

# Noordstar verzekert een snelle oplossing bij schade.



Een ongeluk is snel gebeurd. Daarom neemt u een verzekering. Liefst één die snel bijspringt als het mis loopt.

Een Noordstar-verzekering bijvoorbeeld. De snelwerkende, financiële pijnstillers bij schade! Noordstar betaalt bij autoschade maar liefst 83% van de schadegevallen uit binnen de 3 maanden na de datum van ongeval. Vergeleken met het nationaal marktgemiddelde van

66% een unieke prestatie.

Voor andere verzekeringsproducten bereikt Noordstar een gelijkwaardige efficiëntie. Bespaar uzelf heel wat kopzorgen en informeer bij uw makelaar naar de snelle Noordstar-service.

**NOORDSTAR**  
VERZEKERINGEN

Noordstar NV - Groot-Brittanniëlaan 125 - 9000 Gent - 091/35 37 11  
Noordstar NV - Louiza Marialei 2 - 2018 Antwerpen - 03/233 98 05

Van de Kerkhove & Co.

Guido De Brabander \*

Katrien Dickele \*\*

## De wet van Reilly en de spreiding van de bankagentschappen

*Of de Belgische banken een te uitgebreid net van agentschappen in stand houden, is een vraagstuk waaraan de jongste tijd vrij veel aandacht is besteed. Voor de beoordeling van zo'n netwerk wordt in dit artikel een methode behandeld en toegepast op Vlaams-Brabant. Deze methode, bekend als "de wet van Reilly", gaat uit van minimale informatie over de vestigingsplaatsen, de inkomens- en bevolkingsspreiding en de onderlinge afstanden. Aangevoerd wordt dat dit instrument een inventarisatie mogelijk maakt van agentschappen met een beperkt potentieel, maar ook vestigingsplaatsen aanduidt waar een nieuwe lokatie kan worden verantwoord.*

### Inleiding

Een van de discussiepunten in verband met de organisatie van de financiële instellingen in België betreft de "overbanking", dit wil zeggen de overmatige aanwezigheid van agentschappen (zie b.v. BVB, 1991). Er zijn inderdaad weinig winkelstraten en zelfs weinig wijken of dorpen waar niet één en meestal enkele agentschappen te vinden zijn. Voor de gebruiker is dat een voordeel: er is altijd wel een kantoor in de buurt. Het eventuele nadeel van een dure bankservice werd tot nu toe nauwelijks door de consument gevoeld. Ofwel werden de kosten op een weinig uitdrukkelijke manier doorgerekend, b.v. door lage interestvoeten, ofwel werden ze ten laste van de aanbieder gelegd, met een re-

\* Universitaire Faculteiten Sint-Ignatius te Antwerpen, Universiteit Antwerpen

\*\* VERO Computers & Software.

De auteurs danken H. Bril, A. Verhetsel en D. Yzewyn voor hun commentaar bij een eerste versie van dit artikel.

latief lage rentabiliteit tot gevolg. De argumentatie ten gunste van een meer uitdrukkelijke kostenaanrekening en de gedeeltelijke invoering van dit systeem lijkt erop te wijzen dat vooral de druk op de rentabiliteit werd gekozen. Motivatie hiervoor kan onder meer zijn dat een aanwezigheidspolitiek nodig was voor het werven van de cliënteel in de jaren zestig en zeventig. Thans zijn de financiële diensten in het levenspatroon van bijna iedereen ingeburgerd en dient de concurrentiële positie op een andere wijze verdedigd. Bovendien moet rekening worden gehouden met de toenemende europeanisering van het bankgebeuren, wat aan het rendement een nieuwe betekenis geeft. Een zuivering van het netwerk met een verwijdering van weinig rendabele agentschappen, die bovendien een gering ontwikkelingspotentieel hebben, kan in die optiek een nuttige operatie vormen.

Sommige instellingen betwisten echter de stelling van de "overbanking". In dat licht dienen financiële instellingen de vraag te stellen waar hun netwerk kan worden aangevuld. Rendabele nieuwe vestigingen kunnen trouwens de eigen situatie, zowel op het vlak van de concurrentieverhoudingen als op dat van de rentabiliteit, alleen maar verbeteren.

Beide invalshoeken leiden uiteindelijk naar de vraag hoe het bestaande netwerk kan worden geëvalueerd op het niveau van de individuele agentschappen. Dit is ook de centrale vraag in deze bijdrage. Daarbij spitsen wij ons niet toe op de beoordeling van het netwerk van één of meer specifieke instellingen, noch op de beoordeling van het globale netwerk. Onze eerste bekommernis gaat uit naar de methode waarmee een oordeel kan worden gevormd. Bovendien wensen we een algemene methode te behandelen, die niet afhankelijk is van bedrijfsinterne informatie. Evenmin is het de bedoeling te komen tot het beoordelen van de producten van de verschillende banken, hun concrete concurrentiële strategie of de kwaliteit van het algemeen of het lokaal management. Daarom richten we ons op het marktpotentieel, dat wil zeggen *de potentiële markt bij gelijkwaardige prestaties van de verschillende banken*.

Het ruimtelijk karakter van de problematiek doet ons grijpen naar de verworvenheden van de geografie. De spreiding van de agentschappen zien we dus als een economisch én als een geografisch probleem. Uitgaande van de theorie van Christaller (sectie 1) kunnen we de betekenis van de wet van Reilly reconstrueren (cf. sectie 2). Dit impliceert dat we de finale consument als criterium gebruiken. De impact van de bedrijfscliënteel is voor de banken ruimtelijk immers verschillend gestructu-

reerd en kan een geringere gevoeligheid voor ruimte en afstand inhouden dan voor de particulier. De analyse is echter niet beperkt tot de methodologische en theoretische aspecten. In sectie 3 wordt een toepassing gepresenteerd voor Vlaams-Brabant. Aan de hand van een analyse bij een achttal instellingen illustreren we de praktische betekenis van de wet van Reilly. Uiteraard willen we daarbij vooral tot conclusies komen die de beoordeling van een netwerk aan de hand van deze methode beklemtonen.

## 1 Agentschappen vormen centrumfuncties

De theorie van Christaller (1933), vanuit markteconomisch perspectief aangevuld door Lösch (1938, vgl. Dicken en Lloyd, 1990, p. 18-52 of Van de Voorde en Witlox, 1992, p. 262-263), gaat uit van de vaststelling dat goederen en diensten niet overal worden aangeboden, zodat de finale consument een zekere afstand moet afleggen om van het aanbod gebruik te kunnen maken. Hij is echter niet bereid om gelijk welke afstand af te leggen. Er bestaat een maximumgrens, namelijk de reikwijdte. Deze is verschillend naargelang van de aard van het goed of de dienst. Om meubelen te kopen is men bereid een grotere afstand af te leggen dan om een krant te halen. Dit verschil vormt de basis van de hiërarchie van de aanbodsplaatsen. Als we ervan uitgaan dat het dienstenpakket aangeboden in de verschillende agentschappen in een concurrentiële markt geen wezenlijke verschillen hoeft te kennen, moeten we ons echter van het probleem van deze hiërarchie weinig aantrekken. Elk agentschap vormt dan een gelijkwaardige centrumfunctie. Voor de overgrote meerderheid van de finale consumenten zal dat ongetwijfeld het geval zijn, aangezien zij frequent gebruik maken van basisdiensten (overschrijving, storting, afhaling e.d.) en slechts uitzonderlijk van gespecialiseerde diensten.

