieuwe landen tot de Europese Unie een belangrijke rol. Als alternatieve landen voor de investering in Midden- en Oost-Europa worden andere landen in die regio (bijvoorbeeld Slowakije) genoemd, maar ook India, China, Portugal en Ierland.

Overigens is het niet zo dat bedrijven die in Midden- en Oost-Europa hebben geïnvesteerd vervolgens niet meer investeren in Nederland. Men richt zich met investeringen in Nederland op een ander type investeringen. Twee bedrijven in de maakindustrie hebben hun arbeidsintensieve deel van de productie verplaatst. In Nederland heeft men zich toegelegd op het zo veel mogelijk automatiseren van de productie (bijvoorbeeld alleen grote series). De producent van consumentengoederen in Nederland heeft zijn productieproces zo georganiseerd dat er vrijwel geen personeel nodig is. Alleen een paar mensen die ervoor zorgen dat de machines continu kunnen draaien.

Type bedrijfsactiviteiten

De geïnterviewde bedrijven hebben, op één uitzondering na, allemaal geïnvesteerd in laaggeschoolde activiteiten, hierbij spelen reële loonkosten een zeer belangrijke rol (zie ook Hoofdstuk 3, paragraaf 3.3). Het betreft hoofdzakelijk arbeidsintensieve productie of diensten. In de helft van de gevallen gaat het om vervanging van soortgelijke activiteiten die in Nederland plaatsvonden. Bijvoorbeeld het arbeidsintensievere deel van de productie van consumentenproducten, onderdelen voor de automobieliindustrie en staalconstructies, maar ook activiteiten op het gebied van transport en logistiek.

Bij de andere bedrijven gaat het om zowel vervangings- als uitbreidingsinvesteringen.

Twee bedrijven zien goede mogelijkheden om in de toekomst ook meer hoogwaardige activiteiten in Midden- en Oost-Europa te laten plaatsvinden. Aanleiding hiervoor is dat men onder de indruk is van de beschikbaarheid van hoog opgeleid technisch personeel ('knowledge seeking'). Eén van de geïnterviewden gaf aan dat de vestiging in de toekomst autonoom wordt en ook eindproducten zal gaan leveren.

Toch zal één van deze bedrijven in Nederland blijven produceren vanwege de noodzakelijke koppeling tussen technologische innovatie en productie. Men is namelijk zeer te spreken over de netwerken in de sector en de samenwerking met kennisinstellingen in Nederland. Overigens verwacht men dat de kapitaalintensieve productie zoals bijvoorbeeld de (fijn-) chemie niet snel naar Midden- en Oost-Europa wordt verplaatst.

Motieven om in Midden en Oost-Europa te investeren

Uit de steekproef blijkt dat er drie belangrijke redenen voor bedrijven zijn om in Midden- en Oost-Europa te investeren:

1. Loonkosten
2. Arbeidsflexibiliteit en personeel
3. Marktkansen

Arbeidskosten

Alle bedrijven voeren aan dat de hoofdreden om in Midden- en Oost-Europa te investeren de lage loonkosten betreft. Loonkosten zijn bepalend bij arbeidsintensief laaggeschoold werk. Dit is het 'efficiency seeking'-motief uit hoofdstuk 2. Afhankelijk van het type medewerker, de vestigingsplaats of regio zijn de loonkosten in bijvoorbeeld Polen een tiende tot een derde van die in Nederland (zie ook tabel 3.2).

Het idee dat op termijn loonegalisatie optreedt, wordt door de helft van de bedrijven (die al jaren vestigingen in het buitenland hebben) krachtig tegengesproken. Het grote verschil in loonkosten tussen landen in Midden- en Oost-Europa en West-Europa zal nog heel lang blijven bestaan. Een

belangrijke reden waarom loonegalisatie ondanks de toenemende internationalisering van bedrijfsactiviteiten niet optreedt, is omdat arbeid (nog steeds) relatief immobiel is.

Box 1 Voorbeelden van de invloed van loonkosten op de investeringsbeslissing

Een bedrijf met verschillende vestigingen in het buitenland hanteert voor het maken van een vestigingsplaatskeuze een spreadsheet met de loonkosten per type medewerker in de verschillende landen. Vervolgens nog een kleine opslag voor de transportkosten en men weet vanuit welke vestiging (eventueel nieuwe vestiging) hij zijn klant moet beleveren.

De verschillen met West-Europa zijn confronterend. Zeker in een sector waarin slechts één ding belangrijk is: prijs, prijs en prijs. Voor een bedrijf in de transportsector, waar de loonkosten in Nederland ruim 40% van de kosten uitmaken, is het dan ook noodzakelijk om een vestiging in Polen te hebben. Dankzij de vestiging in Polen, bestaat het bedrijf in Nederland nog en groeit weer.

Naast loonkosten werden ook andere arbeidskosten genoemd: de kosten en de hoogte van ziekteverzuim, ATV, VUT-premies en inflexibele arbeidscontracten in Nederland. Bovendien is het voor sommige bedrijven makkelijker om goed personeel (technisch MBO) te vinden in Midden- en Oost-Europa.

Arbeidsflexibiliteit en personeel

Ook de hogere arbeidsflexibiliteit en de beschikbaarheid van goed en hoog opgeleid (technisch) personeel vormen voor veel bedrijven redenen om in Midden- en Oost-Europa te investeren. In eerste instantie gaat het dan om gelijksoortige werkzaamheden. Maar indien dit succesvol verloopt, zal men ook andersoortige (lees: hoogwaardigere) activiteiten in deze landen laten plaatsvinden.

Arbeidscontracten in Midden- en Oost-Europa geven de werkgever veel meer flexibiliteit dan in Nederland. Bovendien zijn werknemers in Midden- en Oost-Europa veel meer gemotiveerd en bereid om zich aan te passen aan de hoeveelheid werk die op het moment nodig is. Ook dit een mooi voorbeeld van het motief efficiency seeking, de kosten dalen immers bij een flexibelere bedrijfsvoering.

Box 2 Kwaliteit en flexibiliteit van arbeid

Een producent van seizoensgebonden consumentenproducten kan op het moment dat er topdrukte heerst, beschikken over de noodzakelijke hoeveelheid personeel. De rest van het jaar is het personeel niet in dienst en zorgt men dat men andere bezigheden heeft. Ander voorbeeld betreft de flexibele instelling van Poolse chauffeurs die bereid zijn om weken van huis te zijn en dan in Europa van de ene bestemming naar de andere rijden.

De beschikbaarheid van vakbekwaam en hoog opgeleid technisch personeel in landen als Tsjechië en Hongarije is voor bedrijven tevens aanleiding om in deze landen te investeren. Een producent van staalconstructies laat delen in Tsjechië maken en deze vervolgens naar Nederland vervoeren. Men is onder de indruk van het technische opleidingsniveau van de mensen daar en is daardoor van plan om meer activiteiten in Tsjechië te laten uitvoeren (onder andere detailed engineering).

Marktkansen

De economische groei die Midden- en Oost-Europa laat zien, is voor veel van de geïnterviewde bedrijven aanleiding om zich daar te vestigen (locatiefactor marktgroei). Ook worden sommige bedrijven door hun afnemers min of meer gedwongen om zich in de directe nabijheid te vestigen, bijvoorbeeld door de autofabrikanten en de farmaceutische industrie die zich in daar hebben gevestigd. Eén geïnterviewde vertelde dat het cluster rondom zijn bedrijf in Nederland is weggefallen: onder meer toeleveranciers, opleidingen en collega bedrijven. Daarna is hij overgegaan tot investeringen in Midden- en Oost-Europa.

Voor de transportsector betekent de sterke economische groei in Midden- en Oost-Europa dat steeds meer klanten producten van en naar de regio vervoerd willen hebben. De nieuwe markten

leiden tot nieuwe vervoersstromen en een nieuwe vervoersader door Europa. Bedrijven in de logistieke sector kiezen er dan ook voor om op een strategische positie in Midden- en Oost-Europa te gaan zitten.

De resultaten uit de interviews bevestigen de constatering in hoofdstuk 3 dat de vooruitzichten op relevante markten ('market seeking') een van de belangrijkste locatiefactoren in voor laaggeschoolde productie (zie paragraaf 3.3).

Door de overheid beïnvloedbaar of niet?

Kan de Nederlandse overheid een rol spelen in de genoemde motieven? De Nederlandse economie is een open economie en daarmee afhankelijk van de economische conjunctuur in de rest van de wereld. De Nederlandse overheid kan de economische groei niet sterk beïnvloeden. Beïnvloeding van het motief market seeking door de Nederlandse overheid ligt daarom niet voor de hand.

De belangrijkste reden voor de geïnterviewde bedrijven om in Midden- en Oost-Europa te investeren, zijn de lage loonkosten (efficiency seeking). Een beleid van loonmatiging van de Nederlandse overheid is volgens de bedrijven goed voor de concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven. Maar dan met name in de concurrentie met andere westerse landen, want de absolute loonkostenverschillen met de Midden- en Oost-Europese-landen zijn volgens de geïnterviewden te groot om door middel van loonmatiging weg te nemen. Zij denken dat de verschillen in absolute loonkosten nog jaren zullen bestaan.

Overigens werd in hoofdstuk 3 al geconstateerd dat Westerse landen veel goed kunnen maken door hun hogere arbeidsproductiviteitsniveau (zie figuur 3.4). Niettemin blijft de conclusie overeind dat voor laagproductieve werkzaamheden, waarin loonkosten de overhand hebben binnen de reële arbeidskosten, Midden- en Oost-Europese landen een groot concurrentievoordeel hebben.

Op het gebied van arbeidsflexibiliteit en personeel liggen wel mogelijkheden voor de Nederlandse overheid om de Nederlandse concurrentiepositie te verbeteren (locatiefactor beschikbaarheid en kwaliteit van arbeid). Immers men kan jongeren stimuleren om voor technische opleidingen (Bètascholen) te kiezen. De noodzaak om zorg te dragen voor voldoende instroom van bèta's kwam ook naar voren in hoofdstuk 3 (paragraaf 3.4). Ook bedrijven zelf moeten jongeren interesseren wat voor mogelijkheden er allemaal zijn met een technische opleiding, wat voor mooie producten ze maken en dat men er ook een goed salaris kan verdienen.

Daarnaast moet volgens de geïnterviewden de inzet van arbeid veel flexibeler worden (bijvoorbeeld eenvoudiger ontslagrecht). Bedrijven moeten immers steeds meer concurreren op een wereldmarkt met spelers die wel beschikken over meer flexibel in te zetten personeel en mede daardoor lagere kosten hebben. Daar hoort dan wel een goede opvang bij voor werknemers die op enig moment niet nodig zijn. Zij moeten kunnen rekenen op financiële zekerheden en de periode zonder werk benutten voor (bij)scholing.

Op zich vormt de locatiefactor fiscaliteit zoals de lage vennootschapsbelasting in Polen en Tsjechië en de eventuele investeringssubsidies voor de geïnterviewde bedrijven (zie hieronder 'Evaluatie van investeringen in Midden- en Oost-Europa') geen beslissende reden om in het buitenland te investeren. Dit geldt ook voor bijvoorbeeld belastingvoordelen in Hongarije (verrekenbare verliezen en vijf jaar belastingvermindering). Het zijn echter wel factoren die door de overheid beïnvloedbaar zijn.

Evaluatie van de investeringen in Midden- en Oost-Europa

Alle buitenlandse investeringen uit de interviewronde zijn succesvol geweest. In de meeste gevallen is een forse kostenreductie gerealiseerd ("anders hadden we niet meer bestaan").

Het aantal medewerkers in de vestiging in Nederland na de buitenlandse investering is bij de meeste geïnterviewden afgenomen. Men heeft de verdeling van de activiteiten in het buitenland en Nederland geoptimaliseerd. Een producent van consumentenartikelen heeft het productieproces in Nederland volledig geautomatiseerd (alleen nog grote series) en in de vestiging in Midden- en Oost-Europa doet hij de meer arbeidsintensieve productie (nabewerking, verpakking).

Een transportbedrijf heeft dankzij de vestiging in Polen een deel van de verloren omzet in het internationaal transport weer teruggewonnen. Voor dit bedrijf was de slechte kwaliteit van de infrastructuur in Polen een tegenvaller.

Voor een constructiebedrijf is de vestiging in Tsjechië inmiddels even groot als die in Nederland en de productiecapaciteit zal naar verwachting in 2006 verder toenemen. Met het verplaatsen van het arbeidsintensieve deel van de productie heeft men de concurrentiepositie van het gehele bedrijf kunnen versterken en de vestiging in Nederland kunnen behouden.

Wat veel van de geïnterviewden is tegen gevallen, is de tijd die het vergt om in het buitenland een vestiging op te zetten; het kost veel meer tijd dan aanvankelijk gedacht. Het verkrijgen van vergunningen voor bouw, transport, milieu, etc. in Polen is bijvoorbeeld erg moeilijk; de procedures zijn lang en onduidelijk. Het verkrijgen van vergunningen in Tsjechië daarentegen is weer relatief eenvoudig. Bovendien geeft volgens een ondernemer een verkregen vergunning in Tsjechië ook meer zekerheid. Indien men aan de -soms hogere- normen op bijvoorbeeld het gebied van milieu (geluid, geur) voldoet, kan men voor de betreffende activiteit niet gedwarsboomd worden. Bij de Nederlandse vestiging van de onderneming kunnen omwonenden toch het werk vanwege vermeende overlast stil laten leggen.

Voor de investering in een vestiging in Tsjechië heeft één van de geïnterviewden een aanzienlijke subsidie van de EU ontvangen. Starters ontvangen daar subsidies en een vrijstelling van vennootschapsbelasting. Bovendien was het Tsjechische 'CBIN' zeer actief en behulpzaam.

Bedrijven die in Tsjechië en Polen geïnvesteerd hebben, profiteren van de veel lagere vennootschapsbelasting in deze landen. In Polen bijvoorbeeld bedraagt de vennootschapsbelasting de helft van die in Nederland. En in Hongarije kreeg een bedrijf bijvoorbeeld belastingvoordelen (verrekenbare verliezen en vijf jaar belastingvermindering). Voor de bedrijven waren dit echter geen bepalende motieven om in het buitenland te investeren, maar "is het wel mooi meegenomen". Naast fiscale voordelen zijn er ook de negatieve ervaringen met de fiscus in Midden- en Oost-Europa. De maandelijkse controle van de verlies- en winstrekening door de Poolse fiscus wordt door verschillende bedrijven als belemmerend ervaren.

