

ENIGE OPMERKINGEN OVER DE PROBLEMATIEK VAN HET VERGELIJKEND BEDRIJFSECONOMISCH VESTIGINGSPLAATSONDERZOEK

door Dr. G. R. Krusel

In een vorig artikel ¹⁾ werd gewezen op de achterstand welke het Nederlandse bedrijfsleven heeft bij het buitenland, met name Amerika, wat betreft de onafhankelijkheid en deskundigheid van de adviseurs op het gebied van de vestigingsplaatskeuze. Op het gebied van vergelijkend bedrijfseconomisch vestigingsplaatsonderzoek door, in opdracht of met steun van de overheid, heeft Nederland eveneens een achterstand bij het buitenland. In Engeland verschenen reeds in 1952 de eerste rapporten ²⁾ naar aanleiding van onderzoeken naar de feitelijke relatie tussen kosten en vestigingsplaats van industrieën. Deze onderzoeken werden verricht door het „National Institute of Economic and Social Research” en onder meer de Londense Universiteit, met op de achtergrond de belangstelling, medewerking en financiële steun van de Board of Trade. De grote belangstelling welke de Engelse regering steeds voor industriespreiding heeft gehad in verband met de problemen van de z.g. development areas en Londen, waren na de laatste wereldoorlog aanleiding voor genoemde onderzoeken.

De wenselijkheid en enige concrete mogelijkheden van vergelijkend bedrijfseconomisch vestigingsplaatsonderzoek in het kader van het streven naar verdere industriespreiding ter verlichting van de ruimtelijke vraagstukken in Nederland, kwamen reeds in het vorige artikel ter sprake. Op de algemene problematiek van dit soort onderzoeken werd niet ingegaan; deze problematiek zal het onderwerp van het onderhavige artikel vormen, waarbij tevens nader op de zoëven genoemde Engelse rapporten zal worden ingegaan.

Beginnen wij met het probleem allereerst in de meest algemene vorm te schetsen. In een maatschappij met ondernemingsgewijze productie, kan en mag bij de beïnvloeding van de vestigingsplaatsen van de industrie de rendabiliteit van de productie niet uit het oog worden verloren. De private ondernemer heeft namelijk in de eerste plaats deze rendabiliteit als richtsnoer; terwille van sociale en planologische wenselijkheden kan hij geen verliesgevende vestigingsplaats aanvaarden. Wil de overheid om redenen van algemeen belang de vestigingsplaatsen van de industrie beïnvloeden, dan is het dus zeer gewenst om de gevolgen daarvan op de rendabiliteit van de betreffende bedrijven door bedrijfseconomisch onderzoek na te gaan. Slechts op deze wijze kan de overheid in voldoende mate met het bedrijfseconomisch aspect van het vestigingsplaatsbeleid rekening houden en bij het algemeen ruimtelijk beleid tot tegenover het bedrijfsleven verantwoorde maatregelen komen.

Na deze inleidende beschouwingen komen wij thans tot de vraag, waaruit het bedrijfseconomisch vestigingsplaatsonderzoek eigenlijk bestaat en welke problemen zich daarbij kunnen voordoen. Om de verschillen in rendabiliteit

¹⁾ M.A.B. maart 1958.

²⁾ W. F. Luttrell, *The cost of industrial movement*. Cambridge 1952.
D. C. Hague, P. K. Newman, *Costs in alternative locations: The clothing industry*. Cambridge 1952. Beide rapporten zijn verschenen in de serie „Occasional Papers” (no's XIV en XV) van het National Institute of Economic and Social Research.

van de productie als gevolg van verschil in vestigingsplaats volledig te kunnen beoordelen, is nodig vaststelling en analyse van de kosten- en opbrengstverschillen t.o.v. de benodigde investeringen op de te vergelijken vestigingsplaatsen.

