

**DE VESTIGINGSVOORDELEN VAN  
NOORD-NEDERLAND GEKWANTIFICEERD  
Stec Groep voor VNO-NCW Noord**

Uitgevoerd in opdracht van:



Nieuwe Stationsweg 15  
Postbus 188  
9750 AD Haren  
info@vno-ncwnoord.nl

Uitgevoerd door:



Toernooiveld 222  
Postbus 31210  
6503 CE Nijmegen  
info@stec.nl

Nijmegen, 23 oktober 2002

# INHOUDSOPGAVE

	<b>VOORWOORD</b>	<b>1</b>
<b>1.</b>	<b>WAT VOOR U LIGT</b>	<b>4</b>
	1.1 De situatie	4
	1.2 Onze aanpak	4
	1.3 Leeswijzer	8
<b>2.</b>	<b>CONCLUSIES: DE VESTIGINGSVOORDELEN GEKWANTIFICEERD</b>	<b>9</b>
	2.1 Productie- en assemblagebedrijf: investeringskosten in Noord-Nederland 28% lager dan Randstad	10
	2.2 Exploitatiekosten van een call center in Noord-Nederland ruim 25% lager dan in de Randstad	13
	2.3 Een shared services center is het beste uit in het Noorden: 22% lagere exploitatiekosten	15
	<b>BIJLAGEN</b>	
	A De vestigingsvoordelen gekwantificeerd	
	B Profiel van drie voorbeeldvestigers	
	C Profiel van drie modelsteden	
	D Kosten als vestigingsfactor	
	E Methodische verantwoording	

## VOORWOORD VNO-NCW NOORD

De publicatie die voor u ligt is in opdracht van VNO-NCW Noord gemaakt. Het is een gedegen onderzoek naar de kostenvoordelen van het Noord-Nederlandse ondernemingsklimaat in Nederlands perspectief.

Waarom deze studie? VNO-NCW Noord heeft de voorliggende studie geïnitieerd omdat zij het belangrijk vindt sterke punten van vestiging in Noord-Nederland voor het voetlicht te brengen:

- Noord-Nederland is gebaat bij een versterking van de marktdynamiek. Zie de inzet van het Kompasprogramma om tot 2006 43.000 nieuwe banen in het Noorden te creëren. Een versterking van de marktsector legt een steviger fundament onder gewenste ontwikkelingen in de private en publieke sector;
- Tot dit moment ontbrak het aan een heldere objectieve onderbouwing van de vestigingsvoordelen van Noord-Nederland;
- Ondernemingen met vestigingsdynamiek betrekken Noord-Nederland niet altijd bij de keuzeopties: veelal om goede redenen, maar regelmatig spelen subjectieve of vermeende oordelen ten onrechte een beslissende rol. Onbekendheid, psychologische beleving van afstand en tevens onbekendheid met de echte vestigingsvoordelen;

In internationaal perspectief wordt er al regelmatig onderzoek gedaan naar de positie van Nederland. We willen ons met de studie daarom meer richten op de Nederlandse markt. Voor veel ondernemingen die al in Nederland zijn gevestigd, zijn er psychologische barrières te slechten, veelal gerelateerd aan de afstand van Noord-Nederland ten opzichte van economische concentraties elders. We kennen de psychologische factoren allemaal: te ver reizen voor management, onbekend maakt onbemind, et cetera. We nemen aan dat het transparant maken van de vestigingsvoordelen een bijdrage kan leveren aan rationelere keuzes. De kostenvoordelen zijn met deze studie voor de eerste keer helemaal in kaart gebracht, daar kunnen bedrijven nu niet meer omheen. Naast natuurlijk de andere voordelen die Noord-Nederland biedt, zoals: letterlijk ruimte voor ondernemen, kwalitatief goede bedrijventerreinen en kantoorlocaties, goede kwaliteit aan arbeidspotentieel, veel hoogwaardige kennisinstellingen en een meewerkende overheid.

De studie richt zich vooral op de Nederlandse markt: ondernemingen die al lang in Nederland zijn gevestigd ofwel met hun nieuwe vestiging echt in Nederland gevestigd willen zijn. En dan richt deze studie zich niet zozeer op de activiteiten die nabijheid bij markten en klanten vereisen, zoals distributiecenters of verkoop- en marketingkantoren. Dan heeft Noord-Nederland natuurlijk minpunten vergeleken met regio's elders, gezien de binnen Nederland minder centrale ligging en relatief dunne economische structuur. De studie is vooral interessant voor ondernemingen die heel goed bij het Noorden zouden passen en waarin Noord-Nederland dus kostentechnisch goed uit de strijd komt: productievestigingen, call centers, kantoren waarbij financieel-administratieve processen worden afgewikkeld, et cetera.

