

*Prof. Dr. M. van Nieuwkerk*

# **De internationalisering van Nederlandse ondernemingen vanuit mondiaal en Europees perspectief**

## **Inleiding**

De internationalisering van Nederlandse ondernemingen is niet iets nieuws onder de zon. Eeuwenlang zijn goederen en diensten over onze grenzen verhandeld, is kennis overgedragen en heeft vooral door en via koloniale banden produktie overzee plaatsgevonden. De vervlechting van ondernemingen over de grenzen heen via directe investeringen is evenmin een verschijnsel van alleen vandaag de dag. Deze vervlechting heeft al sinds de eeuwwisseling plaatsgevonden, hetzij in de vorm van joint-ventures hetzij in de vorm van fusies en overnemingen.

Is deze internationalisering van Nederlandse ondernemingen enerzijds in Nederland al langer aan de gang en in zekere zin een autonoom proces, zij kan anderzijds niet los gezien worden van de ontwikkelingen in de rest van de wereld. Met name de fusiegolven in grote voortrekkerslanden als de Verenigde Staten hebben vaak tot gelijktijdige ontwikkelingen in het Nederlandse ondernemingsland gezorgd. Naast deze mondiale trends zijn er ook regionale variaties te onderkennen, waarbij thans de eenwording van Europa als een duidelijke regionale motor achter de internationalisering van ons bedrijfsleven fungeert. Tenslotte zijn internationale samenwerkingsinitiatieven ook niet los te zien van de aard en 'grootte' van de ondernemingen en derzelve leiders. In dit verband is de 'drive' over de grenzen van ondernemers in relatief kleine landen als Nederland, Zweden en Zwitserland traditioneel groot. De wisselwerking tussen 'het jagen, de jager en de gejaagde' is daarbij niet altijd even succesvol en voorspelbaar.<sup>1</sup>

Aan de mondiale en de regionale ontwikkelingen zal achtereenvolgens aandacht worden besteed. De behandeling van de derde set van veel meer persoonlijke factoren gaat het bestek van dit artikel te buiten, waarmede niets afgedaan wordt aan het eventuele belang ervan.<sup>2</sup>

## **2 De mondiale trends**

### *2.1 Theorie*

In een diepgaande historische studie naar de theorie en de geschiedenis van het internationaal ondernemen, brengen de onderzoekers Hertner & Jones de

antecedenten van menig – vooral Europese – multinational in kaart. Ondanks – of juist dank zij – de diepgang en omvang van hun studie zijn hun conclusies niet eenduidig. De hoofdconclusie is volgens hen dat algemene en eenduidige uitspraken over dit verschijnsel niet mogelijk zijn. Wel zijn golfbewegingen in de tijd waar te nemen, wel zijn groepen van oorzaken aan te wijzen – oorzaken die echter nog naar plaats en tijd kunnen verschillen – en ook kunnen er geografische verschillen onderkend worden. Multinationals van Europese snit blijken zich bijvoorbeeld toch weer anders gedragen te hebben dan die van Amerikaanse origine. Maar bijvoorbeeld ‘the reasons why some firms made greenfield investments and others purchased going concerns, and why some firms established wholly-owned subsidiaries and other joint-ventures, remain in the realm of speculation’.<sup>3</sup>

Even bewust van de veelzijdigheid van dit fenomeen, maar veel resoluter in zijn conclusies, is H.W. de Jong. Hij zocht niet zo zeer naar casuïstische antecedenten als wel naar een algemene verklaring van herhaalde, zich over verscheidene continenten voordoende concentratiebewegingen.<sup>4</sup>

Een theorie inzake internationale fusies/overnames/opsplitsingen dient volgens hem niet alleen met het golfkarakter en de intercontinentale verspreiding op macro-niveau rekening te houden, maar eveneens met het steeds weer gebleken markante verschil in ontwikkeling op bedrijfstakniveau. Zelfs binnen de bedrijfstakken doen zich op het niveau van de individuele ondernemingen belangrijke verschillen voor. Zo zijn volgens De Jong grote ondernemingen zeer fusie-intensief en nemen zij veel kleine gezonde ondernemingen over.

