

University of Groningen

Industriële netwerken

Glas, Guido Felix

IMPORTANT NOTE: You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

Document Version

Publisher's PDF, also known as Version of record

Publication date:

1996

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

Citation for published version (APA):

Glas, G. F. (1996). *Industriële netwerken: ruimte, regio's, cultuur en beleid*. s.n.

Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

The publication may also be distributed here under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license. More information can be found on the University of Groningen website: <https://www.rug.nl/library/open-access/self-archiving-pure/taverne-amendment>.

Take-down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.

1 INLEIDING EN PROBLEEMSTELLING

1.1 Algemene achtergrond

Situering van het onderzoek

De ontwikkelingen op het gebied van industriële toelevering en uitbesteding (T&U) krijgen zowel in bedrijfskundig als in bedrijfseconomisch opzicht ruime aandacht. De geografische aspecten van deze ontwikkelingen worden daarbij echter slechts zijdelings belicht, terwijl dit toch meer aandacht verdient. Sinds 1987 wordt aan de Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen (FRW) aan de RUG in deze behoefte voorzien, door middel van een reeks onderzoeken waarin werd getracht aan het geografisch perspectief in T&U-relaties meer inhoud te geven. Studies gedaan door Kok (1988a,b), Leus (1989a,b) en Glas (1993) getuigen daarvan. Voorliggende dissertatie kan mede worden opgevat als een synthese, waarin alle resultaten tot nu toe van deze onderzoekslijn aan de FRW liggen opgesloten. Daarnaast wordt verslag gedaan van nieuw empirisch onderzoek, waarmee de toeleverings-uitbestedingsproblematiek is geactualiseerd en uitgebreid naar het niveau van industriële netwerken. Het onderzoek heeft betrekking op het in Nederland gevestigde bedrijfsleven; internationale economische ontwikkelingen vormen echter een onmisbaar referentiekader.

De dissertatie is opgebouwd uit twee gedeelten waarin het thema toelevering en uitbesteding op verschillende manieren wordt benaderd. In deel I worden T&U-relaties beschouwd vanuit een ruimtelijke gezichtshoek in engere zin. Daarbij vormt de invloed van de fysieke afstand tussen toeleveranciers en uitbesteders op totstandkoming en werking van T&U-relaties de kern van het onderzoek. In deel II wordt naast T&U-relaties gekeken naar netwerkvorming tussen bedrijven op het gebied van produktontwikkeling en technologische samenwerking, toelevering en uitbesteding en diensten. Getracht wordt de vraag te beantwoorden op welke wijze de netwerken zijn geregionaliseerd en welke factoren hierop van invloed zijn. Naast de factor afstand wordt hierbij tevens gekeken naar de invloed van andere situationele factoren.

Achtergrondontwikkelingen

Mede refererend aan hetgeen Leus (1989a,b) reeds formuleerde, kunnen de achtergronden met betrekking tot de ontwikkelingen op het gebied van toelevering, uitbesteding en netwerken als volgt in een kader worden geplaatst. De jaren tachtig hebben voor de industriële sector in Nederland veranderingen

