

# “Noordoost-Nederland en Noordwest-Duitsland: overeenkomsten en verschillen tussen de regionale economieën<sup>1</sup>”

Notitie op basis van de presentatie gehouden op de discussiebijeenkomst over de toekomstperspectieven van de economische betrekkingen van de Nieuwe Hanze Interregio in De Bokkepruik te Hardenberg op 5 april 2006

door

**Prof.dr. Jouke van Dijk**

Hoogleraar Regionale Arbeidsmarktanalyse aan de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen  
van de Rijksuniversiteit Groningen, Postbus 800, NL-9700 AV Groningen.  
E-mail: Jouke.van.Dijk@rug.nl

## **Inleiding**

De Nieuwe Hanze Interregio (NHI) bestaat aan de Nederlandse kant uit de noordelijke provincies Groningen, Drenthe, Fryslân en Overijssel en aan de Duitse kant uit de deelstaten Niedersachsen en Bremen. In deze notitie wordt een vergelijking gepresenteerd van de regionale economieën aan beide kanten van de grens. Daarbij wordt vooral gekeken naar de verschillen in de sectorstructuur, ook binnen de industrie en (commerciële) diensten, maar ook wordt ingegaan op de geopolitieke situatie van de Nieuwe Hanze Regio. Tot slot wordt ingegaan op de perspectieven voor samenwerking en de vraag: ‘Kunnen we elkaar helpen of zijn we concurrenten?’. Bijlage A van deze notitie bevat de hand-out van de Powerpresentatie die op 5 april 2005 in Hardenberg is gehouden. In deze notitie zal naar de genummerde slides worden verwezen. In Bijlage B zijn gedetailleerde cijfers opgenomen over de werkgelegenheid naar bedrijfstak die zijn gebruikt voor de vergelijking van de sectorstructuur aan beide zijden van de grens van de NHI.

## **De geopolitieke situatie**

De NHI ligt geografisch gezien op de verbindingsas tussen de grote EU-landen Frankrijk en Engeland en de Scandinavische landen. Aan de oostkant ligt de NHI op de route naar Polen en de Baltische staten (slides 3, 5 en 6). De stedelijke gebieden in de NHI worden gekenmerkt door een hoog inkomensniveau, maar de groei is maar matig vergeleken met stedelijke gebieden in de Baltische staten en de Scandinavische landen (slide 4). Daarbij hebben de Scandinavische gebieden een veel hoger inkomensniveau dan de Baltische staten. Hoewel de Scandinavische en Baltische landen vanwege de groeiverwachtingen aantrekkelijke handelspartners zijn, is de afstand groot. De beste mogelijkheden

---

<sup>1</sup> Met dank aan Frank van Es en Lourens Broersma voor hun hulp bij het verzamelen en analyseren van de gegevens. Voor de presentatie is gebruik gemaakt van informatie en kaarten uit de studie “Europaregion-nordwest.de” door N. Lutsky, W. Wehling, H. Landsberg, S. Platzdasch en T. Rams. Bremen. BAW, November 2005.

lijken daarom te liggen in contacten met de regio Kopenhagen/Malmö met zeer hoge groei door de nieuwe verbinding met Zweden en met de regio's in het noorden van Polen. Goede infrastructurele verbindingen, zoals via een Küstenautobahn, zijn noodzakelijk op van de ontwikkeling in deze regio's te kunnen profiteren.

Het ligt echter meer voor de hand om eerst te kijken naar de mogelijkheden voor het intensiveren van de economische relaties tussen het Nederlandse en Duitse deel van de NHI. Uit slide 7 blijkt dat vanuit het centrum in het Nederlandse deel van de NHI de afstand tot Bremen ongeveer even groot is als tot Amsterdam. Het Ruhr-gebied ligt zeker vanuit Twente dichterbij dan de in het oosten van het Duitse NHI deel gelegen hoofdstad van Niedersachsen Hannover. Als we vanuit het centrum van het Duitse NHI-deel een evengrote cirkel trekken als de cirkel die vanuit het centrum van het Nederlandse deel Amsterdam en Bremen raakt, dan wordt de Nederlandse grens maar nauwelijks bereikt. Het Duitse Hanze deel is qua inwoners en werkgelegenheid ca. drie keer zo groot als het Nederlandse deel (slide 8), waarbij de bevolkingsdichtheid in het Duitse deel iets geringer is dan in het Nederlandse NHI-deel. Voor zowel het Duitse als het Nederlandse NHI deel geldt dat de bevolkingdichtheid lager is dan het nationale gemiddelde. Waar het Nederlandse deel nog ca. 16% van de nationale economie omvat is dat van het Duitse NHI-deel maar 10%. Gezien het verschil in omvang van het Duitse en het Nederlandse NHI-deel en de afstand, zal naast de vergelijking tussen de NHI-delen aan beide kanten van de grens ook een vergelijking gemaakt worden met de regio Weser-Ems dat grenst aan Nederland en qua omvang vergelijkbaar is met het Nederlandse NHI-deel.

Hoewel er zeker over en weer economische relaties zijn is geen uitgebreid cijfermateriaal voorhanden over de intensiteit van de relaties tussen de Nederlandse en Duitse NHI-delen. Uit het kaartje (slide 9) waarin de omvang van het aantal buitenlanders die over de grens wonen wordt weergegeven, blijkt dat deze aantallen langs de grens van Groningen en Drenthe met Duitsland zeer gering zijn. In Twente en in het Zuiden van Nederland is het grensoverschrijdende wonen een veel meer voorkomend verschijnsel. De lage bevolkingsdichtheid in de noordelijke grensgebieden speelt daarbij natuurlijk ook een rol. Uit krantenberichten blijkt dat er met regelmaat initiatieven tot grensoverschrijdende samenwerking worden genomen op het gebied van onderwijs en cultuur (slide 10). Toch is er soms ook weerstand: de Meyer-werf in Papenburg liet recentelijk weten dat cruiseschepen niet in de Nederlandse Eemshaven, maar in Emden worden afgebouwd. Volgens directeur Bernard Meyer "verdient een Duits schip van een Duitse eigenaar een Duitse haven" (Dagblad van het Noorden, 4 april 2006). Ook in beleidstukken wordt vaak geen rekening gehouden met voorzieningen aan de andere kant van de grens. Uit een kaart met per postcodegebied de afstand tot een oprit van de autosnelweg van het Nederlandse Ruimtelijk Planbureau blijkt dat de afstand tot een oprit langs de Drents-Duitse grens nogal groot is (slide 11). Maar daarbij wordt geen rekening gehouden met de A31 die aan de Duitse kant van de grens loopt. Uit de kaart van het Duitse gebied naast het Nederlandse NHI-deel blijkt dat dit gebied de laatste tien jaar een hogere werkgelegenheidsgroei laat zien dan voor Duitsland als geheel (slide 12). Ook de werkloosheid is er lager. Voor de