Opvallend is dat alle bedrijven onder de indruk zijn van de motivatie en flexibele instelling van de medewerkers in Midden- en Oost-Europa ("dat kom je in Nederland niet meer tegen"). Het zijn harde werkers die ook vaak technisch goed geschoold en vakbekwaam zijn. Wat ze nog moeten leren is meer initiatief te nemen. Eén van de geïnterviewden gaf aan dat de productiviteit van een vergelijkbare medewerker in Midden- en Oost-Europa aanmerkelijk hoger is dan die in Nederland (in een voor het bedrijf soortgelijke productieomgeving).

De meeste bedrijven hebben ook moeite om het management in de buitenlandse vestiging goed ingevuld te krijgen. Het gaat dan niet alleen om taalbarrières, maar ook de cultuurverschillen leveren nogal eens problemen op.

Conclusie

Op basis van de diepte-interviews met de bedrijven die recentelijk in Midden- en Oost-Europa geïnvesteerd hebben, vallen de volgende conclusies te trekken. Deze conclusies geven een goed

inzicht in de motieven voor bedrijven om in Midden- en Oost-Europa te investeren en bevestigen de inzichten van hoofdstuk 2 en 3. Deze motieven zijn:

1. Loonkosten;
2. Marktkansen; en
3. Arbeidsflexibiliteit en personeel.

Investerings in arbeidsintensieve, laaggeschoolde productie en diensten blijven in Midden- en Oost-Europa plaatsvinden. Als gevolg hiervan neemt werkgelegenheid in Nederland af. Volgens twee geïnterviewden volgen geleidelijk aan meer hoogwaardige activiteiten. Het beschikbare kennisniveau en de hogere arbeidsflexibiliteit in de regio maken dit mogelijk.

Volgens de helft van de geïnterviewden zullen de grote loonkostenverschillen met Midden- en Oost-Europa niet snel verdwijnen. Reden hiervoor is bijvoorbeeld de immobiliteit van arbeid. Voor een deel worden deze verschillen weliswaar gecompenseerd door een hogere productiviteit in Nederland. Maar zeker voor de meer arbeidsintensieve activiteiten biedt de hogere productiviteit onvoldoende soelaas.

Nederlandse bedrijven moeten hierop inspelen. En Nederland zal zich verder moeten toelagen op hoogwaardige productie en diensten. Sommige geïnterviewde bedrijven zeggen dat ze dit al hebben gedaan of gaan doen.

Locatiefactoren in Midden- en Oost-Europa die door de overheid beïnvloedbaar zijn, betreffen onder andere: arbeidsflexibiliteit, opleidingsniveau, aanwezigheid van een (kennis-)cluster, de hoogte van de vennootschapsbelasting en belastingvoordelen.

De geïnterviewde bedrijven hebben met succes geïnvesteerd in Midden- en Oost-Europa en realiseren daarbij vaak forse kostenbesparingen. Mede daardoor bestaan deze bedrijven in Nederland. De investeringen in Midden- en Oost-Europa kosten de Nederlandse bedrijven wel meer tijd en aandacht (infrastructuur, management) dan aanvankelijk gedacht. Vrijwel alle investeringen in Midden- en Oost-Europa vinden in eigen beheer plaats.

4.3 Investerings Nederlandse bedrijven in Zuid-West Europa

Achtergrond bedrijven

De geïnterviewde bedrijven zijn alle onderdeel van een grote buitenlandse onderneming, afkomstig uit een naburig Europees land. Het betreft in vier van de vijf gevallen hoogwaardige productiebedrijven in de sectoren chemie, metalectro en consumentenproducten.

De ondernemingen verrichten veelal verschillende activiteiten in verschillende landen en hebben voor iedere activiteit meerdere productielocaties. Het gaat dus om sterk internationale bedrijven, die in verschillende markten opereren en daardoor gewend zijn om met enige regelmaat besluiten te nemen over verplaatsingen van fabrieken, research of aansturing van de verkoop, met als doel het optimaliseren van het totale bedrijfsproces.

Opvallend is dat de bedrijven in deze steekproef de productielocaties voor hun hooggeschoolde productie over het algemeen in West-Europese landen hebben, en niet in Oost-Europa. Veelgenoemde landen voor productie zijn België, Frankrijk en Italië. De schoonmaakmiddelenproducent is een uitzondering met enkele productielocaties in Midden- en Oost Europa, maar dit is vanwege de directe afzet naar de lokale markten.

In welke landen investeerde men?

De geïnterviewde bedrijven investeerden voor hun productie in België, Duitsland, Frankrijk (tweemaal) en Italië. De besluiten voor investeringen in het buitenland zijn in 2004 en 2005 genomen en vier van de vijf bedrijven zitten nog midden in de verhuizingsperikelen.

Als alternatief voor het besluit zijn veelal ook de andere Europese fabrieken in overweging genomen. In één geval is een nieuwe vestiging in Azië overwogen in plaats van de verplaatsing naar Duitsland. Bij een ander bedrijf was verplaatsing naar België de beste optie vanuit milieuoogpunt.

Waarom heeft men niet in Nederland geïnvesteerd?

In slechts één geval wordt de locatiefactor kosten genoemd als reden om niet in Nederland te investeren. Het gaat hierbij om hogere loonkosten en indirecte kosten (onderhoud bedrijfsgebouwen, elektriciteit en brandstoffen) dan in Duitsland.

Andere bedrijven gaven het gebrek aan ruimte als reden aan. Soms was verdere uitbreiding op de productielocatie simpelweg onmogelijk. Maar ook in de strategische oriëntatie van het hoofdkantoor wordt bij consolidatie zelden het alternatief van een nieuwe productielocatie in Nederland in ogenschouw genomen.

Type bedrijfsactiviteiten

Uit de interviews blijkt dat investeringen in productie in een ander Europees land niet altijd tot gevolg heeft dat de Nederlandse vestiging volledig sluit. In het geval de aansturing voor wereldwijde service of sales & marketing gevestigd was in Nederland, zijn deze activiteiten ook gebleven na sluiting van de fabriek. Kenmerkend voor de hoogwaardige productie van transportmiddelen is dat servicetermijnen vele jaren duren en nabestellingen van het product gedurende deze looptijd veelal nog geplaatst kunnen worden. De bedrijven houden hiermee rekening en blijven naast service, ook productie aanbieden in Nederland.

In enkele gevallen verdwijnt het bedrijf door sluiting van de productie volledig uit Nederland, dit is bij twee van de vijf geïnterviewde bedrijven gebeurd. Eén bedrijf heft de R&D afdeling in Nederland op en wordt deze in de nieuwe investering opnieuw opgezet. Ook uit hoofdstuk 3 (paragraaf 3.3) bleek dat productieactiviteiten (toegevoegde waarde) en R&D-activiteiten met elkaar verweven zijn.

Motieven om in Zuid-West Europa te investeren

Uit de steekproef blijkt dat er zijn drie redenen voor bedrijven zijn om in Zuid-West Europa te investeren:

1. Consolidatie;
2. Regelgeving; en
3. Marktontwikkeling in Nederland

Consolidatie

De geïnterviewde bedrijven die in de markt voor hoogwaardige kapitaalgoederen opereren, zijn veelal aan het consolideren. De consolidatie wordt vanuit een strategische oriëntatie door het hoofdkantoor bepaald.

In een aantal gevallen is de fabriek uit haar jasje gegroeid op een verouderde en ongunstig gelegen locatie (bijvoorbeeld hartje centrum), waardoor sowieso een besluit nodig was.

En als er bij een buitenlandse productielocatie nog ruimte over was, is in de praktijk de optelsom snel gemaakt. Ook blijken bedrijven terug te moeten gaan naar minder fabrieken vanwege

overcapaciteit. Het gaat in deze gevallen om voorbeelden van het motief 'efficiency seeking' uit hoofdstuk 2.

Box 3. Consolidatie en efficiency seeking

De verplaatsing van productie naar België en Duitsland is ingegeven door het feit dat de productie voor meer dan 90% op de export was gericht (dus niet locatiegebonden). Bovendien dreigde overcapaciteit door de gestage krimp van de West-Europese markt met gemiddeld 1% per jaar. Sluiting van de Nederlandse vestiging kon zonder aanpassingen worden opgevangen door de fabrieken in Duitsland en België. Efficiencywinst is hierbij dus doorslaggevend geweest. Het bedrijf bespaart hierdoor de vaste kosten van een productielocatie en benut de bestaande productiecapaciteit efficiënter. Daarnaast kende de locatie in Nederland een aantal nadelen, waardoor toekomstige productie-uitbreidingen te duur zouden worden. Er werd op twee verschillende sites geproduceerd die midden in de stad lagen. Er was geen mogelijkheid om uit te breiden en verbindingen tussen beide sites waren kostbaar en inefficiënt. Bovendien was vanwege de ligging in het centrum vrachtvervoer na 22.00 uur niet meer toegestaan.

Regelgeving

Uit de interviews blijkt dat regelgeving een grote invloed kan uitoefenen op de efficiency van de bedrijfsvoering. Voor één bedrijf is de aanscherping van de milieu-eisen (waterzuivering) de directe aanleiding geweest om in België te investeren, in andere gevallen speelde dit op de achtergrond mee.

Op het terrein van wet- en regelgeving ervaren de respondenten met name de wetgeving voor verblijfsvergunningen van buitenlandse medewerkers, het arbeidsmarktbeleid en milieuvergunningen als belemmerend. De locatiefactor overheidsbeleid is voor de betreffende bedrijven bepalend geweest (vanuit efficiency motief) om elders te investeren.

Box 4. Belemmerende regelgeving

Aanleiding om de productie naar Duitsland te verplaatsen was voor een producent van consumentenproducten de teruglopende vraag in Nederland. Maar met name de arbeidswetgeving en efficiency waren bepalende factoren.

Het ziekteverzuim in kost het bedrijf in Duitsland veel minder dan in Nederland, omdat de kosten hiervoor volledig over gaan naar de "Krankenkassen" (ziekenfondsen).

Volgens dit bedrijf zal deze regeling in de toekomst weliswaar ook in Duitsland worden aangepast, maar vooralsnog biedt deze regeling een voordeel. Bovendien is in Duitsland een 40-urige werkweek de norm, terwijl in de Nederlandse cao's is geregeld dat ouderen niet meer dan 32 uren per week mogen werken. Vanwege de vele oudere werknemers ondervond het bedrijf hiervan hinder. Ontslag van werknemers die scholing nodig hadden, maar voor wie het niveau te hoog was, is in Nederland heel moeilijk. Tegelijkertijd bleek het niet mogelijk om een Zuid-Afrikaanse kennismedewerker aan te trekken. Hoewel voor deze medewerker alle arbeidspapieren rond waren, kreeg hij geen verblijfsvergunning. Inmiddels is deze medewerker in Groot-Brittannië geplaatst, waar hij iedere keer als hij naar Nederland gaat een visum voor maximaal 90 dagen moet aanvragen. De efficiency werd verbeterd omdat er in Duitsland goedkoper kan worden geproduceerd (o.a. lagere kosten voor water, electriciteit en bedrijfsgebouwen).

Marktontwikkeling in Nederland

Voor de bedrijven die in Zuid-West Europa hebben geïnvesteerd, blijkt de slechte marktontwikkeling in Nederland vaak het achterliggende motief te zijn. Het mislopen van de markt in Nederland of beperkte ontwikkeling van de Nederlandse markt, heeft hen doen besluiten over de grens actief te worden (zie motief 'market seeking' uit Hoofdstuk twee).

Eén bedrijf heeft een dusdanig slecht gevoel overgehouden aan een tenderprocedure, die door een overheidsgerelateerde onderneming was uitgeschreven, dat mede op basis daarvan is besloten om de productie en aanverwante R&D te verplaatsen naar een naburig land.

In de strategische oriëntatie van de internationale concerns wordt in een aantal gevallen ook een politieke component genoemd. Bijvoorbeeld vanwege het niet winnen van een concessie voor de

Waddenzee door de moedermaatschappij is weerstand ontstaan om nog langer in Nederland te blijven. Een ander voorbeeld van een politieke component is het magere resultaat (weinig aandacht en inlevingsvermogen) na het voeren van gesprekken met Nederlandse bewindslieden. Het bedrijf wilde bekendheid geven aan het aankomende verlies aan werkgelegenheid en het verlies van innovatieve kracht in de transportmiddelenindustrie en kreeg daarop naar eigen zeggen geen gehoor ('oude industrie is niet belangrijk').

Door de overheid beïnvloedbaar of niet?

Het motief consolidatie is voor een groot deel afhankelijk van de markt en dus alleen beïnvloedbaar door de overheid als het gaat om producten die overheden aankopen. Daarnaast is uit de interviews duidelijk geworden dat op een andere wijze overheidsinvloed kan worden aangewend door afspraken te maken over werkgelegenheid als de investeerder zich meldt. In het verleden gemaakte afspraken met bijvoorbeeld Italiaanse of Franse overheden worden veelal wel gerespecteerd. Het is onduidelijk in hoeverre de positie van de Nederlandse overheid vergelijkbaar is met overheden in andere Europese landen.

Op basis van locatiefactoren komt het bedrijf tot een besluit welke fabriek dicht gaat. Zonder duidelijke Nederlandse 'industriepolitiek' ervaren de geïnterviewde bedrijven het als vrij eenvoudig om tot een besluit van verplaatsing over te gaan; er ontstaat relatief weinig commotie, vooral in het westen van Nederland. Het ontbreken van een serieus luisterend oor voor bedrijfsproblemen draagt bij één van de geïnterviewden bij aan dit gevoel. Een relatief hoge afkoopsom van het personeel is een methode van één van de geïnterviewde bedrijven om het rumoer te laten verstommen en de bonden en overheden 'rustig' te houden. Verder is opvallend dat de locatiefactor bedrijfsterrein een grote rol speelt in het besluit welke vestiging overblijft.

