

# Multi-vestiging-ondernemingen en regionale ontwikkeling

PROF. DR. E. WEVER\*

**Een belangrijk deel van de industriële productie en werkgelegenheid in de economisch zwakke regio's in het land vindt plaats in filiaalbedrijven van ondernemingen waarvan de hoofdzetel elders is gevestigd. De regionale economische ontwikkeling wordt daardoor voor een deel van buitenaf bepaald. Vermoed wordt dat aan deze situatie negatieve aspecten verbonden zijn. Zo zouden de arbeidsplaatsen in de filiaalbedrijven relatief laagwaardig en conjunctuurgevoelig zijn en zou van de filiaalvestigingen een geringe impuls uitgaan voor de regionale economie.**

**In dit artikel wordt gepoogd aan de hand van literatuuronderzoek na te gaan in hoeverre deze vermoedens ondersteuning vinden.**

## Inleiding

Sinds de tweede wereldoorlog is de betekenis van grote ondernemingen voor de economie van de post-industriële samenlevingen sterk toegenomen. In Groot-Brittannië bijvoorbeeld namen in 1975 de 50 grootste ondernemingen rond 30% van de totale industriële productie voor hun rekening 1). In Zweden verzorgden in 1974 slechts 150 ondernemingen maar liefst 88% van de totale export 2).

Uit een studie van het CBS blijkt dat zich ook in de Nederlandse industrie in de periode 1950-1971 een proces van concentratie heeft voorgedaan 3). Hiermee in overeenstemming is de constatering van P. A. V. Janssen 4) dat de bedrijven met 1.000 of meer werknemers hun aandeel in de totale personeelsbezetting in de Nederlandse industrie zagen toenemen van 32% in 1953 tot 40% in 1968. A. C. M. Jansen 5) komt tot een zelfde beeld. Het aandeel van een tiental grote industriële concerns 6) in de totale industriële werkgelegenheid van ons land nam volgens hem toe van 18,4% in 1960 tot 24,3% in 1971 en tot 26,1% in 1978. Bovendien wordt ook in ons land ca. 70% van de totale export verzorgd door slechts 27 van de in totaal ca. 30.000 ondernemingen 7).

De ontwikkeling naar grotere ondernemingen kan zich voltrekken via interne en/of via externe groei. Bij interne groei kunnen op een bepaald moment knelpunten optreden, indien de groei uitsluitend wordt gerealiseerd op de traditionele vestigingsplaats (problemen bij het recruterende van (steeds meer) arbeidskrachten en soms beperkte uitbreidingsmogelijkheden ter plaatse). Ook ondernemingsexterne omstandigheden, zoals (verkeers)congestie, woningnood en wettelijke beperkingen, kunnen het functioneren van de onderneming op de oude vestigingsplaats belemmeren. Indien zich een „stress“-situatie 8) voordoet, kan een onderneming besluiten een deel van het bedrijf naar elders te verplaatsen, dan wel de nagestreefde groei elders via de oprichting van een dochterbedrijf te verwezenlijken. Uiteraard kan men ook tot een dergelijke handelwijze overgaan wanneer de onderneming in de concurrentiestrijd ten onder dreigt te gaan. Door verplaatsing van (een deel van) het bedrijf hoopt men dan de productiekosten zodanig te verlagen, dat hierdoor de continuïteit van de onderneming (voorlopig althans) is verzekerd. Men denke aan de verplaatsing naar lage-lonenlanden van arbeidsintensieve en routinematige werkzaamheden.

Als resultaat van de verplaatsing van een deel van de

onderneming ontstaat de zogenaamde multi-vestiging-onderneming, waartoe ook de multinationale onderneming behoort. Ook een strategie van externe groei, dat wil zeggen groei door middel van overname van resp. fusie met bestaande ondernemingen, leidt in vele gevallen tot dergelijke multi-vestiging-ondernemingen.

Het ontstaan van de multi-vestiging-onderneming wordt in de hand gewerkt door het feit dat de groei van de ondernemingen gepaard gaat met een functionele differentiatie in die zin, dat voor de verschillende activiteiten meer of minder afzonderlijke bedrijfsonderdelen ontstaan: afdelingen voor verkoop, reclame, productie, administratie, research en ontwikkeling enz. Aangezien elk van deze binnen de onderneming te onderscheiden bedrijfsonderdelen eigen eisen stelt aan de lokatie, kan een differentiatie naar vestigingsplaats zeer aantrekkelijk zijn. Bovendien hebben ontwikkelingen op het terrein van transport, communicatie en organisatie het mogelijk gemaakt bedrijfsonderdelen ruimtelijk van elkaar te scheiden, zonder dat hierdoor het functioneren van de onderneming als geheel in gevaar komt.