De enige algemene verklaring die volgens hem met de ontwikkelingen op verschillende niveaus rekening houdt, is de mondiale concurrentie-intensiteit. Deze noodzaakt ondernemingen zich defensief of offensief op te stellen. Bevorderlijk voor concentratiebewegingen zijn daarbij vooral perioden van:

- toenemende *openheid* van economieën, tot uitdrukking komende in een toenemend en hoog aandeel van de internationale handel in het BNP;
- levendige tot scherpe *prijskoncurrentie*;
- voldoende *groei* en vertrouwen om de fusies e.d. te wagen.

De Jong noemt een viertal van dergelijke perioden met fusiegolven: de periode van 1895-1910, de jaren twintig, de jaren zestig en de periode na 1982/1983. Perioden met abnormale situaties, zoals oorlogen, crises en depressies vallen hier dus duidelijk buiten.

## 2.2 De praktijk in Nederland

De concentratie- en internationaliseringsgolven van het Nederlandse bedrijfsleven sporen op zichzelf met deze mondiale trends – al is er een aantal kanttekeningen gewenst.

Ten eerste valt te constateren dat bij het Nederlandse bedrijfsleven veel meer sprake is van een continu proces van uitbreiding van handel en productie

over de grenzen. Naast de mondiale golfperiodes hebben zich vele andere jaren voorgedaan met concentraties en fusies over de grenzen. Te noemen zijn de jaren rond de eerste wereldoorlog, welke voor Nederland als neutraal land uiteraard weer andere gevolgen had dan voor de oorlogvoerende landen. Voor vele Nederlandse bedrijven betekende deze oorlog een periode van ongeëvenaarde expansie.

Niet weg te cijferen zijn ook de Nederlandse fusiebewegingen in de jaren vijftig, zestig en zeventig, waarbij in het laatste decennium bijvoorbeeld de expansie van dienstverlenende bedrijven in de Verenigde Staten opmerkelijk genoemd mag worden. Bij sommige bedrijven was er zelfs sprake van één Amerikaanse overneming per jaar!<sup>5</sup> Een verklaring voor dit continue proces zou gelegen kunnen zijn in de beperkte omvang van de Nederlandse thuismarkt, die de expansie al snel over de grenzen stuwt.<sup>6</sup> Daarnaast is hierbij van belang op te merken dat fusies en concentraties *tijd* vergen, vanwege de overbrugging van allerlei verschillen. Voorbeelden zijn bekend van ondernemingen die eerst na een halve eeuw van wisselende verhoudingen, besloten volledig te fuseren.<sup>7</sup> Externe omstandigheden kunnen daarbij het proces uiteraard wel in stroomversnellingen brengen.

Een tweede kanttekening bij de Nederlandse situatie betreft de verschillende ontwikkelingen op bedrijfstakniveau. Zo nam de Nederlandse industrie op enkele uitzonderingen na ternauwernood deel aan de concentratiegolf rond de eeuwwisseling.

Eerder moest ervoor gewaakt worden om niet overgenomen te worden door grote buitenlandse reuzen. Daarentegen waren dienstverlenende bedrijven zoals banken en verzekeringsmaatschappijen wél al veel meer bij de internationale concentratiebeweging van toen betrokken. Tekenend in dit verband was de afzetontwikkeling van een Nederlandse verzekeringsmaatschappij die in 1890 reeds ruim een kwart van zijn omzet in het buitenland (excl. koloniën) realiseerde en dit aandeel in 1913 had verdubbeld tot 53 procent. Voorts deed zich in het bankwezen een duidelijke concentratiebeweging voor in de periode 1916-1920, terwijl die in de industrie haar hoogtepunt wat later zou bereiken. Ook in de jaren na de tweede wereldoorlog zijn fasen verschillen tussen industrie en dienstverlening aan te wijzen, zoals bijvoorbeeld ter zake van de overnemingsgolf begin jaren vijftig en de expansie in de Verenigde Staten in de jaren zeventig.<sup>8</sup>

Een derde kanttekening gaat over de financiële restricties waarmee Nederlandse bedrijven in hun expansie- en overnamedrang geconfronteerd worden. In feite gaat het hier weer om de grootte van de – nu financiële – thuismarkt. Internationalisering aan de actief-kant betekende voor Nederlandse bedrijven daarom al snel ook internationalisering aan de passief-kant, via de plaatsing van aandelen in het buitenland. In het verleden is aantoonbaar gebleken, dat het feit dat beginnende Nederlandse multinationals nog niet geaccepteerd waren op de internationale kapitaalmarkten, dit hun expansie er niet gemakkelijker op maakte.<sup>9</sup> Thans is gemiddeld 40 procent van het aandelenkapitaal van Nederlandse bedrijven in buitenlandse handen, zodat van een ruimere toegang tot het buitenland sprake lijkt te zijn. Het buiten-

land heeft daarmee bovendien een flink deel van de Nederlandse overnemingen in datzelfde buitenland gefinancierd.<sup>10</sup> Men zou hier kunnen spreken van een 'passieve' internationalisatie, die zich voltrekt aan de debetzijde van de balans.