periode tot 2020 wordt voor dit gebied een groei van de bevolking verwacht. Echter, in het noordelijke kustgebied van het Duitse NHI-deel is de economische situatie duidelijk minder rooskleurig. Dit geldt ook voor het kustgebied van het Nederlandse NHI-deel en ook langs het de grens met Groningen en Drenthe (slide 13), maar voor het hele Nederlandse NHI-gebied geldt ook dat de werkgelegenheids groei niet onder doet voor de nationale ontwikkeling.

### **Vergelijking van de economische ontwikkeling en sectorstructuur.**

Als we de sectorstructuur van het Nederlandse en het Duitse NHI-deel vergelijken dan blijkt dat in de periode 1987-2004 aan beide kanten van de grens het aandeel van de werkgelegenheid in de industrie afneemt en dat van de dienstensector neemt toe (slide 15). De omvang van de landbouw is overal klein. Hoewel de dienstensector in beide Hanze-delen aanzienlijk groter is dan de industrie, blijkt uit de cijfers ook dat het aandeel van de industrie in het Duitse NHI-deel nog aanzienlijk groter is dan in het Nederlandse deel. Het omgekeerde geldt voor de dienstensector. De economische ontwikkeling in termen van werkgelegenheids groei blijkt in het Nederlandse Hanze deel over de periode 1992-2004 nagenoeg het zelfde patroon te vertonen dan de nationale ontwikkeling (slide 16). De werkgelegenheidsontwikkeling in het Duitse HNI-deel vertoont geen samenhang met de ontwikkeling in het Nederlandse deel en zeker in de jaren negentig ook geen relatie met de nationale ontwikkeling in Duitsland. Dit laatste lijkt vanaf 2000 wel het geval te zijn. In slides 17 en 18 wordt de ontwikkeling van de werkgelegenheids groei voor de beide NHI-delen aan elkaar gerelateerd voor de industrie en diensten afzonderlijk. Ook dan blijkt van samenhang in de economische ontwikkeling nauwelijks sprake. Op basis van hert voortgaande mogen we concluderen dat het zowel het Nederlandse als het Duitse deel van de NHI veel meer de nationale conjunctuurbeweging volgen dan dat er sprake is van een gelijklopende conjunctuurbeweging van de NHI-delen onderling.

Uit een vergelijking van de Hanze-delen op basis van een meer gedetailleerde sectorindeling voor 2004 blijkt opnieuw het grote aandeel van de industrie in het Duitse deel. In het Nederlandse deel valt het grote aandeel van zorg en onderwijs op en in mindere mate dat van de bouw. Als het Nederlandse NHI deel wordt vergeleken met de regio Weser-Ems ontstaat nagenoeg het zelfde beeld. Het verschil is vooral gelegen in het feit dat het grotere aandeel van de bouw in het Nederlandse deel minder prominent is en in de zakelijke diensten iets geprononceerder naar voren komt. Vervolgens is nader geanalyseerd of er verschillen zijn in de bedrijfstaksamenstelling binnen de industrie en de diensten. Uit slide 21 komt duidelijk de dominantie van de Auto-industrie naar voren. Voor Nederland springt de bedrijfstak Meubels en Overige Industrie eruit, maar deze bedrijfstak blijkt voor 75% te bestaan uit de 25.000 werknemers in de sociale werkvoorziening. Van het totale aantal banen in het Nederlandse Hanze deel bestaat 2,5% uit banen bij de sociale werkvoorziening. Als deze werknemers niet zouden worden meegeteld, dan is het verschil in het aandeel van de industrie in het Duitse deel ten op zichte van het aandeel van de diensten nog aanzienlijk groter dan uit de eerdere vergelijking in slide 15 al bleek. Als de werknemers bij de sociale werkvoorziening buiten beschouwing wordt gelaten, dan blijft de dominantie van de Auto-industrie in het Duitse deel prominent zichtbaar (slide 22).

Het Nederlandse NHI-deel laat een specialisatie zien in de Metaal en in de bedrijfstak Uitgeverijen en Drukkerijen. Ook nu is weer een vergelijking gemaakt van het Nederlandse NHI-deel met de regio Weser-Ems (slide23). De dominantie van de Auto-industrie in het Duitse deel blijkt ook hier weer. Weser-Ems blijkt verder sterk in de Scheepsbouw en in de bedrijfstak Voeding en Tabak. Voor het Nederlandse NHI-deel komen nu naast de Metaal en de Uitgeverijen en Drukkerijen ook de vervaardiging van Chemische Producten als specialisatie in beeld.