Wanneer rekening wordt gehouden met de wijze waarop dit soort ondernemingen ontstaat en met de eisen die de verschillende bedrijfsonderdelen aan de vestigingsplaats

\* De auteur is hoogleraar sociale geografie aan de Katholieke Universiteit Nijmegen. Dit artikel is een bewerking van een voordracht, gehouden op de studiedagen „Regionale ontwikkeling en planning“, 14-15 maart 1979, aan de Technische Hogeschool te Eindhoven.

1) S. Holland, *Capital versus the region*, Londen, 1976.

2) A. Pred, *City-systems in advanced economies*, Londen, 1977.

3) CBS, *Concentratie en deconcentratie in nijverheid en delfstofwinning (1950-1963-1971)*, Statistische en econometrische onderzoeken no. 16, Den Haag, 1975.

4) P. A. V. Janssen, *Groot en klein in de Nederlandse industrie 1953-1968-1980*, Den Haag, 1971.

5) A. C. M. Jansen, Enkele aspecten van het ruimtelijk gedrag van grote industriële concerns in Nederland 1950-1971, *TESG*, 1972, blz. 411-425. A. C. M. Jansen, Invloed grote ondernemingen op spreiding van werkgelegenheid, *Bouw*, 1979, blz. 47-50.

6) Resp. Philips, Unilever, Koninklijke Shell, AKZO, VMF, Estel, Fokker-VFW, DSM, Daf-Volvo en Rijn-Schelde/Verolme.

7) *Elseviers Weekblad*, 24 februari 1979.

8) D. J. North, The process of locational change in different manufacturing organizations, in: F. E. I. Hamilton (red.), *Spatial perspectives on industrial organization and decisionmaking*, Londen, 1974, blz. 213-245.

stellen, dan ligt het voor de hand dat er tussen de onderdelen die gevestigd blijven op de oorspronkelijke (hoofd)lokatie en de elders gevestigde onderdelen een duidelijk verschil bestaat. Uit onderzoek blijkt dat in zijn algemeenheid in de hoofdvestiging de meest hoogwaardige activiteiten worden verricht. Jansen 9) komt zelfs tot de conclusie dat in ons land de kwaliteit van de verrichte activiteiten in nevenvestigingen afneemt naarmate de afstand tot de hoofdzetel van de onderneming toeneemt.

Uit de literatuur blijkt echter ook dat hoofdvestigingen van grote ondernemingen zich in het algemeen concentreren in economische kernregio's 10). Gelet op het bovenstaande kan dit tot gevolg hebben dat de economische structuur van meer perifeer gelegen gebieden sterk wordt gedomineerd door nevenvestigingen met relatief laagwaardige activiteiten. Dit leidt tot wat wordt genoemd externe controle vanuit economische kernregio's. Deze externe controle lijkt steeds belangrijker te worden, zij het dat gegevens hierover schaars zijn (vooral voor Nederland). Zo vermeldt Keizer 11) dat zich in 1963 in Friesland 103 zelfstandige industriële bedrijven bevonden met 50 of meer personeelsleden, tegen 45 filiaalbedrijven en overgenomen bedrijven. Het personeelsbestand in beide categorieën bedroeg resp. 13.337 en 7.379. Vergelijkbare gegevens voor 1973 laten een duidelijke verschuiving zien. Tegenover 98 zelfstandige bedrijven met 12.982 personeelsleden stonden toen 94 filiaalbedrijven en overgenomen bedrijven met 14.719 personeelsleden! Gegevens van Smith 12) wijzen in dezelfde richting. De extern gecontroleerde industriële werkgelegenheid nam tussen 1963 en 1973 in de Northern Region (V.K.) toe van 54 tot 79%. Voor de regio Merseyside nam dit volgens Lloyd en Dicken 13) toe van 51,4% in 1966 tot 70,4% in 1975. Firn 14) constateerde een gelijksoortige ontwikkeling voor Schotland.