Dan de resultaten: de kostenvoordelen blijken aanzienlijk. Voor een gemiddelde productievestiging zit dit voordeel vooral in de investeringskosten: deze zijn 34% lager dan in de Randstad. Voor de onderzochte kantoorvestigingen zijn vooral de jaarlijkse exploitatiekosten veel lager: 18 tot 20 % ten opzichte van de Randstad in de eerste jaren van vestiging. De kostenvoordelen ten opzichte van steden in Brabant, Gelderland en Overijssel zijn iets minder groot dan de vergelijking met de Randstad.

Wat vindt VNO-NCW Noord van de resultaten? Het bestuur van VNO-NCW Noord is positief over de resultaten van het onderzoek. Het geeft een aanvullend beeld over de kwaliteit van het noordelijke vestigingsklimaat ten opzichte van andere regio's binnen Nederland. Natuurlijk zijn er meerdere overwegingen te bedenken die uiteindelijk leiden tot de keuze voor een bepaalde vestigingslocatie. De meerwaarde van het door de Stec Groep uitgevoerde onderzoek is in de eerste plaats dat een cijfermatig completer beeld wordt verkregen van de kwaliteiten en mogelijkheden van Noord-Nederland als vestigingslocatie voor bedrijven; in het bijzonder voor specifieke typen van bedrijvigheid. Transparant gemaakte kostenvoordelen bieden meer armslag bij serieuze oriëntatie. Immers, het Noorden is voor velen nog een regio die slechts met moeite op het netvlies verschijnt, op het moment dat men zich vragen stelt over (toekomstige) bedrijfsvestiging. Daarbij is Noord-Nederland een regio die extra bedrijvigheid van harte verwelkomt. Het lijkt ons van belang dat veel ondernemingen zich rekenschap nemen van de uitkomsten. In het bijzonder die ondernemingen die uitkijken naar een tweede of derde vestiging, ofwel toch al van plan waren te verhuizen.

Ten slotte nog dit: we pleiten absoluut niet voor het neerzetten van Noord-Nederland als een regio waar het goedkoop ondernemen is. Nee: in Noord-Nederland is het vooral goed ondernemen (voor veel bedrijven net zo goed of beter dan elders), waarbij ook de kosten nog eens beduidend lager zijn. Dat moet ondernemingen toch aanspreken.

*ing. P. de Jong*  
*voorzitter VNO-NCW Noord*

*J.N.M. Haerkens MIB*  
*algemeen secretaris VNO-NCW Noord*

*Haren, 23 oktober 2002*

## 1. WAT VOOR U LIGT

*Eerst geven we in paragraaf 1 kort de uitgangssituatie weer. Waarom dit onderzoek? Daarna zetten we uiteen welke stappen we hebben gezet in deze studie (paragraaf 2). In de laatste paragraaf geven we de leeswijzer bij het rapport.*

### 1.1 De situatie

*Noord-Nederland biedt nieuwvestigers vestigingsvoordelen, maar deze zijn nog niet helder doorgerekend* VNO-NCW Noord streeft naar versterking van de Noord-Nederlandse economie en naar verbetering van het ondernemingsklimaat. Een belangrijk aspect is het aantrekken van nieuwe vestigers. VNO-NCW Noord wil de aantrekkelijkheid van Noord-Nederland voor nieuwe vestigers bevorderen, vooral door de vestigingsvoordelen helder in beeld te brengen. Bij veel ondernemingen spelen subjectieve facetten een rol bij de locatiebeslissing, dat is uit verschillende onderzoeken gebleken: zij maken een minder rationele keuze voor een vestigingslocatie en kiezen bij een nieuwe vestiging eerder voor bijvoorbeeld de Randstad dan Noord-Nederland. VNO-NCW Noord wil daarom de feitelijke vestigingsvoordelen van Noord-Nederland transparant maken: wat zijn de financiële voordelen van vestiging in Noord-Nederland ten opzichte van vestiging in andere delen van Nederland? VNO-NCW Noord vroeg de Stec Groep deze vestigingsvoordelen financieel door te rekenen. Als de verschillen tussen steden en regio's helder en significant zijn, kiezen ondernemers meer rationeel, is de veronderstelling.

### 1.2 Onze aanpak

Dit onderzoek is gericht op het objectiveren van de kostenvoordelen van Noord-Nederland vergeleken met andere regio's in Nederland. We hebben gekozen om dit te doen aan de hand van de kosten voor meerdere (3) representatieve voorbeeldvestigings<sup>1</sup>.