Een vierde opmerking heeft betrekking op het feit dat naast deze financiering van de Nederlandse expansie over de grenzen door het buitenland met 'passief' buitenlands kapitaal er ook sprake is van actieve participaties door het buitenland. Het gaat hier om de buitenlandse investeringen in Nederland, via overnemingen en fusies e.d. die invloed op het management beogen. In onze traditioneel open volkshuishouding worden deze buitenlandse deelnemingen in bedrijven in Nederland als een integraal onderdeel van ons bedrijfsleven gezien. Ook hier komt evenwel de internationalisering van dat bedrijfsleven tot uitdrukking, een deel van onze economie dat qua rendements- en werkgelegenheidsontwikkeling een zeer gezonde ontwikkeling laat zien.<sup>11</sup>

### 2.3 Recente trends

Indien naar de ondernemersactiviteiten van Nederland in de wereld wordt gekeken, dan is het uit analytisch oogpunt gewenst zowel de geografische als de activiteitsverspreiding sterk in te perken tot hoofdgroepen. Bij de geografische spreiding is gekozen voor de blokken EG, VS, Azië en een categorie Rest. De grensoverschrijdende activiteiten zijn ingedeeld in goederenhandel, directe investeringen en kennishandel. De directe investeringen zijn gedefinieerd conform de definities van het IMF en omvatten derhalve naast de verwerving van aandelen ook kredieten binnen concernverband en geherinvesteerde (ingehouden) winsten. Aangezien juist de verwerving van aandelen te beschouwen is als de 'voelspriet' van de internationale investeringsaandacht, is deze categorie ook nog apart vermeld.

(miljoenen gulden)										
Landengroepen/ soort stromen	Export		Uitgaande directe investeringen				Kennisverkoop			
	gem. 84-86	%	totaal		w.v. aandelen		idem excl. Top-10		gem. 84-86	%
	gem. 84-86	%	gem. 85-86	%	gem. 85-86	%	gem. 85-86	%	gem. 84-86	%
EG	156.282	74	6.999	34	1.416	34	995	45	493	48
VS	10.582	5	9.856	48	2.143	51	1.136	51	143	14
Azië	12.990	6	1.043	5	181	4	3	-	218	21
Rest	31.372	15	2.679	13	459	11	79	4	176	17
Totaal	211.226	100	20.578	100	4.197	100	2.213	100	1.031	100

Tabel 1: Activiteiten van Nederland in het buitenland.

Bron: De Nederlandsche Bank en het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Uit tabel 1 blijkt dat bij de export zwaar het accent ligt op de EG-markt. In de beschouwde drie jaar werd drie kwart van onze export daar afgezet. Veel

minder directe afzet vond plaats in de VS en Azië. Een compensatie voor deze ondervetegenwoordiging lijkt bij de VS te zijn gevonden in directe productie ter plaatse via rechtstreekse investeringen: in de jaren 1985 en 1986 werd gemiddeld bijna f 10 miljard of bijna de helft van de totale nieuwe investeringen aldaar verricht. Ook indien uitsluitend gekeken wordt naar de verwerving van aandelen, ligt het accent opnieuw duidelijk op de VS. Dit blijft verrassenderwijs eveneens zo indien de *tien* grootste investeerders in het buitenland – die traditioneel circa drie vierde van de totale investeringen voor hun rekening nemen – buiten beschouwing blijven. De EG en de VS blijven duidelijk favoriet bij de 'kleinere' Nederlandse multi's: 95% van de aandelenverwervingen had betrekking op deze gebieden. Dit blijft zelfs zo indien de *honderd* grootste investeerders weggelaten worden. Kennelijk zijn de 'trekkrachten' van de VS niet alleen op de grootste bedrijven van toepassing maar geldt de aantrekkingskracht over de gehele linie van groot tot klein<sup>12</sup>.