Externe controle, en voor bepaalde regio's valt dit zeker niet te verwaarlozen, roept nogal eens onlustgevoelens op, omdat men vermoedt dat hieraan negatieve aspecten voor de ontwikkeling van de betrokken regio's zijn verbonden 15). De belangrijkste hiervan zijn:

- van elders naar een economisch zwakke regio verplaatste bedrijven en nieuw opgerichte filiaalbedrijven bestaan overwegend uit produktie-eenheden met relatief veel laagwaardige en bovendien conjunctuurgevoelige arbeidsplaatsen;
- het effect van de komst van dergelijke bedrijven voor de regionale economie is beperkt vanwege een gering multiplier-effect. De technische „linkages” van deze bedrijven zullen immers vooral gericht zijn op andere onderdelen van de multi-vestiging-onderneming en niet of veel minder op bedrijven gevestigd in de betreffende regio;
- overname van bestaande, zelfstandige bedrijven door een multi-vestiging-onderneming heeft, als gevolg van de organisatorische inkadering van het overgenomen bedrijf in het grotere verband van de onderneming tot gevolg dat er arbeidsplaatsen verloren gaan, vooral het aantal leidinggevende functionarissen zou worden verminderd, dan wel worden overgeplaatst naar het elders gevestigde hoofdbedrijf; de promotiekansen voor hoger opgeleiden, die woonachtig zijn in de betrokken regio, nemen hierdoor echter weer af. Bovendien zou de regionale economie worden verzwakt door het vervangen van regionale „linkages” van voorheen zelfstandige bedrijven door ondernemingsgerichte „linkages”.

Gegeven enerzijds de ontwikkeling naar multi-vestiging-ondernemingen en anderzijds de doelstellingen van het in ons land gevoerde regionale beleid, is empirisch onderzoek naar de ruimtelijke gevolgen van het concentratieproces wenselijk om de juistheid van de genoemde negatieve aspecten te toetsen. Dergelijk onderzoek is vooral in ons land nog schaars en beperkt zich overwegend tot de industriële sector. De bedoeling van deze bijdrage is het opmaken van een soort tussenbalans op grond van de thans beschikbare gegevens.

## Concentratie en werkgelegenheid

Ten aanzien van de bij het concentratieproces betrokken arbeidsplaatsen kan men zich afvragen in hoeverre:

- bij fusie/overname arbeidsplaatsen verloren gaan;
- arbeidsplaatsen voor leidinggevend personeel verloren gaan bij fusie/overname;
- regionale promotiekansen voor leidinggevend vermindern door fusie/overname;
- arbeidsplaatsen in nevenbedrijven laagwaardiger en conjunctuurgevoeliger zijn dan in zelfstandige bedrijven.

### Fusie/overname en behoud van arbeidsplaatsen

Met betrekking tot de vraag of fusies/overnamen leiden tot verlies van arbeidsplaatsen is het zinvol de motieven te vermelden die hieraan ten grondslag liggen. In 1974 heeft het CBS hiernaar een onderzoek ingesteld, waaruit bleek dat voor de overnemende bedrijven (groter dan de overgenomen bedrijven) de wens om de concurrentiepositie te verbeteren het belangrijkste motief voor de overname was 16). Voor de overgenomen bedrijven was veruit het belangrijkste motief de vrees dat de continuïteit van het bedrijf in gevaar zou komen. Het is dan ook aannemelijk dat zonder de overname een deel van de overgenomen bedrijven ten onder zou zijn gegaan. Dit laatste neemt overigens niet weg dat na overnamen wel degelijk bedrijven worden gesloten. Rake komt in deze tot een percentage van 40, Leigh en North tot 35% 17). Toch menen de laatsten, gelet op de precaire positie van vele van de overgenomen bedrijven, dat „evidence here is thus a useful corrective to the popular belief that acquisition leads to mass closure” (blz. 173). Opvallend is ook hun bevinding dat de kans op sluiting kleiner wordt naarmate de overname door een grotere onderneming geschiedt.

Nu is op zich de constatering dat een overname vaker niet dan wel leidt tot bedrijfssluiting niet zo opzienbarend wanneer men zich realiseert dat de daadwerkelijk overgenomen bedrijven veelal niet de zwakste broeders zijn. De vraag of een overname al dan niet tot een sluiting leidt, is dan ook sterk afhankelijk van de doelstelling van het overnemende bedrijf. Bedrijfssluitingen blijken vooral voor te komen bij zogenaamde „horizontale” overnemingen en veel minder bij „verticale” overnemingen en bij „diversificatie”-overnemingen. Bij horizontale overnemingen beoogt het overnemende bedrijf zijn concurrentiepositie te beschermen door het incorporeren van concurrenten. Dit komt vooral voor binnen bedrijfstakken waar de vraag een zekere graad van verzadiging heeft bereikt. Aangezien produktie in een beperkt aantal grote eenheden schaalvoordelen oplevert, gaat daar een horizontale overname vaak gepaard met een

9) A. C. M. Jansen, t.a.p., 1972.

10) Zie o.a. H. ter Hart, *Vestigingsplaatsen van top-management. Verkenningen op het terrein van de transactionele geografie*, Meppel, 1979.