### **Samenwerken of concurreren?**

Wat zijn nu de mogelijkheden voor samenwerking? Of zijn we alleen maar concurrenten? De economische structuur aan beide kanten van de grens vertoont veel overeenkomst, maar er zijn wel duidelijke accentverschillen. De auto-industrie is daarvan het meest duidelijke voorbeeld. Omdat de auto-industrie veel gebruik maakt van toeleveranciers is het de moeite waard om te onderzoeken of er voor de sterke metaal sector in het Nederlandse HNI-deel mogelijkheden zijn tot samenwerking en daarbij moet ook de scheepsbouw worden meegenomen. Of er inderdaad samenwerking komt zal in belangrijk mate afhangen van specifieke bedrijfsbelangen. Motieven van bedrijven om 'over de grens' te kijken kunnen worden onderscheiden in het realiseren van kostenverschillen (efficiency/resource seeking) en het verkrijgen van toegang tot nieuwe markten (market seeking). Zeker vergeleken met landen als China en India zijn de mogelijkheden om te profiteren van bijvoorbeeld loonkostenverschillen tussen Nederland en Duitsland maar klein. Maar zeker bij de fabricage van geavanceerde producten zijn naast prijs, kwaliteit en betrouwbaarheid en flexibiliteit minstens zo belangrijk. Dit biedt kansen voor innovatieve bedrijven met kwaliteitsproducten. Samenwerking kan op verschillen manieren. Voor consumenten producten kan men vaak volstaan met het exporteren van producten, maar ook het al dan niet in licentie laten vervaardigen van het product aan de andere kant van de grens is een optie. Samenwerking kan ook gestalte krijgen in de vorm van fusies, deelnames of overnames. Naast onderlinge leveranties kan samenwerking ook tot doel hebben om gezamenlijk toegang te krijgen tot markten in derde landen, of voor Nederlandse bedrijven bijvoorbeeld tot de rest van Duitsland. Gezien de veel grotere nationale thuismarkt van de Duitse bedrijven lijkt dit vooral aantrekkelijk voor Nederlandse bedrijven. Uit het voorgaande mag duidelijk zijn dat er zeker geen sprake kan zijn van één recept voor het bevorderen van de grensoverschrijdende samenwerking. Elk bedrijf heeft zijn eigen specifieke motief om 'over de grens' te kijken en een aanzienlijk aantal bedrijven realiseert zich waarschijnlijk helemaal niet dat er aantrekkelijke mogelijkheden aan de andere kant van de grens kunnen liggen. Wil er sprake zijn van een beleidsmatige stimulering van grensoverschrijdende activiteiten dan lijkt het noodzakelijk om een invalshoek te kiezen waarbij wordt ingespeeld om de specifieke belangen van individuele bedrijven. De kunst is dan om die bedrijven te vinden waarbij de belangen redelijk parallel lopen, Met een dergelijk groep bedrijven kan dan een programma worden opgezet met als doel zakendoen over de grens te bevorderen. Binnen Noord-Nederland wordt een dergelijk aanpak al in de praktijk gebracht in het programma TxU (Toeleveren & Uitbesteden), dat zich voornamelijk richt op de maak- en procesindustrie. Binnen de industrie liggen zeker kansen, want Nederland en Duitsland zijn – in tegenstelling tot wat velen

denken! – allebei netto-exporteurs van industriële goederen, terwijl bijvoorbeeld landen als Polen, Hongarije en Tsjechië netto-importeurs zijn van dit type goederen.

Naast samenwerking in de industrie kan ook worden onderzocht of er mogelijkheden zijn voor grensoverschrijdende samenwerking in de dienstensector. In slide 28 wordt de structuur van de dienstensector tussen de beide NHI-delen en die van Weser-Ems met elkaar vergeleken. Het meest opvallende verschil is te zien voor de sector Onderwijs, die in het Nederlandse deel flink groter is dan in de Duitse regio's. Binnen de commerciële diensten blijkt het Nederlandse NHI-deel zich meer te specialiseren in het wegvervoer en de Duitse regio's meer in vervoersdiensten als expediteurs, cargadoors en bevrachters. In absolute zin gaat het hier echter om kleine bedrijfstakken. Meer in het algemeen kan worden gesteld dat de dienstenstructuur grote overeenkomsten vertoont. Dit wil niet zeggen dat er geen ruimte is voor grensoverschrijdende samenwerking. Te denken valt bijvoorbeeld aan het exporteren van winkelformules en van financiële- en ingenieursdiensten. Mogelijk kan ook – in navolging van de zeevaartscholen (zie slide 10) worden samengewerkt op het gebied van gespecialiseerde opleidingen die aansluiten bij sterke sectoren in de NHI-regio. Te denken valt aan opleidingen in de metaal, de scheepsbouw of het vervoer. Een andere mogelijkheid is dat kennisinstellingen krachten bundelen om op de Europese markt gespecialiseerde master-opleidingen aan te bieden.

### **Conclusie**

De economische structuur in het Nederlandse en het Duitse deel van de Nieuwe Hanze Interregio biedt genoeg aanknopingspunten voor succesvolle samenwerking, al zal er ook sprake blijven van concurrentie. Zeker voor delen van de NHI aan beide kanten van de grens zijn de economische vooruitzichten gunstig. Dit biedt potentie voor het intensiveren van de onderlinge relaties. Het doel kan zijn het verhogen van de onderlinge leveranties maar ook het gezamenlijk opereren op andere buitenlandse markten. Dit kunnen regio's in de Scandinavische landen zijn of regio's in Polen en de Baltische staten, maar natuurlijk ook wel daarbuiten. Goede infrastructurele verbindingen, zoals via een Küstenautobahn, zijn noodzakelijk voor een verdere intensivering van de grensoverschrijdende economische contacten. Naast samenwerking tussen industriële bedrijven zijn er zeker ook kansen in de dienstensectoren. Zeker daarbij geldt dat cultuur en taalverschillen nog steeds een barrière kunnen vormen. Om werkelijk tot een intensivering van de grensoverschrijdende economische relaties binnen de Nieuwe Hanze Regio te kunnen komen, is het noodzakelijk dat netwerken ontstaan. Niet alleen van bestuurders, maar ook van ondernemers. Dit lukt alleen als bedrijven er van overtuigd zijn dat er aan de andere kant van de grens kansen liggen. Om dit te realiseren biedt een bedrijfsspecifieke benadering de beste kansen. En dan nog is het een kwestie van de lange adem.