De benodigde investeringen worden in de vestigingsplaatstheorie veelal geheel buiten beschouwing gelaten en toch spelen deze bij de oprichting en vestiging van een bedrijf dikwijls zo'n grote rol. Menig ondernemer heeft namelijk bij de oprichting van een bedrijf grote moeite om zijn financieringsplan sluitend te krijgen. Indien dan ook op bepaalde plaatsen (veel) hogere investeringen nodig zijn dan elders, omdat b.v. ter plaatse geen bedrijfsgebouwen kunnen worden gehuurd, de grondgesteldheid tot hogere bouwkosten dwingt, zal dit een niet kapitaalcrachtige ondernemer van vestiging kunnen afhouden, ook al zijn vele andere vestigingsfactoren er gunstig. Maar ook t.a.v. een groot concern met nog zo'n sterke vermogenspositie, zal men zonder redenen voor een nieuw bedrijf eveneens geen vestigingsplaats kiezen waarbij de benodigde investeringen b.v. 25 % hoger zijn, maar het absolute winstcijfer gelijk is aan dat op een andere vestigingsplaats.

Bij de bevordering van industrievestiging op bepaalde plaatsen of in bepaalde streken, hebben de belanghebbende instanties dikwijls gegrepen naar faciliteiten als goedkope geldleningen, het gratis ter beschikking stellen van grond of het bouwen van industriehallen om deze dan tegen lage prijs te verhuren. Dit alles kan een grote aantrekkingskracht op de ondernemer uitoefenen uit hoofde van de financiering, terwijl het tevens als compensatie kan zijn bedoeld voor ongunstige kosten- of opbrengstfactoren bij productie ter plaatse. Duidelijk is in ieder geval geworden, dat bij bedrijfs-economisch vestigingsplaatsonderzoek de investeringen van de bedrijfshuishouding de nodige aandacht behoren te hebben.

Het vaststellen en analyseren van verschillen in kosten- en opbrengstverhoudingen op de te vergelijken vestigingsplaatsen is geen eenvoudige zaak, met name omdat het prognoses voor de toekomst vereist en bovendien vele vestigingsfactoren moeilijk exact in cijfers zijn uit te drukken. Een korte toelichting moge dit verduidelijken. Het is allereerst zo, dat de ondernemer er belang bij heeft, ter wille van het duurzame rendement van nieuwe investeringen, dat de kosten- en opbrengstverhoudingen niet alleen momenteel gunstig zijn of dit in het verleden geweest zijn, maar dat het ook in de toekomst zo zal zijn op de betreffende vestigingsplaatsen. Een tijdelijk nadeel kan desnoods nog worden aanvaard, indien de exploitatieresultaten in de toekomst zeer gunstig beloven te zijn. Zowel bij de vergelijking van bestaande als van denkbeeldige bedrijven op verschillende vestigingsplaatsen, zijn dan ook schattingen voor de toekomst nodig, zo men althans de vestigingsmogelijkheden voor nieuwe bedrijven op verantwoorde wijze wil nagaan. Wat de meetbaarheid van vele factoren betreft, willen wij wijzen op de moeilijkheid, zo niet onmogelijkheid, om de contact- en voelingsvoordelen t.a.v. nabijheid tot in- en verkoopmarkt, de sociale factoren, b.v. de invloed van een goede samenwerking met de plaatselijke gemeenschap, e.d., een exacte waardering toe te kennen bij het analyseren van de verschillen in exploitatieresultaat van bedrijven op de te vergelijken vestigingsplaatsen.

Bij de beoordeling van de resultaten van bedrijfseconomische vestigingsplaatsonderzoekingen kunnen dan ook gemakkelijk meningsverschillen ontstaan tussen ambtelijke instanties en het bedrijfsleven. Het inzicht van de onderzoeker (ambtenaar) en de feeling van de ondernemer kunnen hier in botsing komen. Het is daarom aan te bevelen, dat men zich bij het verzame-

len van gegevens van de medewerking van het bedrijfsleven verzekert. De genoemde Engelse onderzoeken profiteerden van de vrijwillige medewerking van de betreffende bedrijven, waardoor de onderzoekers veelal zelf de gegevens uit de bedrijfsadministratie konden verzamelen. Bedrijfsfunctionarissen werden bovendien bereid gevonden om de nodige toelichtingen te verstrekken. Ook al stond de Board of Trade op de achtergrond, de verantwoordelijkheid voor de uitkomsten van het onderzoek berustte geheel bij de met dat onderzoek belaste instituten.