11) D. Keizer, De zelfstandigheid van de Friese industrie. Een beschouwing over toenemende afhankelijkheid sinds 1961, in: *Te Keur voor Keuning*, Sociaal-geografische reeks, Groningen, 1974.

12) I. J. Smith, The effect of external takeovers on manufacturing employment change in the Northern Region between 1963 and 1973, *Regional Studies*, 1979, blz. 421-437.

13) P. Dicken en P. E. Lloyd, Inner metropolitan industrial change, enterprise structures and policy issues: case studies of Manchester and Merseyside, *Regional Studies*, 1978, blz. 181-197.

14) J. R. Firn, External control and regional development: the case of Scotland, *Environment and Planning*, 1974, blz. 393-414.

15) E. Wever, *Regionale spreiding van de werkgelegenheid*, Nijmegen, 1977.

16) CBS, Motieven voor fusies, overnemingen en andere vormen van concentratie in Nederland 1974, *Maandstatistiek van het Financiewezen*, 1976, blz. 583-591.

17) R. Leigh en D. North, Regional aspects of acquisition activity in British manufacturing industry. *Regional Studies*, 1978, blz. 227-245; en R. Leigh en D. North, Acquisitions in British industries: implications for regional development, in: Hamilton, op. cit., blz. 158-182.

reorganisatie, waarbij sommige vestigingen (niet noodzakelijkerwijs de laatste gevallen van overname) worden gesloten en enkele andere (wel minder) worden uitgebreid. De concentratie bij de bierbrouwerijen en in de melk- en zuivelindustrie zijn hiervan voorbeelden 18). Anderzijds zijn ook juist bij horizontale overnemingen bedrijven betrokken die zonder overname het risico lopen te worden gesloten.

De angst voor verlies van arbeidsplaatsen lijkt hierdoor in een wat ander daglicht te worden gesteld. Bovendien geeft het (schaarse) onderzoeksmateriaal ook geen aanwijzing dat de overname, althans op korte termijn, wordt gevolgd door inkrimping van het arbeidsbestand 19). Uit onderzoek van Beernink en Maatjens 20) bleek zelfs dat voor 59% van de overgenomen en niet opgeheven bedrijven de omvang van de omzet na de overname toenam (afname 18%). In maar liefst 70% van deze gevallen werd dit direct toegeschreven aan de overname. Ook Smith vond voor Noord-Engeland dat de „overlevende” overgenomen bedrijven een sterke groei van de werkgelegenheid kenden, terwijl van de 141 door Leigh en North bestudeerde overgenomen bedrijven 33% werd gesloten en 44% de productie uitbreidde. Overeenkomstig de situatie bij de sluitingen kwam verlies aan arbeidsplaatsen en/of inkrimping van de productie weer vooral voor bij horizontale overnemingen.

Interessant is ook de vraag in hoeverre de overname van economisch gezonde bedrijven, ook wanneer niet tot sluiting of productiebeperking wordt overgegaan, toch niet leidt tot verlies van regionale groeipotentie. Deze vraag laat zich echter gemakkelijker stellen dan beantwoorden. Weliswaar vond Smith voor een speciale categorie van bedrijven dat de groei van de werkgelegenheid ná overname sterk afnam, doch het is niet na te gaan in hoeverre dit geheel, dan wel gedeeltelijk, het gevolg van overname is.

Samenvattend lijkt de conclusie gerechtvaardigd dat het fusie/concentratieproces minder dramatische gevolgen voor de werkgelegenheid heeft dan wel eens wordt aangenomen. Hier kan nog aan worden toegevoegd dat het verrichte onderzoek ook geen enkele aanleiding geeft om te veronderstellen dat negatieve effecten zich vooral zullen manifesteren in perifere regio's. Indien dit al het geval is, zal dit veel meer met factoren als aard van de uitgeoefende activiteiten, ouderdom van het bedrijf, omvang van het bedrijf enz. te maken hebben, dan met eigendomsverhoudingen. Leigh en North komen voor Groot-Brittannië dan ook tot de volgende conclusie: „the spatial centralisation of control resulting from acquisition did not bring about a corresponding centralization of production” (blz. 242).