Overheden hebben invloed op de drie bovenstaande aspecten. Ten eerste kunnen lokale overheden inspelen op de ligging en mogelijke alternatieven voor 'slecht' gelegen bedrijven (stadscentra, langs het spoor, zonder uitbreidingsmogelijkheden). Het opleggen van milieuvergunningen van de lokale overheden levert ook een slechte reputatie op van Nederlandse overheden. Uit de interviews blijkt dat lokale overheden niet laten blijken het belangrijk te vinden dat bedrijven behouden blijven.

Met betrekking tot de beïnvloedbaarheid van de markt in Nederland blijkt communicatie van de Nederlandse overheid volgens de geïnterviewden nog wel eens tekort te schieten. Meer transparantie over politiek gevoelige besluiten richting het buitenlandse bedrijfsleven kan het begrip vergroten over bijvoorbeeld waarom een concessie in de Waddenzee of een opdracht aan een bepaald bedrijf is gegund. Ook gesprekken met de politieke en ambtelijke top waarin het argument 'oude industrie' op tafel komt, kunnen naar de mening van de bedrijven op een andere wijze worden ingevuld.

Evaluatie van de investeringen in Zuid-West Europa

In de meeste gevallen blijkt dat de motieven voor consolidatie en marktontwikkeling valide zijn, maar dat de uitvoering in de praktijk soms wat weerbarstig is. Zo bleek bij één bedrijf dat de specifieke kennis die in Nederland voorhanden was moeilijk overdraagbaar is aan de Franse collega's. Hierdoor haken klanten af en hebben de achterblijvende medewerkers in Nederland weinig vertrouwen meer in de situatie.

Een ander bedrijf vangt dit op door op een standaard wijze om te gaan met verplaatsing van activiteiten naar andere landen, waardoor problemen in kennistransfer worden voorkomen. Zelfs de

verplaatsing van R&D naar België verloopt soepel, in België zijn daartoe nieuwe medewerkers aangetrokken.

In een ander geval is er vanwege de sluiting van de fabriek een voordeel van fiscaal compensabele verliezen ontstaan. Deze verliezen konden de volgende jaren aangewend kunnen worden. Omdat de vrijgevallen capaciteit deels werd ingevuld met nieuwe activiteiten bleken de compensabele verliezen een groot voordeel te bieden. Over de omzet ter grootte van de omvang van het verlies behoefde men geen vennootschapsbelasting te betalen.

Conclusie

De motieven genoemd door de geïnterviewde bedrijven om in Zuidwest Europa te investeren zijn:

1. Consolidatie;
2. Efficiency; en
3. Marktontwikkeling in Nederland

De geïnterviewde bedrijven die in de markt voor hoogwaardige kapitaalgoederen opereren, consolideren vaak. Deze consolidatie wordt vanuit een strategische oriëntatie door het hoofdkantoor van de buitenlandse moedermaatschappij bepaald. In drie gevallen heeft de beslissing van de buitenlandse moeder tot sluiting van de Nederlandse vestiging geleid.

Door belemmerende milieuvergunningen en trage procedures voor verblijfsvergunningen voor buitenlandse werknemers in Nederland, realiseert een aantal bedrijven met de investering in het buitenland een efficiëncyslag.

Tot slot is het niet kunnen verkrijgen van marktaandeel in Nederland (hetzij door het niet verkrijgen van tenders of slechte marktontwikkeling) een reden om omzet in het buitenland te zoeken. Verschillende geïnterviewde bedrijven zijn verbaasd dat Nederland geen actieve industriepolitiek voert.

Hoogwaardige productiebedrijven hebben nog steeds voldoende redenen om in West-Europa te produceren. De belangrijkste motieven daarvoor zijn de aanwezigheid van hooggekwalificeerd personeel en verplaatsing buiten West-Europa vergt grote greenfield investeringen voor een niet daar gelegen afzetmarkt. Voor dit type bedrijven vormen de loonkosten geen motief voor verplaatsing. Ook subsidies zijn niet bepalend voor de locatiebeslissingen van bedrijven. Duidelijk is dat investeringen plaatsvinden binnen Europa en het is zaak voor Nederland om oplettend te zijn en bedrijven binnen boord te houden.

Ook in hoofdstuk 3 kwam naar voren dat de kwaliteit van arbeid verreweg de belangrijkste locatiefactor is voor hoogwaardige activiteiten en dat loonkosten en subsidies een minder doorslaggevende rol van betekenis spelen.

4.4 Investerings van buitenlandse bedrijven in Nederland

Achtergrond bedrijven

De vier geïnterviewde bedrijven zijn alle onderdeel van een grote buitenlandse onderneming, afkomstig uit naburige Noord-Europese landen. Het betreffen twee productiebedrijven in de sector metalectro, het gaat hierbij zowel om hoog- als om laaggeschoolde productie. Beide productiebedrijven hebben onlangs hun productie uitgebreid in Nederland. Daarnaast is met twee ondernemingen in de dienstverlening (logistiek en de energie) gesproken. Eén van hen betrof de vestiging van een hoofdkantoor.

In welke landen investeerde men?

De bedrijven die in Nederland investeerden zijn allemaal internationale bedrijven, die in verschillende landen tegelijk opereren en daardoor gewend zijn om met enige regelmaat besluiten te nemen over het aanboren van nieuwe markten. Veelgenoemde regio's waar de geïnterviewde bedrijven naast Nederland vestigingen hebben zijn: Zuid-Amerika, Europa, de VS en Azië.

Als alternatief voor het besluit om naar Nederland te komen, zijn veelal ook de andere Noord-Europese landen in overweging genomen, zoals Duitsland, Verenigd Koninkrijk, België, Noorwegen en Zweden. In één geval is een nieuwe vestiging in Singapore of Dubai overwogen, maar is hiervoor niet gekozen vanwege afstand en cultuurverschillen. Ook een enkele overweging voor Polen is niet in het voordeel van Polen uitgevallen.

Waarin investeren deze buitenlandse bedrijven?

De dienstverlenende bedrijven investeren in hoogwaardige diensten en in het geval van de productiebedrijven gaat het om uitbreiding van de bestaande hoogwaardige productie. In beide gevallen is daartoe voldoende ruimte op het bedrijfsterrein bij het Nederlandse bedrijf. De besluiten voor de vestiging en de uitbreidingen zijn in 2003 en 2004 genomen.

Motieven om in Nederland te investeren

De meest duidelijke motieven genoemd door de geïnterviewde bedrijven om in Nederland te investeren zijn:

1. Kennis zoeken;
2. Afzetmarkt zoeken; en
3. Lage kosten.

Kennis zoeken

Voor de twee dienstverlenende bedrijven was de aanwezigheid en kwaliteit van sterke clusters (logistiek en energie) in Nederland doorslaggevend voor de investeringsbeslissing (knowledge seeking). Beide dienstverleners geven als belangrijkste motief aan de toegang tot kennis van universiteiten en kennisinstellingen.

Het bedrijf in de logistieke dienstverlening heeft gekozen voor de nabijheid van de mainports Rotterdam, Amsterdam en Schiphol en de dienstverlener in de energie sector heeft gekozen voor Energy Valley in Groningen. Zowel de kwaliteit als het aanzien van beide sectoren in Nederland worden in het buitenland hoog gewaardeerd.

De bovengenoemde resultaten uit de interviews sluiten aan bij de theorie uit hoofdstuk 2 en 3. Agglomeratie-effecten van kennis is een belangrijke locatiefactor voor bedrijven die hoogwaardige kennis zoeken (zie paragraaf 3.3). Ook de internationale bereikbaarheid speelt hierbij een belangrijke rol.

Afzetmarkt zoeken

Naast het zoeken naar kennis, is ook het zoeken van afzetmarkt voor de dienstverlenende bedrijven een belangrijk motief voor de geïnterviewde bedrijven geweest om naar Nederland te komen. Voor de speler in de energiemarkt bijvoorbeeld geldt dat de energiemarkt in Europa snel groeit en het bedrijf vanuit Nederland wil meegroeien. Nederland is knooppunt van gasleidingen (van Petersburg naar het Verenigd Koninkrijk) verder zijn de hoofdkantoren van Shell en Gasunie in Nederland gevestigd. Ook wordt de samenwerking tussen Gazprom de Gasunie als relevant aangemerkt. Het gaat hier dus om het market-seeking motief.

Lage kosten

De productiebedrijven motiveren hun besluit tot uitbreiding op de bestaande locatie in Nederland vanwege de beschikbaarheid van ruimte en kwalitatieve goede en flexibele arbeid. Hierdoor zijn investeringskosten ten opzichte van andere locaties relatief laag. De kwaliteit en prijs van het bijkomende transport van het gereed product wordt als goed ervaren. Het gaat hier dus om efficiency seeking, waarbinnen de kwaliteit van arbeid vanuit de theorie als belangrijkste locatiefactor kan worden beschouwd (zie hoofdstuk 3).

In het geval van een productiebedrijf wordt daarnaast ook een specifiek financieel motief genoemd. Voor één van de productiebedrijven blijkt de IPR-subsidie van EZ een motief te zijn voor uitbreiding in Nederland.

Door de overheid beïnvloedbaar of niet?

Enkele van de geïnterviewde bedrijven geven hoog op over de kwaliteit van kennis en aanzien van een aantal sectoren in de Nederlandse economie. De overheid, met name de bewindslieden en specifieke regio's kunnen dit positieve imago verder versterken door werkbezoeken aan het buitenland en gesprekken te hebben met inkomende bedrijven.

De aanpak van Holland branding, waarbij filmmateriaal van Nederland ter beschikking wordt gesteld aan de posten/netwerken die Nederland promoten, kan daar een coherent beeld van Nederland aan toevoegen.

Over de slechte bereikbaarheid door files oordelen bedrijven zeer negatief. Dit sluit aan bij relatief slechte score van Nederland op het gebied congestie (zie figuur 3.6). De economische schade hierdoor is groot. De geïnterviewde bedrijven vinden dat EZ hier meer aandacht voor moet vragen. Hetzelfde geldt voor het toelatingsbeleid voor kenniswerkers en andere buitenlandse werknemers. Als voorbeeld werd genoemd de buitenlandse kenniswerker die binnen enkele maanden weer vertrok, omdat een visum voor vrouw en kinderen niet rond kwam en het gezin gedwongen werd uit elkaar te leven.

De beïnvloedbaarheid door de overheid van de investeringskosten is relatief laag. Wel blijkt uit de interviews dat het geven van investeringssubsidies een motief voor bedrijven is om zich in Nederland te vestigen, evenals het relatief goede fiscale klimaat.

De rol van de lokale overheden is van groot belang bij het verlenen van vergunningen voor de investering. Geïnterviewden vinden dat de onduidelijkheid en de lange procedures van lokale overheden moeten worden aangepakt.

Alternatieven voor investeren in moederland

Alternatieven voor investeringen in het land van het moederbedrijf in Noord-Europa waren niet reëel vanwege bijvoorbeeld de beschikbaarheid van een fabriekshal in Nederland of de noodzaak van een vestiging dicht bij de afzetmarkt. Een andere reden om in Nederland te investeren, is de wens om buiten het hoofdkantoor een vestiging te hebben met een onafhankelijke positie.

In de afweging van de dienstverleners hebben kostenmotieven geen doorslaggevende rol gespeeld. Wel zijn indexen voor vestigingskosten van kantoren en kosten van levensonderhoud meegenomen in de afweging, maar deze werden niet als belemmerend ervaren.

Evaluatie van investeringen

De dienstverlenende bedrijven zijn zeer tevreden over de winstgevendheid van de nieuwe vestiging, de aanwezigheid van een kenniscluster, samenwerking met universiteiten en de beschikbaarheid van telecomfaciliteiten. Men noemt daarnaast een aantal aspecten die als zeer

negatief worden ervaren. Zo ondervond het productiebedrijf dat in de bebouwde kom gevestigd is, in de uitvoering van de investering ernstige hinder van milieuwetgeving op terrein van o.a. geluidshinder.

Box 5. Handhaving regelgeving

Citaat: "Nachtvenster maakt dat productie 's nachts lastig is. Het Zweedse management snapt niets van deze strengheid. Geluidsoverlast bij productie is een fact of life. In Nederland zijn we daar heel principieel in. Buren hebben bijvoorbeeld bezwaar aangetekend bij de Raad van State toen onze investeringsplannen bekend werden. We zijn tot een convenant gekomen. Maar voor de Zweedse moedermaatschappij was het een eindeloos en moeilijk te begrijpen proces."

Niet alleen de hoeveelheid regels, maar vooral de onduidelijkheid qua inhoud en looptijden en het niet op elkaar afgestemd zijn is een irritatiefactor. Bovendien duren procedures voor vergunningen erg lang. Zelfs daar waar de productie in een afgelegen deel van Nederland werd uitgebreid, werd over de geluidsnorm en milieuregels een opmerking over milieu gehoord.

Uitgesproken negatief is het bedrijf dat is gevestigd in de Randstad over werkvergunningen en files. Een dienstverlenend bedrijf geeft te kennen dat zij moeite heeft met het aantrekken van hooggekwalificeerd Nederlands personeel.

Box 6. Verkrijgen werkvergunningen

Citaat: "Het gaat om hooggekwalificeerd personeel dat voor 6 maanden tot 3 jaar in Nederland komt werken. Procedures duren te lang en zijn onduidelijk, waardoor irritatie ontstaat en het bedrijf op kosten wordt gejaagd. Mensen kunnen niet aan de slag en moeten bijvoorbeeld lang in hotels verblijven omdat ze geen huisvesting kunnen regelen. Files, waardoor werknemers lang onderweg zijn en soms zelfs afspraken missen. Onlangs hebben twee sollicitanten die een bedrijf graag wilde hebben de functie geweigerd puur vanwege de reistijd. De geïnterviewde heeft het gevoel dat overheid op beide bovenstaande onderwerpen niets doet."

Conclusies

De motieven genoemd door de geïnterviewde bedrijven om in Nederland te investeren zijn:

1. Kennis zoeken;
2. Afzetmarkt zoeken; en
3. Lage kosten.

De investeringen die vanuit het buitenland in Nederland worden gedaan, hebben betrekking op hooggeschoolde activiteiten. Subsidies en fiscaliteit zijn locatiefactoren die meespelen bij de afweging van bedrijven om te investeren.

