

Taiwanese en Zuidkoreaanse multinationals in Europa

De directe investeringen van Taiwan en Zuid-Korea in Europa nemen toe. Welke motieven hebben de Zuidoostaziatische multinationals hiervoor, en welke strategieën volgen ze?

Decennia lang was Japan de enige echte serieuze economische macht buiten de Verenigde Staten en Europa. Deze situatie is de laatste jaren drastisch veranderd. 'Newly industrializing economies' als Thailand, Maleisië, Indonesië en sinds kort ook de Volksrepubliek China vormen steeds belangrijker afzetmarkten. Door hun relatief lage lonen worden ze ook een belangrijke produktielocatie voor ondernemingen uit geïndustrialiseerde landen. De ontwikkeling van de 'draken' Zuid-Korea, Taiwan, Hongkong en Singapore is inmiddels zo ver voortgeschreden, dat ondernemingen uit deze landen in toenemende mate rechtstreeks gaan concurreren met bedrijven uit westerse landen. Met name bedrijven uit Zuid-Korea en Taiwan maken een indrukwekkende technologische en commerciële ontwikkeling door. Deze uit zich onder meer in een onmiskenbare verschuiving naar meer geavanceerde industriële activiteiten¹. Wellicht de meest opvallende uiting van deze opmars is dat hun activiteiten zich niet meer beperken tot de export van producten naar andere delen van de wereld. In toenemende mate investeert men ook rechtstreeks in het buitenland, niet alleen in ontwikkelingslanden maar ook in de thuisbases van de conventionele multinationals: de industrielanden. Welke strategieën hanteren bedrijven uit Zuid-Korea en Taiwan in Europa en wat betekent dit voor het Europese bedrijfsleven?

Directe investeringen

Een belangrijk deel van de directe buitenlandse investeringen (DBI) van Zuid-Korea en Taiwan reflecteert de verplaatsing van arbeidsintensieve productie-activiteiten naar andere landen in de regio zoals China, Thailand

en Indonesië. De enorme stijging van het reële loonpeil in Korea en Taiwan gedurende de afgelopen jaren zet de economische haalbaarheid van arbeidsintensieve productie in eigen land steeds meer onder druk². Bijkomende reden voor Taiwan is het grote tekort aan laag geschoolde arbeiders. Ook de aanzienlijke appreciatie van de lokale munten (de Koreaanse won en Taiwanese dollar) vis-à-vis de Amerikaanse dollar speelt een belangrijk rol. Voorts is zowel in Korea als in Taiwan het overheidsbeleid ten aanzien van uitgaande kapitaalstromen gedurende de laatste jaren aanzienlijk soepeler geworden.

Naast deze investeringen in ontwikkelingslanden, vindt momenteel een belangrijk deel van Taiwans en Korea's DBI zijn weg naar geïndustrialiseerde landen. Het gaat hier vooral om investeringen ten behoeve van de productie voor de lokale, westerse markt. Dit in tegenstelling tot investeringen in arme landen die, met uitzondering van de exploitatie van natuurlijke hulpbronnen, primair bedoeld zijn voor de export naar het moederland of het Westen. Omdat de culturele, politieke en economische banden van zowel Zuid-Korea als Taiwan van oudsher veel sterker zijn met de Verenigde Staten dan met Europa, zal het geen verbazing wekken dat Koreaanse en Taiwanese ondernemingen zich in eerste instantie vooral richtten op de penetratie van de Amerikaanse markt. Europa is de laatste jaren echter steeds nadrukkelijk in het vizier gekomen van deze nieuwe multinationals.

Motieven

Een steeds belangrijker reden voor Zuid-Korea en Taiwan om in geïndustrialiseerde landen te investeren is

het verwerven van technologische kennis. De betalingen aan royalties stijgen voortdurend terwijl het steeds moeilijker wordt om up-to-date technologieën op de markt (bij voorbeeld door middel van licenties) te kopen. Omdat het voor Zuid-Korea en Taiwan erg duur is om deze technologieën zelf te ontwikkelen en omdat men eenvoudigweg de benodigde kennis daartoe vaak (nog) niet in huis heeft, worden DBI, met name in de vorm van overnames, vaak gezien als een effectieve manier om know-how te verwerven. De bekendste voorbeelden van deze laatste soort investeringen zijn afkomstig uit de Verenigde Staten, waar een groot aantal high-tech-bedrijven in Silicon Valley in Koreaanse en Taiwanese handen is gekomen.