---

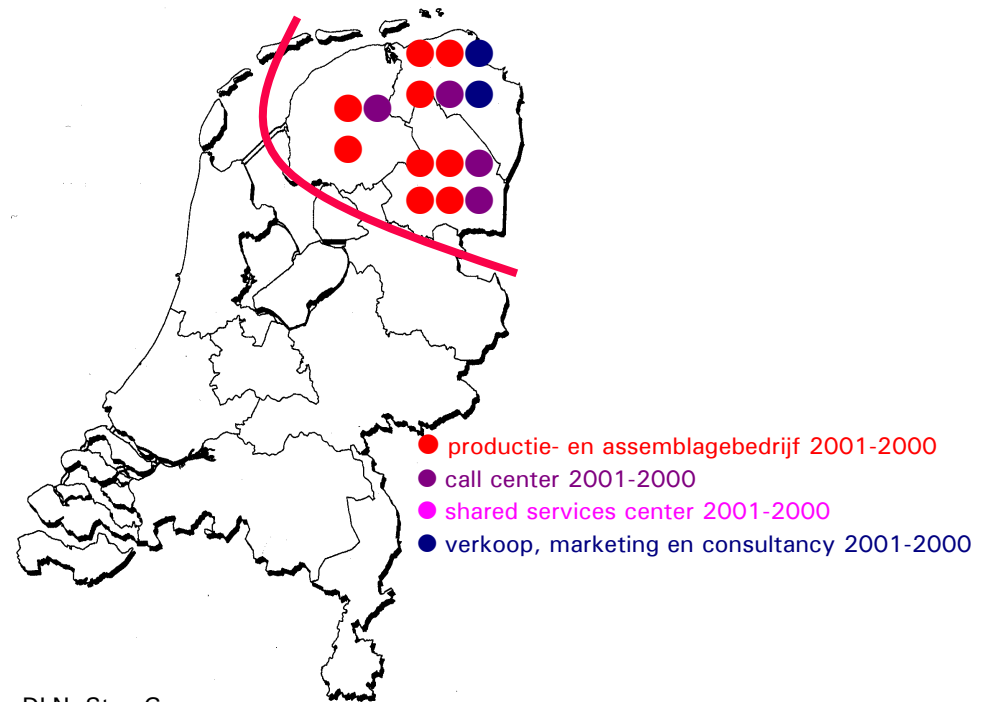
<sup>1</sup> De studie gaat dus niet in op de reeks kwalitatieve factoren die een rol spelen bij locatiebeslissingen danwel de integrale afweging van steden voor de onderzochte ondernemingen.

In deze paragraaf vatten we de aanpak samen<sup>2</sup>.

*Stap 1: keuze voorbeeldvestigings*

Bij de keuze voor de drie typen vestigings die we in het onderzoek betrokken, was belangrijk dat de bedrijven in potentie geïnteresseerd moeten zijn in Noord-Nederland. We selecteerden de bedrijven op basis van het profiel van Noord-Nederland en feitelijke locatiebeslissingen in de afgelopen jaren (figuur 1). Om die reden is het voor dit onderzoek minder relevant te kiezen voor een verkoopkantoor met geheel Nederland als marktgebied of voor een internationaal hoofdkantoor: dit type vestiger heeft nu eenmaal minder voorkeur voor Noord-Nederland (Bron: DLN, Stec Groep). Daarnaast vonden we het voor deze studie belangrijk om voorbeeldvestigings te hanteren waarbij kosten een majeure rol spelen bij de keuze voor een nieuwe locatie: de relevantie van de resultaten is dan immers het grootst. Figuur 2 geeft een indicatie van het belang van kosten voor verschillende activiteiten van ondernemingen.

Figuur 1. Bovenregionale locatiebeslissingen in Noord-Nederland, 2001-2000



Bron: DLN, Stec Groep

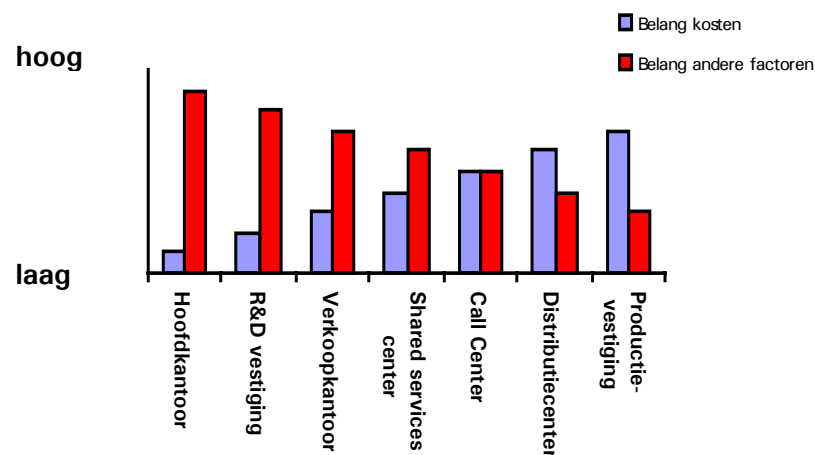
<sup>2</sup> Een uitgebreide beschrijving en verantwoording van onze onderzoeksmethode treft u aan in bijlage e.