Vanuit het standpunt van de aanbieder bestaat er echter een ander probleem. Binnen de reikwijdte van het agentschap dient voldoende cliënteel aanwezig te zijn om een rendabele exploitatie mogelijk te maken. De centrale-plaatsentheorie spreekt in dit verband van het bereiken van een drempelwaarde. Of die drempelwaarde bereikt wordt, hangt in eerste instantie af van de klanten die binnen de reikwijdte van het agentschap wonen. Is dit aantal lager dan de drempelwaarde, dan is geen rendabel gebruik mogelijk. Hier zouden we dus een eerste indicatie van (lokale) "overbanking" vinden.

Maar zo'n problemen kunnen ook ontstaan indien de individuele drempelwaarde wel overschreden wordt. Indien er namelijk concurrenten in de buurt van het agentschap gevestigd zijn, moet de marktzone of het verzorgingsgebied verdeeld worden. Afhankelijk van de concurrentiepositie kan het marktaandeel groter of kleiner zijn, en zo de drempelwaarde al dan niet overtreffen. Het is echter ook mogelijk dat zelfs bij relatief grote marktaandelen de drempelwaarde niet bereikt wordt omdat het verzorgingsgebied te klein is. Deze omvang dient niet noodzakelijk puur ruimtelijk te worden opgevat. Het gaat immers om het gebruik dat van het aanbod wordt gemaakt. Beslissend is dus het aantal consumenten, m.a.w. de bevolking, en hun bestedingen, die als functie van hun inkomen mogen worden beschouwd.

Toch is de ruimte op een andere manier wel van belang. De aanbieders hoeven immers niet vlak bij elkaar gevestigd te zijn om een concurrentiële invloed op elkaar uit te oefenen. Juist door de onderlinge afstand kunnen zij verzorgingsgebieden onder elkaar verdelen. Zolang binnen elk deel de drempelwaarde bereikt wordt, geschiedt dit zelfs volgens een economische rationaliteit. De manier waarop de verdeling gebeurt, kan vrij complex zijn. Christaller en zijn volgelingen namen hier een eenvoudig en toch vrij realistisch standpunt in, door het perspectief van de consument als uitgangspunt te kiezen. Zij namen als werkhypothese aan dat de consument voor een gelijkaardig aanbod gewoon het meest nabije aanbod kiest, zodat de kosten in geld en tijd het kleinst zijn. Wel hielden zij geen rekening met verplaatsingen met een meervoudig doel, de zgn. "multipurpose trips".

Veranderingen in de mobiliteit en de bereikbaarheid, b.v. door nieuwe infrastructuren of een groeiend autobezit, hebben uiteraard een impact op het gedrag van de consument (cf. Janssens en Goossens, 1989). Dergelijke wijzigingen kunnen een invloed uitoefenen op zijn verplaatsingen, sommige plaatsen een grotere cliënteel bezorgen en voor andere nadelig uitvallen. Hiermee is een van de oorzaken van de dynamiek in het netwerk aangegeven.

Natuurlijk zijn er nog andere oorzaken. Ruimtelijke verschuivingen in de bevolking, dit wil zeggen de potentiële cliënteel, zijn evenzeer van belang. Daardoor kan b.v. het al dan niet bereiken van de drempelwaarde worden bepaald. Migraties, zoals die o.m. voorkomen bij de suburbanisatie, zijn hierbij van doorslaggevend belang in een situatie met een globaal eerder stationaire bevolkingsomvang.

Niet minder betekenisvol is de evolutie van het inkomen. Hoe groter het inkomen, hoe groter de potentiële bestedingen en dus de marktomvang. Het is trouwens dank zij de groeiende markt dat een aantal diensten een veel lagere hiërarchische positie zijn gaan innemen, een vermenigvuldiging van het aantal aanbodsplaatsen en een ruimtelijke spreiding hebben gekend. De toeneming en de spreiding van de bankagentschappen wordt in het algemeen beschouwd als een van de belangrijkste voorbeelden van deze impact op grond van een vrij algemene inkomensstijging bij de finale consumenten.

## 2 Markten zijn verzorgingsgebieden

Nu we een zicht hebben op de basisconcepten en de verklaring van de dynamiek in de spreiding van het dienstenaanbod, kunnen we de stap zetten naar een operationele benadering. Hierbij maken we gebruik van de wet van Reilly, die op zijn beurt steunt op een analogie met het zwaartekrachtmodel van Newton. Zoals men weet, definieerde Newton de zwaartekracht als de aantrekkingskracht tussen twee lichamen. Deze kracht was gelijk aan het produkt van hun massa, gedeeld door het kwadraat van hun onderlinge afstand en vermenigvuldigd met een gravitatieconstante.

De analogie met dit zwaartekrachtmodel is in de ruimtelijke economie en de geografie zeer dikwijls gebruikt. Migratiestromen, pendel en andere vormen van ruimtelijke aantrekkingskracht en interactie werden erdoor verklaard of minstens beschreven. Hoe kunnen we nu de stap naar de spreiding van de diensten en de evaluatie van het net van agentschappen zetten?

Essentieel is hierin het verzorgingsgebied van een centrale plaats. We weten reeds dat dit verzorgingsgebied moet voldoen aan de drempelwaarde om een rendabele exploitatie mogelijk te maken. Het zwaartekrachtmodel maakt het nu mogelijk om deze verzorgingsgebieden af te bakenen. De grens van het verzorgingsgebied wordt immers gevormd door de punten waar de aantrekkingskracht van plaats *i* precies gelijk is aan de aantrekkingskracht van concurrerende aanbodsplaatsen *j*. De aantrekkingskrachten van de aanbodsplaatsen kunnen we definiëren volgens het zwaartekrachtmodel. Zo bekomen we voor elk paar aanbodsplaatsen een tussenliggend punt waar de aantrekkingskrachten gelijk zijn. Daar raken de verzorgingsgebieden elkaar. De verbinding van deze punten levert een afbakening van de totale verzorgingsgebiede-

den op. Merk op dat het bij de toepassing van de "wet van Reilly" steeds om eenduidige verzorgingsgebieden gaat. Er komen dus geen overlappingsgebieden gericht op verschillende aanbodsplaatsen voor, zoals dat b.v. bij een toepassing van marktpotentiaalmodellen (zie b.v. Dicken en Lloyd, 1990, p.181-188) het geval zou zijn.