**Groningen, 10 april 2006**  
**Prof.dr. Jouke van Dijk**

# Bijlage A. Hand-out PowerPointpresentatie 5 april 2006

© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

## "Noordoost-Nederland en Noordwest-Duitsland: overeenkomsten en verschillen tussen de regionale economieën"

Discussiebijeenkomst over de toekomstperspectieven van de economische betrekkingen van de Nieuwe Hanze Interregio  
De Bokkepruik, Hardenberg, 5 april 2006

Prof. dr. Jouke van Dijk  
Hoogleraar regionale arbeidsmarktanalyse  
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen  
Rijksuniversiteit Groningen


[jouke.van.dijk@rug.nl](mailto:jouke.van.dijk@rug.nl)  [www.joukevandijk.nl](http://www.joukevandijk.nl)

1

© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

## Overzicht

- Geopolitieke situatie
- Vergelijking van de regionale economieën aan beide kanten van de grens
- Industrie en diensten
- Kunnen we elkaar helpen of zijn we concurrenten?



2

© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

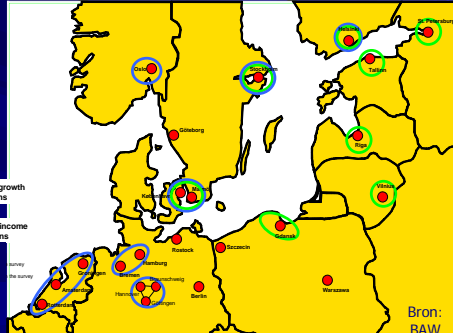
## De NHI regio in Europa



3

© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

## High growth regions & high income regions

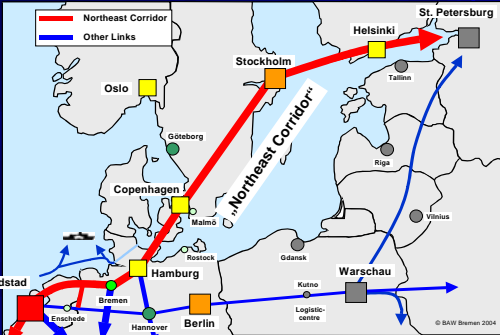


4


Bron: BAW

© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

## The Emerging Northeast Corridor

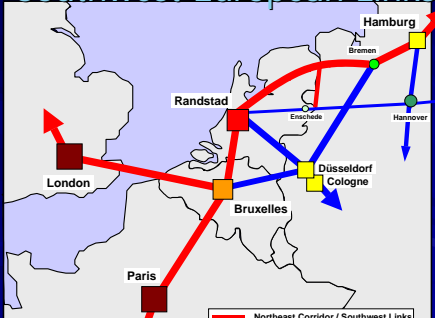


5


 Bron: BAW

© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

## The Emerging Northeast Corridor Southwest European Links



6

 Bron: BAW



© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

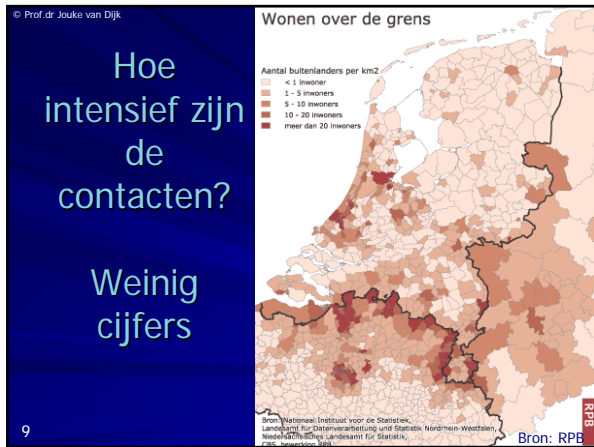
## Kerngegevens NHI

	Inwoners	Bevolkingsdichtheid	Werkgelegenheid
Hanze NL	2,8 milj.	250 km <sup>2</sup>	0,9 milj.
Hanze D	8,5 milj.	180 km <sup>2</sup>	2,6 milj.
Weser-Ems	2,5 milj.	165 km <sup>2</sup>	0,7 milj.

Aandeel GDP/werkgelegenheid

Hanze D	ca. 10 %	van heel Duitsland
Hanze NL	ca. 16 %	van heel Nederland

8 **RuG**



© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

## Samenwerkingsberichten in de krant

### 'Drenthe telt wiet voor Duitsland'

EMMEN ■ In het glastuinbouwgebied wordt il voor de D hoofdoffi Monte v; openbaar. Volgen: de export Zuidoost-land ste aan. "De groei in sionier Duitse p matig ge drugs ge regio arfk

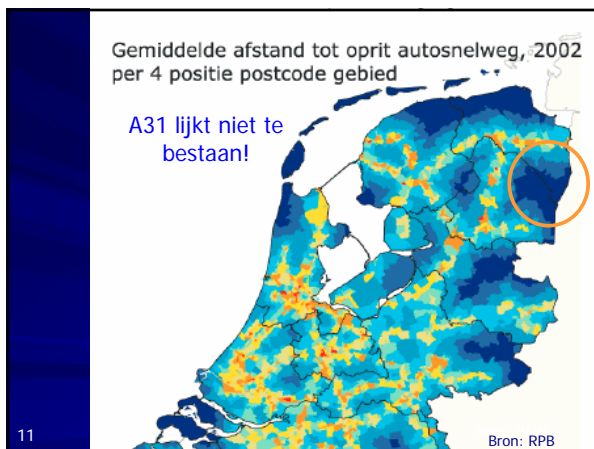
### Emmen en Meppen (D) zoeken culturele band