Kennisintensieve dienstverlenende bedrijven die om markttechnische redenen naar Nederland zijn gekomen, zijn over de beschikbaarheid en de kwaliteit van het kenniscluster zeer tevreden (knowledge seeking). Dit is een bevestiging van de conclusie uit hoofdstuk 3 dat kennisclustering een belangrijke locatiefactor is voor kennisintensieve activiteiten.

Deze bedrijven ondervinden door de files, de beperkte beschikbaarheid van hooggekwalificeerd personeel in een uithoek van het land en de moeilijk te verkrijgen werkvergunningen wel ernstige belemmeringen. De productiebedrijven richten zich meer op de lage kosten (efficiency seeking).

4.5 Bevindingen Group Decision Room

Bij de aanwezigen bij de GDR-sessie bestond veel belangstelling voor het onderwerp. De experts, afkomstig uit bedrijfsleven, de wetenschappelijke wereld en maatschappelijk middenveld, waren zeer betrokken bij investeringsbeslissingen van ondernemingen. Tijdens de sessie zijn twee

stellingen besproken en is de deelnemers gevraagd om beleidsadviezen voor EZ. Opvallend was het grote verschil in meningen over de stellingen tijdens de sessie. Van convergentie gedurende de bijeenkomst was nauwelijks sprake. Over de beleidsaanbevelingen aan EZ waren de deelnemers juist eendrachtig gestemd. In korte tijd is een actielijst voor beleidsinzet geformuleerd.

Stellingen

Over de volgende stellingen is tijdens de bijeenkomst gediscussieerd.

1. Schommelingen in FDI macrocijfers zijn meer het gevolg van conjuncturele bewegingen dan aanwijzingen voor sterke verbetering of verslechtering van het vestigingsklimaat ten opzichte van andere landen.

Het merendeel van de argumenten die aangedragen werden, pleitte tegen deze stelling. Zij gaven aan dat FDI lange termijn investeringen zijn, waarbij structurele trends en ontwikkelingen in het vestigingsklimaat dominant zijn. *“Een slechter investeringsklimaat vertaalt zich in een minder aantal investeringen naar sector en activiteit.”* Als voorbeeld hierbij werd een teveel aan regelgeving in Nederland aangehaald. Ook gaf een deelnemer aan een rol voor de overheid te zien: *“Er worden door de overheid geen specifieke maatregelen genomen ter stimulering, terwijl dat in andere landen veel duidelijker wel gebeurt. Daardoor zal Nederland structureel achter gaan lopen ten opzichte van landen die wel stimuleren.”*

Een deel van de aanwezigen was het echter ook eens met de bewering. Zij wezen er op dat (mondiale) conjuncturele bewegingen de investeringsgeneigdheid van bedrijven bepalen en daarmee het totaal van FDI cijfers beïnvloeden. Ook werd aangedragen dat internationalisering/globalisering van de markt maakt dat Nederland sneller te maken krijgt met conjunctuurschommelingen.

2. Bedrijven die laagwaardige productie willen verplaatsen naar Midden- en oost Europa staren zich naar mijn overtuiging teveel blind op het verschil in absolute loonkosten en nemen de productiviteitsverschillen niet voldoende mee

Samenvattend kan gesteld worden dat deze stelling voor de korte termijn en voor kleinere onervaren bedrijven waar is. Citaten van deelnemers: *“Initieel spelen besparingen op loonkosten evenals op andere kosten een grote rol. Dit wordt echter vaak gezien als een korte termijn perspectief. In de tijd neemt het belang van kostenbesparingen af en spelen andere strategische motieven zoals de beschikbaarheid van goed opgeleid personeel en productiviteit een belangrijkere rol. Er bestaat verschil tussen ervaren en niet ervaren bedrijven in offshoring.”* En: *“Hoge absolute loonkosten ontwijken is de gemakkelijke weg.”*

Grotere bedrijven en meer ervaren investeerders in het buitenland nemen volgens een aantal deelnemers aan de sessie productiviteit echter wel degelijk mee in de calculatie. Naast loonkosten gelden overwegingen zoals fiscaal klimaat, ondersteuningsmaatregelen. *“En, omdat het ook en vaker gaat om het benutten van kansen in de snelgroeiende Midden- en Oost-Europese landen en niet alleen om lagere kosten.”* aldus een aanwezige.

Er volgt ook nog een waarschuwing. *“De productiviteitspositie van Nederland is ten opzichte van Europese landen, de afgelopen tijd, behoorlijk verslechterd. Als je daar ook nog het verschil in loonkosten bij optelt met andere Europese en niet-Europese concurrenten, dan is het logisch dat productie zich verplaatst. Kansen zijn er voor kleinschalige hoogwaardige productiebedrijven die combinaties vormen met andere functies zoals r&d, marketing sales enz.”*

‘In de schoenen van EZ’

Alle deelnemers hebben hun twee a drie belangrijkste beleids-EZ-prioriteiten aangegeven. De experts waren het in grote mate met elkaar eens. De aanbevelingen sluiten ook zeer nauw aan bij de bevindingen uit de deskresearch en diepte-interviews.

1. Vergroot de flexibiliteit van de arbeidsmarkt

Binnen de vrijheidsgraden die de EU ons biedt moet nog veel mogelijk zijn om onze arbeidsmarkt flexibeler en aantrekkelijker te maken, zonder dat dit leidt tot de Amerikaanse praktijk van ‘hire and fire’. In de spontaan genoemde volgorde van de discussie kwamen de volgende punten naar voren:

- Versoepel de ontslagregeling van werknemers.
- Verbeter de mogelijkheid om buitenlandse kenniswerkers naar Nederland te halen. De flexibiliteit in vergunningen leidt dan tot een grote flexibiliteit in kennisbenutting door bedrijven.
- Versoepel de Wet op de ondernemingsraden drastisch. Op het moment is zelfs Duitsland een stuk soepeler in wetgeving omtrent de plichten die ondernemers hebben richting een OR.
- Houd ook rekening met de verbetering van de arbeidsmoraal in Nederland. We gaan onvoldoende voor de ‘10’ en teveel voor de ‘6-’ in alles wat mensen in bedrijven doen.

2. Investeer in onderwijs, onderwijs, onderwijs

Het is van het grootste belang dat de overheid investeert in onderwijs en kennisverbetering van werknemers. Hoewel dit niet primair bij EZ ligt, was iedereen het eens over de urgentie. Deze investering moet plaatsvinden in zowel het hoger onderwijs als in het beter opleiden van mensen met een lager opleidingsniveau. Vooral het voorkomen van een toename van inactieve jongeren (drop-outs) is essentieel voor Nederland. Dit staat in direct verband met het eerder genoemde verbeteren van de arbeidsmoraal. Ook moet de overheid gericht investeren in ouderen op de arbeidsmarkt. Dit is een sleutelfactor gezien de toenemende vergrijzing gecombineerd met de steeds afnemende “houdbaarheidsdatum” van kennis en competenties. Wat ouderen nu kunnen is over 5 jaar voor een groot deel niet meer nodig misschien. De aansluiting van het huidige onderwijs op de behoefte van het bedrijfsleven is nog voor verbetering vatbaar, aldus de deelnemers.

3. Speel een proactieve rol in het stimuleren van clusters

De overheid kan niet zelf bepalen welke clusters succesvol zijn: dat bepaalt de markt autonoom. Het is dus niet aan de overheid om daarin zelf clusters te benoemen. EZ kan echter wel degelijk clusters stimuleren en regisseren. Deelnemers noemden de volgende clusters als voor actieve verdere stimuleringsopties voor EZ: transport en distributie, Eindhoven Hi-Tech area en Biobased clusters (van agro- tot nano-technologie). Clusters zijn belangrijk om kennisdrains te voorkomen. De top van de hoger opgeleiden moet in Nederland willen blijven omdat het hier het meest uitdagend werken is en niet zoals al lijkt te gebeuren, elders emplooi zoeken. Tegelijk is het van belang in de clustervorming te letten op voldoende werkgelegenheidspotentieel voor de grotere aantallen lager opgeleiden. Clusters moeten daarom combinaties van denk- en doewerk omvatten.

4. Vereenvoudig (de wijze van omgang met) regelgeving drastisch

De regeldruk is in Nederland volgens de aanwezigen te hoog. *“Bekijk regelgeving heel kritisch: Nederland is over gereguleerd.”* Volgens de experts geldt dat voor overheden op alle niveau’s. Gezien het aantal malen dat deze factor benoemd is in de spontane individuele opsommingen in dit

onderdeel van de sessie, is hier niet veel over gesproken: alle deelnemers zijn het hartgrondig met elkaar eens.

5. Houding overheid

Vanuit de aanwezigen was een duidelijke prioriteit voor EZ om zich te bemoeien met bedrijven die plannen hebben om in het buitenland te investeren, uit te breiden, te verplaatsen of anderszins te ontwikkelen in een bepaalde vestigingsplaats. Als ministerie moet je proberen deze bedrijven vast te houden. Een manier daarvoor is om nog duidelijker dan nu aan accountmanagement te doen. Eén aanwezige stelde daarbij dat EZ zelfs over moet gaan tot het afsluiten van strategische allianties met bedrijven. Daarbij moet ook niet geschuwd worden voor het maken van een duidelijke keuze voor grote bedrijven, aangezien het MKB toch meevaart op de slipstream van multinationals. Overige aanwezigen waren het met een te eenzijdige focus op grote bedrijven echter niet eens. Een voorwaarde om deze rol goed te vervullen, is volgens de experts wel dat overheden, zowel op lokaal als centraal niveau, gedegen kennis moeten hebben in de netwerken die relevant zijn voor bedrijven.

4.6 Conclusies

Op basis van de interviews en de Group Decision Room bijeenkomst zijn de volgende conclusies te trekken. De hierbij gehanteerde invalshoek zijn de verschillende regio's waarvoor de gesprekken met bedrijven hebben plaatsgevonden. Voordat de conclusies worden gepresenteerd, zijn enkele algemene bevindingen weergegeven.

Algemene bevindingen

Bedrijven waarderen het dat het Ministerie van Economische Zaken een luisterend oor heeft voor wat er bij de bedrijven leeft. Opvallend was de grote bereidheid mee te werken aan diepte-interviews en de GDR-sessie.

De keuze van bedrijven om te investeren in het buitenland is nagenoeg altijd strategisch bepaald. In welk land of regio het bedrijf terecht komt is afhankelijk van meerdere factoren. Toeval speelt daarbij ook een rol, zeker voor kleinere bedrijven (men komt iemand tegen op vakantie of men begint 'gewoon'). Van een objectief afwegingsproces is bij de uiteindelijke locatiekeuze lang niet altijd sprake.

Uit de contacten met bedrijven en experts komt naar voor dat de motieven van bedrijven om in het buitenland te investeren in verre weg de meeste gevallen overeen komen met de theorie. Bij twee geïnterviewde bedrijven was dat niet het geval. Het gaat om twee bedrijven die vanuit het buitenland in Nederland investeerden en beide in de dienstverlening zitten. De beschikbaarheid van kennis in Nederland was voor hen een heel belangrijk motief. Terwijl het knowledge seeking motief vanuit de theorie niet genoemd wordt bij de bedrijfsactiviteiten die de bedrijven ontplooiën.

Conclusies per regio

Midden- en Oost-Europa

De motieven voor bedrijven om in Midden- en Oost-Europa te investeren zijn efficiency en market seeking (loonkosten, marktkansen, arbeidsflexibiliteit en motivatie van het personeel). Vanwege de aanwezigheid van goed geschoold technisch personeel verwacht één van de geïnterviewden dat hij in de toekomst ook meer hooggeschoolde productie in die regio laat plaatsvinden (knowledge seeking). De geïnterviewde bedrijven hebben met succes geïnvesteerd in Midden- en Oost-Europa en realiseren daarbij vaak forse kostenbesparingen. Mede daardoor bestaan deze bedrijven nog in Nederland.

Vaak neemt de werkgelegenheid in Nederland af als gevolg van investeringen in Midden- en Oost-Europa. Er vinden voornamelijk investeringen in arbeidsintensieve activiteiten plaats. In Nederland wordt geïnvesteerd in arbeidsextensieve, kapitaalintensieve activiteiten.

De helft van de geïnterviewden gelooft niet dat de verschillen in loonkosten met Midden- en Oost-Europa op afzienbare termijn veel kleiner worden (immobiliteit arbeid, rigide Europese instituties). De verschillen in loonkosten worden wel minder maar blijven groot genoeg om investeren in het buitenland aantrekkelijk te houden. De investeringen in Midden- en Oost-Europa vinden meestal in eigen beheer plaats (greenfield, 100% eigendom). Het kost wel meer tijd dan aanvankelijk gedacht als gevolg van bijvoorbeeld cultuurverschillen, management en regelgeving.

Bepalende locatiefactoren in Midden- en Oost-Europa die door de overheid beïnvloedbaar zijn, betreffen onder andere: arbeidsflexibiliteit, opleidingsniveau (technisch), aanwezigheid van een (kennis-)cluster, de hoogte van de vennootschapsbelasting en belastingvoordelen.

Zuid-West Europa

De meest duidelijke motieven genoemd door de geïnterviewde bedrijven om in Zuid- en West-Europa te investeren zijn efficiency en market seeking: bijvoorbeeld consolidatie en (slechte) markttoegang. In tegenstelling tot de theorie werd knowledge seeking niet als motief genoemd.

De geïnterviewde bedrijven zijn verbaasd dat in Nederland geen actieve industriepolitiek gevoerd wordt.

Tegenvaller voor de geïnterviewde bedrijven is het moeilijk overdraagbaar zijn van specifieke kennis aan de buitenlandse vestiging. Meevaller is het fiscaal kunnen compenseren van verliezen.

Subsidies binnen de EU hebben geen bepalende invloed op de investeringsbeslissingen.

Bij de geïnterviewde bedrijven leiden investeringen in Zuid- en West-Europa vaak tot sluiting af sterke afbouw van de vestiging in Nederland. Het gaat hierbij om dochters van buitenlandse moeders. De beslissing voor de investering wordt dan door deze moeder genomen.

