

Internationalisering: een fictie?

Hoewel er voor internationalisering van het bedrijfsleven vele argumenten zijn te noemen, is het belang van internationale ondernemingen in de periode 1983-'89 nauwelijks toegenomen. Wel heeft een verschuiving plaats gevonden naar meer 'super internationals'.

Vrij algemeen wordt aangenomen, dat de verwevenheid van het Nederlandse bedrijfsleven met het buitenland in de jaren tachtig is toegenomen. Men duidt dit proces aan met de term 'internationalisering'. De internationalisering kan worden afgeleid uit verschillende ontwikkelingen, zoals:

- het in toenemende mate opereren op exportmarkten;
- het uitbouwen van samenwerkingsverbanden met buitenlandse ondernemingen, bij voorbeeld in de vorm van joint ventures;
- toenemende buitenlandse eigenomsverhoudingen.

Voor de internationalisering wordt een aantal motieven genoemd¹. In de eerste plaats zijn er strategische motieven, zoals het veiligstellen van de grondstoffenvoorziening of het verwerven van technologische kennis. In de tweede plaats kunnen gedragsmotieven worden onderscheiden zoals de wil om niet achter te blijven en de neiging tot expansie vanwege sterke concurrentie op de thuismarkt. Ten derde zijn er economische motieven zoals schaalvoordelen, financiële voordelen of de voordelen van een gunstig belastingklimaat.

Naast genoemde motieven spelen ook politieke ontwikkelingen een rol. Te denken valt hierbij aan de ontwikkelingen in de richting van de interne EG-markt. Mondiale handelsverhoudingen zetten aan tot vestiging van niet-Europese ondernemingen in Europa. Als voorbeeld kunnen hier worden genoemd de Japanse auto- en elektronica-industrie en researchcentra, die in toenemende mate Europese grond onder de voeten krijgen (het aantal Japanse vestigingen in Europa steeg in 1990 met bijna 30%)².

In dit artikel zal worden aangetoond dat de internationalisering in termen

van toenemende buitenlandse eigenomsverhoudingen in de periode 1983-1989 niet heeft plaatsgevonden. Het karakter van de internationalisering is wel sterk veranderd. De analyse is gebaseerd op de Statistiek financiën van grote ondernemingen (SFGO) van het CBS³.

Typering van ondernemingen

Als het gaat om de rol die het buitenland speelt bij de 'Nederlandse' ondernemingen, zijn er vijf groepen ondernemingen te onderscheiden.

De internationals

Met het begrip 'international' wordt in het algemeen de situatie aangeduid, waarin een Nederlandse onderneming bepaalde belangen in het buitenland bezit. In de praktijk en in de literatuur komen vele definities voor. Vanuit de SFGO zijn de internationals gedefinieerd als ondernemingen met tenminste tien miljoen gulden aan groepsdeelnemingen in het buitenland en waarbij de groepsdeelnemingen groter moeten zijn dan de helft van het eigen vermogen. Om extreme situaties te vermijden is er ten slotte de eis, dat het eigen vermogen hoger moet zijn dan 5% van het totaalvermogen.

Buitenlandse moedermaatschappij

Als het aandelenkapitaal van de Nederlandse groep voor meer dan 50% in handen is van een of meer buitenlandse maatschappijen dan wordt de Nederlandse groep aangeduid als een groep onder buitenlandse participatie-invloed (BPI).

De super internationals

De Nederlandse taal schiet woorden tekort om met een begrip die ondernemingen aan te duiden, die zowel een buitenlandse moeder hebben en tegelijkertijd in belangrijke mate zelf ook belangen bezitten in het buiten-

land. Het definiëren van de eigen buitenlandse belangen loopt parallel met de eerder beschreven werkwijze met betrekking tot de internationals. Het geïntroduceerde begrip 'super internationals' heeft in deze zin geen kwalificerende betekenis.

Nationals

Naast de drie genoemde vormen van internationaal opererende ondernemingen, komen er natuurlijk ook ondernemingen voor, waarvan het aandelenkapitaal niet in overwegende mate in handen is van een of meer buitenlandse maatschappijen, en die bovendien zelf geen international zijn. We noemen deze ondernemingen 'nationals'.