Om de methode van Reilly toe te passen, kan worden gewerkt met vrij beperkte informatie. Behalve de identificatie van centrale plaatsen van gelijk niveau, in ons geval de vestigingsplaatsen van agentschappen van financiële instellingen, dient alleen de massa in de aanbodsplaatsen en de onderlinge afstand ertussen te worden bepaald. Gewoonlijk gebruikt men het bevolkingsaantal als indicator voor de massa en de kilometrische afstand als maatstaf voor de reële afstand. Beide veranderingen moet men beschouwen als min of meer goede benaderingen van de relevante veranderlijken, zoals blijkt uit heel veel empirisch onderzoek. Toch kan dit wel wat worden genuanceerd.

Het begrip afstand is in realiteit heel wat complexer dan de kilometrische afstand in vogelvlucht. De ongelijkheden in de dichtheid en de kwaliteit van het wegennet hebben als resultaat dat lang niet altijd de kortste afstand wordt gekozen en dat de klant soms niet anders kan dan een omweg maken. De drukte op de wegen zorgt bovendien geregeld voor vertragingen. Velen pleiten dan ook voor het gebruik van tijdsafstanden in plaats van kilometrische afstanden. In de praktijk is dat evenwel erg moeilijk, aangezien zeer verschillende vervoermiddelen gebruikt worden, elk met een eigen tijdsafstand, die bovendien kan variëren op grond van de verkeersdrukke. Tellingen van het verkeer naar oorsprong én bestemming volgens vervoermiddel zijn bovendien niet beschikbaar (behalve voor het woon-werkverkeer, maar dat is hier niet aan de orde) en overigens erg moeilijk realiseerbaar. Het uitdrukken van de afstand in geldkosten stuit eveneens op de moeilijkheid van de verschillen in kosten naar vervoermiddel en het gebrek aan gegevens over de omvang van de vervoerstromen per modus. In die optiek zal men begrijpen dat in concreet onderzoek bijna steeds toch van kilometrische afstanden gebruik wordt gemaakt.

De tweede verklarende veranderlijke geeft de massa weer. Zoals reeds aangegeven, wordt hiervoor meestal het bevolkingsaantal van de betrokken plaatsen gebruikt. Vanuit de theorie van Christaller is dat ook te verantwoorden. Een plaats zal in het algemeen meer goederen en diensten aanbieden naarmate er een grotere bevolking is. Bij de studie van de algemene structuur van de centrumfuncties blijkt dat er een gro-

te samenhang bestaat tussen dit uitrustingsniveau en de bevolkingsomvang.

Vanuit het standpunt van de banken betekent die bevolking bovendien een potentiële cliënteel. Op zich is er dus zeker niets in te brengen tegen het gebruik van het bevolkingsaantal als massa in het zwaartekrachtmodel. Wel kan men opmerken dat de leeftijdsstructuur een zekere impact kan hebben. Voor sommige leeftijdsgroepen, zoals jonge kinderen en hoogbejaarden, speelt de bank maar een zeer bescheiden rol. Hier moet echter wel aan toegevoegd worden dat de financiële instellingen hun strategie oriënteren op een minimalisering van die groepen. De oriëntatie op de jongerenmarkt, die natuurlijk in de eerste plaats moet worden gezien als werving van nieuwe klanten met een potentieel zeer lange relatie, leidt tot het op de markt brengen van aangepaste producten. Tegelijk betekent het een aantrekken van één van de beperkte groepen die tot voor enkele jaren nog minder op banken georiënteerd waren.

Veel nuttiger is het dan ook uit te gaan van het beschikbaar inkomen per persoon als wegingsfactor voor de bevolking. Naarmate dit inkomen hoger is, kan de relatie met de financiële instellingen een intensere vorm aannemen. Ook al bestaat er geen volmaakte correlatie tussen het inkomen enerzijds en de omvang van de verrichtingen (beleggingen, kredieten enz.) anderzijds, de samenhang mag toch wel vrij hoog worden ingeschat. Het gebruik van het inkomen per hoofd betekent tegelijk dat, naarmate meer personen zonder of met een gering inkomen voorkomen, ook het gemiddelde lager wordt. Aangezien de afwezigheid van inkomen en zelfs de inkomensverschillen voor een persoon sterk door de levensfase beïnvloed worden, betekent het in rekening brengen van het inkomen per hoofd indirect ook het incalculeren van de effecten van de verschillen in leeftijdsstructuur.

Het gebruik van het inkomen per hoofd als wegingsfactor voor het bevolkingsaantal leidt er rekenkundig toe dat de massa in feite gelijk wordt gesteld met het totale inkomen. Het inkomen per hoofd is immers niets anders dan het totale inkomen gedeeld door de bevolkingsomvang. Vermenigvuldigd met de bevolkingsomvang levert dit uiteraard opnieuw het totale inkomen op. Men dient dit niet als een probleem te beschouwen. Enerzijds kan men moeilijk stellen dat het inkomensvolume een weinig relevante variabele is voor de activiteiten van financiële instellingen. Anderzijds weten we uit de voorgaande bespreking dat dit volume het resultaat is van twee betekenisvolle veranderlij-

ken, namelijk zowel de omvang van de bevolking als het inkomen dat elk lid van die bevolking weet te verwerven.

Uitgaande van de opzet van Reilly (1929) enerzijds en de behandeling van de relevante variabelen anderzijds, kunnen we de "wet van Reilly" voor onze studie in het algemeen formuleren als:

$$D_{jx} = \frac{L}{1 + \left[ \frac{(B_i Y_i)^a}{(B_j Y_j)^c} \right]^{\frac{1}{b}}}$$

waarbij:

- L totale afstand tussen de agentschappen (centrale plaatsen) i en j
- $D_{jx}$  afstand van centrale plaats j tot het punt x dat een gelijke aantrekkingskracht ondervindt van j en i
- $jx$  voetindex!
- B bevolking
- Y inkomen per hoofd

Hoewel a, b en c in principe verschillende waarden kunnen aannemen, beperken wij ons tot de toepassing waarbij  $a = c = 1$  en  $b = 2$ . Dit zijn trouwens de meest gebruikelijke bij empirisch onderzoek (vgl. Haynes en Fotheringham, 1984, p. 30-32).

### 3 De bankagentschappen in Vlaams-Brabant

Om de betekenis van de in voorgaande secties beschreven analysemethode te illustreren, passen we ze toe op de agentschappen van financiële instellingen in Vlaams-Brabant. Een dergelijke toepassing impliceert echter dat alle concepten in operationele definities worden omgezet.

### A Operationele betekenis van de begrippen

De eenvoudigste operationalisering betreft het studiegebied en de betrokken financiële instellingen. Als studiegebied bepalen we Vlaams-Brabant op grond van de administratieve grenzen, d.w.z. als de arrondissementen Leuven en Halle-Vilvoorde, inclusief de zes Brusselse randgemeenten met taalfaciliteiten. Wat de financiële instellingen betreft, beperken we ons tot de belangrijkste banken en spaarbanken. Het gaat dus om de Generale Bank, het Gemeentekrediet van België, de Kredietbank, de BBL, de ASLK, de BAC, de CERA en de NMKN. Deze beperking heeft slechts een geringe invloed op de realiteitswaarde van het onderzoek, omdat de genoemde instellingen een overweldigend groot marktaandeel hebben voor de courante financiële verrichtingen. Bovendien maakt deze selectie het aanzienlijk eenvoudiger om een zicht te verwerven op de concurrentiële positie.