Voorgaande overwegingen leiden tot de keuze voor de volgende voorbeeldvestigingsfactoren:

1. (elektrotechnisch) productie- en assemblagebedrijf;
2. call center, we hebben dit geconcretiseerd met een helpdesk van een ICT-bedrijf;
3. shared services center (van bijvoorbeeld een financiële dienstverlener).

Van deze bedrijven hebben we een uitgebreid profiel gemaakt (bijlage b), inclusief een gemiddelde investerings- en exploitatierekening. Deze rekeningen geven een goede indruk van de belangrijkste kostenposten voor de bedrijven bij respectievelijk de startup en gedurende de jaren daarna.

Figuur 2: belang van kosten als vestigingsfactor

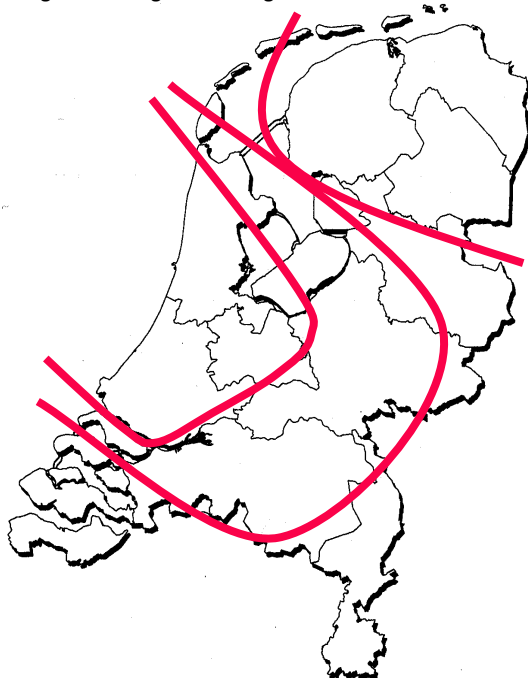


Bron: Stec Groep, Logica in Locatiepatronen, 2002

### Stap 2: keuze modelsteden

Vervolgens kiezen we drie modelsteden waarvoor we de daadwerkelijke kostenverschillen doorrekenen. We onderscheiden de volgende regio's:

Figuur 3: regio-indeling



- een gemiddelde stad in de Randstad;
- een gemiddelde stad in de eerste schil om de Randstad: de provincies Noord-Brabant, Gelderland, Overijssel;
- een gemiddelde stad in Noord-Nederland.

Van de modelsteden (gemiddelde van de steden per regio) presenteren we in bijlage c alle relevante gegevens: het profiel, economische kengetallen en gegevens specifiek van belang voor de voorbeeldvestigers.

#### *Stap 3: de berekening*

We gebruiken de volgende indeling voor de kosten:

1. kosten voor personeel (loonkosten, maar ook kosten voor verloop en werving);
2. kosten voor huisvesting (grond-/bouwkosten of huurkosten);
3. overige kosten voor machines en andere productiemiddelen, gas, water en licht maar ook telecommunicatie.

Uitgangspunt is dat de eerste twee kostensoorten regioafhankelijk zijn en dat de regionale verschillen in de overige kosten - ofschoon ze er bij enkele typen kosten wel degelijk kunnen zijn - nihil zijn. Ook bekijken we of de drie regio's over vestigingssubsidies beschikken die van invloed kunnen zijn op de investeringen danwel exploitatiekosten.

Vervolgens berekenden we (in bijlage a) voor de drie voorbeeldbedrijven wat de kostenverschillen zijn wanneer zij zich vestigen in de Randstad, een stad in de eerste schil om de Randstad of in Noord-Nederland, inclusief de vraag: voor welk type bedrijven is Noord-Nederland nu relatief meer of minder aantrekkelijk? En waarin zit dan de aantrekkelijkheid?

### 1.3 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 geeft de conclusies van de studie helder weer. Wat zijn de voordelen (uitgedrukt in getallen en percentages) voor de drie voorbeeldbedrijven wanneer zij kiezen voor vestiging in Noord-Nederland. En, voor welk type bedrijven is Noord-Nederland (wat kosten betreft) relatief gezien het meest aantrekkelijk?