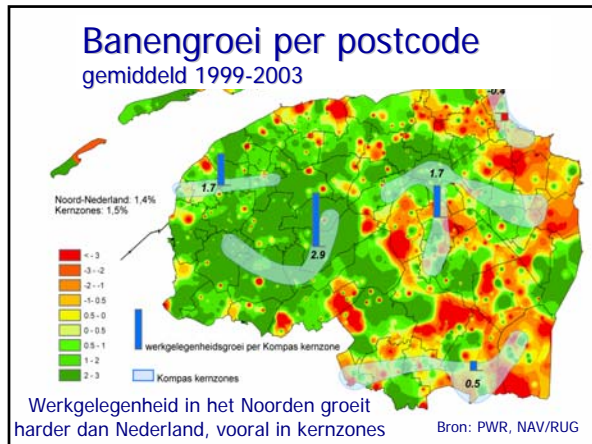
EMMEN ■ Emmen en het Duitse Meppen zoeken culturele band. Theaterfeest samen op voor de Kink k in Emmen houden, derde kunst iners en Nieu samen. In za gen is op dit eeld een gre y, grensoverst jatie te zien, g groepen aan deren. Ernst vaderlandseel unsterf (over Hette Jan ker, Meppen) (Theatergr en). Aanvang: de Koppeln (Duits)

## Zeevaartschool gaat deels naar Duitsland

Vergaande samenwerking met school in Leer

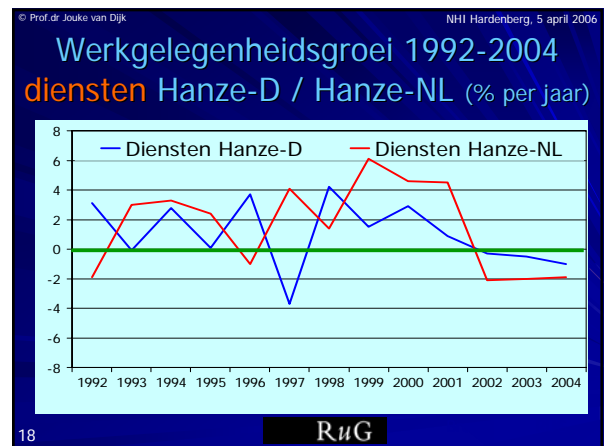
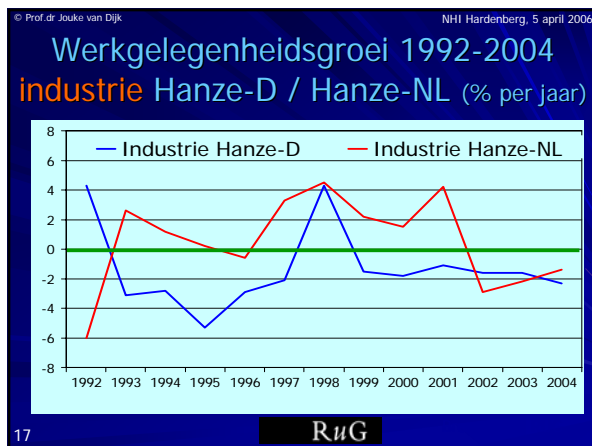
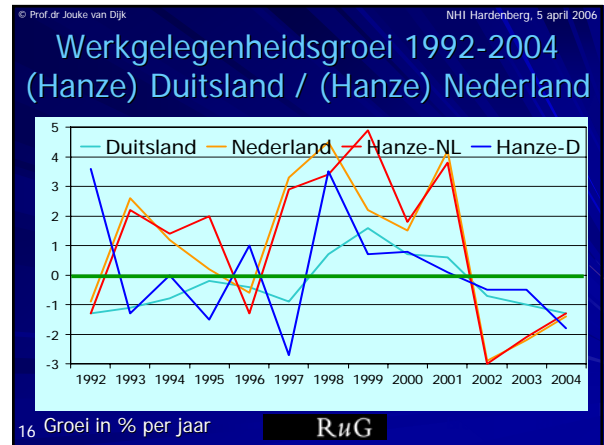
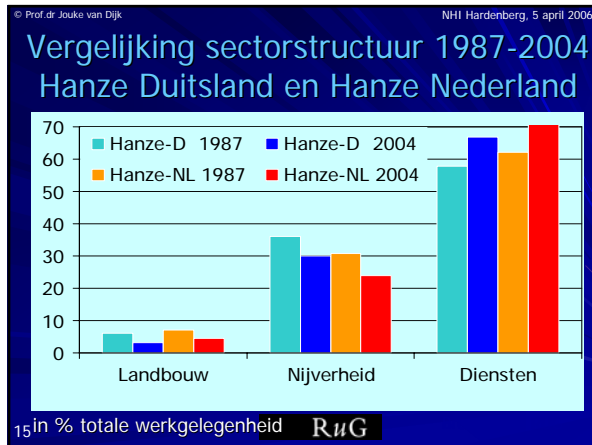
De zeevaartschool in Leer gaat deels naar Duitsland. De school in Leer gaat deels naar Duitsland. De school in Leer gaat deels naar Duitsland.

