



## De trekkers van de stad

Het thema interstedelijke concurrentie veronderstelt dat steden met elkaar concurreren. Vaak lijkt dat alleen maar zo. Natuurlijk is er concurrentie, maar die speelt zich vooral af tussen andere spelers. Wie die spelers zijn hangt weer af van de aard en de omvang van het speelveld waarop wordt geconcentreerd. Een korte analyse van de internationale concurrentie tussen steden en van de spelers die daarbij zijn betrokken.

**HARRY GROSVELD**

Concurreren steden met elkaar? In de literatuur wordt deze vraag met ja en nee beantwoord. De meeste auteurs nemen het als een vanzelfsprekendheid aan. Krugman is daarentegen ondubbelzinnig in zijn ontkenning en stelt dat steden slechts plekken zijn van waaruit bedrijven met elkaar concurreren. Porter denkt er in wezen niet anders over. Ze zouden daar wel eens gelijk in kunnen hebben. Het

*Het vernieuwde Museumplein als Amsterdamse 'citymaker'.*

is niet meer dan een gevoel dat steden met elkaar concurreren, niet zelden stevig gevoed door de media en door de steden zelf. In werkelijkheid zijn het inderdaad bijna altijd bedrijven en instellingen die met elkaar in de slag gaan. Of het nu om congressen, toeristen, luchtvaart, universiteiten, effectenhandel of orkesten gaat, de stad fungeert over het algemeen hoogstens als partner, financier of aanjager. Toch valt er een drietal geografische niveaus te onderscheiden waarop concurrentie plaatsvindt: regionaal, nationaal en internationaal.

Een stad concurreert binnen haar eigen agglomeratie met omliggende gemeenten om woningbouw en bedrijfsvestigingen. Immers, als de stad dat niet doet, dan doen de buurgemeenten dat wel. Het gaat hierbij echter niet om gelijkwaardige steden die met elkaar concurreren. Vaak gaat het eerder om rivaliteit of naijver dan om concurrentie. Binnen hun eigen land wedijveren steden met elkaar om een zo groot mogelijk deel te bemachtigen van de overheids- en particuliere fondsen voor bijvoorbeeld infrastructuur, werkgelegenheid en culturele voorzieningen. Afhankelijk van de doelstelling van de fondsen moet de stad daarbij een optimistisch of een somber gezicht opzetten.

Steden concurreren ook om vestigingen van bedrijven. Als Boeing laat weten het hoofdkantoor uit Seattle te willen verplaatsen, gaan heel wat Amerikaanse steden (en staten) met elkaar in de slag om deze grote vis binnen te halen. In Europa ligt dat vaak anders. Als het management van Renault zou dreigen binnen Frankrijk te verhuizen, zou dat niet echt serieus worden genomen. Binnen Frankrijk is er immers geen gelijkwaardig alternatief voor Parijs. Het buitenland is echter dichtbij, zeker in een Europa waar grenzen vervagen. Daarom concurreert Parijs voor het hoofdkantoor van Renault eerder met Brussel, Amsterdam of Londen dan met Lyon of Bordeaux.

Dat lijkt toch echt op concurrentie tussen steden. Lijkt, want een beslissing om te verhuizen (en waar naartoe) zal in de eerste plaats door nationale concurrentiefactoren, waaronder emotione-

le, worden bepaald. Zelfs in de internationale strijd om de Olympische Spelen is de competitie tussen steden slechts schijn. Het zijn in feite de Nationale Olympische Comités die met elkaar in concurrentie gaan, de stad is daarbij de inzet. Ook bij de vestiging van internationale instellingen, zoals een internationale ontwikkelingsbank of een tribunaal, wordt primair voor een land gekozen.