#### *Fusie/overname en leidinggevend personeel*

Over de gevolgen van overnamen voor het leidinggevend personeel is slechts weinig bekend. In zijn algemeenheid lijkt er sprake te zijn van een (geringe) inkrimping van deze personeelscategorie. Leigh en North stellen echter dat deze inkrimping vrij gering is in gevallen waar het een diversificatie- of verticale overneming betreft. Bij horizontale overneming is het verlies groter. Ook de afstand tot de hoofdzetel blijkt een rol te spelen. Zo constateren zij een opvallend gering verlies in Schotland. Ze brengen dit in verband met het feit dat men bij een grotere afstand tot de hoofdvestiging een relatief groter beroep blijft doen op aanwezig lokaal management. Hierbij sluit aan de conclusie van Beernink en Maatjens dat het aantal directieleden en leidinggevendenden niet afneemt in bedrijven die zijn overgenomen door multinationale ondernemingen, maar wel in bedrijven die zijn overgenomen door (Nederlandse) multi-vestiging-ondernemingen.

De mate van overheveling van leidinggevend personeel is daarnaast sterk afhankelijk van de mate van zelfstandigheid die het overgenomen bedrijf weet te behouden. In het onderzoek van Smith was dit in 31% van de gevallen hoog, in 34% matig en in 27% gering. Ook anderen benadrukken dat, opnieuw op korte termijn, het verlies aan zelfstandigheid (vooral van middenkader) meevalt. Begrijpelijkerwijs treedt

verlies vooral op bij horizontale overneming. Hiermee in overeenstemming is de bevinding van Leigh en North dat er in 60% van de door hen onderzochte gevallen van overname (141) in het geheel geen sprake was van overheveling van stafpersoneel naar de hoofdvestiging. Beernink en Maatjens kwamen tot een verandering van de directie bij slechts 10 van de in totaal 44 onderzochte overgenomen bedrijven.

Rekening houdend met het feit dat ook zonder overname verlies aan arbeidsplaatsen in de leidinggevende sector kan optreden, lijkt er niet direct aanleiding te zijn om het verlies aan hoger gekwalificeerde arbeidsplaatsen als gevolg van overname te dramatiseren. Dit impliceert tevens dat de regionale promotiekansen voor leidinggevend personeel niet in aanzienlijke mate verslechteren door het overnameproces op zich. Dit neemt niet weg, zoals ook Beernink en Maatjens constateren, dat na de overname nieuw aangetrokken leidinggevend personeel voor een groot deel wordt gerecrueteerd binnen het grotere concernverband. Meestal betekent dit de komst van een „buitenstaander”. Hier staat echter tegenover dat er zonder overname in een aantal gevallen mogelijk ook dergelijke functies verloren zouden zijn gegaan. Ook vóór overname werd niet uitsluitend regionaal gerecrueteerd, omdat de betreffende beroepscategorie zich normaliter oriënteert op de nationale (deel)arbeidsmarkt.

#### *Nevenvestigingen en de kwaliteit van arbeidsplaatsen*

Tot nu toe is in dit betoog de nadruk gelegd op het overnameproces. De vraag in hoeverre in nevenvestigingen relatief laagwaardige activiteiten worden verricht, biedt de mogelijkheid nader in te gaan op plaats en positie van filiaalbedrijven (op langere termijn kunnen overgenomen bedrijven — met name bij horizontale overneming — ook in sterke mate het karakter van een filiaalbedrijf krijgen).

Binnen grote multi-vestiging-ondernemingen bestaat een duidelijk verschil in het niveau van de werkzaamheden die worden verricht binnen de verschillende bedrijfsonderdelen. In een gebied met een overmaat aan filiaalbedrijven kan dit leiden tot een tekort aan hoogwaardige functies, hetgeen door het overnameproces nog kan worden versterkt. Hieruit mag overigens niet zonder meer worden afgeleid dat achterblijven van „kantoorfuncties” in de industrie in een bepaalde regio uitsluitend het gevolg zou zijn van de aanwezigheid van filialen. Volgens Marshall spelen ook factoren een rol als grootte en complexiteit van het concern, de ruimtelijke spreiding van concernonderdelen en de aard van de gehanteerde technologie 21). In de Northern Regio bleken de inheemse, onafhankelijke ondernemingen zelfs minder kantoorpersoneel te bezitten dan extern gecontroleerde bedrijven (27,8% tegen 36,1%). Het is zeer wel denkbaar dat in bepaalde regio's de (lage) kwaliteit van de arbeid vooral of mede samenhangt met de structuur van het „eigen” bedrijfsleven.

Ten aanzien van de situatie in Nederland kan men ten minste een drietal kanttekeningen maken. In de eerste plaats kan worden gewezen op het feit dat er wat betreft de industrie in Nederland op provinciaal niveau en gerelateerd aan de totale beroepsbevolking althans niet of nauwelijks sprake is van een overconcentratie van laagwaardige arbeidsplaatsen in het noorden, oosten of zuiden en van hoogwaardige

18) H. H. J. van Wees, *De bedrijfsbeëindiging in de Gelders-Overijsselse zuivelindustrie*, Doctoraalscriptie Vakgroep Economische Geografie, Nijmegen, 1980.