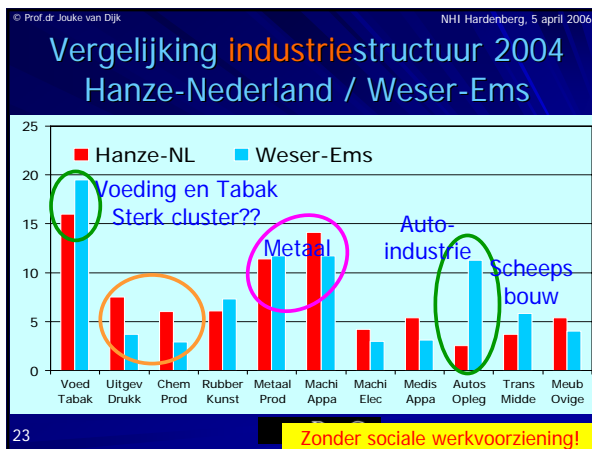
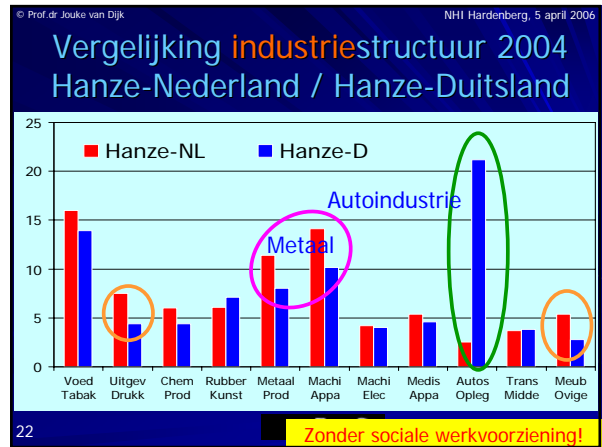
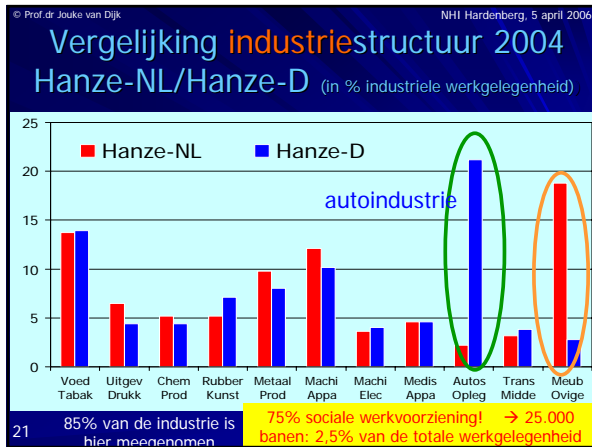
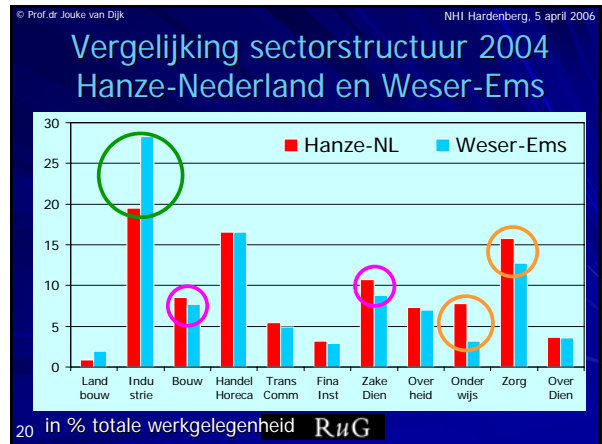
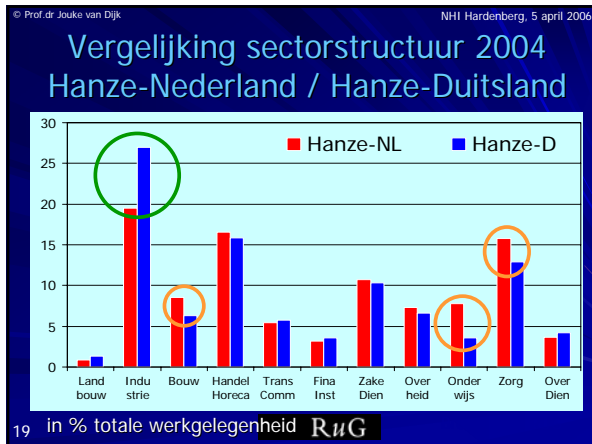




## Vergelijking economische ontwikkeling en sectorstructuur

14 **RUG**





- © Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006
- ### Motieven van **bedrijven** om "over de grens" te kijken
- Kostenverschillen (efficiency/resource seeking)**
    - Lagere lonen, goedkope grond
    - Goedkope grondstoffen/halffabrikaten
    - Belastingen - subsidies
    - Kwaliteit, betrouwbaarheid & flexibiliteit leveranciers
  - Markttoegang (market seeking)**
    - Nieuwe markten openen
    - Klanten volgen / nabijheid van leveranciers
  - Knowledge capital: intangible assets, patenten, merken, tacit knowledge, gespecialiseerd personeel**
- RUG**

© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

## Samenwerken of concurrenten

- Duitsland grote thuismarkt
- Eindproducten of halffabrikaten?
- Export, licentie, samenwerken, fusie/overname?
- Toeleveranties van Nederlandse metaal naar auto-industrie en scheepsbouw
- Gezamenlijke marktwerking en innovatie in voedingsmiddelen, uitgeverijen, chemische producten en medische apparatuur?
- Globalisering: Duitsland en Nederland beide netto exporteurs van industriële goederen
- Netto importeurs: UK, Polen, Hongarije en Tsjechië

25 **RuG**

© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

## Bedrijfsspecifieke benadering nodig en dat is lastig: TxU

**TxU is:** ... een antwoord op bewegingen op de internationale TxU-markt

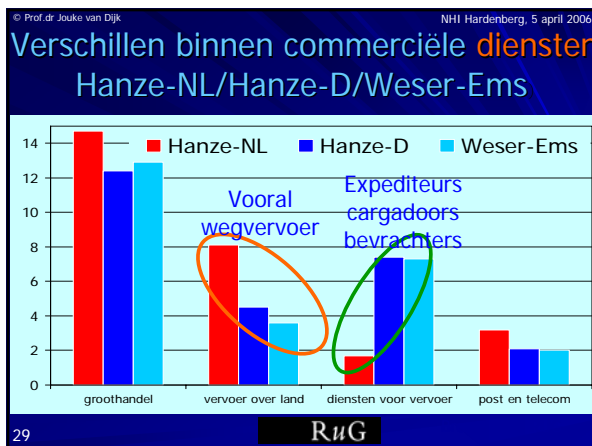
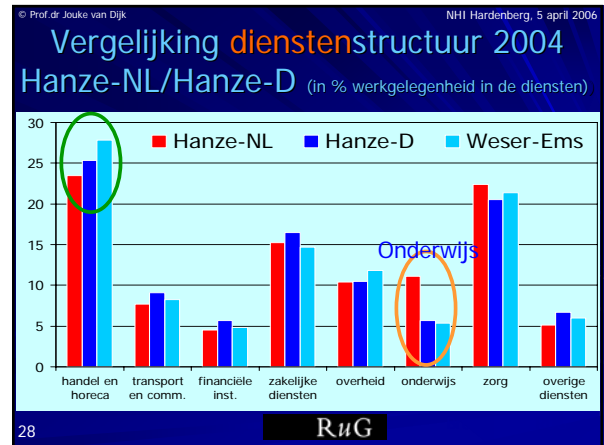
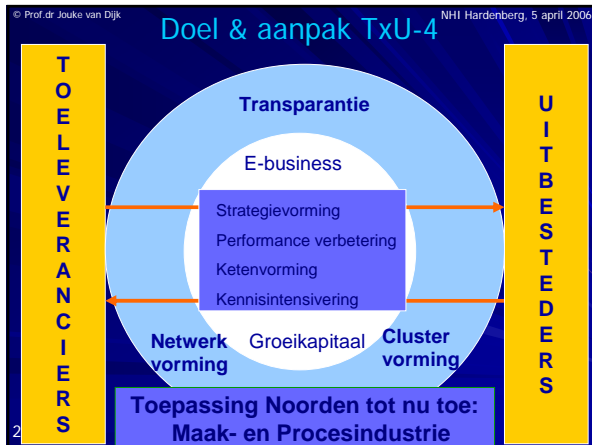
**Uitbesteders:** sneller, goedkoper, flexibeler, innovatiever, beter, meer bij minder