U treft in de bijlagen een uitgebreide onderbouwing van onze conclusies:

- in bijlage a vindt u de finale berekening op grond waarvan wij de conclusies trekken. Hoe ziet de investerings- en exploitatierekening van elke voorbeeldvestiger in de drie regio's eruit?;
- in bijlage b treft u de profielen van de bedrijven die we hanteerden als voorbeeldvestiger;
- bijlage c geeft de factsheets van de steden;
- bijlage d geeft een onderbouwing van de keuze van de drie voorbeeldvestigers, onze visie op vestigingsfactoren en de keuze van de modelsteden;
- in bijlage e werken we de methodische verantwoording van deze studie uit: gebruikte uitgangspunten en bronnen staan hier uitgebreid weergegeven.

*Enkele definities vooraf die het lezen gemakkelijker maken:*

Activiteit: functie van een vestiging. Betreft het bijvoorbeeld een call center, een hoofdkantoor, een verkoop-, marketing- en saleskantoor of een distributiecenter?

Shared services center: vestiging waarin diverse ondersteunende activiteiten van een onderneming uit efficiencyoverweging zijn geconcentreerd. Het gaat vaak om grote operaties waarbij activiteiten vanuit verschillende regio's of landen zijn samengevoegd. Een shared services center kan overigens ook voor derden werkzaam zijn.

## 2. CONCLUSIES: DE VESTIGINGSVOORDELEN GEKWANTIFICEERD

*In dit hoofdstuk leest u de conclusies: welke regio's in Nederland leveren voor drie typen bedrijven de meeste kostenvoordelen op? We bekijken dit voor een gemiddeld productie- en assemblagebedrijf, een gemiddeld call center en een gemiddeld shared services center, die overwegen zich te vestigen in een stad in de Randstad, net daarbuiten of in Noord-Nederland.*

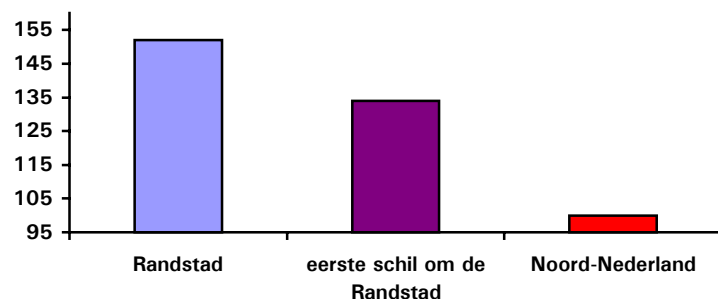
### Allereerst: het totaalbeeld

#### Ranglijst vestigingsplaatsen op basis van kostenvoordelen voor drie typen bedrijven

Type bedrijf	Meest aantrekkelijk	Minder aantrekkelijk	Minst aantrekkelijk
Productie- en assemblagebedrijf	Noord-Nederland	Eerste schil	Randstad
Call center	Noord-Nederland	Eerste schil	Randstad
Shared services center	Noord-Nederland	Eerste schil	Randstad

## 2.1 Productie- en assemblagebedrijf: investeringskosten in Noord-Nederland 34% lager dan Randstad

Regionale verschillen in investeringskosten voor een productie- en assemblagebedrijf



in €	Randstad	Eerste schil	Noorden
Grond	4.675.000	2.275.000	1.175.000
Bouw	5.980.000	5.820.000	5.700.000
Overig	10.621.000	10.621.000	10.621.000
<b>Index sub</b>	<b>121</b>	<b>107</b>	<b>100</b>
Subsidie	-	-	-3.499.000
<b>Totaal</b>	<b>21.276.000</b>	<b>18.716.000</b>	<b>13.997.000</b>
<b>Index totaal</b>	<b>152</b>	<b>134</b>	<b>100</b>

*De grondkosten en bouwkosten zijn in Noord-Nederland 21% lager dan in de Randstad*

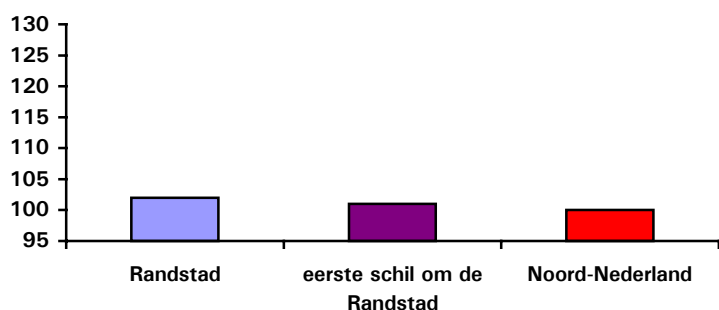
De grote verschillen in de investeringskosten die een gemiddeld productie- en assemblagebedrijf maakt in de drie verschillende regio's worden veroorzaakt door de grond- en bouwkosten. Sowieso liggen de kosten van de aankoop van de benodigde grond lager in Noord-Nederland, daarnaast zijn ook de bouwkosten lager<sup>3</sup>. Zie bijlage a voor een complete onderbouwing van de investeringsrekening van het productie- en assemblagebedrijf bij vestiging in de drie verschillende regio's.