Voor wat betreft de verkoop van kennis tenslotte blijkt relatief meer het accent te liggen op de landen uit Azië: bijna een kwart van het totaal werd naar deze landen verkocht. Daarnaast was de verkoop in Europa zeer belangrijk; de VS kocht relatief weinig van onze kennis, wellicht omdat men daar al zoveel van in huis heeft.

Wordt vervolgens naar de activiteiten van het buitenland in Nederland gekeken, dan blijkt uit tabel 2 dat ook hier bij de goederenhandel de EG een dominerende rol speelt. Kennelijk opereren de andere EG-landen vanuit hun eigen land eveneens veelvuldig op de EG-markten. Ook bij de investeringen is de aandacht vanuit de 'interne' markt zeer manifest – zelfs blijkens de 'voelspriet' van de aandelenverwervingen. Meer dan 40% van de binnenvallende investeringen blijkt afkomstig te zijn uit andere EG-landen. Indien de *tien* grootste buitenlandse investeerders in ons land buiten beschouwing blijven, wordt het aandeel van de EG blijkens tabel 2 nóg groter: 56%. Opvallend is het geringe percentage nieuwe participaties uit de VS: 2% van het totale bedrag. Daarentegen is het belang van de participaties uit Azië (vooral Japan) met 11% niet onaanzienlijk, zeker indien men naar de kleinere bedrijven kijkt (14%).

De kennis aankoop door Nederlandse bedrijven vindt voor het merendeel plaats in de Verenigde Staten, hetgeen niet verwonderlijk is voor dit hoog technisch ontwikkeld land met de vele praktische uitvindingen in de laatste decennia. De aankopen in Europa en Azië zijn in vergelijking hiermee relatief bescheiden.

Landengroepen/ soort stromen	Import		Inkomende directe investeringen						Kennisaankoop	
			totaal		w.v. aandelen		idem excl. Top-10			
			gem. 84-86	%	gem. 85-86	%	gem. 85-86	%	gem. 85-86	%
EG	117.597	59	3.115	43	405	42	417	56	485	24
VS	16.701	8	666	9	22	2	24	3	1.146	56
Azië	23.779	12	448	6	101	11	101	14	115	6
Rest	41.650	21	2.970	41	436	45	198	27	291	14
Totaal	199.727	100	7.196	100	963	100	740	100	2.038	100

Tabel 2: Activiteiten van het buitenland in Nederland.

Bron: De Nederlandsche Bank en het Centraal Bureau voor de Statistiek.

*Samenvattend* kan gesteld worden dat ook de Nederlandse bedrijven actief meevaren op de woelige internationaliseringsbaren. Traditioneel hebben zij – veel meer dan bedrijven uit andere landen – een *continue* aandacht voor internationale economische onderstromen en getijden. Mondiaal gaat de aandacht vooral uit naar de EG en de VS, met duidelijk het accent op het laatste land. Opvallend is dat dit accent gehandhaafd blijft als de tien grootste Nederlandse investeerders buiten beschouwing blijven. De ‘kleinere’ Nederlandse multinationals blijken zelfs vrijwel uitsluitend te ‘atlantiseren’ en te ‘europaniseren’.

Anderzijds lijkt de aandacht van de VS voor nieuwe aandelenparticipaties in Nederlandse bedrijven over haar hoogtepunt heen. De belangstelling komt hier vooral uit Europa en – zeker voor kleinere participaties – uit Azië.

### 3 De regionale ontwikkeling: Europa 1992

#### 3.1 Theorie

Het in 1985 onder auspiciën van Lord Cockfield verschenen Witboek van de Europese Commissie behelst voorstellen voor een voltooiing van de Europese interne markt, met tijdschema. Voor deze voltooiing zouden de barrières tussen de lidstaten geslecht dienen te worden, zodat de interne mobiliteit van personen, goederen, diensten en kapitaal sterk bevorderd wordt. De barrières betreffen zowel materiële (bijvoorbeeld douane), technische als fiscale belemmeringen.