Restgroep

Voor de bepaling van de internationals speelt de omvang van het gemiddelde eigen vermogen een rol. Een gevolg hiervan is dat extreem lage waarden van het eigen vermogen tot verkeerde interpretaties kunnen leiden. Daarom zijn alle ondernemingen met een gemiddeld negatief eigen vermogen in een aparte restgroep ondergebracht. Het gaat jaarlijks slechts om omstreeks 120 ondernemingen. In de restgroep komt elk jaar ook een aantal ondernemingen voor met een buitenlandse moeder (1983 35; 1985 42; 1987 34), waardoor de ondernemingen met BPI enigszins worden onderschat.

Het totaalbeeld

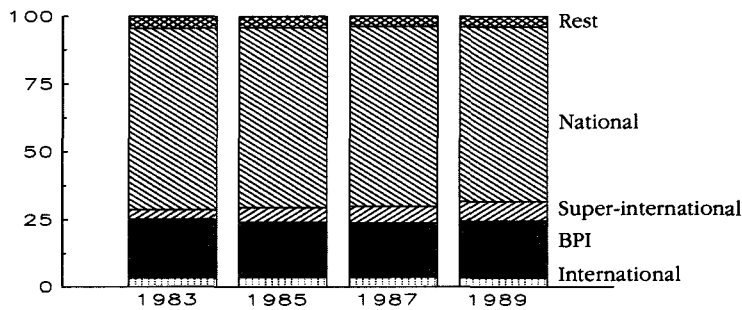
In het voorgaande werden de ondernemingen in de SFGO in vier hoofdgroepen en een restgroep ingedeeld. In figuur 1 wordt de verdeling naar groep gegeven over de periode 1983-1989. Deze relatieve verdeling zegt meer dan de absolute aantallen ondernemingen, omdat het totaal aantal ondernemingen in de SFGO in dezelfde periode flink groeide (+19,5%).

1. A. Eiteman, A. Stonehill, *Multinational business finance* 1979, Addison Wesley, Reading Mass.

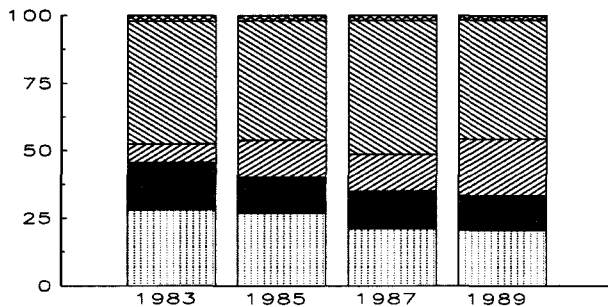
2. JETRO, *Seventh survey of Japanese makers in Europe*, 1991.

3. De SFGO beschrijft eenheden (zelfstandig of samengesteld), voor zover deze de rechtsvorm nv, bv of coöperatie bezitten en voor zover het geconsolideerde totaalvermogen niet lager is dan f 10 mln. In deze zin gedefinieerd bevat de SFGO omstreeks 3.000 eenheden. Door het bestaan van vele moeder-dochterverhoudingen worden in de SFGO omstreeks 15.000 ondernemingen meegeconsolideerd.

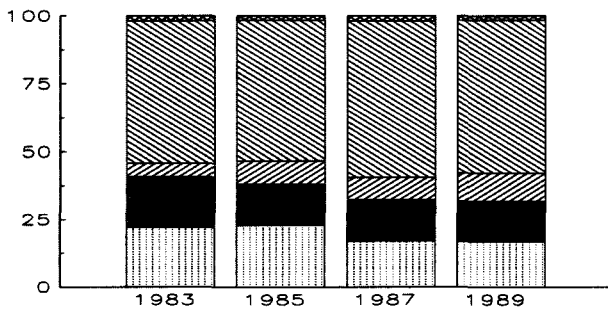
Figuur 1. Procentuele verdeling grote ondernemingen naar groep



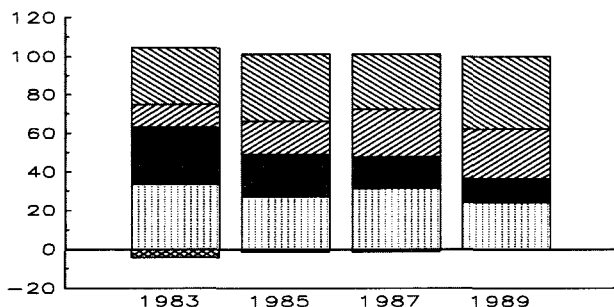
Figuur 2. Procentuele verdeling totaalvermogen naar groep



Figuur 3. Procentuele verdeling toegevoegde waarde naar groep



Figuur 4. Procentuele verdeling netto resultaat naar groep



Uit figuur 1 blijkt, dat het relatieve aantal ondernemingen met sterke internationale verstrengelingen iets is toegenomen. Vooral de super internationals droegen hieraan bij. Rekening houdend met de gehele periode van zeven jaar, moet worden geconcludeerd, dat van een sterke internationalisering in termen van de aantallen daarbij betrokken ondernemingen, beslist geen sprake is.