**Toeleveranciers:** marktgericht, kwaliteitsbewuster, kostenbewuster

↓

### Performanceverbetering in ketens

26 **RuG**



© Prof. dr. Jouke van Dijk NHI Hardenberg, 5 april 2006

## Samenwerken of concurrenten

- Duitsland grote thuismarkt
- Export, licentie, samenwerken, fusie/overname?
- Winkelformules: Lidl, Aldi
- Export van diensten: financieel, ingenieursburo's
- Kenniscentra: waar kan ik kennis vinden / kopen?
- Maar ook: kwaliteit, betrouwbaarheid, flexibiliteit
- Opleidingen voor gespecialiseerde arbeidsmarkten, bijv. auto-industrie, scheepsbouw, energie, vervoer
- Onderwijs: onderlinge uitwisseling, maar ook gezamenlijk werven van masterstudenten in Europa? WO, HBO, MBO?

30 **RuG**

## Conclusies

- Groeiende regio's, potentie voor intensievere relaties
- Kansen in industrie voor samenwerking, maar ook concurrentie: samen naar derde landen
- Kansen in dienstensectoren en onderwijs
- Verder perspectief: Baltische staten, Kopenhagen/Malmö → HSL, Küstenautobahn
- Cultuur en taalverschillen blijven een barrière
- Bedrijfsspecifieke wensen, bewustmaking van kansen en bedreigingen, bijvoorbeeld **TxU**-project
- Netwerkvorming: niet alleen van bestuurders, maar ook (vooral) van bedrijven, vergt een lange adem

31

RUG

## "Noordoost-Nederland en Noordwest-Duitsland: overeenkomsten en verschillen tussen de regionale economieën

Discussiebijeenkomst over de toekomstperspectieven van de economische betrekkingen van de Nieuwe Hanze Interregio  
De Bokkepruik, Hardenberg, 5 april 2006

Prof. dr Jouke van Dijk  
Hoogleraar regionale arbeidsmarktanalyse

Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen  
Rijksuniversiteit Groningen

[jouke.van.dijk@rug.nl](mailto:jouke.van.dijk@rug.nl)

RUG

[www.joukevandijk.nl](http://www.joukevandijk.nl)