De economische theorie is in het algemeen positief over de gevolgen van bedoelde Europese integratie. Zo concludeert Pelkmans in een studie dat de voltooiing van deze integratie een noodzakelijke voorwaarde is voor het permanente concurrentievermogen van de EG.<sup>13</sup> In een recent artikel diept A. van Witteloostuijn de theoretische kanten van de gevolgen van belemmeringen voor concurrentieprocessen nog eens uit. Hij doet dat via de volgende vijf invalshoeken van de theoretische (en empirische) economie, te weten: de industriële economie, de economie van de regulering, de economie van de

standaardisatie, de internationale economie en de regionale economie. Bemoeiend is zijn conclusie dat 'de theoretische – en ook de empirische – inzichten in het algemeen tot een convergentie leiden ter zake van de te verwachten effecten van Europese integratie. Het slechten van de kunstmatige internationale barrières is bevorderlijk voor de nationale en Europese economieën. De vergrote concurrentie zal leiden tot statische en dynamische effecten. De statische effecten zouden leiden tot prijzen die meer in overeenstemming zijn met de kostenniveaus. De dynamische effecten zouden vooral stimulansen behelzen tot het introduceren van innovaties en efficiëntieverbeteringen. Een geïntegreerde Europese markt zou een Europa in de arena brengen met vergrote kansen in de strijd met de Verenigde Staten en Japan'.<sup>14</sup> Belangrijk tenslotte om op te merken is dat volgens de theorie van de regionale economie de verwachting zou zijn dat in eerste instantie vooral bestaande kernregio's en groeipolen zouden profiteren van de opheffing van de barrières. Uiteraard zouden ook nabijgelegen regio's hiervan kunnen profiteren. Daarnaast zouden zeker ook grensregio's profijt kunnen trekken van de verdwijning van internationale belemmeringen.

### 3.2 De praktijk

De praktijk van de integratie tot nog toe lijkt de theorie niet te weerspreken. Onderzoeken naar de gevolgen van de initiële marktintegratie in Europa (1958-1969), indiceren bijvoorbeeld een reële groei van de intra-EG-handel met 50 à 100%. Deze toeneming was vooral het gevolg van de toegenomen specialisatie tussen de lidstaten. Deze nam met name de vorm aan van een groeiende *intra*-bedrijfstakinghandel vanwege een specialisatie binnen de bedrijfstakken. Dit hield verband met een toenemende produktdifferentiatie, waarbij landen zich specialiseerden in een aantal produkten binnen een bepaalde produktgroep. Deze ontwikkeling heeft zich in de jaren zeventig en tachtig voortgezet. Dit ondanks het feit dat er nog geen sprake was van één homogene Europese markt. Grenscontroles, verschillende technische voorschriften per lidstaat en allerhande reguleringen zijn immers nog steeds belemmeringen van betekenis. In dit verband zij vermeld dat uit empirisch onderzoek is gebleken dat Amerikaanse – en nu ook Japanse – multinationals vanuit hun omvangrijke en homogene thuismarkt veel winstgevender lijken te kunnen opereren – ook in Europa – dan Europese multinationals.<sup>15</sup> In dit licht is het onlangs door de Europese Commissie gepubliceerde rapport – het zogenaamde Cecchini-rapport, genoemd naar de voorzitter van de onderzoekgroep – van belang. Hierin is verslag gedaan van de 'costs of non-Europe'. Zelfs zonder begeleidende maatregelen – zoals extra overheidsinvesteringen en verlaging van de inkomstenbelasting – zouden de macro-economische gevolgen van marktintegratie over een periode van zo'n zes jaar onder andere zijn:<sup>16</sup>

- Een hogere groei (3,2 à 5,7% BBP).
- Lagere inflatie (-4,5 à -7,7%).
- Meer werkgelegenheid (1,3 à 2,3 miljoen arbeidsplaatsen).
- Lagere overheidstekorten (-1,5 à -3% BBP).
- Lagere tekorten lopende rekening (0,7 à 1,3% BBP).

De auteurs hebben in het rapport niet systematisch onderzocht hoe de voordelen over de lidstaten verdeeld zullen zijn, maar zij concluderen dat de integratie geen 'zero-sum game' is en alle landen zullen profiteren. Dit is meer daar die voordelen kunnen worden behaald zonder veel kosten in termen van extra Europese belastingen.