**De stad als belangstellende toeschouwer**

Er zijn weinig situaties waarin steden rechtstreeks in concurrentie treden met steden in het buitenland. Het is, zoals Porter al zei, het bedrijfsleven dat daarbij voorop loopt, niet de overheid. Of het nu gaat om het aantrekken van een wereldcongres, een nieuwe intercontinentale luchtlijn, een internationale academische cursus, een muziekfestival of het bod van een vooraanstaand plaatselijk bedrijf op de aandelen van een buitenlandse bierbrouwerij, het zijn de congresorganisatie, de luchthaven, de universiteit, de concerthal respectieve-

lijk de plaatselijke bierbrouwer die de concurrentie aangaan. Afhankelijk van de aard van de zaak zal de stad zich met het project identificeren, het (financieel) ondersteunen, als partner fungeren of slechts belangstellend toeschouwen. In feite moet de overheid haar werk al eerder hebben gedaan. Zij moet immers het klimaat scheppen op basis waarvan de bedrijven en instellingen internationaal de concurrentieslag aankunnen. Wat hebben die bedrijven op stedelijk niveau nog extra nodig om internationaal te kunnen concurreren? Of anders gezegd: wat zijn de belangrijkste factoren die een stad internationaal concurrerend, prominent, leidend maken? Het antwoord op deze vraag is te vinden aan de hand van de resultaten van een wereldwijd onderzoek dat de afgelopen jaren is gehouden onder 'citymakers': bedrijven, organisaties en instellingen die bijdragen aan de internationale status van een stad.

**'Actors' en 'factors'**

Wie zijn die 'citymakers'? Welke partijen werken in een internationale concu-

rerende omgeving en kunnen met hun kwaliteit bijdragen aan het concurrentieprofiel van een stad? De vakliteratuur levert op dit punt wel een veelzijdig, maar een verre van compleet en consistent overzicht op. Sprokkelen uit een groot aantal publicaties heeft een verrassend groot aantal spelers opgeleverd. Naar hun aard zijn ze onder te verdelen in elf groepen of clusters.

Ook Porter gebruikt voor zijn nationale concurrentiemodel het woord 'clusters'. Hij geeft aan dit begrip een zodanig ruime uitleg, dat het wellicht eerder een netwerk van bedrijven is te noemen. In het onderzoek onder 'citymakers' is aan het begrip een minder ruime betekenis gegeven. De omvang van de groepen is beperkt, de activiteiten zijn gelijksoortig en in de meeste gevallen is er sprake van een of meer 'trekkers' waar de anderen zich omheen groeperen. Een luchthaven, een zeehaven, banken en effectenbeurzen zijn duidelijke voorbeelden hiervan. Maar ook grote musea en symfonieorkesten zijn in hun soort 'trekkers' van deze groepen. Zij cre en het culturele klimaat waarin bedrijven zoals ateliers, impresario's, galerieën en opleidingsinstituten kunnen gedijen. De 'citymakers' waar het onderzoek zich op richt, zijn veelal te beschouwen als de 'trekkers' van de groep.

Elke 'citymaker' draagt op eigen wijze en in verschillende mate bij aan het internationaal profiel van zijn stad. Bepalend hiervoor is natuurlijk het internationaal profiel van de spelers zelf, maar zeker ook het belang dat zij in het geheel van concurrentiefactoren vertegenwoordigen. Een stad mag dan het hoofdkantoor van een grote multinational huisvesten, de grootste zeehaven hebben of over de drukste luchthaven beschikken, maar hoe belangrijk zijn hoofdkantoren, organisaties en lucht- of zeehavens eigenlijk voor het internationaal profiel van die stad? Zijn deze 'actors' ook de 'factors'?

**Harry Grosveld was van 1975 tot 1996 directeur Economische Zaken van de gemeente Amsterdam. Zijn proefschrift met als titel 'The Leading Cities in the World and their Competitive Advantages; the perception of 'citymakers' verschijnt in het voorjaar van 2002.**

**Overzicht van 'citymakers'**

Clusters	'Trekkers'
Podiumkunsten	Symfonieorkesten
	Ballet
	Opera
	Festivals
Gastvrijheid	Congressen
	Toerisme
	Hotels
Onroerend goed en architectuur	Projectontwikkelaars
	Architecten
Internationale handel en transport	Luchtvaart
	Scheepvaart
	Handelspromotie
Consultancy Accountants	Advocaten
	Management en Organisatie
Wetenschap	Universiteiten
Musea	Beeldende kunst
	Historische Musea
Media	Dagbladen
	Persagentschappen
	Radio/TV
Internationale organisaties	Overheid
	Beroepsorganisaties
	'Non-profit' instellingen
Multinationals	Bedrijven genoemd in de Fortune 500
Financiële dienstverlening	Banken
	Beurzen
	Verzekeringen