Bepalende locatiefactoren in Zuid- en West-Europa die door de overheid beïnvloedbaar zijn, betreffen onder andere: beschikbaarheid van bedrijfsterreinen, arbeidsmarktbeleid, regelgeving en vergunningverlening (milieu- en verblijfsvergunningen).

Buitenlandse bedrijven die in Nederland investeren

De motieven genoemd door de geïnterviewde bedrijven om in Nederland te investeren zijn knowledge en market seeking (dienstverleners zoeken kennis en clusters) en efficiency en resource seeking (productiebedrijven). De inkomende investeringen hebben betrekking op hooggeschoolde activiteiten. Subsidies en fiscaliteit spelen mee bij de keuze van de in Nederland investerende bedrijven, maar zijn niet van doorslaggevende betekenis.

Bepalende locatiefactor en in Nederland die door de overheid beïnvloedbaar zijn, betreffen onder andere: sterke clusters, gekwalificeerd personeel (opleidingen beïnvloedbaar), bereikbaarheid (files), (ontbreken van) industriepolitiek en vergunningverlening (werk- / verblijfsvergunningen).

Bedrijven zijn tevreden over het aanwezige kenniscluster, samenwerking met universiteiten en de ICT-infrastructuur. Problemen ondervindt men door (milieu-) regelgeving, vergunningverlening (werk/milieu) en files. Niet beïnvloedbare factoren zijn: sterke geografische positie (ligging, netwerk) en de (te lage) economische groei in Nederland.

5. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

Dit rapport schetst een beeld van de belangrijkste motieven en locatiefactoren die de investeringsbeslissingen van bedrijven bepalen. Het is een quickscan onder bedrijven in Nederland. De kwalitatieve onderzoeksanpak plaatst de elementen achter de beslissingen tot directe buitenlandse investeringen in een breder, gestructureerd kader. Een uitputtend beeld is hierbij niet beoogd en het betreft niet zo zeer nieuwe bevindingen. De conclusies in dit hoofdstuk gaan in op de trends in FDI, motieven voor investeringsbeslissingen per regio en bedrijfsactiviteit en de scores voor Nederland op de belangrijkste locatiefactoren. Ook zijn hierin algemene bevindingen op basis van de interviews meegenomen. Tot slot volgen beleidsaanbevelingen, waar EZ haar beleid op moet versterken.

5.1 De belangrijkste conclusies

Trends in FDI

De laatste jaren zijn de grensoverschrijdende investeringsactiviteiten over de hele wereld sterk teruggelopen. Ook voor Nederland geldt dat de trend in FDI de laatste jaren duidelijke neerwaarts is. Ondanks dat behoort Nederland nog altijd tot de OESO-landen met zeer omvangrijke directe investeringen. Nederland vertoont voor het aantrekken van footloose buitenlandse bedrijven weer een stijgend beeld na 2002. Tegelijkertijd is er een trend zichtbaar dat arbeidsintensieve (laagwaardige) productie verschuift naar Midden- en Oost-Europa (en Azië). Kapitaalintensieve (hoogwaardige) productie en dienstverlening ontwikkelt zich in Nederland. Een aantal geïnterviewde bedrijven geeft aan te denken dat ook hoogwaardige productie naar deze regio verdwijnt.

Motieven om in het buitenland te investeren

Een bedrijfsbeslissing om tot FDI over te gaan bestaat uit twee onderdelen:

- C. De *motieven* die de aanleiding zijn om een investeringsbeslissing te nemen.
- D. De *locatiefactoren* die de plaats van vestiging bepalen.

Hierbij zijn de belangrijkste motieven voor FDI:

- het aanboren van nieuwe markten (*market seeking*);
- het reduceren van kosten (*efficiency seeking*);
- de zoektocht naar excellente kennis en vaardigheden (*knowledge seeking*);
- het verkrijgen van toegang tot productiemiddelen die in eigen land niet beschikbaar zijn (*resource seeking*);
- het bedienen van een regio vanuit één uitvalsbasis (*export seeking*);
- het overgaan tot DBI als reactie op het investeringsbedrag van directe concurrenten (*competitive strategic seeking*).

Hiervan zijn *market seeking* en *efficiency seeking* de meest voorkomende motieven om in het buitenland te investeren. Het EZ-onderzoek *Visie op Verplaatsing* concludeerde dat voor een grote meerderheid van bedrijven lagere kosten de belangrijkste reden was om activiteiten naar het buitenland te verplaatsen. Bij FDI blijkt het motief van het vinden van een goede afzetmarkt dus ook een grote rol te spelen. De belangrijkste locatiefactoren betreffen de beschikbaarheid van hooggekwalificeerd personeel, internationale bereikbaarheid, aantrekkelijke regelgeving en belastingen en politieke en economische stabiliteit.

Motieven per regio

Uit de diepte-interviews bleek dat de motieven om in het buitenland te investeren verschillen per regio. Bedrijven die vanuit Nederland elders in Europa investeerden bleken daar per regio (Midden- en Oost-Europa en Zuid- en West-Europa) een vrij homogene motivatie voor te hebben. Onder de inkomende bedrijven heerste meer diversiteit.

De meest genoemde motieven om in Midden- en Oost-Europa te investeren zijn:

- arbeidskosten (loonkosten, kosten ziekteverzuim, ATV en VUT-premies),
- arbeidskwaliteit (flexibiliteit en beschikbaarheid goed opgeleid technisch personeel)
- marktkansen (economische groei).

Het gaat hier dus om *efficiency seeking* en *market seeking*. De landen in Midden- en Oost-Europa verbeteren zich in snel tempo. Het loonkostenverschil met deze landen neemt niet snel af, terwijl de productiviteit er wel snel toeneemt.

Investerings in Zuid- en West-Europa vinden plaats vanwege:

- betere consolidatiemogelijkheden (meer ruimte)
- flexibelere regelgeving
- marktkansen

Er is in deze regio meer efficiëntie te behalen. Daarnaast zijn de marktontwikkelingen daar beter dan elders. Het gaat hier dus ook om *efficiency seeking* en *market seeking*, maar het eerstgenoemde motief is anders dan bij FDI in Midden- en Oost Europa, waar het om de arbeidskosten draait; in Zuid- en West Europa gaat het om schaalvoordelen en regelgeving.

De meest genoemde motieven om in Nederland te investeren zijn:

- kennis zoeken (aanwezigheid en kwaliteit van goede kennisclusters, bijvoorbeeld in logistiek en energie),
- afzetmarkt zoeken
- efficiëntie (door beschikbaarheid van ruimte en goede en flexibele arbeid).

Het gaat hier dus om *knowledge seeking*, *market seeking* en *efficiency seeking*.

Algemene bevindingen uit de interviews

De geïnterviewde bedrijven waarderen het bijzonder dat het Ministerie van Economische Zaken een luisterend oor heeft voor wat er binnen hun onderneming leeft. Ze waren zeer bereid mee te werken aan een interview en waren over het algemeen erg openhartig tijdens de gesprekken.

Uit de interviews is gebleken dat een bedrijf de beslissing om in het buitenland te investeren veelal strategisch neemt, daar zit een rationeel proces achter. De beslissing wanneer en waar die investering uiteindelijk plaatsvindt, is in een aantal gevallen minder gestructureerd. Deze beslissing is veelal niet primair een economische rationele beslissing en hangt af van (veelal beïnvloedbare) kwalitatieve locatiefactoren. Dit geldt zowel voor grote als kleine bedrijven.

Bij investeringen in Midden- en Oost-Europa, doen de ondervraagde bedrijven ook nog altijd investeringen in Nederland. Bij de geïnterviewden die naar Zuid- en West-Europa gingen, komen een aantal gehele sluitingen in Nederland voor. Dit valt te verklaren, doordat deze laatstgenoemde dochters van buitenlandse moeders waren. De beslissingen tot FDI werd dan door het niet-Nederlandse moederbedrijf genomen.

Motieven en locatiefactoren per type bedrijfsactiviteit

Motieven om in het buitenland te investeren en de daar achterliggende locatiefactoren verschillen per bedrijfsactiviteit. Dit onderzoek maakt onderscheid in de volgende bedrijfsactiviteiten: laaggeschoolde productie, hooggeschoolde productie, R&D, distributie en hoofdkantoren. Uit de

interviews blijkt dat de motieven van bedrijven om in het buitenland te investeren in verreweg de meeste gevallen overeen komen met de theorie. Bij twee geïnterviewde bedrijven was dat niet het geval. Het betreft hier bedrijven die vanuit het buitenland in Nederland investeerden en beide in de dienstverlening zitten. De beschikbaarheid van kennis in Nederland was voor hen een heel belangrijk motief. Dit is opvallend omdat het *knowledge seeking* motief vanuit de theorie niet genoemd wordt bij de bedrijfsactiviteiten die de bedrijven ontplooiën. Hier volgen verdere conclusies op basis van een combinatie van de diepte-interviews, de GDR-sessie en de theorie.

Hooggeschoolde productie

De belangrijkste motieven bij hooggeschoolde productie zijn *market seeking* en *efficiency seeking*. Voor hooggeschoolde productie lijkt de kwaliteit van algemene macro-economische factoren, zoals een gunstig financieel economisch klimaat, politieke stabiliteit en een grote beschikbaarheid van hoogwaardig personeel, belangrijker dan kostenaspecten. Landen kunnen hier actief op inspelen en deze investeringen naar zich toetrekken door te zorgen voor de juiste macro-economische randvoorwaarden. Uiteraard zijn zij hierbij grotendeels afhankelijk van internationale macro-economische ontwikkelingen. Uit de interviews bleek dat hooggeschoolde productiebedrijven nog steeds voldoende redenen hebben om in West-Europa te produceren. De hogere loonkosten in Nederland zijn door de geïnterviewde bedrijven geen doorslaggevende reden om in het buitenland te investeren.

Laaggeschoolde productie

Een bedrijf hanteert voor laaggeschoolde productie dezelfde motieven als bij hooggeschoolde productie. Er wordt alleen op heel andere locatiefactoren gelet. Voor laaggeschoolde arbeid spelen kostenaspecten een veel grotere rol dan bij hooggeschoolde productie. Doorslaggevend zijn vooral de reële loonkosten, de arbeidsflexibiliteit en de vooruitzichten op relevante markten. Transportkosten, investeringssubsidies en de beschikbaarheid van bedrijventerreinen spelen een minder prominente, maar niettemin belangrijke rol.

R&D

In het verleden werd de locatie van internationale R&D-activiteiten verklaard uit de wens van bedrijven om dichtbij relevante markten te opereren (*market seeking*), met als reden het aanpassen van producten aan lokale marktomstandigheden. Tegenwoordig worden internationale R&D-investeringen meer en meer gedaan vanuit het *knowledge-seeking* motief. Doorslaggevende locatiefactoren zijn onder meer de beschikbaarheid van hooggekwalficeerd personeel, de kwaliteit van de kennisinfrastructuur, de toegevoegde waarde van de aanwezigheid van buitenlandse bedrijven in een land, de internationale bereikbaarheid en de hoeveelheid privaat R&D-kapitaal.

Distributie

Ondernemingen zetten distributieactiviteiten ofwel op als export platform (*export seeking*) ofwel om bestaande handelsactiviteiten en productievestigingen te ondersteunen (*efficiency seeking*). Locatiefactoren die hierbij een cruciale rol spelen, zijn de centrale ligging van een land, transportkosten en de kosten van opslag. Hoewel de eerstgenoemde een niet-beïnvloedbare locatiefactor is, heeft Nederland wel een comparatief voordeel voor wat haar ligging betreft. Ook de hoogte van bedrijfsbelastingen en de kwaliteit van de arbeidsmarkt spelen een belangrijke rol.

Hoofdkantoren

Bij de vestiging van hoofdkantoren zijn in essentie drie soorten te onderscheiden.

- Sommige hoofdkantoren worden in het buitenland opgezet om vooral in te spelen op regionale marktontwikkelingen. *Market seeking* is hierbij het dominante investeringsmotief, vanuit de

wens om het hoofdkantoor dicht bij een grote afzetmarkt te plaatsen. De locatiekeuze van dit type hoofdkantoor wordt sterk beïnvloed door de kwaliteit van de lokale ICT infrastructuur.

- Een ander type hoofdkantoor wordt in het buitenland gevestigd om financiële zaken te coördineren/consolideren. Hierbij is *resource seeking* de doorslaggevende reden om tot de investering over te gaan. De cruciale locatiefactor die hier achter ligt is hoog ontwikkelde kapitaalmarkt.
- Het derde en laatste soort hoofdkantoor wat internationaal wordt gepositioneerd zorgt voor de strategische wereldwijde coördinatie en facilitering. Vooral *efficiency seeking* speelt hierbij een belangrijke rol. Hierbij spelen als onderliggende locatiefactoren mee: gunstige arbeidsvoorwaarden, de beschikbaarheid van meertalig personeel, de nabijheid van luchthavens, een gunstige institutionele omgeving (de hoogte van belastingen, de regelgeving) en het leefklimaat.

Scores Nederland op locatiefactoren

Nederland scoort op locatiefactoren voor hooggeschoolde productie even goed als het EU-15 gemiddelde. Een benchmarkanalyse op de verschillende locatiefactoren voor laaggeschoolde productie is door gebrekkige data niet goed mogelijk. Wel is gekeken naar de ontwikkeling van de reële arbeidskosten in Nederland, de EU-15 en een gemiddelde van vier Midden- en Oost-Europese landen.⁴⁷ Sinds 1995, liggen de reële arbeidskosten in Nederland iets onder het gemiddelde van de EU-15. De verschillen in niveau tussen het gemiddelde van de vier Midden- en Oost-Europese landen en de EU-15 zijn niet erg groot. Dit betekent dat West-Europa door een hoge productiviteit veel kan goedmaken op het lage nominale loonniveau in Midden- en Oost-Europa. Opvallend is wel dat de verhouding tussen loon en productiviteit in Midden- en Oost-Europa met name vanaf 2001 een daling laat zien. Dit betekent dat het gemiddelde van de vier Midden- en Oost-Europese landen, gecorrigeerd voor de arbeidsproductiviteit, hun *concurrentiepositie* in toenemende mate verbeteren ten opzichte van het West-Europees gemiddelde.