Zoals reeds aangegeven, is voor de toepassing van de wet van Reilly een identificatie van centrale plaatsen van gelijk hiërarchisch niveau noodzakelijk. Deze plaatsen worden hier opgevat als woonkernen waar financiële diensten worden aangeboden door tenminste één van de voornoemde financiële instellingen. Bij de volkstelling van 1981 werden de woonkernen afgebakend door de verschillende buurten die een aaneengesloten karakter vertonen te groeperen. Naast de indeling van de gemeente in buurten werd ook een indeling in wijken vastgelegd. Elke gemeente kan maximum tien wijken tellen, genummerd van nul tot negen, waarbij de wijk nul het centrum van de gemeente omvat. De woonkern zoals die door het Nationaal Instituut voor de Statistiek (NIS) wordt gedefinieerd en de gemeente zijn twee begrippen die elkaar niet volledig dekken. Een woonkern kan namelijk onderdeel zijn van een gemeente, maar kan ook twee of meer gemeenten omvatten. Hierdoor kan men de gemeentegrens, die vaak landschappelijk of sociaal-economisch geen echte betekenis heeft, buiten beschouwing laten bij lokalisatieprojecten.

Zoals vermeld in sectie twee wordt de massa van de centrale plaats doorgaans weergegeven door de bevolking ervan. Concreet betekent dit dat voor elke woonkern waar minstens één agentschap aanwezig is, het inwonersaantal moet worden bepaald. Aangezien de woonkern is samengesteld uit één of meerdere buurten, wordt een beroep gedaan op de bevolkingscijfers van de buurten van de volks- en woningtelling van 1 maart 1981. Recentere of meer gedetailleerde gegevens zijn immers niet beschikbaar. Aan de bevolking wordt een wegingsfactor toe-

gekend. Aangezien het gaat om het werkgebied van een financiële instelling is dit het overeenkomstig gemiddeld inkomen. Op die manier komen de kapitaalkrachtige verzorgingsgebieden beter tot hun recht. Naarmate in een regio de beschikbare financiële middelen groter zijn, zal ook het potentieel voor een bank toenemen. Het gemiddeld inkomen per inwoner per gemeente halen we uit de statistieken van 1989. Dit betekent dat het gaat om de gegevens van het aanslagjaar 1988 en dus om de inkomsten van 1987. Men bedenke wel dat het hier gaat om fiscale statistieken, die dus een zekere invloed ondergaan van ontduikings- en ontwikkelingsmogelijkheden. Deze mogelijkheden verschillen volgens de beroepen en de bedrijfstakken. Een beter alternatief of een gefundeerde correctie is echter niet beschikbaar.

Het niveau van de gemeente is het laagste niveau waarvoor inkomensgegevens bestaan. Om het inkomen op het niveau van een woonkern te bepalen, worden twee werkhypothese aangenomen. Een eerste assumptie stelt dat voor verschillende woonkernen binnen eenzelfde gemeente hetzelfde gemiddeld inkomen per inwoner geldt. Aangezien één woonkern zich kan uitspreiden over meer dan één gemeente, is er een tweede assumptie vereist. Deze bepaalt dat voor woonkernen die tot verschillende gemeenten behoren het gewogen gemiddeld inkomen per inwoner wordt beschouwd.

Als maatstaf voor de afstand tussen de centrale plaatsen onderling wordt vooral om praktische redenen gebruik gemaakt van de kilometrische afstand in vogelvlucht. In het kader van dit onderzoek was het immers onmogelijk met de kilometrische afstanden over de weg of met de tijdsafstanden (die overigens variëren met de verkeersmodus) te werken.

## B Resultaten van de basistoepassing

Zoals reeds aangegeven, gebeurt het bepalen van centrale plaatsen op het niveau van woonkernen. De aanwezigheid van minstens één agentschap van de acht opgenomen financiële instellingen maakt de woonkern tot centrale plaats. Vlaams-Brabant telt 255 woonkernen. Omdat de zeer uitgebreide woonkern Brussel samengesteld is uit buurten van zeer veel verschillende gemeenten, worden deze gemeenten beschouwd als afzonderlijke woonkernen. Het gaat namelijk om de gemeenten Asse, Beersel, Dilbeek, Grimbergen, Halle, Machelen, Meise, Sint-Pieters-Leeuw, Steenokkerzeel, Vilvoorde, Zaventem, Drogenbos,

Kraainem, Linkebeek, Sint-Genesius-Rode, Wemmel, Wezembeek-Oppeem en Tervuren. In het vervolg zal bij het vernoemen van deze gemeenten Brussel tussen haakjes vermeld worden. Dit duidt aan dat het gaat om gemeenten die oorspronkelijk tot de woonkern Brussel behoren maar hier opgevat worden als afzonderlijke woonkernen.

In 163 van de 255 woonkernen is minstens één agentschap aanwezig. Dit betekent dat Vlaams-Brabant volgens ons criterium 163 centrale plaatsen telt, zij het van laag hiërarchisch niveau. De 163 verzorgingsgebieden binnen Vlaams-Brabant, die resulteren uit de toepassing van de wet van Reilly, worden geanalyseerd aan de hand van een aantal variabelen. De drie basisvariabelen die hierbij gebruikt worden, bestaan uit het aantal agentschappen van de acht bestudeerde financiële instellingen, het aantal inwoners voor het volledige verzorgingsgebied en het gemiddeld belastbaar inkomen per inwoner van het verzorgingsgebied. Met behulp van deze basisvariabelen kunnen een aantal potentialiteitsparameters berekend worden, nl. het aantal inwoners per agentschap, het totaal gemiddeld belastbaar inkomen van het verzorgingsgebied en het gemiddeld belastbaar inkomen per agentschap. Deze potentialiteitsgegevens kunnen mede een indicatie geven van het mogelijk potentieel van het verzorgingsgebied.

Wanneer men voor elk verzorgingsgebied binnen Vlaams-Brabant het aantal inwoners van het verzorgingsgebied deelt door het aantal gevestigde agentschappen, bekomt men een eerste potentialiteitsparameter, nl. het aantal inwoners per agentschap. Het aantal inwoners per agentschap is een indicator die vaak voorkomt en bijgevolg vergeleken kan worden met het nationale cijfer van 1988. In België bedroeg dit toen 1.100<sup>1</sup> inwoners per kantoor. In Frankrijk en Nederland ligt dit cijfer beduidend hoger, nl. 2.194 en 2.640. De provincie Brabant (Waals-Brabant en Brussel inbegrepen) telt 1.066 inwoners per kantoor, wat dus nog wat lager is dan het nationale cijfer. Als men het aantal inwoners per agentschap beschouwt als indicator voor het aantal potentiële klanten van het agentschap, veronderstelt men dat ieder kantoor eenzelfde marktaandeel van het verzorgingsgebied bezit. Dit beantwoordt niet aan de realiteit. In het kader van dit onderzoek was het echter niet mogelijk om in te gaan op de competitieve positie van elke financiële instelling.