<sup>3</sup> Het verschil in bouwkosten wordt onder meer veroorzaakt door de lagere personeelskosten die gepaard gaan met de bouw van bedrijfsruimte in Noord-Nederland. De personeelskosten maken namelijk ongeveer tweederde uit van de totale bouwkosten. Precieze effect van doorwerking van regionale verschillen in bouwkosten veroorzaakt door loonkosten is niet te bepalen. Het verschil tussen kosten en commerciële tarieven die worden gehanteerd kunnen wellicht maken dat de bouwkosten licht lager ofwel hoger uitvallen dan hier vermeld.

*Noord-Nederlandse subsidie voor een productie- en assemblagebedrijf: 20% extra voordeel op de totale investering*

Noord-Nederland kent de Investerings Premieregeling (IPR) en het Besluit Subsidies Regionale Investeringsprojecten (BSRI) voor nieuwvestigers, de andere regio's niet. Voor ons productie- en assemblagebedrijf betekent de BSRI een bijdrage aan de totale investering van maximaal 20%: een fors effect. Zonder deze subsidie is Noord-Nederland kostentechnisch overigens nog steeds veel aantrekkelijker dan de Randstad of een stad in de eerste schil, zagen we hiervoor.

**Regionale verschillen in exploitatiekosten voor een productie- en assemblagebedrijf**



<i>in €</i>	Randstad	Eerste schil	Noorden
Personeel	3.542.000	3.430.000	3.336.000
Overig	6.143.000	6.143.000	6.143.000
<b>Index sub</b>	<b>102</b>	<b>101</b>	<b>100</b>
<i>Subsidie</i>	-	-	-
<b>Totaal</b>	<b>9.685.000</b>	<b>9.573.000</b>	<b>9.479.000</b>
<b>Index totaal</b>	<b>102</b>	<b>101</b>	<b>100</b>

*De exploitatiekosten van een productie- en assemblagebedrijf verschillen slechts enkele procenten*

Als de vestiging van het productie- en assemblagebedrijf operationeel is, dan blijken de verschillen in de exploitatiekosten tussen de drie regio's relatief klein: enkele procenten. Dit wordt vooral veroorzaakt doordat het grootste deel van de kosten voor exploitatie van een productie- en assemblagebedrijf minder of niet regionaal gebonden zijn: verschillen in kosten voor productiemiddelen en grondstoffen lopen in de diverse regio's vrijwel niet uiteen. De kosten die wel regionaal verschillen, de personeelskosten, maken daarentegen slechts een relatief beperkt deel uit van de totale exploitatierekening.

### *Een laatste effect op de regionale kostenverschillen*

In de berekening is enkel gewerkt met loongegevens, omdat geen harde gegevens beschikbaar zijn over kosten voor werving en verloop per regio<sup>4</sup>. Voor een goede beoordeling van de kostenvoordelen vinden we het echter essentieel om hierover toch indicatieve uitspraken te doen. Onze inschatting is dat het effect van de kosten voor werving en verloop zal betekenen dat in de eerste schil om de Randstad de personeelskosten nog eens 2% hoger uitvallen dan in Noord-Nederland en in de Randstad zo'n 4%. Het betreft hier een conservatieve expertinschatting. Effect van de extra personeelskosten op de totale exploitatiekosten: in de Randstad liggen de exploitatiekosten nu 4% en in de eerste schil 2% hoger dan in Noord-Nederland. Bijlage a en e geven gedetailleerde informatie hierover.

#### Conclusies:

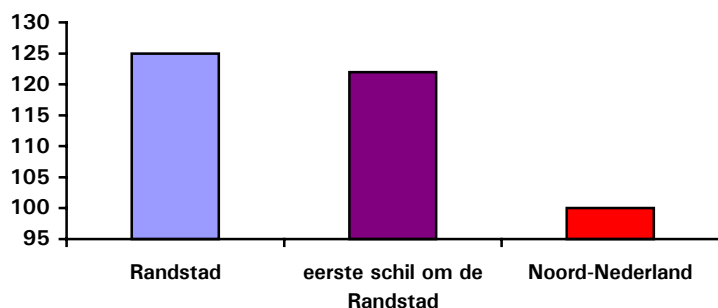
- Voor een productie- en assemblagebedrijf is Noord-Nederland kostentechnisch gezien veel aantrekkelijker dan de Randstad of de eerste schil om de Randstad. Er zijn vooral grote verschillen in de investeringen die het bedrijf moet doen bij vestiging, de exploitatiekosten lopen veel minder ver uiteen.
- Lagere grond- en bouwkosten betekenen een verschil van 21% op de investeringsrekening tussen de Randstad en Noord-Nederland.
- Inclusief de subsidie voor een nieuwvestigend bedrijf in Noord-Nederland zijn de investeringskosten in het productie- en assemblagebedrijf, in Noord-Nederland ongeveer 34% lager dan in de Randstad.
- Wanneer het bedrijf operationeel is, zit het kostenvoordeel van Noord-Nederland enkel in de personeelskosten. Harde loonkosten betekenen hier een verschil van 2% tussen Noord-Nederland en de Randstad. Kosten voor werving en verloop hogen deze verschillen met enkele procenten op.