gebracht die een heroriëntatie in het strategisch denken in dit bedrijfsleven hebben veroorzaakt. Wat daarvoor als onverenigbaar werd beschouwd, namelijk een kostengerichte en een marktgerichte strategie, wordt tegenwoordig geïntegreerd tot één strategie. De nadruk is daarbij steeds meer komen te liggen op het streven naar flexibiliteit en efficiëntie (Herroelen en Lambrecht 1988). Samen met kwaliteit en prijs bepalen deze onderwerpen de concurrentiekracht van de onderneming. Flexibilisering wordt door Jansen en Nauta (1986) zelfs opgevat als het nieuwe paradigma binnen de herstructurering van de industriële productie. Grotere flexibiliteit binnen ondernemingen wordt bereikt door inperking van de eigen activiteiten tot bepaalde kernactiviteiten. Dit zijn activiteiten die worden beschouwd als de fundamentele activiteiten binnen een onderneming, waaraan zij in de eerste plaats haar bestaansrecht ontleent. De activiteiten die hierbij niet passen worden afgestoten (verzelfstandigd) of uitbesteed aan andere zelfstandige ondernemingen. Deze ontwikkelingen hebben vanzelfsprekend vergaande gevolgen voor de bestaande economische structuur. Hierbij zijn twee tendensen aan te wijzen. Enerzijds is er een tendens merkbaar van vervlechting van ondernemingen door een sterke toename van strategische (horizontale) samenwerkingsverbanden tussen ondernemingen met als doel versterking van de eigen kernactiviteiten. Dekker (1987) noemt dit *'strategic partnership'*, waarmee bedoeld wordt een vorm van horizontale samenwerking waarbij twee onafhankelijke ondernemingen een langdurige relatie aangaan met als doel nieuwe producten te ontwikkelen of een snellere introductie van nieuwe producten te bewerkstelligen. Fusies of joint ventures kunnen hiervan het gevolg zijn (Kuyper en Ruizendaal 1985). Anderzijds kan door afstoting of uitbesteding van produktietaken ontvlechting ontstaan waardoor de produktiekolom wordt ingekort. Deze trend is met name aanwezig bij de grotere ondernemingen die zich bewust concentreren op hun 'kernbedrijf' (NMB 1985, p.3). Activiteiten die hierin niet passen worden uitbesteed aan gespecialiseerde leveranciers. De achtergrond waartegen de vervlechtigings- en ontvlechtingstendensen gezien moeten worden is die van sterk veranderende markt- en productie-omstandigheden en daarmee samenhangende factoren. Dit is tevens het kader waarin de toeleverings- en uitbestedingsrelaties moeten worden bekeken, die in deel I een centrale plaats krijgen toebedeeld. In het verlengde van T&U-relaties kunnen ook samenwerkingsvormen op ander gebied ontstaan, met name in verband met produktontwikkeling. In paragraaf 1.5 van dit hoofdstuk zal op deze ontwikkeling en haar achtergronden dieper worden ingegaan.

1.2 Veranderende markt- en productie-omstandigheden

Veranderende marktomstandigheden

De huidige marktstructuur ondergaat twee invloeden die niet los van elkaar gezien mogen worden. De eerste komt tot uitdrukking in de sterke segmentatie van consumenten. De kwalitatieve verschillen in verbruik tussen sociale klassen, subculturen of andere consumentengroepen worden steeds groter, vooral in de ontwikkelde Westerse economieën. Tegelijkertijd echter is er een neiging tot globalisering ontstaan. Dat wil zeggen dat in het consumentengedrag wereldwijd een steeds grotere overeenkomst is tot stand gekomen. Daardoor is een steeds scherpere internationale concurrentie ontstaan (Dicken, 1986). Vooral een aantal landen uit Zuid-Oost Azië brengt in toenemende mate hoogwaardige producten op de markt, tegen veel lagere prijzen dan in West-Europa, de VS of Japan. Daarnaast is de recente afbraak van het communisme er de oorzaak van dat veel traditionele west-Europese en zelfs Oost-Aziatische activiteiten zich verplaatsen naar Oost-Europa, ten gevolge van de vele malen lagere loonkosten in die regio. Zeer ingrijpende veranderingen van het karakter van afzetmarkten zijn hieraan voorafgegaan in de afgelopen decennia. De jaren vijftig en zestig werden gekenmerkt door snelle economische groei. Prijs en beschikbaarheid waren bepalend voor de afzet van een bepaald product. De markt werd gedomineerd door de aanbodzijde, een zogenoemde '*sellers-market*'. Door de toegenomen koopkracht veranderde het koopgedrag van consumenten en veranderde de markt langzamerhand in een '*buyers-market*'. Kwaliteit van het product wordt belangrijk als selectiecriteria en door de modegevoeligheid van consumenten veranderen voorkeuren in een steeds hoger tempo. Door de snel veranderende consumentenvoorkeuren vindt een inkorting van de product-life-cycle plaats, mede mogelijk gemaakt door de snelle technologische ontwikkelingen van de laatste jaren. Daardoor is er sprake van een toenemende technologische complexiteit van producten. Technologische innovaties worden complexer waardoor specifiekere kennis nodig is, wat specialisatie in de hand werkt. Een snelle introductie van een nieuw product is nu noodzakelijk geworden, terwijl de kosten en de risico's van technologische vernieuwing zijn toegenomen. Een functionerende Research & Development (R&D) afdeling naast flexibiliteit en effectief reactievermogen in de bedrijfsvoering zijn dan onontbeerlijk. Aangezien klassieke grote productie-eenheden hiertoe vaak niet in staat zijn, is een nieuwe, flexibele, productieorganisatie ontworpen, waarbij vooral ondernemingen in sectoren met hoge technologie in toenemende mate worden gedwongen benodigde expertise extern te werven, aangezien het de '*scope*' van een enkele onderneming in toenemende mate overstijgt. Daarnaast ontstaat in toenemende mate behoefte aan technologietransfer in gevallen waar verschillende technologieën elkaar