<sup>1</sup> De berekeningen hebben betrekking op de financiële sector als geheel (banken, spaarbanken e.a.), maar exclusief Postdiensten.

De tweede potentialiteitsvariabele, nl. het totaal gemiddeld inkomen van het verzorgingsgebied, bekomen we door het gemiddeld belastbaar inkomen per inwoner te vermenigvuldigen met het aantal inwoners van het verzorgingsgebied. Wanneer men het totaal gemiddeld inkomen van het verzorgingsgebied deelt door het aantal agentschappen van dat gebied, verkrijgt men het gemiddeld inkomen van het verzorgingsgebied. Uiteindelijk is dit de maatstaf die het best het relatief interessante karakter van een verzorgingsgebied voor de vestiging van een agentschap weergeeft. Het inkomen sluit immers het dichtst aan bij de winstmogelijkheden van de banken.

Wanneer we de acht financiële instellingen in de analyse opnemen, komen we wat de basisvariabelen betreft, nl. het aantal agentschappen per verzorgingsgebied, het aantal inwoners per verzorgingsgebied en het gemiddeld belastbaar inkomen per inwoner van het verzorgingsgebied, tot de volgende conclusies. Het aantal agentschappen per verzorgingsgebied varieert van 1 tot 69. Het gemiddeld aantal agentschappen per verzorgingsgebied bedraagt 6. Dit gemiddelde is opgedreven omdat een aantal verzorgingsgebieden een uitzonderlijk hoog aantal agentschappen tellen in vergelijking met de andere gebieden. Dit is b.v. het geval voor Leuven (69 agentschappen), Halle (32 agentschappen), Overijse-Hoeilaart (26 agentschappen) en Tienen (24 agentschappen). Dit opgedreven gemiddelde wordt bevestigd door de mediaan die slechts 3 en de modus die slechts 2 bedraagt. Ook bij het totaal aantal inwoners wordt het gemiddelde vertekend door een aantal extreme waarden. Het gemiddelde bedraagt immers 5.642 inwoners met een minimum van 401 en maximum van 84.750. In 14 van de 163 verzorgingsgebieden komen minder dan 1.000 inwoners voor, wat weinig is om een agentschap te kunnen verantwoorden. Hiertegenover staat dan dat 23 verzorgingsgebieden meer dan 10.000 inwoners tellen. Wat het gemiddeld belastbaar inkomen betreft, dit varieert tussen 229.800 BEF en 361.700 BEF per inwoner. Het gemiddelde bedraagt 281.300 BEF, de mediaan 279.900 BEF en de modus 290.400 BEF per inwoner.

Inzake de potentialiteitsparameters komen we, rekening houdend met de acht financiële instellingen, tot de volgende besluiten. Het aantal inwoners per agentschap varieert van 228 tot 2.833, met een gemiddelde van 950. Voor 89 van de 162 verzorgingsgebieden (Brussel niet inbegrepen) ligt het aantal inwoners per agentschap onder het gemiddelde. Op basis van het criterium "het aantal inwoners per agentschap" zouden we dus kunnen vermoeden dat in meer dan de helft van het aantal verzorgingsgebieden van Vlaams-Brabant enige vorm van "overban-

king" niet onwaarschijnlijk is. De verzorgingsgebieden die in de rangschikking op basis van het aantal inwoners per agentschap bovenaan gerangschikt staan zijn onder meer Koestraat-Struikberg (Londerzeel), Grimbergen (Brussel), Dilbeek (Brussel), Bunsbeek (Glabbeek), Wommersom (Linter) en Wolfsdonk (Aarschot). Deze gebieden tellen meer dan 2.000 inwoners per agentschap. Opvallend is dat in vier van deze gebieden slechts één agentschap voorkomt. Onderaan in de rangschikking staan onder meer de gebieden Lubbeek, Sint-Pieters-Rode (Holsbeek), Glabbeek-Zuurbeemde, Pepingen, Kersbeek (Kortenaken), Egenhoven (Leuven), Kortrijk (Holsbeek), Oplinter (Tienen) en Sint-Margriete-Houtem (Kortenaken). Deze gebieden tellen minder dan 400 inwoners per agentschap. Dit laag aantal inwoners per agentschap is vooral te wijten aan het feit dat deze gebieden erg veel agentschappen tellen. Lubbeek b.v. telt 7 agentschappen en 2.648 inwoners. Het aantal inwoners per agentschap bedraagt bijgevolg slechts 378, wat erg weinig is om een kantoor rendabel te houden. In Oplinter zijn 6 agentschappen gevestigd terwijl er maar 1.432 inwoners zijn. Dit betekent dat het aantal inwoners per agentschap er slechts 239 bedraagt. Hier moet men de vraag stellen hoe economisch het openhouden van een agentschap kan zijn in dergelijke omstandigheden. De financiële instellingen die in deze gebieden meer dan 1 agentschap hebben, kunnen bijgevolg overwegen hun tweede of eventueel derde agentschap te sluiten. Op die manier blijft men toch in dit verzorgingsgebied aanwezig. Steunend op het fenomeen van klantenbinding zullen ze allicht een belangrijk deel van hun klanten behouden. Merk op dat bij de voorgaande redenering geen rekening wordt gehouden met het al dan niet aanwezig zijn van een belangrijke bedrijfsmarkt.

De potentialiteitsvariabele "gemiddeld inkomen per agentschap" houdt rekening met de drie basisvariabelen: het aantal agentschappen, het aantal inwoners en het gemiddeld inkomen per inwoner van het verzorgingsgebied. Op die manier wordt het inkomen van een verzorgingsgebied in rekening gebracht en wordt de parameter "inwoners per agentschap" bijgestuurd door het hogere of lagere inkomen van het verzorgingsgebied.

Het gemiddeld inkomen per agentschap varieert van 66.211.000 BEF tot 759.362.000 BEF. De mediaan bedraagt 241.465.000 BEF. De gebieden die vooraan staan in de rangschikking op basis van het gemiddeld inkomen per agentschap, komen hoofdzakelijk overeen met de top van de rangschikking op basis van het aantal inwoners per agentschap. Het gaat voornamelijk om de randgemeenten van Brussel, waaronder

Grimbergen (Brussel), Dilbeek (Brussel), Kraainem (Brussel), Sint-Genesius-Rode (Brussel) en Wemmel (Brussel). Niettegenstaande hun relatief hoog gemiddeld inkomen per persoon zijn Beersel (Brussel) en Asse (Brussel) op basis van het gemiddeld inkomen per agentschap toch onderaan gerangschikt. Wat Beersel (Brussel) betreft, is dat te verklaren door de aanwezigheid van een relatief hoog aantal agentschappen, nl. 13. Asse (Brussel) telt veel minder agentschappen, nl. 7, maar het aantal inwoners bedraagt er slechts 4.769. Dit heeft tot gevolg dat het gemiddeld inkomen per agentschap zich onder het gemiddelde situeert.