Voor de locatiefactoren die relevant zijn voor R&D scoort Nederland wisselend in vergelijking met de EU-15. Nederland scoort goed op de beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel, de voorraad wetenschappers en ingenieurs, de luchtvaartbereikbaarheid en de kwaliteit van kennisinstituten. Zorgpunten zijn het aantal afgestudeerden en de lage hoeveelheid privaat R&D-kapitaal. Het gebrek aan ‘vers bloed’ op het gebied van bèta/techniek kan vooral op het toekomstige R&D-vestigingsklimaat van Nederland een zware wissel trekken.

Ons land scoort voor distributie op een aantal locatiefactoren bovengemiddeld vergeleken met de EU-15. Dit is bijvoorbeeld het geval voor de internationale bereikbaarheid en de centrale ligging van Nederland. Hoewel de geografische positie van Nederland altijd een sterk punt is geweest, constateren bedrijven veel vervoersknelpunten; in den brede kan er worden geconstateerd dat de infrastructurele capaciteit het tempo van de mobiliteitsgroei niet heeft kunnen bijbenen. In de toekomst wordt dit probleem nijpender, niet alleen voor het verstedelijkte Nederland, maar voor alle verstedelijkte gebieden in Noord- West Europa.

De benchmark voor hoofdkantoren laat zien dat Nederland ten opzichte van de EU-15 gemiddeld scoort. We concurreren vooral met omringende landen, zoals Zwitserland, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland.

5.2 Beleidsaanbevelingen

De verschillende onderdelen van het onderzoek leveren op zes terreinen beleidsaanbevelingen op. De analyse achter deze beleidsaanbevelingen is te vinden in bijlage 4. De rode draad in de

⁴⁷ Deze landen zijn Polen, Slovenië, Tsjechië en Hongarije.

aanbevelingen is het grote belang van flexibiliteit die nodig is om in te spelen op mondialisering. De Nederlandse economie en dus in ons land gevestigde bedrijven moeten een groot aanpassingsvermogen hebben om de vruchten van de toenemende internationalisering te plukken. Hoewel duidelijk is dat het Kabinet met haar huidige beleid op de goede weg zit, is het belangrijk doordringen te zijn van een 'sense of urgency' en daar naar te handelen. Op een aantal terreinen gaat het nu nog om plannen tot beleid. Daar is haast geboden. Waar het beleid al in een uitvoerende fase zit, moet dit proces worden versneld of versterkt. In volgorde van belangrijkheid verdienen de volgende beleidsterreinen de hoogste aandacht van EZ:

De arbeidsmarkt

Flexibilisering van de arbeidsmarkt

De huidige Nederlandse inflexibele arbeidsmarkt vormt een knelpunt voor de vestiging of uitbreiding van een reeds gevestigd bedrijf in Nederland. Het verhogen van de flexibiliteit van de arbeidsmarkt is dan ook prioriteit nummer één als het gaat om het aantrekkelijk houden van ons land als vestigingslocatie.

De Groeibrief van het kabinet bevat een aantal voorgenomen acties op het gebied van de arbeidsmarkt (Ministeries van Economische Zaken en Sociale Zaken, 2004b). Op het gebied van arbeidsmarktwetgeving is door de jaren heen al het nodige verbeterd. Zo is er ingezet op de versoepeling van de huidige ontslagpraktijk en vermindering van ontslagkosten voor werkgevers.⁴⁸ Dit blijkt echter nog niet voldoende te zijn. Ten eerste moet de arbeidswetgeving voor wat betreft werktijden en ontslag nog flexibeler. Vooral voor vaste contracten blijft de ontslagbescherming internationaal vergeleken hoog in Nederland. De SER is momenteel zich aan het beraden op mogelijke verdere stappen. Zij presenteert haar plannen naar verwachting in mei. Het kabinet herzielt de Arbeidstijdenwet, met als doel werkgevers en werknemers meer ruimte te bieden om zelf afspraken te maken over arbeids- en rusttijden.⁴⁹

Ten tweede moet worden ingezet op het vergroten van de mogelijkheid en ook de bereidheid van werknemers om mobieler in het arbeidsproces te kunnen staan. Er moet de mogelijkheid bestaan om te kunnen veranderen van baan (door bijvoorbeeld de beschikbaarheid van ander werk, door afschaffing van prikkels in het huidige systeem zoals overdrachtsbelasting en een rigide woningmarkt). Maar werknemers moeten het ook willen: de bereidheid om flexibel aan het arbeidsproces deel te nemen en te wisselen van werkomgeving moet toenemen. Ten derde moet in het onderwijs ruime aandacht bestaan voor dit onderwerp: scholieren en studenten moet worden opgeleid om te kunnen functioneren in een flexibele arbeidsmarkt. Aandacht voor ondernemerschap in het onderwijs draagt hieraan bij. EZ heeft recentelijk een projectgroep geformeerd om te onderzoeken hoe Nederland ondernemerschap in het onderwijs beter kan vormgeven in vergelijking tot andere landen die veel succes hebben op dit terrein, zoals de VS. Dit onderwerp heeft de hoogste prioriteit, aangezien ondernemerschap (hetzij als eigen baas, hetzij als werknemer) een eigenschap is die noodzakelijk is voor een concurrerend Nederland.

Beschikbaarheid gekwalificeerd personeel

De beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel is in Nederland over het algemeen hoog. Toch vormt het op verschillende punten een obstakel voor bedrijven die in ons land investeren. Allereerst

⁴⁸ Het kabinet heeft omtrent ontslag een aantal besluiten genomen w.o. een overgang van het lifo-beginsel naar het afspiegelingsbeginsel, het niet langer op bedrijfseconomische noodzaak toetsen van collectieve ontslagen als de werkgever een verklaring overlegt van de belanghebbende vakbonden, en het beperken van de verwijtbaarheidstoets in de WW.

⁴⁹ Ministerie van Economische Zaken e.a., Nationaal hervormingsprogramma 2005-2008 in het kader van de Lissabonstrategie, 2005, publicatienummer 05EP16.

is het niveau en de beschikbaarheid van technisch (MBO-) personeel een groot probleem voor bedrijven in Nederland. MBO-opleidingen moeten beter aansluiten bij de behoeften van het bedrijfsleven (zie ook Innovatieplatform, 2004). Dit moet meer dan nu een gezamenlijke inspanning worden van bedrijfsleven en onderwijsinstellingen. Het onderwijsbeleid moet zich hierop versterkt blijven richten. Daarnaast is het noodzakelijk dat meer studenten kiezen voor bèta'-studies. Bèta's zijn de belangrijkste input voor R&D en hoogwaardige arbeidsprocessen. Het is van fundamenteel belang voor het Nederlandse ondernemingsklimaat om over voldoende voorraad van jong talent op het gebied van techniek te beschikken. Ook neemt de behoefte aan hooggeschoolde arbeidskrachten in Nederland in het algemeen toe: er is een verschuiving naar hooggeschoolde en dienstverlenende activiteiten waarneembaar. Bedrijven geven aan op dit moment soms al moeite te hebben om hooggeschoolde arbeidskrachten te vinden. Het hoger onderwijs is nu ook nog te eenvormig van aard. Geen enkele Nederlandse universiteit is vertegenwoordigd in de top 50 van beste universiteiten van de wereld. Met het oog op het ontwikkelen van het menselijke kapitaal is meer niveaudifferentiatie en verscheidenheid noodzakelijk. Dit vergroot de instroom, verlaagt de uitval en de gedrevenheid van Nederlandse studenten. Tot slot is aandacht voor internationaal ondernemerschap in het onderwijs van groot belang, om te zorgen dat in ons land gevestigde bedrijven kunnen beschikken over de werknemers met de juiste kwaliteiten: onder andere talenkennis en een internationale oriëntatie.

Werk/verblijfsvergunningen

Bij bedrijven bestaat de behoefte aan het soepel laten instromen en uitstromen van kenniswerkers uit het buitenland hoog op de agenda. Voor de internationaal georiënteerde bedrijven vormt het aantrekken van kenniswerkers zowel binnen als buiten de EU een struikelblok. Met de kennismigrantenregeling uit 2004 heeft het kabinet de toegang van hooggekwalificeerde arbeidskrachten uit derde landen een stuk eenvoudiger gemaakt.⁵⁰ Maar desondanks blijft er in de huidige praktijk nog een aantal categorieën van migranten over die wel een bijdrage leveren aan onze kenniseconomie, maar nog niet of gebrekkig gebruik kunnen maken van een snelle en eenvoudige procedure. Met andere departementen wordt naar oplossingen gekeken. In lijn met het advies van de OESO is het invoeren van een puntensysteem het overwegen waard (OECD, 2005). Vraag en aanbod van kenniswerkers kan zo beter op elkaar aansluiten.

Arbeidsproductiviteit

Om de Nederlandse arbeidsmarkt goed te laten functioneren moet de overheid tot slot meer aandacht hebben voor productiviteitsgroei. Nederland kent een trage groei van de productiviteit waardoor onze goede uitgangspositie al geruime tijd op het spel staat. Dit is des te pijnlijker, aangezien uit de contacten met bedrijven bleek dat juist het productiviteitsniveau voor hen een belangrijke factor is in de afweging om al dan niet in het buitenland te gaan investeren. Want al neemt het loonkostenverschil van Nederland ten opzichte van de landen in Midden- en Oost-Europa niet snel af, zij verbeteren hun productiviteit wel in snel tempo. De Groeibrief beschrijft zoals eerder gezegd een aantal voorgenomen beleidsacties. Het is zaak om de acties op het terrein van arbeidsproductiviteit zo snel mogelijk ter hand te nemen, en met gezamenlijke kracht uit te voeren. Naast voortdurende aandacht voor werking van markten en voor het wegnemen van onnodige belemmeringen voor ondernemerschap, zijn inspanningen ter verhoging van het innovatief vermogen van het Nederlandse bedrijfsleven en ter versterking van de kennisinvesteringen gewenst.

⁵⁰ Evaluatie kennismigrantenregeling, 20 januari 2006

Regelgeving en vergunningen

De aantrekkelijkheid van regelgeving is één van de cruciale factoren als het gaat om investeringsbeslissingen. Nederland kan hierin nog een flinke slag slaan. Want al scoren we voor de kwaliteit van regelgeving iets boven het EU-15 gemiddelde, voor administratieve lasten doen we het gemiddeld genomen slechter. Ook de contacten met bedrijven leveren geluiden op over grote ergernis en onbegrip. Het gaat zowel om de hoeveelheid als de onduidelijkheid van de regels en vergunningen. Bedrijven merken op dit moment nog te weinig van het ingezette beleid op het terrein van regelgeving en vergunningen. Wellicht door onvoldoende communicatie over wat het Kabinet heeft ondernomen. Maar ook omdat de acties tot nu toe nog niet voldoende zijn geweest. Vanuit dit onderzoek blijkt wederom dat het van belang is om hier vaart achter te blijven zetten.

Het kabinet onderneemt dan ook de volgende acties:

De administratieve lasten voor bedrijven worden in 2006 en 2007 met circa 2,5 miljard verminderd. De totale vermindering van de administratieve lasten is dan 4 miljard. Daarnaast heeft het kabinet besloten in 2006 alle ongeveer 900 vergunningstelsels door te lichten. Het gaat niet alleen om de vergunningstelsels van het Rijk, maar ook die van de gemeenten. Het kabinet stuurt in mei 2006 een brief naar de Kamer met de resultaten van de doorlichting. Daarnaast worden de vergunningen in een aantal sectoren (onder meer bouw, chemie, kleine industrie en horeca) doorgelicht.⁵¹ Het project strijdige regels werkt aan het landelijk invoeren van voorzieningen zoals accountmanagers en sectorwijzers. Dit gebeurt bijvoorbeeld door het convenant dat met de G-31 gemeenten is gesloten, door het organiseren van (regionale) kennismarkten en door het leggen van contacten met individuele gemeenten en groepen van gemeenten. Tot slot is een belangrijke concrete verandering de invoering van de omgevingsvergunning. Gemeenten moeten deze uiterlijk 1 januari 2008 hebben ingevoerd. Het houdt in dat vergunningen op het gebied van bouwen en wonen en milieu worden geïntegreerd in één vergunning. Er worden ook andere vergunningen zoals de sloopvergunning en de monumentenvergunning in geïntegreerd.

Relatiebeheer door lokale en landelijke overheid

Duidelijk is dat er consolidatie plaatsvindt binnen bedrijven in Europa. De beslissingen die bedrijven hierdoor nemen, kennen zowel een rationele als intuïtieve component. Het is zaak voor de Nederlandse overheid om relatiebeheer te plegen en te weten wat er speelt bij in Nederland gevestigde bedrijven. Door accountmanagement kan de overheid bedrijven blijven aantrekken en ze vooral ook binnen boord houden. Veel bedrijven hebben aangegeven dat de aandacht van lokale en landelijke overheid voor hun problemen zeker bijdraagt aan een positief imago voor Nederland als vestigingsland. Het gaat hierbij niet alleen om beleid maar ook om concrete hulpvaardigheid. Een voorwaarde om deze rol goed te vervullen, is wel dat overheden zowel op lokaal als centraal niveau gedegen kennis hebben van de netwerken die relevant zijn voor bedrijven. Hier schort het volgens de gehoorde bedrijven nog wel eens aan.

Een concrete manier om invulling te geven aan relatiebeheer is door lokale overheden beter in te laten spelen op de vestigingswensen van bedrijven en hun werknemers. Vooral in de consolidatieslag blijkt de huisvesting van bedrijven soms niet langer geschikt. Het niet voor handen zijn van een betere locatie, draagt er soms toe bij dat bedrijven hun locatie zoeken buiten onze landsgrenzen. Beschikbaarheid van goede bedrijventerreinen en locaties verdient dan ook de aandacht. Het Actieplan Bedrijventerreinen en het Besluit tot aanleg van de Tweede Maasvlakte sluiten hier goed op aan. Bedrijven hebben behoefte aan een actieve begeleiding op dit punt, vooral door een concrete invulling op lokaal niveau.