19) Zie Keizer, op. cit.

20) G. Beernink en J. Maatjens, *De ruimtelijke gevolgen van fusies en overnames*, Publikatie no. 10, Vakgroep Economische Geografie, Nijmegen, 1979.

21) J. N. Marshall, *Corporate organization and regional office employment*, *Environment and Planning*, 1979, blz. 553-563.

arbeidsplaatsen in het westen 22). Dit is overigens wel het geval bij de meer immobiele tertiaire productiesector.

In de tweede plaats kunnen filiaalbedrijven zeer wel hoogwaardige arbeidsplaatsen leveren. Zo blijkt uit een studie van Poolman en Wever dat de kwalitatieve samenstelling van de industriële arbeidsmarkt in Oss op een aanzienlijk hoger niveau ligt dan die in Etten-Leur 23). Dit is vooral het gevolg van de aanwezigheid in Oss van enkele dochterondernemingen van multinationals, die relatief veel hoogwaardige arbeidsplaatsen bieden (AKZO, Philips).

In de derde plaats wordt, overigens begrijpelijk, wel eens te gemakkelijk gepleit voor hoogwaardige werkgelegenheid. Daarbij lijkt men de bestaande kwalitatieve situatie op de arbeidsmarkt wel eens uit het oog te verliezen. Soms kan het wenselijk zijn dat men zich richt op bedrijven, die gebruik maken van laaggeschoolde arbeid. Dit is onder andere uitgangspunt van het rapport *Alternatief werkgelegenheidsbeleid voor de provincie Groningen*, opgesteld door de Werkgroep Eemsmond. Men dient zich namelijk te realiseren dat een kwalitatieve niveauverhoging op de regionale arbeidsmarkt zich niet op korte termijn laat realiseren. Uit een studie van Vergoossen en Wever 24) blijkt b.v. dat de regionale verschillen in participatie aan het vwo in ons land nog altijd zeer groot zijn en in de laatste 10-15 jaar niet of nauwelijks zijn verminderd!

Bij de opvatting dat werkgelegenheid in filiaalbedrijven conjunctuurgevoeliger zou zijn dan in zelfstandige ondernemingen, is de nodige twijfel op zijn plaats. Zo konden Spanger en Treuner 25) op basis van een uitvoerige statistische analyse dit verband niet vaststellen. Atkins vond zelfs dat in de periode 1966-1971 het verlies aan arbeidsplaatsen in filialen geringer was dan in de bijbehorende moedermaatschappijen 26). Clark 27) bouwde in een onderzoek in Zweden voort op dat van Atkins. Hij vond dat kleine zelfstandige ondernemingen in de periode 1968-1973 minder arbeidsplaatsen verloren dan kleine filiaalbedrijven. Daarentegen boekten grotere filialen meer winst aan arbeidsplaatsen dan grote zelfstandige ondernemingen. Smith vond voor Northern Region dat in de periode 1963-1973 het verlies aan arbeidsplaatsen als gevolg van sluitingen bij enkelvoudige inheemse ondernemingen (exclusief gevallen van overname) groter was dan bij extern gecontroleerde filialen (de gevallen van overname gaven, zoals mocht worden verwacht, het hoogste relatieve verlies). Het verlies bij de extern gecontroleerde filialen was relatief zelfs geringer dan bij de intern gecontroleerde filialen, indien de genationaliseerde ijzer- en staalindustrie buiten beschouwing werd gelaten.

De duidelijke afwijking van de verwachting lijkt in dit geval te moeten worden toegeschreven aan het feit dat de kans op sluiting in veel sterkere mate afhankelijk is van de aard van de uitgeoefende activiteiten en van de ouderdom van het bedrijf, dan van de ligging in een perifere regio of van het al dan niet filiaal zijn.

### Concentratie en „linkages”

In hoeverre zijn er daadwerkelijk aanwijzingen dat er bij nieuw opgerichte filiaalbedrijven en bij overgenomen bedrijven sprake is van een geringere verwevenheid met de regionale economie en als gevolg daarvan een geringere multiplierwerking? Met name door Allan Pred en Stuart Holland is deze opvatting verkondigd, waarbij ze wijzen op de betekenissen van intra-ondernemingsrelaties 28).