### C Resultaten van de variant-toepassing

In een eerste analyse hebben we de verzorgingsgebieden bepaald, rekening houdend met acht financiële instellingen. Nu voeren we dezelfde analyse uit met slechts zeven instellingen. Door de resultaten van deze variant te vergelijken met die uit de vorige subsectie, kunnen we de invloed van de aanwezigheid van de niet langer opgenomen financiële instelling inschatten.

Wanneer we slechts rekening houden met zeven financiële instellingen, neemt het aantal centrale plaatsen binnen Vlaams-Brabant uiteraard af. De woonkernen waar in de eerste analyse alleen agentschappen gevestigd zijn van de buiten beschouwing gelaten instelling A zijn nu immers geen centrale plaatsen meer. Deze centrale plaatsen en bijbehorende verzorgingsgebieden worden nu bediend door een andere centrale plaats. In deze verzorgingsgebieden neemt het aantal inwoners bijgevolg toe. Het aantal agentschappen per verzorgingsgebied neemt af. Het gemiddelde blijft, net zoals in de eerste analyse, vertekend omdat een aantal verzorgingsgebieden een relatief hoog aantal agentschappen tellen in vergelijking met de andere. Dit is hoofdzakelijk het geval in Leuven, Halle (Brussel), Overijse-Hoeilaart en Tienen. Het feit dat we A niet meer in de analyse opnemen oefent in principe geen invloed uit op het gemiddeld inkomen per inwoner van het verzorgingsgebied. Wijzigingen kunnen alleen ontstaan omdat het verzorgingsgebied in vergelijking met de eerste analyse zich kan uitstrekken over andere gemeenten met een lager of hoger inkomen.

Naast een algemene vergelijking kunnen we ook de vergelijking doorvoeren op het niveau van één bank. Dit betekent dat we b.v. enkel de verzorgingsgebieden beschouwen waar een bepaalde financiële instel-

ling alleen vertegenwoordigd is. Daarnaast kan het nuttig zijn die gebieden te beschouwen waar geen enkel agentschap van die financiële instelling is gevestigd. Voor deze gebieden kunnen we b.v. nagaan wat de gevolgen zijn wanneer de betrokken instelling daar toch een agentschap inplant. Tenslotte kunnen we ook ingaan op de concurrentiepositie van een bepaalde instelling. Dit betekent dat we de verzorgingsgebieden bestuderen waar men slechts één concurrent ontmoet, maar daarnaast ook deze waar men sterke concurrentie ondervindt.

Voor de gebieden waar A een monopoliepositie heeft, kan men nagaan of men daar al dan niet terecht actief is. Dit doen we aan de hand van de volgende potentialiteitsparameters: het aantal inwoners per agentschap en het totaal gemiddeld inkomen per agentschap. Wanneer deze parameters in het gebied waar de financiële instelling niet door haar concurrenten wordt gevolgd, boven het gemiddelde scoren, kan men stellen dat men daar terecht actief is. Wanneer A b.v. een monopoliepositie heeft in het verzorgingsgebied Koestraat-Struikberg (Londerzeel), betekent dit dat het aantal inwoners per agentschap in dit gebied gelijk is aan 2.833, terwijl het totaal inkomen, nl. 741.963.000 BEF, eveneens hoog uitsteekt boven het gemiddelde van 270.102.000 BEF. Hieruit blijkt dat A terecht aanwezig is in Koestraat-Struikberg.

Voor de gebieden waar zowel het aantal inwoners als het gemiddeld inkomen per inwoner aanzienlijk lager is dan het gemiddelde, kan een aanwezigheidspolitiek ter discussie worden gesteld. Hier kan men de beslissing het agentschap te sluiten in overweging nemen. Een monopoliepositie in de plaatsen Melkwezer (Linter) en Attenrode (Glabbeek) b.v. is op basis van het aantal inwoners per agentschap en het gemiddeld inkomen per agentschap niet te verantwoorden. Uit tabel 1 blijkt dat in beide plaatsen het gemiddeld belastbaar inkomen per persoon slechts 244.000 BEF bedraagt, terwijl Melkwezer slechts 458 en Attenrode slechts 401 inwoners tellen. Het inkomen per agentschap bedraagt er respectievelijk 112.073.000 BEF en 98.125.000 BEF. Hier doet men er best aan de concurrenten te volgen en bijgevolg geen agentschap open te houden in deze gebieden, tenzij er een grote vraag zou bestaan van de bedrijven.



Tabel 1

Verzorgingsgebieden Melkwezer en Attenrode

VERZORGINGS- GEBIED	BEVOLKING	GEM INKOMEN PER INWONER	GEM INKOMEN PER AGENTSCHAP
Attenrode	401	244.700	98.125.000
Melkwezer	458	244.700	112.073.000
gemiddeld	5.642	281.000	270.102.000

Bron: eigen berekeningen op basis van NIS-statistieken

Bij de overweging een agentschap al dan niet te sluiten, is het nuttig het verlies aan marktpotentieel bij sluiting na te gaan. Wanneer A haar agentschap in het verzorgingsgebied met monopoliepositie sluit, wordt dit gebied voortaan verzorgd door een andere centrale plaats. Als A in deze plaats een agentschap heeft, kan zij bijgevolg een deel van haar klanten terugwinnen. We gaan er wel telkens van uit dat ieder agentschap eenzelfde marktaandeel heeft. Het berekenen van het percentage dat men kan recupereren is echter niet voldoende. Op zich betekenen deze percentages immers weinig. De relativiteit van de percentages blijkt uit het volgende voorbeeld. Stel dat in Korbeek-Dijle (Bertem) en in Everberg (Kortenberg) 20 % van het potentieel kan worden gerecupereerd. Voor Everberg betekent dat een marktvaag van 58.448.000 BEF tegenover 38.223.000 BEF in Korbeek-Dijle. Uit tabel 2 blijkt immers dat in Everberg zowel het aantal inwoners per agentschap als het gemiddeld inkomen per agentschap aanzienlijk hoger is dan in Korbeek-Dijle. Wanneer blijkt dat men bij sluiting 50 % of meer aan potentialiteit kan terugwinnen, kan het bijgevolg goed zijn om in deze plaatsen een agentschap te sluiten. Door het fenomeen van klantenbinding mag men er zelfs van uitgaan dat het percentage in realiteit nog hoger kan zijn.

Net zoals voor de gebieden waar de financiële instelling een monopoliepositie heeft, kan men voor de gebieden waar men geen enkel agentschap heeft nagaan of men redenen heeft om in deze gebieden de concurrenten niet te volgen. Wanneer blijkt dat deze gebieden op basis van de potentialiteitsparameters zwak scoren, is de afwezigheid te verantwoorden. Deze redenering gaat echter niet op wanneer zou blijken dat er een belangrijke bedrijfsmarkt bestaat.