Daarnaast zijn er enkele redenen waarom Koreaanse en Taiwanese bedrijven specifiek in Europa willen investeren. Uiteraard stimuleert de Europese eenwording nieuwe activiteiten. De angst voor een groeiend protectionisme doet voormalige exporteurs besluiten om in deze landen productie-eenheden op te zetten. Voorts speelt het Koreaanse en Taiwanese beleid om in de internationale economische betrekkingen minder afhankelijk van Amerika te worden, een belangrijke rol³. Een ander, zeker niet onbelangrijk, motief betreft de status die men ontleent aan het 'produceren in Europa'. Nogal wat ondernemingen worden in geïndustrialiseerde landen geconfronteerd met negatieve associaties die consumenten hebben wat betreft de kwaliteit van producten uit beide landen. Productie in Europa kan, naar men

1. Hoewel ook in Singapore een dergelijke ontwikkeling waarneembaar is, kan deze aldaar voornamelijk worden toegeschreven aan buitenlandse investeerders. Alleen in Hongkong is men zich, mede onder invloed van een laissez faire-politiek, primair blijven concentreren op de productie van relatief eenvoudige goederen.
2. Ter illustratie: in 1990, 1991 en 1992 stegen de lonen in de industriële sector in Zuid-Korea met respectievelijk 20,2%, 16,9% en 15,7% en in Taiwan met 13,5%, 11,0% en 10,3%.
3. Toch leidt het geen twijfel dat zowel voor Korea als voor Taiwan de Verenigde Staten een belangrijk gastland zullen blijven. Ultimo 1992 bevond zo'n 32% van de geaccumuleerde (exclusief China!) Taiwanese en zo'n 40% van de Koreaanse DBI zich in de Verenigde Staten.

hoopt, deze perceptie ten positieve veranderen.

Koreaanse en Taiwanese aanwezigheid in Europa

Hoewel Europa in 1992 slechts 11,8% van alle Koreaanse DBI aantrok (dat wil zeggen zo'n 144 mln. dollar), betekende dit aandeel wel meer dan een verdrievoudiging ten opzichte van 1989, toen slechts 3,3% van alle DBI (circa 20 mln. dollar) naar Europa ging. Veel Koreaanse bedrijven als ook de overheid lijken zich te realiseren dat men deze regio tot nu toe (te veel) heeft genegeerd, wat wordt geïllustreerd door de snelle toename van de Koreaanse belangen in Europa. Een soortgelijke conclusie is ook voor Taiwan op zijn plaats. Recentelijk steeg het aandeel van de DBI in Europa, voornamelijk ten koste van investeringen in de VS, aanzienlijk. De officiële statistieken laten zien dat in 1992 maar liefst 33,0% (circa 293 mln. dollar) van alle goedgekeurde DBI van Taiwan naar Europa ging⁴.

In tabel 1 treffen we de belangrijkste productievestigingen van Koreaanse en Taiwanese ondernemingen in de Europese Unie (EU) aan.

Sommige bedrijven zijn, net als de genoemde Amerikaanse ondernemingen, overgenomen vanwege de aanwezige kennis. Zo kocht Ssangyong Motor Co. het Britse Panther Cars, een kleinschalige producent van exclusieve sportauto's, ten einde meer kennis op het terrein van Europese auto-technologie te verwerven. De produktielijn heeft Ssangyong inmiddels overgebracht naar Zuid-Korea, terwijl de onderzoek- en ontwikkelingsafdeling in Engeland is achtergebleven. Daewoo Heavy Industries,

Korea's grootste producent van machines, nam in 1990 een Belgische onderneming die constructiemachines produceert, over. Tatung, de grootste elektronicafabrikant uit Taiwan, begon zijn productie-activiteiten in Europa met de overname van een fabriek van Decca Radio & Television Ltd.

Tot voor kort was het voor Taiwanese ondernemingen verboden om zaken te doen met landen uit Oost-Europa. Tot op dit moment zijn investeringen aldaar dan ook verwaarloosbaar klein. Hoewel men ook in Zuid-Korea nog aarzelend staat tegenover investeringen in het voormalige Oostblok, maakt Samsung Electronics inmiddels in Hongarije televisies.

Het lage loonpeil en de gunstige invoerbepalingen voor de EU maken dat er in de toekomst ook daar meer investeringen mogen worden verwacht.