Wat betreft de technische „linkages” lijkt deze uitspraak enigszins overdreven. Een eerste reden hiervoor is het feit dat een nabij gevestigde potentiële leverancier niet noodzakelijkerwijs de aantrekkelijkste behoeft te zijn, wanneer wordt gelet op betrouwbaarheid van de levering, de kwaliteit en de prijs van het produkt. In de tweede plaats wordt nog wel eens over het hoofd gezien dat de door een bedrijf benodigde grondstoffen of halffabrikaten van de vereiste kwaliteit veelal door slechts een beperkt aantal producenten kan

worden geleverd. Wanneer dan ook wordt gesproken over „overdreven”, dan is dit niet omdat de „linkages” van bedrijven van multi-vestiging-ondernemingen wel een regionale verwevenheid zouden vertonen 29), maar omdat zelfstandige bedrijven vaak geen regionale verwevenheid te zien (kunnen) geven. Het is niet onmogelijk dat dit voor de open Nederlandse economie reeds lange tijd geldt.

Welk onderzoek ligt ten grondslag aan bovenstaande kanttekeningen? In de eerste plaats een studie van Moseley en Townroe 30), waarin onderzocht werd in hoeverre verplaatste bedrijven „linkages” binnen het nieuwe vestigingsgebied aangingen. Hun conclusie was dat: „for the majority of industry there is no need, in terms of a prerequisite, to re-establish local ties after movement” (blz. 143). Men bedenke dat het hier ook nog om afstanden ging van meer dan 100 kilometer! Aangezien Moseley en Townroe verplaatste bedrijven niet vergelijken met reeds langere tijd in een bepaald gebied aanwezige bedrijven, is voor dit betoog een studie van Steegh-Thomas 31) interessanter. Daarin wordt namelijk voor Twente onderzocht in hoeverre er verschil bestaat tussen de regionale verwevenheid van enkelvoudige bedrijven en van onderdelen van multi-vestiging-ondernemingen. Daartoe werd in een steekproef gevraagd in welke mate de inputs werden verkregen uit Overijssel. Van de 19 enkelvoudige bedrijven betrokken er 7 meer dan 50% van hun inputs uit Overijssel. Voor de 19 tot een multi-vestiging-onderneming behorende bedrijven was dit bij 3 het geval. In geen van beide categorieën kwamen bedrijven voor die meer dan 50% van hun produkten afzetten in Overijssel. De bedrijven die geen of nauwelijks inputs uit Overijssel betrokken, werd ook gevraagd naar de reden hiervan. Liefst 83% antwoordde dat deze inputs in Overijssel niet verkrijgbaar zijn. Dit resultaat is in overeenstemming met de uitkomsten van Gilmour uit diens onderzoek in Montreal: „For many inputs there are no Canadian producers at all” 32). Ook Grit en Potters komen voor Oost-Gelderland tot een dergelijke conclusie 33).

Beernink en Maatjens hebben aandacht besteed aan veranderingen in het „linkage”-patroon na een fusie/overname. Ook hun conclusie was dat 34 van de door hen onderzochte 44 bedrijven nauwelijks „input- en output-„linkages” op regionaal niveau bezaten. Na de overname was de regionale input voor 36 bedrijven onveranderd gebleven, voor een viertal toegenomen en voor vier andere bedrijven afge-

22) A. G. J. Dietvorst en E. Wever, De ruimtelijke differentiatie in het tertiëriseringsproces, *ESB*, 24 mei 1978, blz. 523-528.

23) F. S. Poolman en E. Wever, *Vestigingspremies en lokale arbeidsmarkt. Een onderzoek naar de invloed van premiebedrijven op de industriële arbeidsmarkt in Oss en Etten-Leur*, Publikatie no. 4, Vakgroep Economische Geografie, Nijmegen, 1978.

24) Th. W. M. Vergoossen en E. Wever, *Regio, onderwijs en KU*, Nijmeegse Geografische Cahiers no. 14, Nijmegen, 1978.

25) U. Spanger en P. Treuner, Statistical analysis of locational determinants, in: *Papers of the Regional Science Association 1975*, blz. 143-157.

26) D. H. W. Atkins, Employment change in branch and parent manufacturing plants in the UK: 1966-1971, *Trade and Industry*, 1973, blz. 437-439.

27) U. E. G. Clark, The cyclical sensitivity of employment in branch and parent plants, *Regional Studies*, 1976, blz. 293-298.

28) Pred, op. cit., 1977 en Holland, op. cit., 1976.

29) Voor een fraaie illustratie van „linkages” binnen een multi-vestigingonderneming zie: C. M. Law, Some aspects of post-war geography of the West European motor-vehicle industry, *Geografisch Tijdschrift*, 1974, blz. 5-17.

