

To be or not to be Dutch?

De recente (mogelijke) buitenlandse overnames van onder meer Volvo/Nedcar, Fokker en nu DAF, samen met de sombere voorspellingen van het CPB, hebben plots de toekomst van de Nederlandse industrie en de mogelijkheden om daar aan de hand van een meer doortastend en actief industriebeleid iets aan te doen, opnieuw tot onderwerp van discussie gemaakt.

In dit artikel gaan we kort in op enkele relevante achtergronden, vooroordelen en feitelijke ontwikkelingen. Hiermee hopen wij het debat een minder emotionele wending te kunnen geven.

Het belang van de industrie

Zoals op zoveel andere gebieden, weerspiegelt het belang dat economen in hun analyses toekennen aan de industrie niet het echte economische belang van de industrie voor de Nederlandse economie. De Nederlandse industrie vertegenwoordigt amper 20% van het bbp (1989), en circa 13% van de totale werkgelegenheid (1990).

Wellicht het voornaamste argument om toch bijzonder belang toe te kennen aan de industrie in de economie van een sterk dienstverlenend, klein land zoals Nederland heeft te maken met de onevenredige bijdrage van de industriële sector aan technologische ontwikkeling en onderzoek. De Nederlandse industrie is goed voor plusminus 99% van de totale onderzoeksuitgaven van de particuliere sector¹, waarvan ongeveer een tiende met behulp van overheidssubsidies wordt gefinancierd. De rol van de industrie als generator van technologische ontwikkeling houdt echter niet op bij de inspanningen die zij zich getroost in de onderzoeksfeer. De industrie levert ook een belangrijke bijdrage aan de spreiding of diffusie van nieuwe productieprocessen en -technieken, onder meer 'embodied' in nieuwe kapitaalgoederen. Dit beperkt zich niet tot de eigen sector, maar geldt ook en in toenemende mate voor de diensten-

sector. Daar staat natuurlijk tegenover dat in kleine open economieën een groot gedeelte van de 'embodied' technologie wordt ingevoerd via de import van kapitaalgoederen, en dat ook heel wat technologische kennis in- en uitgevoerd wordt². De meeste auteurs aanvaardden echter dat eigen technologische aanwezigheid en investeringen essentieel zijn, wil men de ingevoerde technologie ook effectief gebruiken en op termijn omzetten in een eigen technologisch innovatief vermogen³.

Too small for the world?

Naarmate een sector technologisch hoogwaardiger is, vertoont de wereldmarkt ook meer monopolistische trekken, een verband dat ook door middel van regressie-analyse kan worden aangetoond. Dit wijst onder meer op de rol van technologie als entreebarrière in de moderne wereld-economie.

Zowel de zorg van politiek en publieke opinie over de mogelijke overname van (technologisch) strategisch geachte Nederlandse bedrijven, als ook de behoefte bij deze bedrijven aan internationale samenwerking is vanuit dit perspectief te verklaren. Overname door een buitenlands bedrijf zou voor het land van het overgenomen bedrijf immers kunnen betekenen, dat het uit deze high tech-sectoren wordt uitgesloten en vanwege de hoge toetredingsbarrières niet de mogelijkheid heeft ooit nog tot deze sector toe te treden. Bedrijven anderzijds zien zich verplicht om in deze high tech-sectoren te overleven, samenwerkingsvormen met anderen aan te gaan, of eventueel overname van/door anderen te risiceren om hun positie veilig te stellen en niet achterop te raken. De cijfers over technologische allianties in tabel 1 tonen aan dat samenwerking op technologisch gebied inderdaad 'common practice' is geworden. Tot op zekere hoogte is het niet verwonderlijk (gezien de uitzonderlijk hoge industriële concentratie), dat de Nederlandse bedrijfsonderzoeksinspanningen sterk geconcentreerd zijn. Een zelfde concentratie geldt voor veel kleinere OESO-landen, maar valt daar wellicht minder op door de grotere aanwezigheid van buitenlandse bedrijven en de kleinere omvang van de binnenlandse bedrijven. In Nederland vertegenwoordigen de 5 bedrijven met de grootste onderzoeksuitgaven niet minder dan 60% van de totale particulier gefinancierde bedrijfsonderzoeksuitgaven