Strategie

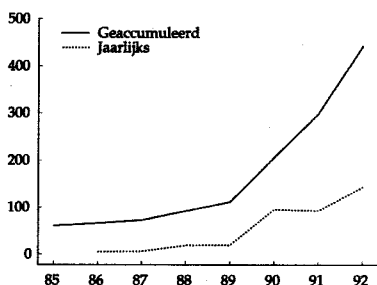
Koreaanse en Taiwanese bedrijven investeren niet alleen in (technologisch interessante) productievestigingen,

Tabel 1. Belangrijkste productie-investeringen in de Europese Unie

Onderneming	Produkt(en)	EU-land	Aandelenpart. in %
Zuid-Korea			
Daewoo Heavy Ind.	Constructiemachines	België	100
Daewoo Electronics id.	Videorecorders	Engeland	100
id.	Kleuren tv's	Frankrijk	100
id.	Magnetrons	Frankrijk	70
Goldstar	Ktv's, videorecorders	Duitsland	100
id.	Magnetrons	Engeland	100
id.	Koelkasten	Italië	42
Haitai	Auto-audio	Frankrijk	100
Inkel	Audio-apparatuur	Engeland	91
Kony Precision	Elektronische componenten	Ierland	50
Pacific	Cosmetica	Frankrijk	100
Saehan Media	Geluidsdragers	Ierland	100
Samsung Electronics id.	Halfgeleiders	Portugal	55
id.	Kleuren tv's	Engeland	100
id.	Videorecorders	Spanje	100
Sunkyong Magnetics	Geluidsdragers	Engeland	98
Taiwan			
Acer id.	Personal computers	Nederland	100
id.	id.	Denemarken	100
Aquarius Systems	Personal computers	Duitsland	25
First Int. Computer	Personal computers	Nederland	100
Kunnan (Arche)	Personal computers	Frankrijk	100
Mitac	Personal computers	UK	100
Tatung	Kleuren tv's	UK	100

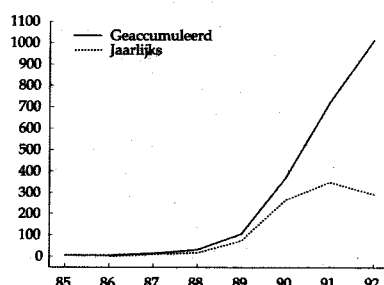
maar ook in het opzetten van marketingkantoren. Momenteel zijn er alleen al in de Europese Unie ten minste 300 Koreaanse en 350 Taiwanese marketingkantoren gevestigd. Hoewel dergelijke activiteiten, gezien de beperkte hoeveelheid kapitaal die hiermee gepaard gaat, niet zozeer weerspiegeld worden in de DBI-statistieken, zijn zij wel degelijk een belangrijk signaal van de ontwikkeling die de betreffende ondernemingen momenteel doormaken. Een groeiend aantal bedrijven streeft ernaar om onder eigen merknaam te gaan verkopen. In het verleden werd een groot deel van de exportopbrengst in beide landen gerealiseerd onder

Figuur 1. Directe investeringen van Zuid-Korea in Europa, 1985-1992, in miljoenen dollars



Bron: National Statistical Office.

Figuur 2. Directe investeringen van Taiwan in Europa, 1985-1992, in miljoenen dollars



Bron: Ministry of Economic Affairs, Investment Commission.

4. Hier zij opgemerkt dat de Taiwanese DBI-statistieken als notoir onbetrouwbaar bekend staan. Zo hoeven alle investeringen, kleiner dan \$ 5 mln., niet te worden aangemeld. Voorts worden de directe investeringen in de Volksrepubliek, die de laatste jaren worden geschat op enkele miljarden dollars, sowieso niet geregistreerd.

OEM (Original Equipment Manufacturing). Het lokale bedrijfsleven produceerde voor andere (meestal westerse) bedrijven die de produkten onder eigen merknaam afzetten. Hoewel OEM nog steeds een belangrijk deel van de omzet van de meeste bedrijven uitmaakt, trachten met name de grotere ondernemingen steeds vaker een eigen merknaam op te bouwen. Het opzetten van eigen lokale marketingkantoren vormt een noodzakelijk onderdeel van een dergelijke strategie. In dit verband kan het aantrekkelijk zijn om te investeren in de overname van bestaande distributiekantalen.

In Zuid-Korea werd de export vanaf het begin sterk door de chaebol (grote, horizontaal gediversificeerde conglomeraten) gedomineerd. Voortdurend uitgangspunt van het beleid van de Koreaanse overheid was om ondernemingen aan te moedigen die op basis van schaalvoordelen op de internationale markt konden concurreren. Door de constante steun van de overheid, onder andere in de vorm van het verstrekken van goedkope kredieten, buitenlandse valuta's en importlicenties, konden deze bedrijven uitgroeien tot megaconcerns (Samsung bij voorbeeld telt momenteel zo'n 200.000 werknemers). Juist deze omvang heeft de Koreaanse chaebol in staat gesteld om in snel tempo de technologische ladder te beklimmen.