raken (Camagni 1991, p.137). Hierbij speelt industriële contractuele uitbesteding een centrale rol. Met industriële contractuele uitbesteding wordt hier bedoeld *'het op specificatie laten verrichten van bepaalde produktietaken of het op specificatie laten produceren of bewerken van bepaalde onderdelen nodig voor het productieproces door onafhankelijke bedrijven'* (Kok, 1988a, p.93). Dit heeft tot gevolg dat er samenwerkingsverbanden ontstaan tussen uitbesteders en toeleveranciers die ook op hun beurt weer uitbesteden. Naast de hierboven geschetste situatie noemt Holmes (1986, p.90) nog een drietal marktomstandigheden die industriële contractuele uitbesteding bevorderen:

- een produkt waarvan de vraag zeer onzeker en onregelmatig is en onder invloed kan staan van seizoens- en cyclische invloeden;
- onvoldoende en instabiele vraag die massaproductie niet rechtvaardigt; de productie wordt dan ten dele uitbesteed;
- marktomstandigheden aan het begin of aan het eind van een bepaalde produkt-levenscyclus; hoe groter de snelheid waarmee een produkt van ontwerpfase naar produktiefase beweegt, hoe groter de kansen op de afzetmarkt; grotere snelheid wordt bereikt door hogere flexibiliteit van de organisatie; uitbesteding van produktietaken is dan een oplossing; daarnaast helpt uitbesteding om de produktiekosten tot een minimum te beperken zodat hierdoor blijvend concurrerend kan worden gewerkt.

Veranderingen in de produktiesfeer

Naast marktomstandigheden zijn er ook redenen aan te wijzen in de produktiesfeer die uitbesteding bevorderen, namelijk technologische kenmerken en vaste kapitaalkosten van de gebruikte produktietechnieken in het productieproces. Uitbesteding moet logistiek en produktietechnisch ingepast worden in het productieproces. Voor elk uit te besteden onderdeel moet dan van te voren een *'make-or-buy'*-afweging gemaakt worden. Factoren ten faveure van uitbesteding zijn bijvoorbeeld (Leus 1989a, p.4):

- *financiële overwegingen*: bijvoorbeeld het verband tussen de schaal van de uit te voeren activiteit en de voor die activiteit te plegen investeringen in produktiefactoren;
- *technisch-specialistische overwegingen*: afwezigheid van voldoende specialisme binnen het eigen bedrijf;
- *flexibiliteitsoverwegingen*: uitbesteding maakt het eigen bedrijf flexibeler in de markt; verbreken van een contract is eenvoudiger dan het afstoten van eigen kapitaal;
- *risicovermindering*: verschuiving van verantwoordelijkheid naar beneden in de produktiekolom.

Daarnaast is nog een aantal hiermee verweven ontwikkelingen aan te wijzen. Ten eerste de ontwikkeling van computertoepassingen in het productieproces waardoor de flexibiliteit sterk is toegenomen. Voorbeelden hiervan zijn flexibele automatisering, computer-aided design/computer-aided manufacturing (CAD/CAM) en robotisering. Door deze ontwikkelingen zijn een betere productieplanning, voorraadbeheer en logistiek mogelijk geworden, zowel bij de toeleveranciers als bij de uitbesteders. Hieruit voortvloeiend zijn concepten ontstaan als *'just-in-time delivery'* en *'zero-inventory'* die een zo klein mogelijke voorraadvorming beogen bij de uitbesteder, waardoor de voorraadkosten drastisch worden vermindert. Dergelijke concepten moeten echter wel samengaan met zeer hoge eisen aan de toeleveranciers, zowel organisatorisch (hoge leveringsfrequentie en levering op afroep van de uitbesteder) als technisch (hoge kwaliteit). Daarnaast zal de toeleverancier ook nog tegen een concurrerende prijs moeten leveren.