---

<sup>4</sup> Deze kosten zullen zeker verschillen gezien de duidelijke verschillen in krapte op de arbeidsmarkt in de verschillende regio's.

## 2.2 Exploitatiekosten van een call center in Noord-Nederland ruim 20% lager dan in de Randstad

Regionale verschillen in exploitatiekosten voor een call center



in €	Randstad	Eerste schil	Noorden
Personeel	1.678.000	1.641.000	1.584.000
Huisvesting	94.000	64.000	55.000
Overig	444.000	444.000	444.000
Index sub	106	103	100
Subsidie	-	-	317.000
<b>Totaal</b>	<b>2.216.000</b>	<b>2.149.000</b>	<b>1.766.000</b>
Index totaal	125	122	100

*Verskil in personeelskosten maakt exploitatiekosten in Noord-Nederland 6% lager dan in Randstad*

De verschillen in exploitatiekosten voor een gemiddeld call center tussen de Randstad, de regio net daarbuiten en Noord-Nederland zijn fors (zie ook bijlage a). Belangrijke factor: verschil in personeelskosten in de drie regio's. De verschillen in loonkosten tussen de regio's werken door in de exploitatiekosten van dit arbeidsintensieve type bedrijvigheid.

Ook de kosten van huisvesting voor een call center zijn niet hetzelfde in de verschillende regio's. Deze verschillen zijn opmerkelijk (in de Randstad liggen de huurkosten van een kantoorpand ruim 40% hoger dan in Noord-Nederland), maar op de totale exploitatiekosten van een call center niet cruciaal.

*Noordelijke subsidie kan voor een call center 15% uitmaken op de exploitatiekosten in eerste 2 jaar*

Naast de verschillen in arbeidskosten, is vestiging in Noord-Nederland voor een call center ook aantrekkelijk vanwege de subsidie (LPR) die kan worden verkregen. Voor een gemiddeld call center betekent dit al snel een verschil van ongeveer 15% op de totale exploitatiekosten in de eerste twee jaar.

### *Een laatste effect op de regionale kostenverschillen*

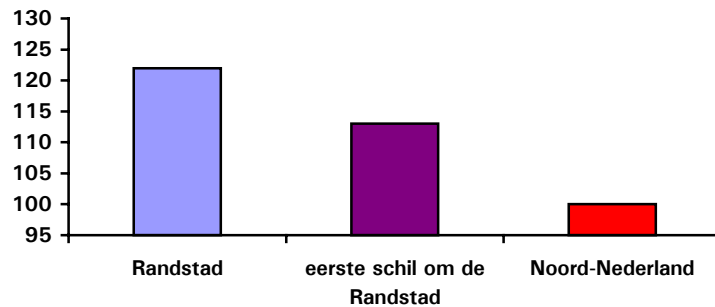
In de getoonde berekening is alleen gewerkt met de harde loongegevens. Naast deze harde loonkosten moet ook de rol van diverse indirecte kosten van arbeid niet over het hoofd worden gezien. In de Randstad liggen de kosten van werving en verloop gezien de krapteverschillen op de arbeidsmarkt op een hoger niveau dan net buiten de Randstad, maar vooral ook hoger dan in Noord-Nederland. We gaan er op basis van expertinschattingen van uit dat dit betekent dat in de Randstad de personeelskosten gemiddeld nog eens 4% hoger zullen liggen en in de gemiddelde stad in de eerste schil 2% hoger. Totaal effect: het niveau van de totale exploitatiekosten ligt in de Randstad 29% hoger dan in Noord-Nederland en in de eerste schil 24% hoger.