Zeer belangrijk achten wij het, dat dergelijke bedrijfseconomische onderzoeken niet teveel door ambtelijke of semi-ambtelijke instanties worden uitgevoerd die uitsluitend plaatselijke of regionale belangen dienen. Dit zou aan de objectiviteit, althans naar het oordeel van de ondernemer, afbreuk kunnen doen. In zoverre bij deze of andere instituten en instanties de leiding berust bij ingenieurs, juristen of sociografen, zou bovendien de juiste instelling of deskundigheid voor dergelijk bedrijfseconomisch onderzoek kunnen ontbreken.

Om misverstand te voorkomen zij opgemerkt, dat bepaalde publicaties van de Economisch Technologische Instituten, z.g. industriedocumentatie-rapporten, waarin slechts een algemene opsomming van de vestigingsfactoren in bepaalde gemeenten wordt gegeven, niet met de door ons bedoelde bedrijfseconomische onderzoeken mogen worden vereenzelvigd. Deze rapporten kunnen hoogstens enige gegevens verschaffen voor het op de afzonderlijke bedrijfstakken en bedrijven gerichte bedrijfseconomisch onderzoek. Op de kwestie wie de onderzoeken moeten uitvoeren, komen wij aan het slot van dit artikel nog terug.

Het is gewenst met enige nadruk vast te stellen, dat tot dusverre door ons niet alleen is gesproken van het vaststellen van kostenverschillen op verschillende vestigingsplaatsen, maar tevens van opbrengstverschillen, aangezien het gevaar niet denkbeeldig is, dat men meent bij het vergelijkend bedrijfseconomisch vestigingsplaatsonderzoek uitsluitend met kostprijsvergelijkingen te kunnen volstaan. Bij de behandeling van het vestigingsplaatsvraagstuk volgde men namelijk lange tijd het voetspoor van Alfred Weber, die uitsluitend op kostenverschillen lette bij verandering van de vestigingsplaats. Zo'n voorstelling van zaken is alleen onder bijzondere voorwaarden te aanvaarden, n.l. indien men aanneemt dat de producent ongeacht de vestigingsplaats zich ten alle tijde van een onbeperkte afzet tegen de geldende marktprijs verzekerd weet. Iedere producent heeft dan m.a.w. op elke vestigingsplaats met een horizontale vraagcurve te maken. Dit is mogelijk in een vrije verkeershuishouding met een toestand van volkomen concurrentie, waarbij de vraag op één of enige plaatsen is geconcentreerd. Bij verspreiding van de afnemers zal een producent in bepaalde gevallen een monopolistische positie trachten in te nemen door zich in de onmiddellijke nabijheid van een groep afnemers te vestigen.

In de praktijk gaat Weber's verwaarlozing van de verkoopmogelijkheden niet op, een toestand van volkomen concurrentie is niet aanwezig en de afnemers zijn, zij het niet steeds regelmatig, verspreid. Het is vooral August Lösch geweest, die Weber's oplossing als ontoereikend kwalificeerde, indien men tevens op de afzetmogelijkheden let bij de keuze van de vestigingsplaats. Lösch heeft in dit opzicht de vestigingsplaatsstheorie in het juiste spoor gebracht, alhoewel zijn eigen oplossing, n.l. dat regelmatig verspreide producties het doelmatigst en bovendien de werkelijkheid zijn, eveneens niet bevredigend is.