(1990). Overname van enkele van deze bedrijven houdt dus inderdaad de kans in dat een vrij groot gedeelte van de onderzoeksinspanningen van de Nederlandse industrie en economie onder buitenlandse controle zou kunnen vallen en eventueel afgebouwd zou kunnen worden. Redenerend vanuit deze vrees valt alereerst op dat zowel Fokker als Volvo/Nedcar en Daf zeker niet behoren tot de belangrijkste Nederlandse bedrijven wat onderzoeksinspanning betreft. Te zamen zijn deze bedrijven verantwoordelijk voor ongeveer 7% van de totale bedrijfs-R&D-inspanningen (1990, zie tabel 1). Ook internationaal behoort geen van deze bedrijven binnen hun eigen sector tot de belangrijkste wat onderzoeksinspanningen betreft, hetgeen gezien hun middelgrote omvang wellicht ook niet verwonderlijk is. Zoals tabel 1 aantoont zijn zowel de schaal als de intensiteit van R&D in de Nederlandse situatie beduidend kleiner dan bij de internationale toppers⁴. Deze 'achterstand' wordt, behoudens misschien in het geval van Fokker, ook niet 'goedge maakt' door een relatief hoog aantal allianties. Is er dus sprake van overconcentratie van bedrijfsonderzoek in Nederland, dan is er zeker geen sprake van concentratie van bedrijfs-onderzoek in de automobiel- en vliegtuigindustrie.

De overnames: goed or bad?

Het lijkt nuttig in dit stadium van onze analyse even stil te staan rond het relatief bescheiden aandeel van de vliegtuigbouw- en automobiel-industrie in de totale Nederlandse industrie. Bij elkaar zijn deze sectoren

1. Soortgelijke getallen gelden voor de andere geïndustrialiseerde landen.
2. Voor een overzicht van het belang van kennisin- en -uitvoer voor de Nederlandse industrie zie R. Bulthuis, R.A. Velt en R.L.A. Morsink, *Internationale overdracht van technologische kennis. De positie van Nederland*, Ministerie van EZ, Den Haag, 1991; L. Soete en B. Verspagen, *Een overzicht uit de databank ter beoordeling van de Nederlandse technologie- en wetenschaps-positie*, MERIT/Ministerie van EZ. In het laatste rapport wordt geconstateerd dat het Nederlandse bedrijfsleven de laatste jaren een 'switch' lijkt te maken van kennisproducent naar kennis-aankoper.
3. P. van der Grinten (DSM) schat de minimale eigen technologie-ontwikkeling op minimaal 50% van de totale technologie-aanschaf (zie P. van der Grinten, *Tussentijdse berichten*, Stichting Toekomstbeeld der Techniek, 1991).
4. Volvo Car vormt, wat R&D-intensiteit betreft, de positieve uitzondering.

goed voor 3% van de toegevoegde waarde, 4% van de arbeidsplaatsen en 6% van de export. Voor de grote industrielanden liggen deze percentages al gauw tussen de tien en de twintig procent. Zoals ook door vele andere auteurs beargumenteerd ligt het comparatieve handelsvoordeel van Nederland ook niet in deze sectoren. Het belang van eigen, nationale ondernemingen lijkt trouwens in deze sectoren van weinig invloed op de handelspositie. Zo heeft België, een land zonder eigen autobedrijven, een sterkere handelspositie op de automarkt dan Nederland. Hoe dan de 'gevreesde' overnames te beoordelen? Een gedetailleerde voorspelling maken van de mogelijke gevolgen van overname in deze beide sectoren voor groei, werkgelegenheid of uit- en invoer ligt buiten het bestek van dit korte artikel en zou een uitvoeriger analyse inhouden waarin ook ten volle rekening gehouden zou moeten worden met toeleveranciers, lokale spill-overs, scholings- en andere arbeidseffecten. Niettemin kan in vrij algemene termen beargumenteerd worden dat in het geval van Fokker overname naar alle waarschijnlijkheid weinig zal veranderen aan de negatieve Nederlandse handelsbalans in de vliegtuigbouwindustrie, die gelukkig en naar men mag hopen, nog lang zal blijven bestaan als graadmeter van de KLM's succesvolle aanwezigheid in Schiphol; en dat in het geval van Volvo/Nedcar en DAF de negatieve handelsbalans in de autobedrijfsindustrie zich wellicht positiever zal ontwikkelen, dank zij de toename in de uitvoer en de daling van de invoer van bij voorbeeld auto's van de betrokken Japanse autobedrijfsfabrikant. A priori lijken de overnames dan ook, vanuit dit brede handelskader, eerder positief dan negatief.