Twee andere belangrijke factoren die te maken hebben met de huidige uitbestedingstrend zijn de arbeidsmarkt en de voorraadbeheersing. Ten aanzien van de arbeidsmarkt geldt dat uitbesteding helpt de arbeidskosten zoveel mogelijk te beheersen door ze zoveel mogelijk te minimaliseren door middel van externalisering van de arbeid. De voorraadkosten zijn een onderdeel van de variabele kosten van de productie. Door uitbesteding van produktietaken worden deze variabele kosten zeer flexibel gemaakt, wat bijdraagt aan de flexibiliteit van de onderneming als geheel.

1.3 De toeleveranciers

Tussen toeleveranciers en uitbesteders kunnen diverse relatievormen ontstaan (zie ook hoofdstuk 2). Hierbij is meestal sprake van een afhankelijkheidsrelatie waarbij de toeleverancier meestal afhankelijk wordt geacht van de uitbesteder. Dit kan vooral mate tot uiting wanneer de toeleverancier levert aan een beperkt aantal uitbesteders, zodat er een geringe risicospreiding mogelijk is tussen de opdrachtgevers. Naast het aantal relaties is ook de inhoud van de relatie van belang, variërend van gestandaardiseerde incidentele toelevering tot gespecialiseerde structurele toelevering (zie indeling Kok in hoofdstuk 2). Vooral bij de laatste vorm komt veelvuldig een meer tweezijdige afhankelijkheid tussen toeleverancier en uitbesteder voor, omdat hierbij sprake is van een hoger niveau van betrokkenheid van de toeleverancier. Deze laatste vorm van toelevering, ook wel *'co-makership'* genoemd, wordt steeds belangrijker. Uitbesteders willen in toenemende mate het aantal toeleveranciers verminderen en de in te kopen componenten zoveel mogelijk vereenvoudigen, vergroten en combineren tot een klein aantal zogenoemde subsystemen. Echter lang niet iedere toeleverancier beschikt over de financiële en technische capaciteiten om te kunnen voldoen aan de gestelde eisen als volwaardige partner van een

uitbesteder. Een logische stap die hieruit kan voortvloeien is samenwerking tussen toeleveranciers onderling, waardoor zowel financiële risico's als specialismen worden gereduceerd om in een samenwerkingsverband te kunnen functioneren als volwaardige partner van de uitbesteder. Over deze en andere vormen van samenwerking wordt nader ingegaan in paragraaf 1.5.

1.4 De uitbesteders

Een algemene trend in het bedrijfsleven van de jaren tachtig is het zich terugtrekken op kernactiviteiten. Randactiviteiten worden afgestoten en uitbesteed. In de eerste plaats verhoogt uitbesteding de flexibiliteit van het bedrijf. Daardoor kan veel soepeler gereageerd worden op veranderingen in de markt. Er wordt zo gebruik gemaakt van de voordelen van zowel besparing op arbeidskrachten als kapitaalinvesteringen en worden de beheersrisico's zoveel mogelijk geminimaliseerd. In combinatie daarmee kunnen de integrale kosten binnen de gehele productieketen worden verlaagd. Een tweede reden voor uitbesteding is de mogelijkheid tot gebruikmaking van bestaande specialismen in de toeleveringsmarkt. Dit heeft als voordeel dat een toeleverancier vaak goedkoper en kwalitatief hoogwaardiger kan werken dan de uitbesteder, mede omdat de schaal waarop de toeleverancier werkt voordeliger is dan die van de uitbesteder. De moeilijkheid voor de uitbesteder is dat het bedrijf er voor moet zorgen niet geheel afhankelijk te worden van externe kennisbronnen, voor wat betreft de eigen strategische kennis en kernvaardigheden. Deze vormen namelijk het onderscheidend en concurrerend vermogen van het bedrijf in de markt. Uitbesteders en toeleveranciers zien zich steeds meer genoodzaakt om hun complementaire kernvaardigheden te bundelen, zodat naast gezamenlijke productie ook gezamenlijke produktontwikkeling of marktstrategieën optreden. Een dergelijke samenhang en bundeling van activiteiten en kernvaardigheden kan worden aangeduid met de term *'netwerk'*.