Voor verzorgingsbedrijven heeft Lösch in grote lijnen gelijk, maar in het

kader van het vergelijkend bedrijfseconomisch vestigingsplaatsonderzoek zal de aandacht juist op de niet regelmatig verspreide stuwende nijverheid zijn gericht. De verzorgingsbedrijven volgen in het algemeen slechts de bestaande bevolkingsspreiding; met de vestiging van stuwende nijverheid kan men echter op de bevolkingsspreiding trachten in te werken en dit laatste is juist een belangrijk oogmerk van het op verdere industriespreiding gerichte vergelijkend bedrijfseconomisch vestigingsplaatsonderzoek.

De richting van Hotelling c.s. over de vestigingsplaatsen van duopolisten en oligopolisten in het kader van de marktstrategie, d.w.z. het streven naar de beheersing van het grootste marktgebied, vervalt t.o.v. Weber tot het andere uiterste. In deze analyses ziet men de productiekosten als onafhankelijk van de vestigingsplaats en daarmee doet men de werkelijkheid eveneens geweld aan. Met deze enkele opmerkingen moeten wij hier volstaan; een verdere bespreking van de pele opvattingen in de literatuur zou een volledige uiteenzetting van de ontwikkeling van de vestigingsplaatsentheorie vereisen.

Het vestigingsplaatsvraagstuk is dus niet uitsluitend als een kostprijsvraagstuk te bestempelen, waardoor de genoemde Engelse rapporten in zoverre enigszins aan waarde verliezen, aangezien daarin alleen het verband tussen kosten en vestigingsplaats is onderzocht. Hague en Newman probeerden de klip te omzeilen door aan te nemen, dat de verschillende vestigingsplaatsen de vraag naar de producten van de bedrijfshuishouding slechts zouden beïnvloeden op een wijze welke onmiddellijk tot uiting zou komen in een verandering van de verkoopkosten. Door een verandering van de vestigingsplaats kan de situatie zich echter zo wijzigen, dat ondanks hoge(re) verkoopkosten toch met een lagere omzet en of lagere verkoopprijzen moet worden genoegen genomen. Marktanalyses zullen dan ook bij het vergelijkend vestigingsplaatsonderzoek nodig zijn om de invloed van de vestigingsplaats op de marktverhoudingen zo goed mogelijk na te gaan. Wij zullen dit met enige voorbeelden, zowel t.a.v. de inkoop als de verkoop nader illustreren.

Wil men b.v. nagaan of bepaalde bedrijfshuishoudingen elders kunnen worden gevestigd en men daarbij toch de bestaande inkoopgebieden (-plaatsen) en verkoopgebieden(-plaatsen) wil handhaven, dan moet men bedenken:

— Dat er een voorkeur kan bestaan bij de leveranciers of afnemers voor ter plaatse gevestigde bedrijven. Deze voorkeur kan zich uiten in de bereidheid tot grotere leveranties of afname en tot lagere inkooprijzen of hogere verkoopprijzen.

— Dat er een voorsprong kan ontstaan voor de concurrentie, indien deze wel in de nabijheid van de leveranciers of afnemers blijft gevestigd. Een concurrentie-analyse behoort in de praktijk van de vestigingsplaatskeuze dan ook steeds een grote rol te spelen.

— Dat met het toenemen van de afstand het contact met de markt wordt bemoeilijkt. Schakelt men bij de verkoop de handel in om deze nadelen te ontgaan, dan moge de omzet misschien wel verzekerd blijven, de verkoopprijzen worden echter lager.

— Bovendien al zou het afzetgebied zeer groot zijn en er daardoor slechts van verplaatsing binnen dat afzetgebied sprake zijn, toch behoeft niet iedere plaats binnen dat gebied een even gunstige marktstrategische positie in te nemen.

Overweegt men op andere vestigingsplaatsen de vroegere in- en verkoopmarkten prijs te geven, dan ontstaan de volgende problemen:

— Welke inkoop- of afzetgebieden(-plaatsen) het beste passen bij de nieuwe vestigingsplaats(-gebieden).

— Of de in- en verkoopmogelijkheden van die nieuwe markten niet ongunstiger zijn als in de gebieden welke men gaat prijsgeven. Minder gunstige verkoopmogelijkheden b.v. zijn te aanvaarden, indien in het nieuwe vestigingsgebied lagere productie- en verkoopkosten voldoende compensatie bieden. Marktanalyses en kostenvergelijkingen staan daarom niet los van elkaar.