32

## Bijlage B. Werkgelegenheidsstructuur 2004 in de Nieuwe Hanze Interregio

SBI		Aantal banen			% van de totale werkgelegenheid		
		Hanze- N	Hanze-D	Weser-Ems	Hanze-N	Hanze-D	Weser-Ems
01	Landbouw, jacht en dienstverlening t.b.v. landbouw 1)	7.593	31.887	13.351	0,8	1,2	1,9
02-05	Bosbouw en visserij, kweken van vis	526	1.714	326	0,1	0,1	0,0
<b>A/B</b>	<b>Landbouw, jacht, bosbouw en visserij</b>	<b>8.119</b>	<b>33.601</b>	<b>13.677</b>	<b>0,9</b>	<b>1,3</b>	<b>1,9</b>
<b>C</b>	<b>Delfstoffenwinning</b>	<b>2.977</b>	<b>10.824</b>	<b>3.596</b>	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,5</b>
15-16	Vervaardiging van voedingsmiddelen, verwerking van tabak	23.995	93.366	36.977	2,5	3,6	5,3
17	Vervaardiging van textiel	4.985	7.646	3.713	0,5	0,3	0,5
18	Vervaardiging van kleding	1.111	3.728	1.660	0,1	0,1	0,2
19	Vervaardiging van leer en lederwaren	165	1.098	68	0,0	0,0	0,0
20	Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout	5.368	9.894	3.926	0,6	0,4	0,6
21	Vervaardiging van papier, karton en papier- en kartonwaren	5.283	16.798	7.634	0,6	0,6	1,1
22	Uitgeverijen, drukkerijen	11.286	29.348	6.996	1,2	1,1	1,0
23	Aardolie- en steenkoolverwerkende industrie	154	1.865	1.516	0,0	0,1	0,2
24	Vervaardiging van chemische producten	9.071	29.808	5.436	1,0	1,1	0,8
25	Vervaardiging van producten van rubber en kunststof	9.138	47.430	13.795	1,0	1,8	2,0
26	Vervaardiging van glas, aardewerk, cement- kalk- producten	5.448	20.191	5.820	0,6	0,8	0,8
27	Vervaardiging van metalen in primaire vorm	2.398	25.024	4.432	0,3	1,0	0,6
28	Vervaardiging van producten van metaal	17.093	53.614	22.239	1,8	2,1	3,2
29-30	Vervaardiging van machines, apparaten en kantoor machines	21.096	68.530	22.246	2,2	2,6	3,2
31	Vervaardiging van overige elektrische machines	6.348	26.470	5.623	0,7	1,0	0,8
32	Vervaardiging van audio-, video-, telecommunicatieapparatuur	1.243	14.135	771	0,1	0,5	0,1
33	Vervaardiging van medische apparaten	8.101	30.819	5.794	0,9	1,2	0,8
34	Vervaardiging van auto's, aanhangwagens en opleggers	3.818	142.145	21.420	0,4	5,5	3,1
35	Vervaardiging van transportmiddelen anders dan auto's etc.	5.545	25.786	10.934	0,6	1,0	1,6
36	Vervaardiging van meubels en overige goederen n.e.g. 2)	32.905	18.923	7.499	3,5	0,7	1,1
37	Voorbereiding tot recycling	378	3.242	1.118	0,0	0,1	0,2
<b>D</b>	<b>Industrie</b>	<b>174.929</b>	<b>669.860</b>	<b>189.617</b>	<b>18,6</b>	<b>25,7</b>	<b>27,0</b>
<b>E</b>	<b>Nutsbedrijven</b>	<b>5.737</b>	<b>21.864</b>	<b>5.596</b>	<b>0,6</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>
<b>F</b>	<b>Bouwnijverheid</b>	<b>80.418</b>	<b>163.078</b>	<b>54.173</b>	<b>8,5</b>	<b>6,3</b>	<b>7,7</b>
	50 Autoreparatie en -handel	23.235	70.290	18.787	2,5	2,7	2,7
	51 Groothandel	53.622	122.988	32.062	5,7	4,7	4,6
	52 Detailhandel en reparatie	79.329	220.192	65.395	8,4	8,5	9,3
<b>G</b>	<b>Handel en reparatiebedrijven</b>	<b>156.186</b>	<b>413.470</b>	<b>116.244</b>	<b>16,6</b>	<b>15,9</b>	<b>16,6</b>
<b>H</b>	<b>Horeca</b>	<b>27.130</b>	<b>67.003</b>	<b>16.866</b>	<b>2,9</b>	<b>2,6</b>	<b>2,4</b>
	60 Vervoer over land	29.531	44.572	8.952	3,1	1,7	1,3
	61 Vervoer over water	3.646	7.233	2.398	0,4	0,3	0,3
	62 Vervoer door de lucht	69	2.132	1	0,0	0,1	0,0
	63 Diensten voor het vervoer	6.387	73.655	18.117	0,7	2,8	2,6
	64 Post en telecommunicatie	11.676	21.133	4.942	1,2	0,8	0,7
<b>I</b>	<b>Vervoer/opslag/communicatie</b>	<b>51.309</b>	<b>148.725</b>	<b>34.410</b>	<b>5,4</b>	<b>5,7</b>	<b>4,9</b>
	65 Financiële instellingen	18.280	67.762	15.839	1,9	2,6	2,3
	66 Verzekeringen en pensioenen	5.404	16.896	2.307	0,6	0,6	0,3
	67 Overige financiële instellingen	6.298	8.982	1.850	0,7	0,3	0,3
<b>J</b>	<b>Financiële instellingen</b>	<b>29.982</b>	<b>93.640</b>	<b>19.996</b>	<b>3,2</b>	<b>3,6</b>	<b>2,8</b>
	70 Verhuur en handel onroerende goederen	9.435	16.573	2.975	1,0	0,6	0,4
	71 Verhuurbedrijven exclusief onroerende goederen	3.467	5.183	1.445	0,4	0,2	0,2
	72 Computerservice- en informatietechnologiebureaus	7.633	26.463	3.919	0,8	1,0	0,6
	73 Speur- en ontwikkelingswerk	3.281	10.496	962	0,3	0,4	0,1
	74 Overige zakelijke diensten	77.239	210.646	52.178	8,2	8,1	7,4
<b>K</b>	<b>Zakelijke dienstverlening</b>	<b>101.055</b>	<b>269.361</b>	<b>61.479</b>	<b>10,7</b>	<b>10,4</b>	<b>8,8</b>
<b>L</b>	<b>Openbaar bestuur en overheid</b>	<b>69.122</b>	<b>172.289</b>	<b>49.347</b>	<b>7,3</b>	<b>6,6</b>	<b>7,0</b>
<b>M</b>	<b>Onderwijs</b>	<b>73.577</b>	<b>93.722</b>	<b>22.472</b>	<b>7,8</b>	<b>3,6</b>	<b>3,2</b>
<b>N</b>	<b>Gezondheids- en welzijnszorg</b>	<b>148.955</b>	<b>334.903</b>	<b>89.535</b>	<b>15,8</b>	<b>12,9</b>	<b>12,8</b>
	90 Milieudienstverlening	3.428	14.246	3.061	0,4	0,5	0,4
	91 Belangenorganisaties	3.264	42.109	10.298	0,3	1,6	1,5
	92 Cultuur, sport en recreatie	15.416	23.866	4.389	1,6	0,9	0,6
	93 Overige dienstverlening	11.974	29.167	7.270	1,3	1,1	1,0
<b>O</b>	<b>Overige diensten</b>	<b>34.082</b>	<b>109.388</b>	<b>25.018</b>	<b>3,6</b>	<b>4,2</b>	<b>3,6</b>
<b>TOTAAL</b>		<b>942.187</b>	<b>2.601.728</b>	<b>702.026</b>			

1) Landbouw Nederland is exclusief Landbouwtelling

2) Tot deze bedrijfstak horen in Nederland ook 25.000 banen in de Sociale Werkvoorziening

Bron: Nederland Provinciale Werkgelegenheids Registers / LISA, banen van 15 uur of meer per week per 1 april 2004, excl. Landbouwtelling

Bron: Duitsland Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 31-3-2004, Informationsangebot der Statistik der Bundesagentur für Arbeit (BA)

Online im BA-Intranet <http://dwh.vz.ba.de> [BST-CA-/2006-03-28] / Erstellt von Krauledat Hannelore