1.5 Netwerkvorming

In het verlengde van samenwerkingsverbanden op het gebied van onderlinge leveringen kunnen ook samenwerkingsverbanden in bredere zin ontstaan, op het gebied van gezamenlijke produktontwikkeling. Participanten in een dergelijk samenwerkingsverband, hier netwerk genoemd, leveren ieder op grond van hun eigen specialistische kennis een substantiële bijdrage in een nieuw te ontwikkelen produkt of component. Dit kan gebeuren in samenwerking met een bepaalde uitbesteder. Kleinere gespecialiseerde toeleveranciers kunnen onderling tot zo'n vorm van samenwerking komen. De reden voor het ontstaan van een dergelijk netwerk ligt opgesloten in de algemene oorzaken die de uitbestedingsgolf teweegbrengen. Vooral kleinere bedrijven komen onder enorme druk te

staan van vraagveranderingen in de markt (veranderende eisen van uitbesteders). Het ontwikkelen van nieuwe producten is een goede oplossing. Hiervoor ontbreken echter veelal de financiële middelen en een complete beheersing van alle daarvoor benodigde technische kennis. Dé oplossing is dan samenwerking met gelijkgestemde bedrijven, waardoor de benodigde technische kennis wordt gebundeld en tegelijkertijd de financiële middelen gezamenlijk kunnen worden opgebracht. Er zijn samenwerkingsverbanden van gelijk niveau (symmetrische verbanden), zoals (tijdelijk) tussen Philips en Sony waarbij kosten en know-how worden gedeeld. Daarnaast zijn er samenwerkingsverbanden van ongelijk niveau (asymmetrische verbanden), zoals een scheepswerf met zijn toeleveranciers. In dat geval bepaald de uitbesteder het eindproduct en is de toeleveranciers afhankelijk. Op hun beurt worden toeleveranciers dan weer uitbesteders. Een goed voorbeeld hiervan is de samenwerking van Fokker met haar toeleveranciers. Dit bedrijf ziet zichzelf als het *'hart van een industrieel-wetenschappelijk cluster, de spin in een web van economische en wetenschappelijke toeleveranciers'* (Volkskrant, 19 augustus 1995). Netwerkvorming wordt van toenemend belang geacht voor de ontwikkelingsmogelijkheden van het bedrijfsleven (Van der Weij 1995) en daarmee ten aanzien van de (inter)nationale concurrentiepositie. Meerdere auteurs wijzen op het gebrek aan empirisch materiaal op het gebied van de Nederlandse situatie met betrekking tot netwerkvorming (Enzing 1993, Hassink 1994, Waalkens 1995). Ook het Ministerie van Economische Zaken heeft het strategisch belang van samenwerking voor de ontwikkeling van het bedrijfsleven onderkend en heeft een actieprogramma ontwikkeld. In hoofdstuk 6 wordt dit nader toegelicht. Dergelijke samenwerkingsverbanden kunnen gekenmerkt worden door meerdere centrale doelen, en ook de industriële bedrijven als netwerkparticipanten kunnen diverse beweegredenen hebben om hieraan deel te nemen. Naast gezamenlijke service, logistieke activiteiten, marktwerking of kennisuitwisseling, is gezamenlijke produktontwikkeling een belangrijke reden voor bedrijven om samenwerking te zoeken met andere bedrijven in een zogenaamd netwerk. De vorming van dergelijke samenwerkingsverbanden is een ingewikkeld proces waarbij tal van factoren een rol kunnen spelen. Enerzijds spelen zakelijke argumenten in de vorm van financiële, strategische, technische en marktoverwegingen een rol, terwijl anderzijds het niet-zakelijke, persoonlijke aspect een belangrijke factor is in het ontstaan en functioneren van samenwerkingsverbanden. Als onderdeel van de niet-zakelijke factor in de vorming van netwerken kan de regionaal-culturele achtergrond van betrokken personen een rol spelen in de onderlinge herkenbaarheid en het onderlinge begrip van de participanten. In deel II wordt deze materie zowel vanuit de theorie als vanuit de empirie uitvoerig behandeld.