Biedt de interne Europese markt in 1992 aldus meer kansen dan bedreigingen, over de verdeling van de geboden kansen merkte Duisenberg, president van de Nederlandsche Bank, onlangs op dat deze in sterke mate zal plaatsvinden naar rato van de inspanningen die de lidstaten zich willen getroosten. Sleutelbegrippen in dat verband zijn voor Nederland bijvoorbeeld: een beheerste loonontwikkeling, een actief innoverend en concurrerend bedrijfsleven, een goede werking van de markten, een gezond maken van de collectieve sector en een lage rente.<sup>17</sup>

Daarnaast wijst ook hij erop dat de integratie tot een toenemende *strijd* zal leiden, een strijd met als inzet het marktaandeel in een markt met zo'n 320 miljoen consumenten. Specialisatie en schaalvergroting zullen volgen, hetgeen voor vele van oorsprong nationale bedrijven een verdere internationalisering betekent. Een in het kader van het Cecchini-rapport uitgevoerd onderzoek suggereert in dit verband dat de Europese markt groot genoeg is om in de meeste industriële bedrijfstakken 20 ondernemingen van een efficiënte omvang naast elkaar te laten voortbestaan.

Qua geografische spreiding van deze ondernemersactiviteiten binnen Europa zijn tot nog toe in de praktijk een aantal tendenties waarneembaar.

Ten eerste zijn er de 'rijpe' al tientallen jaren bestaande multinationals, waar vanuit het verleden de produktiestructuur gebaseerd was op landsgrenzen. Voor hen betekent de opheffing van de belemmeringen een proces van omvorming naar een efficiëntere nieuwe structuur, hetgeen met herlokatie van de investeringen en afzet over de grenzen gepaard zal gaan. Veelal is dit proces feitelijk al aan de gang of afgerond.<sup>18</sup> Voor hen geldt nu al of in de nabije toekomst het adagium: produktie in elk geval per continent en verkoop en distributie wellicht binnen Europa meer per land.<sup>19</sup> Dit laatste omdat de 'natuurlijke' grenzen uit hoofde van verschillende taken, verschillende mensen, verschillende smaken en verschillende gewoonten immers blijven bestaan. Deze bedrijven zijn echte *pan*-Europese bedrijven geworden of zullen dat worden.<sup>20</sup>

Ten tweede is er een groep van veel jongere en minder rijpe multinationals die wel in zekere mate gemultinationaliseerd zijn, maar zeker niet in *elk* land van de globe een vestiging hebben zoals dat voor vele multi's uit de eerste groep het geval was. Voor deze multinationals is schaalvergroting een overlevingsvoorwaarde om in de homogene EG-markt mee te kunnen blijven doen. De tendentie bij deze ondernemingen lijkt te zijn om de schaalvergroting eerst zoveel mogelijk op de thuismarkt en/of op de 'buur'markt te realiseren. Enkele recente samenwerkingsverbanden in de bancaire en de uitgevers-branche zijn hierbij duidelijke voorbeelden. Hier is dus – in eerste instantie althans – veel minder sprake van pan-Europese bedrijven. Eerder

gaat het om vergrote nationale en/of bi- dan wel tri-nationale bedrijven. Niet ondenkbaar is dat deze vorm van integratie al zulke grote partijen oplevert dat deze al een eindstation kunnen vormen in het concentratieproces.<sup>21</sup> Europa 1992 zou vanuit dit oogpunt eerder een Europa zijn waarin zeer grote maar zuiver nationale ondernemingen tegen elkaar concurreren.<sup>22</sup>

Ten derde betekent de slechting van de barrières voor 'lokale' producenten die nog lang niet zover zijn, uiteraard een enorme impuls tot schaalvergroting op of over de (oude) grenzen heen. Deze ontwikkeling staat nog in de kinderschoenen.

### 3.3 Recente trends

Wordt binnen Europa eerst weer naar de activiteiten van Nederlandse ondernemers gekeken, dan blijkt onze export zich in de eerste plaats op de omliggende landen te richten: 64% van de totale Nederlandse export betrof de vijf 'buurlanden': de BLEU, de Bondsrepubliek, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk (tabel 3). Dit is ruim 85% van de totale Nederlandse export naar de EG-landen. Kennelijk geldt ook hier dat Nederlandse exporteurs eerst de nabijgelegen landen opzoeken – hetgeen ook logisch is. Bij de directe investeringen domineren vooral die in het Verenigd Koninkrijk, maar dat wordt veroorzaakt door relatief grote interconcernkredieten en ingehouden winsten met betrekking tot dit land. Wordt uitsluitend naar aandelenverwervingen gekeken, dan blijken echter toch ook hier de eerder genoemde buurlanden het merendeel van de investeringen in de EG voor hun rekening te nemen. Dit geldt ook exclusief de top-tien. Verrassend is de plaats van Spanje, waarin 5 à 6% van de totale aandelenverwervingen plaatsvond en dat daarmee hoger scoorde dan bijvoorbeeld Italië. Kennelijk is dit land in de laatste jaren, na de toetreding tot de EG een relatief aantrekkelijker investeringsland geworden. Tenslotte geldt ook voor de kennisverkoop dat de afzet primair in de groep 'omliggende' landen plaatsvond.