Voor de in Nederland gewenste industriespreading is het zeker een moeilijk punt indien een bedrijf bij vestiging in de randprovincies het ruime afzetgebied in het Westen van Nederland zou moeten prijsgeven, hetzij geheel of gedeeltelijk. Zou verder industriespreading bepaalde bedrijven in een ongunstige positie t.a.v. de export brengen, dan kan dit zowel privaat- als nationaal-economisch zeer nadelig zijn.

De kostprijsvergelijkingen in het kader van het vestigingsplaatsonderzoek vragen thans nader de aandacht. In de genoemde Engelse rapporten is in ieder geval duidelijk tot uitdrukking gekomen, dat deze kostenvergelijkingen zeer veel werk van de onderzoekers eisen en dat zij daarbij voor vele problemen komen te staan. Wij zullen een algemene schets van genoemde rapporten geven en enige problemen nader bezien.

In het rapport van Luttrell worden de gevallen van drie schoenfabrieken (behorende tot dezelfde onderneming) en een machinefabriek (eveneens een filiaalvestiging) tot in detail beschreven, alhoewel vele conclusies op een groter aantal onderzochte gevallen van industrievestiging berusten. Richt het rapport van Luttrell zich in het bijzonder op de North Midland Region van Engeland, in het rapport van Hague en Newman vindt men de ervaringen van de Londense kledingindustrie, welke hoofdzakelijk filialen in de „South Wales development area” heeft gevestigd. Het onderzoek betreft hier 25 bedrijven, waarvan 4 bedrijven gedetailleerd worden beschreven.

Luttrell geeft vele tabellen met absolute kostcijfers; Hague en Newman vermelden de gevonden kostenverschillen slechts als percentages van de omzet. Dit laatste maakt de ondernemers minder huiverig om medewerking aan dergelijke onderzoeken te verlenen. De kosten worden door Luttrell samengevat in directe loonkosten en vier soorten „overheads”, te weten: indirecte lonen en salarissen, gebouw- en werktuigkosten, reis- en communicatiekosten, diversen. Hague en Newman bezien, behalve een restgroep, de kostenverschillen t.a.v. het transport, de leiding, het energieverbruik en de benodigde grond, en tenslotte de arbeid. De aandacht voor de arbeidskosten is in beide rapporten groot. Dit is begrijpelijk, omdat gebrek aan arbeidskrachten op de bestaande vestigingsplaatsen in vele gevallen de belangrijkste oorzaak was voor de vestiging van een filiaal op een plaats waar die arbeidskrachten wel beschikbaar waren.

Wat de uitkomsten van de onderzoeken betreft, willen wij alleen vermelden, dat de filialen als geheel een vrij gunstig beeld vertoonden. Maar dit zegt nog niets definitiefs over de mogelijkheid van industriespreading t.a.v. andere bedrijfstakken, aangezien met name de schoen- en kledingindustrie zich bijzonder goed lenen voor vestiging in gebieden met goedkope arbeidskrachten. Het onderzoek zou daarom worden voortgezet om een vollediger beeld te krijgen.

Na deze algemene schets van beide rapporten, is thans de vraag aan de orde, wat men nu precies heeft vergeleken of zou moeten vergelijken. Het meest voor de hand liggend is om de kosten van het hoofdbedrijf op de tra-

ditionele vestigingsplaats met de kosten van het filiaal op de nieuwe vestigingsplaats te vergelijken. Maar dan rijst meteen de vraag, moet men voor het hoofdbedrijf de kosten per eenheid product bepalen bij de bestaande productieomvang of bij een grotere productieomvang die zou zijn opgetreden, indien men tot expansie ter plaatse en niet tot vestiging van een filiaal had besloten. Indien het mogelijk was geweest (o.a. vergunningen en arbeidskrachten beschikbaar), hadden de betreffende Engelse ondernemingen namelijk liever tot expansie overgegaan dan tot vestiging van filialen. Luttrell maakt daarom onder meer beide vergelijkingen t.a.v. de kosten van de filialen.