⁵¹ Zie ook de aanbeveling in van J.W. Oosterwijk in ESB, Nieuwjaarsartikel 2006, Naar een open economie.

Clustervorming en innovatie

De aanwezigheid van sterke clusters was voor een aantal geïnterviewde bedrijven een bepalende locatiefactor. De markt bepaalt autonoom welke clusters succesvol zijn. Voorbeelden van dergelijke bestaande kennisclusters zijn Energy Valley en Food Valley. Experts die deelnamen aan de GDR-sessie noemden ook de volgende clusters als interessant voor EZ: transport en distributie, Eindhoven Hi-Tech area en Biobased clusters (van agro- tot nano-technologie). Toch bestaat ook de vraag vanuit het bedrijfsleven naar een actievare rol van de overheid in het stimuleren en regisseren van clusters in Nederland en promotie daarvan in het buitenland. Hier is al een rol voor EZ weggelegd; deze kan verder worden versterkt.

Clusters zijn belangrijk om kennisdrains te voorkomen. De top van de hoger opgeleiden moet in Nederland willen blijven omdat het hier het meest uitdagend werken is. Buitenlandse bedrijven blijken zich onder het knowledge seeking motief in ons land te vestigen. Vandaar dat het CBIN naast het aantrekken van andere activiteiten, zich meer en meer richt op de werving van kennisintensieve bedrijven. Dit draagt bij aan het versterken van de Nederlandse kennisbasis. Tegelijk is het van belang in de clustervorming te letten op voldoende werkgelegenheidspotentieel voor de grotere aantallen lager opgeleiden. Clusters moeten daarom combinaties van hoger en lager opgeleid werk omvatten.

Binnen clusters vindt zowel proces- en productinnovatie als om R&D plaats. De ontwikkelingen op deze terreinen verdienen ondersteuning vanuit de overheid. De lage hoeveelheid privaat R&D-kapitaal en een gebrekkige publiek-private interactie hebben een negatieve invloed op het aantrekken en behouden van R&D-activiteiten. Het experiment van de innovatievouchers voor MKB-bedrijven is dan ook een goede impuls gebleken voor de publiek-private samenwerking. Meer focus op onderzoek en kennisinfrastructuur is nodig om Nederland prominenter op de internationale kenniskaart te zetten. De recente herijking van het financiële EZ-instrumentarium is erop gericht het beleid ten aanzien van topprestaties op een aantal gebieden in Nederland verder te versterken. Via een programmatische aanpak stimuleert het kabinet innovatiezwaartepunten waarbij excellente bedrijven en kennisinstellingen gezamenlijk kansen op vernieuwing verzilveren. Het is zaak voor EZ en voor Nederland om deze koers stevig vast te houden.

Congestie

Vooraf buitenlandse bedrijven hebben kritiek op de fileproblematiek in Nederland. Het woon-werkverkeer van werknemers en de reistijd naar zakelijke afspraken kosten veel tijd en geld. Het gevoel leeft dat dit dossier bij de landelijke overheid weinig prioriteit heeft, althans in daden. De nota Ruimte, de nota Mobiliteit en de beleidsnotitie Pieken in de Delta besteden ook aandacht aan dit probleem. Het onderhavige onderzoek onderstreept de urgentie van deze plannen. Het is verstandig om het idee om mobiliteit te bekrijsen serieus in overweging te nemen.

Imago en nationale trots Nederland

De overheid kan de promotie van Nederland als toeristische, vestigings- of congreslocatie beter voor het voetlicht brengen. Bedrijven noemen “Holland Branding” als een goed voorbeeld. Een aantal geïnterviewden vindt dat het verbeteren van het imago van ons land met meer zelfvertrouwen kan worden opgepakt. Daarnaast vindt een aantal gehoorde bedrijven dat Nederland een zekere trots voor haar nationale product mist. Nederland zou net zo enthousiast moeten zijn over haar nationale product als over haar sportteams. Dat is in veel andere Europese landen veel meer het geval: Duitsland koopt bij voorkeur Duitse bussen voor het openbaar vervoer. De Fransen zijn trots op hun industriële productie, zoals de Airbus en de TGV. Dit gevoel mag Nederland ook sterker uitdragen.

LITERATUUR

- Baaij, M., D. van den Berghe, F.A.J. Van Den Bosch en H.W. Volberda (2005), Rotterdam or Anywhere: Relocating Corporate HQ, *Business Strategy Review*, 16, blz. 45-48.
- Bassanini, A. en S. Scarpetta (2001), *Does human capital matter for growth in OECD countries? Evidence from pooled mean-group estimates*, OECD, Economics Department Working Papers, no. 282, Parijs.
- Beamish, P.W. en A. Delios (1997), *Japanese investment in transitional economies: characteristics and performance*, The William Davidson Institute, Working Paper no. 194, Michigan.
- Beers, C.P., M.C. Braber, A.R. Hoen, A.P.G. de Moor en J.A.A. Poppelaar (1999), *De gevolg voor Nederland van directe buitenlandse investeringen*, IOO B.V., Onderzoeksreeks no. 96, Den Haag.
- Berenschot (2004), *Aard, omvang en effecten van verplaatsing bedrijfsactiviteiten naar het buitenland*, In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, Den Haag.
- Brainard, S.L. (1997), An empirical assessment o the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade, *The American Economic Review*, 87(4), blz. 520-544.
- Buck Consultants International (1994), *Monitor buitenlandse investeringen in Europa*, Nijmegen.
- Buck Consultants International (1999), *Future of foreign investments in North Western Europe*, In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken (CBIN), Nijmegen.
- CPB (2005), *Verplaatsing vanuit Nederland. Motieven, gevolgen en beleid*, CPB Document no. 76, Den Haag.
- Coe, D.T. en E. Helpman (1995), International R&D spillovers, *European Economic Review*, 39(5), blz. 859-887.
- Conway, P., V. Janod en G. Nicoletti (2005), *Product market regulation in OECD countries: 1998 to 2003*, OECD, Economics Department Working Papers, no. 419, Parijs.
- Cunningham, R. en Y. Samy (2005), *determinants of foreign investment: evidence from the semiconductor industry*, DRAFT.
- Davis, J.C. en J.V. Henderson (2004), *The agglomeration of headquarters*, Working Paper.
- Donselaar, P., H.P.G. Erken en L. Klomp (2003), *Innovatie en productiviteit. Een analyse op macro-, meso- en microniveau*, Ministerie van Economische Zaken, EZ onderzoeksreeks, no. 2003-I-1-03, Den Haag.
- Donselaar, P. en J. Segers (2006), *Determinanten van R&D, innovatiekracht en arbeidsproductiviteit. Een panelanalyse voor 20 OECD-landen over de periode 1971-2001*, Ministerie van Economische Zaken en Dialogic, Den Haag.
- Eckholm, K., R.F. Forslid and J.R. Markusen (2003), *Export-platform foreign direct investment*, NBER Working Paper no. 9517, Cambridge (Mass.).

- Erken, H.P.G., M.J. Kleijn and F.J.H. Lantzendörffer (2004), *Buitenlandse directe investeringen in Research & Development. Een onderzoek naar de beweging van buitenlandse R&D-investeringen en de achterliggende locatiefactoren*, EZ onderzoeksreeks, no. 04O22, Den Haag.
- Erken, H.P.G., V.A. Gilsing and A. van Hoorn (te verschijnen in 2006), Internationalization of R&D within small, open economie. The Dutch case. In: J. Prašnikar (editor), *Competitiveness, Social Responsibility and Economic Growth*, Nova Publishers, pp. 51-77.
- Ernst & Young, ECORYS Nederland en Groenewout Consultants & Engineering (2002), *Kerncompetentie Nederland: Europees Logistiek service Centrum van Europa. Maatschappelijke effecten, lusten en lasten van Europese Logistieke service Centra in Nederland*, Utrecht/Rotterdam/Breda.
- Ernst & Young International location Advisory Services, *European Headquarters: location decisions and establishing sequential company activities*, In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken (CBIN), (Utrecht, 2005)
- ESB, *Nieuwjaarsartikel 2006, Naar een open economie*, J.W. Oosterwijk.
- Garcia-Mila, T. en T.J. McGuire (2002), Tax incentives and the city, *Brookings-Wharton Papers on Urban Affairs*, blz. 95-132.
- Gregory, R., J.R. Lombard en B. Seifert (2005), The impact of headquarters relocation on the operating performance of the firm, *Economic Development Quarterly*, 19(3), blz. 260-270.
- Hanson, G.H., R.J. Mataloni en M.J. Slaughter, *Expansion strategies of U.S. multinational firms*, NBER Working Paper no. 8433, Cambridge (Mass.).
- Helpmann, E. (1984), A simple theory of international trade with multinational corporations, *Journal of Monetary Economics*, 94(3), blz. 451-471.
- Holt, J., W. Purcell, S. Gray en T. Pedersen (2003), *Decision factors influencing MNEs regional headquarters location selection strategies*, Paper presented to the AIB Annual meeting, Monterey, California.
- IMD (2005), *World Competitiveness Yearbook 2005*, Lausanne.
- Jacobs, B. en D. Webbink, Onderwijs, innovatie en productiviteit, in: B. Jacobs en J.J.M. Theeuwes (red.), *Innovatie in Nederland. De markt draalt en de overheid faalt*, Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde, Preadviezen 2004, Amsterdam
- Katz, J. (2002), Get me headquarters!, *Regional Review*, blz. 11-19.
- Lipsey, R.E. (2002), *Home and host country effects of FDI*, NBER Working Paper 9293, Cambridge (Mass.).
- Markusen, J.R. (1984), Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade, *Journal of International Economics*, 16(3/4), blz. 205-226.
- Markusen, J.R., A.J. Venables, D. Eby-Konan en K.H. Zhang (1996), *A unified treatment of horizontal direct investment, vertical direct investment and the pattern of trade in goods and services*, NBER Working Paper no 5696, Cambridge (Mass.).

- McKinsey & company, Diana Farrell, Martha A. Laboissière, and Jaeson Rosenfeld, *Sizing the emerging global labor market, Rational behavior from both companies and countries can help it work more efficiently*, 2005 Number 3.
- Ministerie van Economische Zaken (2003), *Groei zonder grenzen. De werving van buitenlandse investeringen in een veranderende wereld*, CBIN, Den Haag.
- Ministerie van Economische Zaken (2004a), *Pieken in de delta. Gebiedgerichte economische perspectieven*, Den Haag.
- Ministerie van Economische Zaken (2004b), *Kiezen voor groei. Welvaart voor nu en later*, Den Haag.
- Ministerie van Economische Zaken (2004c), *Industriebrief. Hart voor de industrie*, Den Haag.
- Ministerie van Economische Zaken (2005), *Sterke basis voor toppresentatie. Vernieuwde EZ-instrumenten voor ondernemers*, Den Haag.
- Ministerie van Economische Zaken e.a. (2005), *Nationaal hervormingsprogramma 2005-2008 in het kader van de Lissabonstrategie*, publicatienummer 05EP16, Den Haag.
- Ministerie van Economische Zaken (2006a), *Enterprise Monitor*, Den Haag, te verschijnen in 2006.
- Ministerie van Economische Zaken (2006b), *CBIN kamerbrief*, Den Haag, te verschijnen in 2006.
- Nachum, L. en S. Zaheer (2005), The persistence of distance? The impact of technology on MNE motivations for foreign investment, *Strategic Management Journal*, 26, blz. 747-767.
- OECD (2005), *Economic survey of the Netherlands*, Parijs.
- Rojec, M. (2005), *Globalisation and the new member states*, The Brussels Economic Forum, Brussel.
- Ronstadt, R.C. (1978), International R&D: the establishment and evolution of research and development abroad by seven U.S. multinationals, *Journal of International Business Studies*, 9, pp. 7-24.
- Stec Groep (2003), *Business-operations of foreign companies in the Netherlands (in 2002)*, In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken (CBIN), Nijmegen.
- Stec Groep (2004a), *Operations of foreign companies in the Netherlands in 2003*, In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken (CBIN), Nijmegen.
- Stec Groep (2004b), *Database bovenregionale locatiebeslissingen Nederland 2000-2003*, Nijmegen.
- Stec Groep (2004c), *Locatiefactoren van belang bij bepaalde activiteiten*, Nijmegen.
- Stec Groep (2005), *Operations of foreign companies in the Netherlands in 2004*, In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken (CBIN), Nijmegen.
- Steen, J. van, P. Donselaar en I.P. Schrijvers (2004), *Science, technology and innovation in the Netherlands. Policies, facts and figures*, Ministerie van Economische Zaken en Ministerie van OCW, Den Haag.

- The Economist (2004), *The 2004 e-readiness rankings. A white paper by the Economist Intelligence Unit*, The Economist Intelligence Unit, London/New York/Hong Kong.
- UNCTAD, *Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, World Investment Report 2005, Genève.
- Vernon, R. (1966), International investment and international trade in the product cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), blz. 190-207.
- Zedtwitz, M. von en O. Gassmann (2002), Market versus technology drive in R&D internationalization: four different patterns of managing reserach and development, *Research Policy*, 31, blz. 569-588.