We wezen er reeds op dat men voor de gebieden waar men een monopoliepositie heeft, kan nagaan wat het effect is als men dit verzorgings-

Tabel 2  
Recuperatie aan marktpotentieel

VERZORGINGS- GEBIED	INW PER AGENTSCHAP	GEM INK PER AGENTSCHAP (x1000)	% RECU- PERATIE	RECUPERATIE INW PER AGENTSCHAP	RECUPERATIE GEM INK PER AGENTSCHAP (x 1000)
Everberg	1.006	292.243	20	201	58.449
Korbeek-Dijle	668	191.115	20	134	36.223

Bron: eigen berekeningen op basis van NIS-statistieken

Tabel 4

Resultaten bij een bijkomende vestiging van een agentschap van A

VERZORGINGS- GEBIED	GEM INK PER AGENTSCHAP	VERSCHIL IN VGL NET ZONDER A	INW PER AGENTSCHAP	VERSCHIL IN VGL NET ZONDER A
Drogenbos (Brussel)	278.587.000	69.647.000	915	228
Haacht-Station	270.413.000	135.206.000	984	492
Kraainem (Brussel)	543.064.000	135.766.000	1.501	376
Linkebeek (Brussel)	311.322.000	77.831.000	988	235
Sint-Ulriks-Kapelle	251.140.000	251.139.000	749	749

Bron: eigen berekeningen op basis van NIS-statistieken

gebied verlaat. Voor de verzorgingsgebieden waar A niet aanwezig is, kunnen we de omgekeerde procedure uitvoeren. Dit gebeurt door de invloed van een vestiging van A op het gemiddeld inkomen per agentschap na te gaan. Stel dat A niet vertegenwoordigd is in b.v. Kraainem (Brussel), Linkebeek (Brussel), Drogenbos (Brussel), Haacht-Station (Boortmeerbeek) en Sint-Ulriks-Kapelle (Dilbeek). Deze verzorgingsgebieden zijn met de bestaande potentialiteitsparameters opgenomen in tabel 3.

Tabel 3  
Verzorgingsgebieden zonder agentschappen van A

VERZORGINGSGEBIED	INW PER AGENTSCHAP	GEM INK PER AGENTSCHAP
Drogenbos (Brussel)	1.143	348.234.000
Haacht-Station (Boortmeerbeek)	1.476	405.619.000
Kraainem (Brussel)	1.877	678.830.000
Linkebeek (Brussel)	1.173	389.153.000
Sint-Ulriks-Kapelle (Dilbeek)	1.498	502.279.000

Bron: eigen berekeningen op basis van NIS-statistieken.

In tabel 4 wordt het gemiddeld inkomen per agentschap en het aantal inwoners per agentschap voorgesteld in de veronderstelling dat A in deze gebieden een kantoor vestigt. Als gevolg van deze bijkomende vestiging zullen beide karakteristieken kleiner worden. Het gemiddeld inkomen per agentschap, rekening houdend met de acht opgenomen financiële instellingen, bedraagt 270.102.000 BEF, terwijl het gemiddeld aantal inwoners per agentschap gelijk is aan 950. Uit tabel 4 blijkt dat, wanneer A een agentschap zou vestigen in Kraainem (Brussel) en in Haacht-Station, zowel het gemiddeld inkomen per agentschap als het gemiddeld aantal inwoners per agentschap ver boven dit gemiddelde blijft. Voor Linkebeek en Drogenbos (Brussel) blijft het gemiddeld inkomenspotentieel wel overschreden, wat wellicht belangrijker is dan het geringe negatieve saldo voor het inwonersaantal per agentschap. Wanneer dus blijkt dat zowel het gemiddeld inkomen per agentschap als het gemiddeld aantal inwoners per agentschap boven het gemiddelde blijft, kan men de inplanting van een agentschap overwegen. Vergeten we niet dat we steeds werken in de veronderstelling van een gelijk marktaandeel. In de realiteit zal een gelijk marktaandeel niet on-

middelrijk bereikt worden, maar pas na de nodige investeringen en prestaties.

Tabel 5  
Verzorgingsgebieden met slechts 1 concurrent

VERZORGINGSGEBIED	INW PER AGENTSCHAP	GEM INK PER AGENTSCHAP
Honsem (Hoegaarden)	412	113.927.000
Kersbeek (Kortenaak)	290	66.527.000
Kortrijk (Holsbeek)	258	67.648.000
Orstmaal-Gussenhoven (Linter)	469	114.764.000
Sint-Pieters-Rode (Holsbeek)	373	97.801.000

Bron: eigen berekeningen op basis van NIS-statistieken

Om een beter inzicht te krijgen in de concurrentiepositie van een financiële instelling, kunnen we de verzorgingsgebieden analyseren waar een sterke concurrentie bestaat, alsook de gebieden waar men slechts één concurrent ontmoet. Nemen we de gebieden met slechts één concurrent. Hieruit kunnen we aan de hand van de potentialiteitsparameters de zwakke gebieden aanduiden. Stel dat A een monopoliepositie heeft in de gebieden opgenomen in tabel 5. Het aantal inwoners per agentschap bedraagt in deze verzorgingsgebieden respectievelijk 412, 290, 258, 469 en 373. In deze vijf verzorgingsgebieden is het gemiddeld belastbaar inkomen lager dan het gemiddelde. In dit geval heeft het voor de betrokken financiële instellingen nauwelijks zin te hopen op het vertrek van hun enige concurrent. Zelfs als het marktaandeel 100 % zou zijn, lijkt een exploitatie niet erg zinvol en kan vermoed worden dat slechts een lage omzet en rentabiliteit wordt bereikt.

Tabel 6  
Verzorgingsgebieden met sterke concurrentie

VERZORGINGSGEBIED	INW PER AGENTSCHAP	GEM INK PER AGENTSCHAP
Asse	1.601	499.914.000
Asse (Brussel)	681	212.766.000
Dilbeek (Brussel)	2.197	729.102.000
Grimbergen (Brussel)	2.331	759.362.000
Lubbeek	378	108.946.000
Roosdaal	1.891	490.559.000
Wemmel (Brussel)	1.771	626.132.000

Bron: eigen berekeningen op basis van NIS-statistieken

Naast de plaatsen waar A slechts één concurrent heeft, kan men ook de plaatsen analyseren waar A een marktaandeel heeft van b.v. minder dan 15%. Aan de hand van de gebruikte potentialiteitsparameters gaat men na of deze lage vertegenwoordiging al dan niet verantwoord is. Veronderstellen we dat A in de gebieden Dilbeek (Brussel), Wemmel (Brussel), Grimbergen (Brussel), Asse en Roosdaal met minder dan 15% vertegenwoordigd is. Uit tabel 6 blijkt dat dit niet verantwoord is, want zowel het aantal inwoners per agentschap als het gemiddeld belastbaar inkomen per agentschap is er uitzonderlijk hoog. In Asse (Brussel) daarentegen zou het op basis van de potentialiteitsparameters niet onverstandig zijn om met slechts één agentschap vertegenwoordigd te zijn (zie tabel 6). De relatief zwakke positie van dit verzorgingsgebied is vooral te verklaren door het hoge aantal agentschappen in vergelijking met het inwonersaantal. Hetzelfde geldt b.v. voor Lubbeek. Lubbeek telt namelijk 7 agentschappen, hoewel het slechts 2.648 inwoners telt. Voor dergelijke gebieden bestaat er slechts een kans op een rendabele situatie indien het marktaandeel relatief groot is en/of er met een minimale personeelsbezetting gewerkt kan worden. Merk op dat net zoals bij de andere conclusies hier geen rekening wordt gehouden met de eventuele vraag van de bedrijven.