(miljoenen guldens)										
Landengroepen/ soort stromen	Export		Uitgaande directe investeringen						Kennisverkoop	
	gem. 84-86	%	totaal		w.v. aandelen		idem excl. Top-10		gem. 84-86	%
			gem. 85-86	%	gem. 85-86	%	gem. 85-86	%		
5 buurlanden	134.495	64	6.194	30	988	24	730	33	413	40
Italië	12.403	6	205	1	103	2	85	4	41	4
Spanje	2.251	1	317	2	224	5	122	6	15	1
Rest EG	7.133	3	284	1	103	2	59	3	26	3
Totaal	156.282	74	6.999	34	1.416	34	995	45	493	48

Tabel 3: Activiteiten van Nederland in de EG-landen.

Bron: De Nederlandsche Bank en het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Indien op hun beurt activiteiten van andere EG-ondernemers worden gevolgd – voor zover die althans in Nederland plaatsvinden – dan blijkt zich ook hier een duidelijke clustering in de belangstelling van de omliggende landen voor te doen (tabel 4). Niet alleen bij de import neemt deze groep landen het overgrote deel van de EG-activiteiten voor haar rekening, dit geldt ook voor de investeringen – hoe ook belicht – en de kennisaankopen.

(miljoenen gulden)

Landengroepen/ soort stromen	Import		Inkomende directe investeringen						Kennisaankoop	
			totaal		w.v. aandelen		idem excl. Top-10			
			gem. 84-86	%	gem. 85-86	%	gem. 85-86	%	gem. 85-86	%
5 buurlanden	103.499	52	3.036	42	371	39	381	51	449	22
Italië	6.448	3	22	-	15	2	15	2	11	1
Spanje	2.683	1	5	-	2	-	4	-	4	-
Rest EG	4.965	2	94	1	20	2	20	3	22	1
Totaal	117.597	59	3.115	43	405	42	417	57	485	24

Tabel 4: Activiteiten van de EG-landen in Nederland.

Bron: De Nederlandsche Bank en het Centraal Bureau voor de Statistiek.

*Samenvattend* kan op Europees vlak gesteld worden dat binnen Europa van een zekere clustering sprake lijkt te zijn – althans vanuit Nederlands perspectief. Zeker, de nieuw toegetreden Zuid-Europese landen mogen zich in een toenemende aandacht verheugen. Maar zowel de Nederlandse activiteiten in de EG als de activiteiten in Nederland van de EG-landen, hebben vooral betrekking op de nabijgelegen landen. Dit zou er wellicht op kunnen duiden dat vooralsnog de pan-europese vorming van bedrijven minder aan de orde is dan de vorming van vergrote nationale dan wel bi- of trinationale bedrijven. De meest recente ontwikkelingen in vooral de dienstensector lijken deze uitkomst niet tegen te spreken.

## 4 Conclusies

- a Nederlandse bedrijven blijken traditioneel een continue aandacht te hebben voor internationale economische onderstromen en getijden. Op mondiaal vlak gaat thans voor zowel klein als groot de aandacht uit naar de EG en de Verenigde Staten. De aandacht voor Azië is vooralsnog relatief gering. De creatie van 'thuismarkten' in zowel Europa als de Verenigde Staten heeft kennelijk de voorkeur.
- b Binnen Europa gaat bij de *nieuwe* activiteiten vooralsnog vooral de aandacht uit naar de vijf buurlanden: de BLEU, de Bondsrepubliek, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. Dit zou erop kunnen duiden dat vanuit dit Nederlandse perspectief van een verdere pan-europeanisering van Europese bedrijven nog geen sprake is. Eerder lijkt bij de nieuwe activiteiten de

prioriteit te liggen bij het vormen van nationale en/of bi- en tri-nationale eenheden. Naast de bestaande – meestal rijpe – Europese multinationals met een pan-europees karakter, zou derhalve ook een ontwikkeling naar concurrerende (vergroete) nationale bedrijven kunnen doorzetten.