Hague en Newman deden het anders en vergeleken de kosten van het bestaande filiaal in een ontwikkelingsgebied met een denkbeeldig filiaal in Londen. Men heeft de vergelijking zo zuiver mogelijk willen houden, alhoewel dat filiaal in Londen onder meer door het weigeren van de nodige vergunningen in werkelijkheid veelal niet te realiseren zou zijn geweest. Door beperkte tijd en middelen bezagen Hague en Newman, in tegenstelling tot Luttrell, slechts de situatie in een bepaald jaar. Luttrell heeft door een vergelijking over enige jaren getracht na te gaan in hoeverre bepaalde nadelige kostenverschillen van de filialen tijdelijk dan wel blijvend waren. Aanloopmoeilijkheden heeft een bedrijfshuishouding op elke vestigingsplaats; door vooral aandacht aan de blijvende kostenverschillen te besteden, heeft Luttrell kennelijk de gekozen vestigingsplaatsen zo zuiver mogelijk willen beoordelen.

Het lijkt ons nuttig naar aanleiding van deze belangrijke rapporten nog enige algemene opmerkingen te maken.

— Vergelijkt men gelijksoortige reeds gevestigde bedrijven, dan heeft men t.a.v. het heden en verleden met kosten- en opbrengstcijfers te maken die ook werkelijk zijn gerealiseerd, alhoewel zoals reeds gezegd, voor de toekomst schattingen nodig zijn. Vergelijkt men een gevestigd bedrijf met een denkbeeldig bedrijf of vergelijkt men enige denkbeeldige bedrijven onderling, dan moet men zich goed bewust zijn, dat alle schattingen en prognoses nog maar in de praktijk moeten worden gerealiseerd. Bij publicatie van de resultaten van dergelijke onderzoeken, moet daarom steeds duidelijk worden vermeld welke cijfers in feite zijn gerealiseerd en welke op schattingen berusten.

— Men zal in vele gevallen niet aan vergelijkingen met denkbeeldige bedrijven ontkomen, met name niet indien in de ontwikkelingsgebieden van een land de betreffende industrie nog onbekend is. Trouwens het is juist een belangrijk oogmerk van de bedrijfseconomische onderzoeken om nieuwe industriële vestigingsmogelijkheden in de minder ontwikkelde delen van een land na te gaan.

— Een ander probleem is, dat de bedrijven uit een bepaalde bedrijfstak verschillen in bedrijfsgrootte, productiesamenstelling, productietechniek e.d. kunnen vertonen op de te vergelijken vestigingsplaatsen. Soms zijn deze verschillen toe te schrijven aan de vestigingsplaats als zodanig, dikwijls zijn andere invloeden daarvan geheel of gedeeltelijk de oorzaak. Vooral door dit laatste geven de kostenvergelijkingen van reeds gevestigde bedrijven dikwijls geen zuiver beeld van kostenverschillen uit hoofde van de vestigingsplaats. Bij het vergelijken van denkbeeldige bedrijven zou men een standaard kunnen nemen t.a.v. de meest relevante verhoudingen, hetwelk echter voor de vestigingsplaatsen afzonderlijk tot afwijkingen van optimale verhoudingen aanleiding kan geven. Elke vestigingsplaats gaan bezien met de daarvoor optimale verhoudingen, zou eveneens tot voor de praktijk on-

aanvaardbare conclusies kunnen leiden. Een bepaalde vestigingsplaats zou b.v. de vestiging van een zeer groot bedrijf vereisen, terwijl de ondernemer daar in de praktijk slechts een klein bedrijf zou willen vestigen. Welke oplossing men ook kiest, steeds zal deze in de praktijk met bedachtzaamheid moeten worden gehanteerd.