#### Conclusies:

- Noord-Nederland is (kostentechnisch) de meest aantrekkelijke locatie voor een call center.
- Grote verschil in kosten wordt bepaald door de harde loonkosten van personeel. Ook de huur van een kantoorpand is in Noord-Nederland voordeliger. Effect: kosten in de Randstad liggen 6% hoger dan in Noord-Nederland.
- Vestigingssubsidie (LPR) betekent voor een call center in Noord-Nederland een bijdrage van 15% aan de exploitatiekosten in de eerste 2 jaar. Effect hiervan op de totale exploitatiekosten: kosten in de Randstad liggen 25% hoger en in de eerste schil 22% hoger dan in Noord-Nederland.
- Kosten voor werving en verloop in de drie regio's verschillen, maar zijn niet hard te berekenen. Op basis van expertinschattingen over deze kosten berekenen we dat de totale exploitatiekosten in de Randstad gedurende de eerste twee jaar van vestiging 29% hoger liggen dan in Noord-Nederland.

## 2.3 Een shared services center is het beste uit in het Noorden: 18% lagere exploitatiekosten

### Regionale verschillen in exploitatiekosten voor een shared services center



in €	Randstad	Eerste schil	Noorden
Personeel	6.812.000	6.367.000	6.383.000
Huisvesting	671.000	456.000	394.000
Overig	1.333.000	1.333.000	1.333.000
<b>Index sub</b>	<b>109</b>	<b>101</b>	<b>100</b>
<i>Subsidie</i>	-	-	908.000
<b>Totaal</b>	<b>8.816.000</b>	<b>8.156.000</b>	<b>7.202.000</b>
<b>Index totaal</b>	<b>122</b>	<b>113</b>	<b>100</b>

*Exploitatiekosten van een shared services center zijn het laagst in Noord-Nederland: 8% verschil met de Randstad*

Een shared services center is net als een call center arbeidsintensief (zie bijlage b)<sup>5</sup>. Personeelskosten maken 77% uit van de totale exploitatiekosten van een shared services center. De personeelskosten verschillen ook hier fors per regio.

Verskil in personeelskosten en huisvestingskosten betekenen voor een bedrijf dat zich in Noord-Nederland vestigt een kostenvoordeel van 8% ten opzichte van vestiging in de Randstad (subsidie buiten beschouwing gelaten).

<sup>5</sup> In vergelijking tot het call center zijn er overigens enkele verschillen: zo ligt het opleidingsniveau van medewerkers in shared services centers gemiddeld genomen hoger.

*Subsidieregeling maakt Noord-Nederland extra aantrekkelijk voor shared services centers: 11% van de exploitatiekosten in de eerste 2 jaar*

De beschikbare subsidieregeling (LPR) in Noord-Nederland maakt vestiging in dit gebied extra aantrekkelijk voor een gemiddeld shared services center. Door gebruik te maken van subsidies vallen de exploitatiekosten voor het onderzochte shared services center op jaarbasis nog eens bijna 11% lager uit. Echter, ook zonder deze subsidieregeling is vestiging in Noord-Nederland voor een shared services center aantrekkelijker. Het verschil tussen Noord-Nederland en de eerste schil om de Randstad is overigens beperkt wanneer de subsidie buiten beschouwing wordt gehouden.

*Een laatste effect op de regionale kostenverschillen*

In de berekening zijn enkel de feitelijke loonkosten meegenomen. Over de zeker aanwezige verschillen in kosten voor werving en verloop zijn geen goede gegevens beschikbaar. Op basis van expertinschattingen gaan we er van uit dat de personeelskosten in de Randstad nog eens 4% hoger liggen door hogere kosten voor werving en verloop. In de eerste schil liggen de personeelskosten hierdoor 2% hoger dan in Noord-Nederland. Resultaat hiervan is dat de totale exploitatiekosten in de Randstad met het meenemen van deze kosten 26% boven het niveau van Noord-Nederland liggen en in de eerste schil 15% hoger.

**Conclusies:**

- Noord-Nederland is wat kosten betreft de meest aantrekkelijke locatie voor een gemiddeld shared services center.
- Flinke verschillen in personeelskosten tussen de regio's en verschillen in kosten voor huisvesting resulteren er in dat in de Randstad de exploitatiekosten 9% hoger uitvallen dan in Noord-Nederland.
- Subsidie (LPR) maakt Noord-Nederland extra aantrekkelijk. Voor het onderzochte shared services center draagt de subsidie zo'n 11% bij aan de totale exploitatiekosten in de eerste twee jaar. Verschillen tussen de Randstad, de eerste schil en Noord-Nederland worden hierdoor vergroot: totale exploitatieplaatje valt hier respectievelijk 22 en 13% hoger uit.
- Minder 'harde' kosten voor werving en verloop vergroten de verschillen tussen de regio's nog eens. Randstad scoort dan in totaal 26% hoger dan Noord-Nederland, eerste schil: 15% hoger dan Noord-Nederland.