- c De aandacht van Europese bedrijven voor Nederland is eveneens vooral afkomstig uit onze buurlanden. Dit vormt het spiegelbeeld van de eerder geschetste ontwikkeling met betrekking tot de activiteiten van Nederlandse bedrijven in Europa.
- d Buiten Europa komt de aandacht voor Nederland in toenemende mate uit Azië, en vooraansnog dan met name uit Japan. Bijna 15 % van de relevante nieuwe investeringen in Nederland kan aan dit gebied worden toegeschreven. Daarentegen zijn de nieuwe investeringen van de Verenigde Staten in ons land betrekkelijk bescheiden. Dat land is echter al ruimschoots in ons land vertegenwoordigd, hetgeen van de Aziatische landen nog niet gezegd kan worden.

#### Noten

1 Vgl. NRC, *Het Financieele Dagblad*, naar aanleiding van de strijd tussen de uitgevers Kluwer en Elsevier, 4-8-1987.

2 Vgl. de historicus van Unilever, Charles Wilson, die aan het einde van zijn geschiedschrijving van dit concern onder meer concludeerde 'I believe that the principal reason why some firms survive, prosper, and expand while others dwindle, perish, or sell out must be sought in the personalities of the men who managed them'; zie: *The history of Unilever*, Cassell, London, 1970.

3 Peter Hertner and Geoffrey Jones (e.d.), *Multinationals: Theory and History*, Business History Series, Gower, 1986, p. 8 e.v.

4 H.W. de Jong, *De Concentratiebeweging: verklaring en resultaat*, ESB, 9-3-1988.

5 Vgl. in dit verband de geschiedenissen van resp. Nationale Nederlanden en van Aegon, in resp. *Zekerheid in verandering* (1988) en *Werken aan zekerheid* (1986).

6 Vgl. de opgesomde 'stuwkrachten' in: *De internationale investeringspositie van Nederland*, M. van Nieuwkerk en R.P. Sparling, *Monetaire Monografieën nr. 4*, Nederlandsche Bank NV, Kluwer, Deventer, 1985.

7 Vgl. Charles Wilson o.c.; volume 2.

8 Zie onder meer: A. Teulings, *Philips; geschiedenis en praktijk van een wereldconcern*, Van Gennep, Amsterdam, 1976. Vgl. C. Gerretson, *Geschiedenis der 'Koninklijke'*, deel I en II, Bosch & Keuning NV, Baarn, 1971 en de literatuur genoemd in noot 2 en 5. Zie voor de concentratiebeweging in het bankwezen sinds 1900: *Financiële instellingen in Nederland 1900-1985*, *Statistische Cahiers nr. 2*, De Nederlandsche Bank NV.

9 Vgl. in dit verband Gerretson o.c. en Wilson o.c.

10 M. van Nieuwkerk, *De internationalisering van de Nederlandse economie*, Overdruk 164, De Nederlandsche Bank NV.

11 M. van Nieuwkerk en R.P. Sparling o.c.

12 Zie voor deze 'trekkkrachten' van de Verenigde Staten: M. van Nieuwkerk en R.P. Sparling o.c.

13 J. Pelkmans, *De interne EG-markt voor Industriële Producten*, 1985, Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, Den Haag.

14 A. van Witteloostuijn, *De effecten van Europese integratiemaatregelen: een overzicht van de theoretische en empirische inzichten*, *Maandschrift Economie*, Jaargang 52, 1988.

15 M. van Nieuwkerk en R.P. Sparling o.c.

- 16 Zie hoofdstuk 10.2 van het economisch rapport *Alles op alles voor Europa – de uitdaging 1992*, *Börsen International Publications*, Amsterdam/Brussel, 1988.
- 17 W.F. Duisenberg, *Inleiding van voordracht Investeren na de WIR: het oog op de toekomst*, jaarvergadering NCW op 26 mei 1988.
- 18 Zie bijvoorbeeld interview met bestuursvoorzitter F.A. Maljers van Unilever, *NRC*, 2 maart 1988.
- 19 *A survey of Europe's internal market*, *The Economist*, July 9, 1988.
- 20 Vgl. Peter F. Drucker, *Europa '92: slag tussen bedrijven of landseconomieën*, *NRC*, 27 augustus 1988.
- 21 Vgl. A. van der Zwan, *Wereldwijde marketing: droom of werkelijkheid?*, *ESB*, 4 mei 1988.
- 22 Drucker o.c.