Financiële ontwikkelingen

In de bovenstaande geschetste ontwikkeling van de internationalisering in termen van aantallen betrokken ondernemingen, worden grote en kleine ondernemingen over een kam geschoren. Er ontstaat veel meer inzicht als de relatieve financiële rol per groep in kaart wordt gebracht. De analyse zal zich hier beperken tot het totaalvermogen, de toegevoegde waarde en het netto resultaat.

Uit de figuren 2 tot en met 4 blijkt allereerst duidelijk, dat de financiële verhoudingen tussen de internationaal en de nationaal georiënteerde ondernemingen geheel anders liggen dan de verhoudingen in figuur 1. De reden ligt voor de hand, de omvang van de internationals is gemiddeld veel groter dan die van de non-internationals.

De verhoudingen tussen de internationaal en de nationaal georiënteerde ondernemingen zijn in de periode 1983-1989 niet wezenlijk veranderd. De internationaal georiënteerde ondernemingen hadden en hebben ruim 50% van het totaalvermogen in handen. Ook de toegevoegde waarde die deze ondernemingen genereren blijft zich bewegen rond de 40%. Het aandeel in het netto resultaat fluctueert sterk, maar vertoont geen duidelijke tendens. Het Nederlandse bedrijfsleven had een bepaald (hoog) niveau van internationale verwevenheid in 1983 en dat bleef zo tot aan 1990.

Het karakter van de internationalisering daarentegen is wel aanmerkelijk aan het veranderen, de rol van de internationals neemt duidelijk af ten gunste van de super internationals. In de periode 1983-1989 is het relatieve financiële belang van de super internationals vrijwel even groot geworden als dat van de internationals. Dit zal voor veel in Nederland gevestigde bedrijven betekenen, dat in toenemende mate investerings- en financieringsbeslissingen in het buitenland worden genomen.

Men zou zich af kunnen vragen of een super international niet sterker bijdraagt aan de internationalisering dan een onderneming met een eenzijdige buitenlandse vermogensrelatie. Dezelfde vraag geldt voor twee internationals, waarbij de eerste twee dochters heeft in twee landen met ieder een netto waarde van bijvoorbeeld twintig miljoen gulden, vergeleken met een tweede international met een buitenlandse dochter van veertig miljoen gulden. In deze analyse is met dergelijke (moeilijk kwantificeerbare) verfijningen geen rekening gehouden.

Samenvatting

Vanaf 1983 is het mogelijk de grootste Nederlandse ondernemingen in te delen in een aantal hoofdgroepen, die een inzicht geven in de mate waarin de ondernemingen internationaal georiënteerd zijn. De hoofdgroepen zijn internationals, ondernemingen met een buitenlandse moeder (BPI), super internationals en nationals.

In de jaren tachtig nemen de internationaal georiënteerde ondernemingen een belangrijke plaats in in het bedrijfsleven. Ongeveer 50% van het totaalvermogen is in handen van dergelijke ondernemingen, terwijl rond de 70% van het nettoresultaat hier wordt gegenereerd. De vaak veronderstelde internationalisering van het bedrijfsleven is in de periode 1983-1989 niet aantoonbaar. Het karakter van de internationale vermogensverhoudingen is wel aan verandering onderhevig. Het aandeel van de ondernemingen met een buitenlandse moedermaatschappij is sterk aan het toenemen ten koste van het aandeel van de internationals. Qua financieel belang zijn de super internationals in 1989 even belangrijk als de internationals, iets waarvan in 1983 nog lang geen sprake was. Aangezien de onderzochte periode eindigde per ultimo 1989 is het de vraag in hoeverre de verhoudingen in de jaren negentig, onder andere met het oog op de Europese eenwording, nog verder zullen veranderen. Wij houden u op de hoogte.

F.A. Bonger

De auteur is werkzaam als chef studiedienst bij de hoofdafdeling Kapitaalgoederenvoorraad en balansen bij het Centraal Bureau voor de Statistiek. Het artikel is op persoonlijke titel geschreven. De auteur dankt J. Keus (EUR) voor zijn opbouwende kritiek.