BIJLAGE 1. DIEPGAANDE DIFFERENTIATIE NAAR LOCATIEFACTOREN

Tabel A.1. Gedetailleerd overzicht van belang locatiefactoren

	Type vestiging*				
	1	2	3	4	5
Categorie van locatiefactoren					
Macro-economisch profiel	2	2	1	2	2
• economische prestaties	+++	+++	+++	+++	+++
• financieel-economische situatie	++++	++++	++++	++++	++++
• politieke stabiliteit	+++	+++	+++	+++	+++
Markt	3	3	2	4	2
• omvang nationale markt	++	+++	+++	+++	++
• attitude t.o.v. buitenlandse investeerders	+++	+++	+++	+++	+++
• nabijheid Europese markt/klanten	++++	++++	++++	++++	++++
Bedrijfsklimaat	4	4	3	3	4
• internationale oriëntatie bedrijven	++	++	++	+++	++++
• aanwezigheid/nabijheid toeleveranciers	++++	++++	++	+++	+
• aanwezigheid/nabijheid technologische instituten	+++	++	++++	+	++
• aanwezigheid diensten	++	++	++	++++	++++
Arbeidsmarkt	4	4	4	3	3
• arbeidskosten/productiviteit	+++	++++	+++	+++	+++
• aanbod gekwalificeerd personeel	++++	+++	++++	+++	++++
• meertaligheid	++	++	+++	+++	++++
• mentaliteit/motivatie personeel	+++	+++	+++	+++	+++
Infrastructuur	3	3	3	4	4
• transportkosten	++++	+++	+	++++	++
• snelwegen	++++	++++	++++	++++	+++
• luchthavens	+++	+++	+++	++++	++++
• zeehavens/waterwegen	++	+++	+	++++	+
• spoorwegen	+	++	+	+++	+++
• telecommunicatievoorzieningen	++	++	++	+++	+++
Stimuleringsmaatregelen/belastingen	3	3	3	3	4
• investeringspremies	+++	++++	+++	++++	+++
• belastingen	++++	++++	++++	++++	++++
• overige subsidies	++	+++	+++	+++	++
Leefomgeving	2	1	3	1	3
• kwaliteit	+++	++	+++	+++	+++
• aanbod maatschappelijke voorzieningen	++++	++++	++++	++++	++++
• kosten levensonderhoud	+++	+++	+++	+++	+++
Bedrijfshuisvesting	2	3	2	3	3
• aanbod en kwaliteit van bedrijfslocaties	++++	+++	++++	+++	++++
• kosten bedrijfslocaties	++++	++++	++++	++++	++++
Operationele kosten	1	2*	1	2	1
• beschikbaarheid/kosten energie	++++	++++	+++	++++	++++
• milieuvorschriften/procedures	+++	++++	++++	++++	+++

Bron: Buck Consultants International, 1994.

- ++++ fi Locatiefactor is cruciaal
- +++ fi Locatiefactor is belangrijk
- ++ fi Locatiefactor is relatief minder belangrijk
- + fi Locatiefactor is relatief onbelangrijk

- Type 1 = hooggeschoolde productie
- Type 2 = laaggeschoolde productie
- Type 3 = Research & Development
- Type 4 = Internationale distributie
- Type 5 = Internationale hoofdkantoren

Tabel A.2. Locatiefactoren, onderscheiden naar ‘research’ en ‘development’

Motieven achter ‘researchfunctie’	Motieven achter ‘developmentfunctie’
Nabijheid tot lokale universiteit en excellente onderzoeksparken	Lokale marktbehoeften
Aftappen van informele netwerken	Internationale klanten vereisen lokale ondersteuning
Nabijheid tot excellente onderzoeksclusters	Nabijheid tot klanten en ‘lead users’
Beperkte wetenschappelijke thuisbasis	Coöperatie met lokale partners
Toegang tot lokale specialisten/werving	Markttoegang
Verspreiden van risico onder meerdere onderzoekseenheden	Lokaal imago opbouwen
Ondersteunen van lokale developmenttrajecten	Gelijktijdige productintroductie
Hechten aan lokale regulering	Gebruik van verschillende tijdszones
Lokale patentering	Landenspecifieke kostenvoordelen
Onderzoekssubsidies	Faciliteren van productieopscaling
Lage acceptatie van onderzoek in thuisland (Genomics)	Nationale bescherming

Bron: Von Zedtwitz en Gassmann, 2002.

BIJLAGE 2 KWALIFICATIESTRUCTUUR VAN BEDRIJFSACTIVITEITEN IN RELATIE TOT FACTORINTENSITEITEN

In deze bijlage wordt gekeken hoe de kwalificatie van bedrijfsactiviteiten (laaggeschoold, gemiddeld kennisintensief of hooggeschoold) gerelateerd is aan de arbeids- c.q. kapitaalintensiteit van deze activiteiten. Om dit te doen wordt de scholingsgraad op sectorniveau (gedefinieerd als het opleidingsniveau van werkzame personen) gerelateerd aan de arbeidsinzet in verhouding van de bruto toegevoegde waarde.

De relatie tussen de scholingsgraad en de arbeidsintensiteit wordt met behulp van sectorale data geanalyseerd. De data over de scholingsgraad zijn afkomstig uit de enquête beroepsbevolking op 3-digit niveau.⁵² Lager onderwijs zijn opleidingen op niveau 1, 2 en 3 van de SOI. Dit omvat het basisonderwijs en de eerste fase van het voortgezet onderwijs (lbo, vbo, vmbo, mulo/mavo, de eerste drie leerjaren van havo en vwo (en hun voorgangers) en het laagste niveau van het beroepsonderwijs (mbo kwalificatieniveau 1)). Middelbaar onderwijs omvat opleidingen op niveau 4 van de SOI. Dit zijn de tweede fase van het voortgezet onderwijs (bovenbouw havo en vwo) en de opleidingen vergelijkbaar met mbo 2, 3 en 4. Onder hoger onderwijs worden opleidingen verstaan van niveau 5, 6 en 7 van de SOI: hbo- en universitaire opleidingen en oudere beroepsopleidingen die daarmee vergelijkbaar zijn.

Voor de arbeidsintensiteit c.q. kapitaalintensiteit wordt gebruik gemaakt van data uit de STAN-database van de OECD. Data voor totale werkgelegenheid in *full time equivalents* (fte) is gedeeld op afschrijvingsgegevens. Aldus ontstaat een indicator die ruwweg de arbeidkapitaalquote representeert.

Om een sector in te delen in de matrix is gekeken naar de gemiddelde arbeidkapitaalquote. Bij een hogere inzet van arbeid dan gemiddeld voor de totale economie, kan een sector gekarakteriseerd worden als arbeidsintensief. Bij een lagere arbeidkapitaalquote dan gemiddelde wordt een sector als kapitaalintensief bestempeld. Voor hooggeschoolde alsmede laaggeschoolde activiteiten geldt iets dergelijks. Het aandeel hooggeschoolde arbeidskrachten in de totale werkgelegenheid wordt vergeleken met het gemiddelde van 28% voor de totale economie. Voor laaggeschoolde arbeid geldt een gemiddelde van 29%. Een aantal sectoren op 3-digitniveau is noodgedwongen achterwege gelaten, vanwege gebrek aan data (met name betrekking hebben op afschrijvingsgegevens).⁵³

Er is ook een aantal sectoren dat als middelbaar geschoold gekarakteriseerd kan worden en dus niet in de matrix kan worden ingedeeld. Dit betreffen de machine-industrie (arbeidsintensief), de papierindustrie, uitgeverijen en drukkerijen (arbeidsintensief) en de energie- en waterleidingbedrijven (arbeidsintensief). In de figuren A.1 en A.2 zijn ook correlaties weergegeven van hooggeschoolde kapitaalintensieve arbeid en laaggeschoolde arbeidsintensieve arbeid, waarin de afzonderlijke sectoren getypeerd zijn.

Zoals uit de tabel op te maken is, is er geen relatie tussen de kwalificatiestructuur van de werkzaamheden en de factorintensiteit. De tabel is wel handzaam om casestudies in te delen: als bekend is in welke bedrijfstak een bedrijf actief is, kan het gekarakteriseerd van deze bedrijfstak hieraan gekoppeld worden. Uiteraard gaat het hierbij om aggregaten en kunnen individuele bedrijven drastisch verschillen van het hier gepresenteerde overzicht.

⁵² Met dank aan Martje Roessingh van het CBS.

⁵³ Deze sectoren zijn de basismetalenindustrie, de metaalproductenindustrie en de handel en reparatie.

Tabel A.3 Kwalificatiestructuur van bedrijfsactiviteiten afgezet tegen factorintensiteiten

	Hooggeschoold	Laaggeschoold
Kapitaalintensief	• Delfstoffenwinning • Chemische industrie • Elektrotechnische industrie • Financiële instellingen • Verhuur en handel in onroerend goed • Overheidsbestuur, sociale verzekeringen en defensie • Computerservicebureaus e.d.	• Landbouw, bosbouw en visserij • Voedings- en genotsmiddelenindustrie • Aardolie-, rubber- en kunststofindustrie • Vervoer, opslag en communicatie • Basismaterialenindustrie • Verhuur van machines en apparaten
Arbeidsintensief	• Zakelijke dienstverlening • Onderwijs • Gezondheid- en welzijnszorg • Overige maatschappelijke dienstverlening • Speur- en ontwikkelingswerk • Overige zakelijke dienstverlening	• Textiel en lederindustrie • Hout- en bouwmaterialenindustrie • Transportmiddelenindustrie • Bouwnijverheid • Horeca • Metaalproductenindustrie • Handel en reparatie

Toelichting: factorintensiteiten van basismetaalindustrie, metaalproductenindustrie, handel en reparatie en de uitsplitsing van de zakelijke dienstverlening (SBI 71-74) gebaseerd op totale werkgelegenheid in verhouding tot de toegevoegde waarde (in plaats van afschrijvingen).

BIJLAGE 3 DEELNEMERS AAN DE GDR-SESSIE VAN 15 FEBRUARI

1. Trespa International BV, dhr. Bronswijk
2. Solvay Pharmaceuticals, dhr. Luteijn
3. Vion Services Boxtel B.V., dhr. Rosien
4. OBR, dhr. van den Berg
5. Kamer van Koophandel Amsterdam, dhr. Freling
6. ING Bank, economisch bureau, dhr Peek
7. Nijenrode Business Universiteit, mw. van Gorp
8. Urban Unlimited, dhr. Boelens
9. Liov/ DSM, dhr. Lodewijks
10. Arko Bedrijfskundig Adviesburo BV, dhr. van der Linden

BIJLAGE 4 ANALYSE-MATIX BELEIDSaanBEVELINGEN

De beleidsaanbevelingen gaan niet in op motieven voor investeringsbeslissingen, maar richten zich op locatiefactoren. Er is gekozen voor deze insteek, omdat de locatiefactoren door de overheid beïnvloedbaar zijn. In dit onderzoek is op twee manieren bekeken hoe de Nederlandse positie is op de verschillende locatiefactoren. Ten eerste door de analyse van scores van Nederland ten opzichte van het gemiddelde van de EU-15 (zie hoofdstuk 3). Ten tweede door het aan de orde te stellen in de diepte-interviews en de GDR-sessie. Deze analyses zijn weergegeven in onderstaande tabel. De gearceerde cellen geven die factoren aan waar Nederland hetzij onder het gemiddelde scoort ten opzichte van de EU-15 of waar meerder bedrijven in de interviews en GDR-sessie ontevreden over waren. In combinatie met het huidige EZ-beleid, geeft dit een aanzet voor aanbevelingen waar EZ sterker beleid op moet voeren.

Tabel B3.1 Beleidsaanbevelingen op basis van beïnvloedbaarheid, scores op locatiefactoren en belang in interviews en GDR-sessie

Locatiefactoren	Beïnvloedbaar overheid	Score NL tov gem. EU-15	Belang in interviews & GDR-sessie	Huidige beleid	Aanvullend beleid inzetten op:
Kwaliteit van de arbeidsmarkt	Ja	Boven (Conway, IMD)	++	Groebrief, (internationaal) ondernemersschap in het onderwijs	Flexibeler arbeidswetgeving werktijden en ontslag, attitude verbetering werknemers, aandacht flexibele houding en ondernemerschap in onderwijs.
Aantrekkelijke regelgeving	Ja	Kwaliteit: iets boven (IMD); Administratieve lasten: Onder (Conway)	++	Aanpak administratieve lasten, Strijdige regels, Taskforce vergunningen	Versterken huidige beleid, daarnaast aanvragen verblijfsvergunningen vereenvoudigen, invoeren OESO-puntensysteem voor verblijfsvergunningen.
Congestie	Ja	Onder (UNECE)	+	Nota Ruimte, nota Mobiliteit en Pieken in de Delta	Met verhoogde prioriteit uitvoeren.
Bedrijfsbelastingen	Ja	Gelijk (OECD)	+	Verlaging OZB-belasting, gestaffelde verlaging VpB Kenniswerkers	
Beschikbaarheid van hooggekwalificeerd personeel	Ja	Boven (Eurostat, Bassanini en Scarpetta)	+		Verhogen instroom bèta's, aandacht onderwijs en internationaal ondernemen
Beschikbaarheid van jonge bèta's	Ja	Onder (Eurostat)		Deltaplan bèta/techniek	
Kwaliteit van kennisinstuten	Ja	Boven (Van Steen e.a, 2004)	+	Herijking financieel instrumentarium	Publiek-private samenwerking versterken, creëren focus en massa
Financieel-economisch klimaat	Ja	Gelijk			

Beschikbaarheid van meertalig personeel	Ja	Gelijk (E&Y, 2005)				Onderwijs en internationaal ondernemen
De hoogte van belastingen	Ja	Gelijk (OECD)				
Toegang tot geavanceerde financiële markten	Ja	Gelijk				
Beschikbaarheid goede ICT-infrastructuur	Ja	Iets boven (EIU)				
Kwaliteit van de leefomgeving	Ja	Iets boven (IMD)				
Investeringssubsidies	Ja	*			Herijking financieel instrumentarium	
Kosten en beschikbaarheid van distributieopslag	Ja	*			Actieplan bedrijventerreinen, Besluit aanleg 2e Maasvlakte	
Reële loonkosten	Beperkt	Iets onder EU-25 (OECD)	++		Groeibrief	Uitvoeren aangekondigd beleid gericht op de groei van de arbeidsproductiviteit: voortgangsrapportage Groeibrief
Privaat R&D-kapitaal	Indirect	Onder (OECD)			EZ-instrumentarium: basispakket (WBSO, vouchers) en programmatische aanpak	Focus en massa in onderzoek en kennisinfrastructuur
Toegevoegde waarde van buitenlandse bedrijven	Beperkt	Boven (OECD)	++		Cluster beleid, acquisitie bedrijfsactiviteiten	Sterkte promoten in het buitenland
Internationale bereikbaarheid	Beperkt	Boven (AVV en EZ, 2006a)	+		Nota Ruimte, de nota Mobiliteit en Pieken in de Delta	
Transportkosten	Beperkt	*	+			
Nabijheid van internationale luchthavens	Beperkt	Boven	+			
Vooruitzichten op relevante markten	Beperkt	*				

* geen incatoren beschikbaar