Bij het vergelijken van hoofdbedrijf en filialen van een onderneming moet men zorgen, dat fouten in de interne organisatie geen verkeerd beeld kunnen geven van de relatieve voordelen van de betreffende vestigingsplaatsen. In de besproken Engelse rapporten bleek namelijk, dat de resultaten van de filialen soms ongunstig werden beïnvloed door organisatorische fouten, b.v. door het ontbreken van een eigen filiaalleiding ter plaatse. Ook al kan het vergelijkend vestigingsplaatsonderzoek dikwijls met profijt gebruik maken van de ondervindingen van ondernemingen t.a.v. filiaalvestiging, het onderzoek is echter niet principieel aan de geografische decentralisatie van bedrijven gebonden. Voor een filiaal kan op bepaalde vestigingsplaatsen het resultaat ook gunstiger blijken te zijn dan voor een overeenkomstig zelfstandig bedrijf als gevolg van de steun welke het filiaal van het hoofdbedrijf of van de gehele onderneming ondervindt.

De meest typische moeilijkheid waarvoor men bij het vergelijkend vestigingsplaatsonderzoek staat, is wel de keuze van de te vergelijken plaatsen. Door willekeurige plaatsen in twee gebieden (b.v. Randstad Holland en een randprovincie) te vergelijken, behoeft men geen juist beeld van de industriële vestigingsmogelijkheden in de betreffende gebieden te verkrijgen. Men zou daarom voor denkbeeldige bedrijven eerst moeten nagaan, wat in de te vergelijken gebieden de doelmatigste vestigingsplaats is, en voor reeds bestaande bedrijven zou eerst de doelmatigheid van de gekozen vestigingsplaatsen binnen de betreffende gebieden moeten worden beoordeeld.

Een redelijke oplossing zou zijn, dat men enige met overleg gekozen plaatsen in de betreffende gebieden gaat vergelijken en daardoor tegelijk verschillen tussen en binnen de gebieden kan vaststellen. Dit laat meer keuze en verkleint het gevaar van misrekeningen. Zeer af te keuren is het om bewust een vertekend beeld te gaan oproepen, door b.v. opzettelijk voor de betreffende industrieën een ongunstige vestigingsplaats in een gebied met grote bevolkingsconcentratie te gaan vergelijken met de meest gunstige vestigingsplaats in een ontwikkelingsgebied. Echter ook al streeft men naar de grootst mogelijke objectiviteit, toch kan de ondernemer de bij die onderzoeken gemaakte schattingen en berekeningen voor zijn concrete geval van bedrijfsvestiging niet aanvaardbaar achten.

Wanneer een bepaalde bedrijfstak op duidelijke wijze gebonden is aan bepaalde plaatsen of streken (b.v. mijnbouw of grote scheepswerven), dan worden de problemen voor het vergelijkend vestigingsplaatsonderzoek in dit opzicht eenvoudiger en zelfs kan het gehele onderzoek overbodig worden. Bij het onderzoek van bepaalde bedrijven zou zelfs kunnen blijken, dat zij ten onrechte buiten Randstad Holland zijn gevestigd.

De bedrijfseconomische vestigingsplaatsonderzoekingen vormen daarom een tweesnijdend zwaard; het kan n.l. zowel positief als negatief t.a.v. de minder ontwikkelde delen van een land uitvallen. Wil men daarom zo gunstig mogelijke resultaten voor laatstgenoemde gebieden behalen, dan is het aan te bevelen om zoveel mogelijk bedrijven van verschillende grootte en behorende tot verschillende bedrijfstakken in enige gebieden te gaan vergelijken. Dan maakt men de beste kans om te ontdekken, welke industrieën het meest voor verdere spreiding in aanmerking komen. De nauw-

keurigheid van de onderzoeken zal afhangen van de verstrekte opdracht, de tijd en de middelen welke de onderzoekers ter beschikking staan.

Het zal duidelijk zijn geworden, dat verantwoorde vestigingsplaatsonderzoeken grote eisen stellen aan de deskundigheid van de onderzoekers. Het ontbreken van bedrijfseconomisch geschoolde vestigingsplaatsdeskundigen zal derhalve in ons land een sterke belemmering kunnen vormen voor de in dit artikel beschreven onderzoeken.