30) M. J. Moseley en P. M. Townroe, Linkage adjustment following industrial movement, *TESG*, 1973, blz. 137-144.

31) J. Steegh-Thomas, *De groeipool in theorie en praktijk: een onderzoek naar technische polarisatie in Twente*, Doctoraalscriptie Vakgroep Economische Geografie, Nijmegen, 1979.

32) J. M. Gilmour, External economies of scale, inter-industrial linkages and decision-making in manufacturing, in: Hamilton, op. cit., blz. 347.

33) S. Grit en A. Potters, *Industriële structuur (verandering) in Oost-Gelderland*. Nijmeegse Geografische Cahiers no. 16, Nijmegen, 1979.

nomen. Van de 8 bedrijven waar een verandering optrad, werd dit slechts voor de helft toegeschreven aan de overname. Ook bij de „outputlinkages” was voor de meeste bedrijven geen verandering te constateren. Bij een zestal bedrijven nam de regionale oriëntatie af en steeg bij 8 bedrijven. De stijging was ten dele het gevolg van de aanwezigheid van andere bedrijven van de betreffende multi-vestigingsonderneming in de regio. Gevraagd naar de mogelijkheden om de regionale input-„linkages” uit te breiden, antwoordde ook hier 80% van de bedrijven dit uitgesloten te achten.

De uitkomsten van Beernink en Maatjens sluiten volledig aan bij die van Britton 34) en Leigh en North. Deze komen in hun onderzoek tot de conclusie dat er wel een redelijke vervanging van lokale naar „intra-concern-linkages” is op het terrein van de diensten, doch niet bij de goederen. Bij 85% van de gevallen van overname werden „linkages” met een dienstenkarakter overgeheveld naar het concern; bij de in- en output van goederen was slechts in 18% van het aantal gevallen sprake van overheveling. De mate waarin dienstenactiviteiten uit de regio „weglekken” bij het opnemen van bedrijven in elders zetelende multi-vestigingsondernemingen is volgens Britton 35) vooral afhankelijk van de aanwezigheid van grotere steden met een goed uitgeruste diensten-infrastructuur. In dit opzicht kunnen perifere regio's waar dit niet het geval is, hun positie zeer wel zien verslechteren als gevolg van het overnameproces.

## Samenvatting

Wat betekenen de uitkomsten van dit betoog nu voor de „regio”? Wanneer wordt getracht een antwoord te geven op bovenstaande vraag, dan moet vooraf worden gewezen op enkele beperkingen. In de eerste plaats heeft de beschikbare literatuur vooral betrekking op Groot-Brittannië. Als gevolg van geheel andere afstandsverhoudingen behoeven de ont-

wikkelingen in ons land niet identiek te zijn aan die in Groot-Brittannië. De schaarse en ook fragmentarische Nederlandse literatuur laat een duidelijke uitspraak in deze niet toe. In de tweede plaats beperkt nagenoeg alle literatuur zich uitsluitend tot de industriële sector, waardoor de effecten voor de totale regionale economie onduidelijk zijn.

Ondanks deze beperkingen zal worden getracht een samenvattende conclusie te formuleren. Het blijkt dat de economie van de meer perifere regio's door het oprichten van filiaalbedrijven en het overnameproces in steeds sterkere mate extern wordt gecontroleerd. Hoewel dit minder dramatische gevolgen lijkt te hebben dan wel eens wordt aangenomen, mogen de negatieve effecten toch zeker niet worden gebagatelliseerd. Overgenomen bedrijven worden namelijk in sterkere mate dan zelfstandige en filiaalbedrijven, bedreigd met sluiting. Ook vindt bij overgenomen bedrijven (enige) afvloeiing plaats van hoger personeel. Bovendien vertonen filiaal- en overgenomen bedrijven, in het bijzonder ten aanzien van „dienstenlinkages” een relatief geringe verwevenheid met de regionale economie. Of deze effecten, elk voor zich, dan wel gezamenlijk, een verzwakking van de regionale economie betekenen, is uiteraard mede afhankelijk van andere factoren. Te denken valt met name aan de aard van de in de regio uitgeoefende activiteiten.

De hier gepresenteerde onderzoeksuitkomsten, hoe beperkt ook, rechtvaardigen echter alleszins nader onderzoek op het terrein van de externe controle in ons land.

E. Wever

---

34) J. N. H. Britton, *Environmental adaption of industrial plants: service linkages, locational environment and organization*, in: Hamilton, op. cit., blz. 363-393.

35) J. N. H. Britton, *The influence of corporate organization and ownership on the linkages of industrial plants: a Canadian enquiry*, *Economic Geography*, 1976, blz. 311-325.