Hoewel ook de autoriteiten in Taiwan exporterende ondernemingen altijd gunstig gezind zijn geweest, is een dergelijke strategie voor de doorgaans veel kleinere ondernemingen in de meeste gevallen niet haalbaar. Dit betekent niet dat Taiwan niet in de industriële sector investeert⁵. Net als in het geval van Zuid-Korea is elektronica veruit de belangrijkste sector waarin men actief is. Opvallend in dit verband is echter de sterke concentratie van Taiwanese ondernemingen in de personal computer (PC)-sector. Veel bedrijven in Taiwan hebben zich gedurende de afgelopen twee decennia toegelegd op (onderdelen van) de informatietechnologie. In vergelijking met veel andere 'kennisintensieve' bedrijfstakken is de toetredingsdrempel, bij voorbeeld in termen van vereiste investeringen in onderzoek en ontwikkeling, laag. Ondanks het ontbreken van een protectionistische dreiging assembleren behoorlijk wat Taiwanese fabrikanten

PC's in de Europese Unie. Ten einde het kostenniveau te drukken, koopt men de benodigde onderdelen niet alleen in bij het moederbedrijf, maar ook in Europa of zelfs de Verenigde Staten. Deze strategie maakt het voor deze bedrijven tevens mogelijk om hun aanbod snel aan te passen aan een veranderde vraag, een belangrijk kenmerk van deze bedrijfstak. Overigens zijn de in tabel 1 opgesomde PC-fabrikanten niet de enige Taiwanese ondernemingen die enige vorm van assemblage in Europa ondernemen. Nogal wat bedrijven hebben naast een marketingkantoor een kleine assemblagelijntje ten einde hiermee ervaring op te doen.

Vooruitzichten

Hoewel de ervaringen natuurlijk nog beperkt zijn en er nog geen duidelijk beeld bestaat van hun specifieke concurrentievoordelen, lijken enkele grootschalige ondernemingen uit Zuid-Korea redelijk succesvol. Zwak punt van deze ondernemingen is dat hun concurrentievoordeel voor een belangrijk deel is gebaseerd op een gunstige prijsstelling. Deze wordt vooral mogelijk gemaakt door de import van goedkope inputs van buiten de EU. Waarschijnlijk worden de eisen van de Europese Unie ten aanzien van de herkomst in de komende jaren aanzienlijk aangescherpt. Dit wil zeggen dat een groter deel van de voor het productieproces benodigde inputs uit de Unie afkomstig zal moeten zijn. Gelet op de razendsnelle ontwikkeling die deze bedrijven in technologisch opzicht de laatste jaren hebben doorgemaakt, lijkt ook deze horde niet onneembaar. Hier komt bij dat de Koreaanse overheid er sinds kort bij de chaebol sterk op aandringt om zich te richten op een beperkt aantal kernactiviteiten. Deze nieuwe beleidslijn is zonder twijfel ingegeven door het besef dat enorme investeringen vereist zijn om op een terrein daadwerkelijk tot de wereldtop door te dringen. Een allocatie van middelen over te veel verschillende activiteiten staat dit streven in de weg.

De productieactiviteiten van Taiwanese bedrijven in Europa zullen zich waarschijnlijk de komende tijd voor een belangrijk deel blijven beperken tot de assemblage van personal computers. Zoals we al zagen is juist deze markt voor de relatief jonge en meestal kleine ondernemingen uit Taiwan

erg aantrekkelijk om 'verder' te internationaliseren door middel van directe buitenlandse investeringen. Op andere terreinen is export vanuit het moederland of ontwikkelingslanden, eventueel ondersteund door marketingkantoren in Europa, nog de meest geschikte strategie. Het beleid van de Taiwanese overheid om de lokale onderzoek- en ontwikkelingsuitgaven drastisch te verhogen en het imago van produkten uit Taiwan te verbeteren, zal binnen vijf à tien jaar echter zeker haar vruchten afwerpen. Ook het opkopen van lokale ondernemingen met veel technologische know how en de kennis die de talrijke lokale kantoren van Koreaanse en Taiwanese producenten in de Unie momenteel verwerven, zal er zeker toe leiden dat de EU in de toekomst terdege rekening moet houden met nog meer nieuwe concurrenten.

Tot besluit

In dit artikel werd vooral ingegaan op de komst van Koreaanse en Taiwanese ondernemingen naar Europa. Zeer waarschijnlijk zullen in de wat verdere toekomst ook bedrijven uit andere (Aziatische) landen hun weg naar Europa weten te vinden. Deze ontwikkeling is een direct gevolg van de verschuivingen die zich momenteel in de mondiale economische verhoudingen voltrekken. Het Europese bedrijfsleven zal dan ook alle zeilen moeten bijzetten om haar plaats hierin te behouden.

R. van Hoesel

De auteur is werkzaam bij het Centrum voor Ontwikkelingsprogrammering, Erasmus Universiteit Rotterdam.

5. Het overgrote deel van het Taiwanese kapitaal (ruim 67%) wordt echter geïnvesteerd in het bank- en verzekeringswezen.