1.6 Ruimtelijke aspecten: afstand

De invloed van de onderlinge fysieke afstand tussen bedrijven met betrekking tot de vorming en de werking van industriële T&U-relaties en andersoortige industriële samenwerkingsverbanden vormt de centrale ingang van onderzoek in het eerste deel van het boek. De fysieke afstand kan enerzijds bepalend zijn voor het ruimtelijk spreidingspatroon van industriële bedrijvigheid en dus ook voor bedrijfsrelaties, en anderzijds een reden vormen tot allerlei vormen van ruimtelijke aanpassingen op de vestigingslocatie van bedrijven zelf. Uitbesteding moet nogal eens leiden tot verplaatsing naar elders. De afstand tot de toeleveranciers zal dan een rol spelen in het ontstane ruimtelijk produktienetwerk van de uitbesteder. Dit geldt zowel voor de immateriële als de materiële stromen tussen uitbesteder en toeleveranciers. Welke invloed afstand uitoefent op het ontstaan en functioneren van relaties en interacties tussen industriële ondernemingen is een van de onderzoeksvragen die in dit onderzoek zal worden beantwoord. Hoe beïnvloedt afstand de vorming en werking van bedrijfsrelaties met betrekking tot industriële toelevering en uitbesteding en netwerken. Naast invloeden op het ruimtelijk patroon kunnen ook eventuele ruimtelijke aanpassingen een rol spelen. Met name in verband met logistieke afwikkeling van goederenstromen en aspecten met betrekking tot voorraadbeheersing kunnen in nauwe bedrijfsrelaties aanpassingen in ruimtelijke zin worden doorgevoerd. Zo zal het noodzakelijk kunnen zijn intermediaire opslagplaatsen van goederen in te stellen, centraal gelokaliseerd tussen uitbesteder en toeleverancier, of ook aanpassingen op de locatie van de uitbesteder of bij de toeleverancier zelf (bijvoorbeeld extra opslagruimte). In theoretische zin zal hierop in hoofdstuk 2 nader worden ingegaan, terwijl hierover ook in de schriftelijke enquête en de interviews die worden besproken in hoofdstuk 4 navraag is gedaan.

1.7 Regionalisering van T&U-relaties en netwerken

Naast afstand kunnen ook andere ruimtelijke aspecten een rol spelen bij de vorming van T&U-relaties en netwerken tussen industriële bedrijven. Ten eerste speelt de regionale verscheidenheid in economische activiteit een rol. In het ene deel van het land bestaat een hoge dichtheid van economische activiteiten, bijvoorbeeld de Randstad, terwijl een ander deel van het land juist gekenmerkt kan worden door een lage graad van economische activiteit, bijvoorbeeld het Noorden van Nederland. Ten tweede is er de mogelijkheid dat bepaalde industriële activiteiten een zekere mate van regionale concentratie in de ruimte vertonen. Een voorbeeld hiervan is de glastuinbouw in het Westen des lands. Door agglomeratie-effecten kan een dergelijke concentratie zichzelf door de tijd heen versterken. Aangenomen mag worden dat regionaal-economische concentratie, of zij nu algemeen of sectorspecifiek van aard is, een effect zal

hebben op het ontstaan van toeleverings- en uitbestedingsrelaties. Regionale economische ontwikkeling wordt daarnaast uiteraard beïnvloed door de aan- of afwezigheid van allerlei specifieke ruimtelijke kenmerken, bijvoorbeeld bepaalde produktiefactoren, nabijheid van een afzet- of een arbeidsmarkt, kennispotentieel etc. Nieuwe activiteiten kunnen ontstaan door een historisch gegroeide samenstelling van dergelijke kenmerken. Een dergelijke samenstelling van regionale economische en sociale kenmerken kan neergeslagen zijn in een onderscheidende vorm van regionale cultuur van tradities, gewoonten, omgangsvormen en levenshouding, die zijn invloed heeft op de economische ontwikkeling van die regio. Naast deze autonome historische sociaal-economische ontwikkeling speelt de overheid nog een belangrijke rol in het beïnvloeden van regionaal-economische ontwikkeling via diverse, in de tijd variërende vormen van regionaal-economisch stimuleringsbeleid. Alle genoemde ontwikkelingen tezamen hebben vanzelfsprekend hun weerslag op de ontwikkeling van industriële T&U-relaties en het ontstaan van samenwerkingsverbanden tussen industriële bedrijven. In hoeverre de regionale verscheidenheid van economische ontwikkeling en cultuur in de zojuist beschreven betekenis hierbij een differentiërende rol speelt is een vraag die het centrale onderzoeksperspectief in deel II van het boek vormt. De aandacht wordt daarbij gericht op de factoren die een rol spelen in de oriëntatie van industriële bedrijven ten aanzien van de vorming van samenwerkingsverbanden met andere bedrijven.