## D Marktpotentieel en realiteit

De hier gepresenteerde analyse heeft alleen betrekking op de potentiële markt van de privé-personen. Behalve met de uitsluiting van de ondernemingen, die eigen karakteristieken en dus verzorgingsgebieden kennen, moet bij de interpretatie ook rekening worden gehouden met de betekenis van de *potentiële* markt. De potentiële markt betekent in de visie van Christaller, Lösch, Reilly en anderen in de eerste plaats het aantal potentiële klanten binnen het verzorgingsgebied, eventueel te verdelen over de verschillende aanbieders. Er wordt geen verklaring gegeven over de wijze van verdeling. Gelijkwaardige concurrenten kunnen uiteraard een gelijkwaardig marktaandeel veroveren. Produktdifferentiatie, marketing, efficiëntie en andere managementaspecten kunnen echter verschillen, zodat een verschillend marktaandeel ontstaat. Hierover zegt de wet van Reilly niets. Uiteraard trekken we in onze toepassing hierover dan ook geen conclusies.

Het zou bijgevolg fout zijn op een directe manier besluiten te trekken over de rentabiliteit van de individuele agentschappen. Wel maakt de toepassing het mogelijk een relatie te leggen met de *potentiële* rentabiliteit. Indien de potentiële markt kleiner is dan de drempelwaarde, is het immers erg onwaarschijnlijk dat een rendabele exploitatie mogelijk is. Indien de potentiële markt ver beneden het gemiddelde ligt, zal normaliter zo'n negatieve druk op de rentabiliteit ontstaan dat van "overbanking" sprake moet zijn. Bij een te kleine potentiële markt zullen de traditionele concurrentiewapens, zoals imago, produktdifferentiatie enz. ook onvoldoende sterk zijn om tot een rendabele situatie te komen. Omgekeerd zal bij een zeer grote potentiële markt een hoog potentieel rendement bestaan, wat eventueel ruimte kan scheppen voor een nieuwe inplanting die na de introductiefase een behoorlijke rentabiliteit kan scoren.

## Besluit

In dit artikel gebruikten we de wet van Reilly voor de afbakening van verzorgingsgebieden van bankagentschappen. Als variabelen hanteerden we algemeen toegankelijke informatie over de bevolking, het inkomen en de afstand. Tot besluit willen we nader ingaan op de informatieve waarde van een dergelijke eenvoudige toepassing en op de mogelijke vervolmakingen.

De gekozen variabelen kunnen natuurlijk worden vervolmaakt in het licht van de specifieke functie. Wij hebben alleen rekening gehouden met de totale bevolking als benadering van het potentieel volume. Een benadering die de structuurkenmerken van de bevolking, b.v. de leeftijdsstructuur, in rekening brengt zou hier al voor een nuancering kunnen zorgen. Omdat we bij de bepaling van de massa's ook het belastbaar inkomen per persoon betrokken, wordt de invloed van de socio-demografische verschillen echter reeds grotendeels ondervangen. Een analyse op grond van de spreiding van de bedrijven zou bovendien de markt van de ondernemingen bij de optimalisering van het vestigingspatroon kunnen betrekken en dus een belangrijke aanvulling kunnen vormen.

Wat de informatieve waarde van de toepassing betreft, kunnen we stellen dat deze vooral afhankelijk is van het correcte gebruik van de wet van Reilly. De bevolkings- en de inkomensparameters zijn immers resultante van de afbakening en de werkwijze die hieraan ten grondslag ligt. De relevantie van het verzorgingsgebied van een centrale plaats, afgebakend aan de hand van de wet van Reilly, is voornamelijk afhankelijk van het gebruik van de parameters die de aantrekkingskracht van de centrale plaats weergeven en de eventuele ruimtelijke ongelijkheid met betrekking tot de bereikbaarheid van de centra.

Aangezien het in dit artikel gaat om de afbakening van werkgebieden van bankagentschappen, is het gebruik van de bevolking vermenigvuldigd met het inkomen als massavariabele relevant. De bevolking (potentiële vragers) en het inkomen (financieel potentieel) zijn immers in het kader van de lokalisatie van bankagentschappen fundamentele potentialiteitsgegevens. De verzorgingsgebieden die uit de vergelijking van Reilly resulteren, zouden bijgevolg een goede indicatie moeten geven van de mogelijkheden van de verschillende vestigingen, zeker wat de markt van de finale consumenten betreft.

Opdat een grondige analyse van de verzorgingsgebieden mogelijk zou zijn, zal men uiteraard een beroep moeten doen op bedrijfsinterne informatie. Het is immers denkbaar dat een agentschap gevestigd is in een gunstige regio en toch zwak scoort. Dit kan b.v. het gevolg zijn van een zwakke en/of niet-commerciële personeelsbezetting. Ook externe omstandigheden zoals taal, imago en de nabijheid van een werkplaats waar verrichtingen gebeuren, kunnen bepalend zijn bij het al dan niet rendabel zijn van een agentschap.

## Bibliografie

- Belgische Vereniging der Banken (1991) *Het kantorennet van de Belgische kredietsector: een ingewikkelde realiteit*. Brussel, BVB (reeks : Aspecten en Documenten, vol. 119).
- CHRISTALLER, W. (1933) *Die zentralen Orte in Süddeutschland*. Jena, G. Fischer Verlag.
- DICKEN, P. en P.E. LLOYD (1990) *Location in Space: theoretical perspectives in economic geography*. New York, Harper & Row, derde editie.
- HAYNES, K.E. en A.S. FOTHERINGHAM (1984) *Gravity and Spatial Interaction Models*. Beverly Hills-Londen, Sage Publications (Scientific Geography Series, vol. 2).
- JANSSEN, D. en M. GOOSSENS (1989) "Een actualisering van de stedelijke invloedssferen in de provincie Antwerpen" in: *Jaarboek van het Koninklijk Aardrijkskundig Genootschap van Antwerpen*. vol. XCIX, p. 9-23.
- LÖSCH, A. (1938) *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. Jena, G. Fischer Verlag.
- REILLY, W.J. (1929) *Methods for the study of retail relationships*. Austin, University of Texas.
- VAN DE VOORDE, E. en F. WITLOX (1992) "De bedrijfslokalisatie vanuit een transporteconomisch oogpunt", in: *Economisch en Sociaal Tijdschrift*, 46e jg., p. 255-282.

### Abstract

#### *Reilly's Law and the Spatial Distribution of Banking Offices*

*Overbanking has become a hot issue in recent discussions about the large networks of offices of the major financial institutions in Belgium. This article deals with this problem in the perspective of Christaller's theory and Reilly's law. If financial services are regarded as a central place function, this law permits to delimit the hinterland for the banking offices. Thus, their potential can be estimated in number of customers and in income volume. An application to the Flemish part of the province of Brabant shows how this method reveals the offices with a weak potential as well as the locations where new offices might find good development opportunities.*