In het buitenland liggen de verhoudingen in het algemeen gunstiger; de overheid heeft er, zoals bleek, grote belangstelling voor en universiteiten en instituten houden zich ermee bezig. De opleiding van vestigingsplaatsdeskundigen, zowel ter wille van het bedrijfsleven (in de vorm van de vestigingsplaatsadviseur), als terwille van het algemeen belang in de vorm van verantwoord vergelijkend bedrijfseconomisch vestigingsplaatsonderzoek, zal uiteindelijk een zaak van onze universiteiten moeten worden. In Amerika b.v. heeft men reeds enige hoogleraren die specialist zijn op het gebied van vestigingsplaatsvraagstukken.

Maatschappelijke noodzaak zal, gezien de moeilijke ruimtelijke vraagstukken in Nederland, de overheid tenslotte zeker tot omvangrijk en verantwoord opgezet vestigingsplaatsonderzoek dwingen. Maar doet het bedrijfsleven verstandig om rustig dat onderzoek of de rapporten daarvan af te wachten? Wij menen dat het Nederlandse bedrijfsleven, hetzij landelijk, regionaal, lokaal of bedrijfstaksgewijze, goed zou doen het vergelijkend vestigingsplaatsonderzoek zo spoedig mogelijk zelf ter hand te nemen, b.v. door de oprichting van een gemeenschappelijk researchinstituut. Het private initiatief heeft in Nederland dikwijls een grote rol gespeeld en bovendien is voor het bedrijfsleven samenwerking niet iets nieuws.

Van de voordelen welke dit voor het bedrijfsleven zou meebrengen, willen wij er enige noemen.

Met voldoende en betrouwbaar cijfermateriaal in de hand, kan het bedrijfsleven op verantwoorde wijze het overheidsbeleid t.a.v. verdere industriespreiding beoordelen en er in de gevallen dat het nodig is, invloed op uitoefenen.

De bedrijfseconomische onderzoeken kunnen verder een gunstige invloed uitoefenen op de publieke opinie t.a.v. de betreffende bedrijven.

Het bedrijfsleven krijgt bovendien een beter inzicht in de doelmatigheid van de bestaande vestigingsplaatsstructuur in Nederland. Dit is geen luxe, want in de praktijk zijn de vestigingsplaatsen dikwijls weinig doordacht gekozen.

Door de overheid voor te zijn of voor te blijven, kunnen wellicht inlichtingen en het toestaan van boekenonderzoek aan ambtelijke instanties grotendeels achterwege blijven.

Een zeer belangrijk nevengevolg zou zijn, dat het bedrijfsleven door deze onderzoeken zou kunnen bijdragen tot de vorming van het beroep van vestigingsplaatsadviseur. De medewerkers van het voorgestelde researchinstituut zouden bij het vestigingsplaatsonderzoek belangrijke ervaring opdoen en dit zou enige van hen in staat stellen om na verloop van tijd, vooral indien tevens een mogelijkheid tot wetenschappelijke scholing zou worden geopend, zich als bedrijfseconomisch vestigingsplaatsadviseur te vestigen. Ook al is het vergelijkend vestigingsplaatsonderzoek van groot belang voor het bedrijfsleven, toch blijft namelijk de daadwerkelijke vestiging van ieder nieuw bedrijf eigen problemen meebrengen.

Men zou daarom zelfs kunnen overwegen, het researchinstituut in be-

paalde gevallen de aangesloten ondernemingen van advies te laten dienen bij het kiezen van een doelmatige vestigingsplaats voor nieuwe bedrijven of daarvoor speciale onderzoeken te laten verrichten. Deze onvolkomen differentiatie zou dan met behulp van de zojuist genoemde scholingsmogelijkheden, het ontstaan van volledige externe differentiatie in de vorm van de onafhankelijke vestigingsplaatsadviseur nog extra kunnen stimuleren.