1.8 Doel- en probleemstelling van het onderzoek

In aansluiting op de geschetste ontwikkelingen op het gebied van bedrijfsrelaties, zowel T&U-relaties als samenwerkingsverbanden in bredere zin, en in het bijzonder de ruimtelijke aspecten daarvan, kan de probleemstelling van het onderzoek worden geformuleerd. Rekening houdend met de uiteenlopende aspecten die in het onderzoek de revue passeren, wordt de probleemstelling in de gedaante van vier afzonderlijke onderzoeksvragen gepresenteerd:

1. op welke wijze zijn strategisch, organisatorisch en - als afgeleide daarvan- ruimtelijk, contractuele uitbesteding en toelevering gestructureerd in produktienetwerken?
2. in hoeverre speelt afstand een rol bij de totstandkoming en werking van T&U-relaties en wat zijn de effecten van T&U-relaties op het ruimtelijk produktienetwerk?
3. in hoeverre participeert het Nederlandse bedrijfsleven in samenwerkingsverbanden op het gebied van produktontwikkeling en welke factoren spelen een rol bij de totstandkoming en functionering van dergelijke samenwerkingsverbanden?
4. in welke mate zijn er verschillen in regionale oriëntatie van het industriële bedrijfsleven vast te stellen ten aanzien van onderlinge bedrijfsrelaties op het gebied van industriële toelevering en uitbesteding, produkt-

ontwikkeling en diensten.

Bovenstaande vraagstelling staat in dienst van een tweeledige doelstelling van het onderzoek. Deze kan op de volgende wijze worden omschreven:

1. het verkrijgen van inzicht in de ruimtelijke implicaties van het functioneren van toeleveranciers en uitbesteders in produktienetwerken binnen produkt-marktcombinaties als gevolg van wijzigingen in het strategisch beleid van ondernemingen.
2. het verkrijgen van inzicht in de stand van zaken in het Nederlandse bedrijfsleven met betrekking tot de vorming van samenwerkingsverbanden, de factoren die daarbij een rol spelen en het achterhalen van eventuele verschillen in regionale oriëntatie binnen het industriële bedrijfsleven met betrekking tot de vorming van dergelijke samenwerkingsverbanden.

1.9 De opbouw van de studie

Het eerste gedeelte van de studie wordt gekenmerkt door een centrale aandacht voor de invloed van de factor afstand in het ontstaan en de werking van industriële bedrijfsrelaties, terwijl in het tweede gedeelte de centrale aandacht uitgaat naar de vraag in welke mate industriële T&U-relaties en -samenwerkingsverbanden in bredere zin zijn geregionaliseerd en welke situationele aspecten daarop van invloed zijn.

In deel I zal worden begonnen met een theoretisch kader van het onderwerp in hoofdstuk 2, waarin naast de plaatsing van het onderzoek in de context van de geografische wetenschap eveneens aandacht is voor relevante bedrijfskundige inzichten betreffende het onderwerp. Daarnaast wordt hierin een uiteenzetting en verheldering gegeven van relevante begrippen omtrent het onderwerp. Vervolgd wordt met een verkennend hoofdstuk 3, waarin de stand van zaken met betrekking tot de relatie tussen toelevering, uitbesteding en afstand, die diende als uitgangspunt voor het huidige onderzoek, uit de doeken wordt gedaan. Deel I wordt besloten met hoofdstuk 4, dat bestaat uit een verslaglegging van een vijftal case-studies waarin per case een uitbesteder en haar onderliggende produktienetwerk centraal staat.

Deel II opent met een weergave van de belangrijkste resultaten van een aantal recent door anderen verrichte onderzoeken, waarbij naast het fenomeen toeleveren en uitbesteden ook netwerken aan de orde komen. Dit empirisch getinte hoofdstuk 5 dient ter inleiding en voorbereiding van het theoretische kader in hoofdstuk 6, waarin de begrippen regionaal complex, netwerk en cluster worden behandeld. Vanuit deze setting wordt in hoofdstuk 7 een eerste verkenning gedaan met betrekking tot het bestaan en de werking van industri-

ele netwerken in de praktijk. Deze verkenning wordt in hoofdstuk 8 gevolgd door de verslaglegging van een breder opgezet empirisch onderzoek naar de regionale oriëntatie van het industriële bedrijfsleven met betrekking tot de vorming van samenwerkingsverbanden op het gebied van produktontwikkeling en toelevering en uitbesteding en de inschakeling van diensten. Afsluitend worden in hoofdstuk 9 de belangrijkste bevindingen uit het onderzoek samengevat, met aandacht voor de ruimtelijke aspecten en de relevantie van regionaal-culturele verschillen en overheidsbeleid.

DEEL I

**TOELEVERING, UITBESTEDING
EN AFSTAND**