Europeanisering

De vragen die zowel de recente overnames, als de negatieve groeivoorzichten voor de Nederlandse industrie oproepen, zijn vragen die ons inziens in de eerste plaats gerelateerd moeten worden aan de relatief zwakke concurrentiepositie van een aantal high tech-industriële sectoren in Nederland en Europa. De Nederlandse industrie was in de jaren '60 in zekere zin Europees koploper qua onderzoeksinspanningen, maar zag met het proces van Europese integratie, de toenemende internationale concurrentie en de internationalisering van onderzoeksinspanningen,

Tabel 1. Technologie in de automobiel- en vliegtuigbouwindustrie, bedrijven in de internationale R&D top-200 en Nederlandse bedrijven

Bedrijf	Technol. allianties (binnen tabel) ^a	Technol. allianties totaal ^b	R&D ^c in % omzet ('91)	R&D ^d ('91)
General Motors	1	20	4,82	5.086,13
Daimler-Benz	3	16	8,84	4.775,33
Ford	3	11	4,22	3.220,62
Toyota Motor	4	10	4,36	2.954,41
Fiat	5	25	3,93	1.688,12
Nissan Motor	6	16	3,94	1.614,62
Volkswagen	2	10	3,67	1.421,06
Honda	0	9	4,51	1.333,19
Boeing	1	23	4,83	1.224,15
Chrysler	3	15	3,25	825,02
Mitsubishi Motors	8	25	3,79	728,30
Mazda	5	12	3,88	723,49
British Aerospace	7	35	2,49	424,19
Saab-Scania	2	4	9,12	415,59
McDonnell Douglas	4	10	2,44	388,75
Rolls-Royce	1	19	6,15	348,39
Lockheed	3	9	3,92	331,74
Hino Motors	nb	nb	4,93	222,61
Lucas	1	5	4,40	167,90
Daihatsu Motors	nb	nb	2,62	156,65
Volvo Car^e	0	0	13,3	83,33
Fokker^e	2	10	3,9	57,87
DAF^f	1	3	1,7	41,28

a. Aantal partners met wie een technologische alliantie is aangegaan in de periode 1980-1989, alleen met bedrijven in de tabel. Bron: MERIT/CATI databank.

b. Aantal partners met wie een technologische alliantie is aangegaan in de periode 1980-1989, alle bedrijven. Bron: MERIT/CATI databank.

c. Bron: The UK R&D Scoreboard, Company Reporting Ltd., Minne 1992.

d. R&D uitgaven in mln. PPP US\$ 1991. Bron: The UK R&D Scoreboard, Company Reporting Ltd., Minne, 1992.

e. 1990.

f. 1989.

haar positie langzaam maar zeker verzwakken.

Lopend onderzoek voor de EG (in opdracht van DG XIII) toont bij voorbeeld aan dat er in belangrijke mate sprake is van 'handelsverschuiving' in een aantal technologische hoogwaardige sectoren zoals de informatie- en communicatietechnologie. Hiermee wordt bedoeld dat de afgelopen 15 jaar een duidelijke verschuiving waarneembaar is in de richting van intra-EG-handel (van ± 40% begin jaren zeventig tot ruim 60% in 1990). Vanuit bedrijfsperspectief is dit ook logisch: de nabijgelegen, Europese markten vormen voor de Nederlandse bedrijven een interessante, winstgevende en veel 'gemakkelijkere' markt voor technologisch hoogwaardige producten. Al doende werden echter ook de meer concurrerende en technologisch hoogwaardige markten zoals de VS en Japan verwaarloosd of toch als minder belangrijke uitvoermarkten beschouwd. Ons inziens doet zich hier een mogelijk belangrijke en enigszins onderbe-

lichte negatieve trend voor in de economische integratie en het lange-termijnconcurrentievermogen van high tech-sectoren, vooral wanneer deze tot stand komt tussen landen met grote verschillen in technologisch ontwikkelingsniveau. Deze trend lijkt ons voor de toekomst van de Nederlandse industrie in technologisch hoogwaardige sectoren van groter belang dan de huidige overnamegolf en kan wellicht ook verklaren waarom de lange-termijnconcurrentiepositie van de Nederlandse industrie in deze sectoren is teruggelopen en bedrijven uiteindelijk overgenomen moeten worden om te kunnen overleven. Wellicht zouden deze elementen meer in het debat moeten worden betrokken en zou de nadruk meer moeten worden gelegd op de concurrentiepositie van de eigen bedrijven in plaats van de dreiging van buitenlandse overnames.

Luc Soete en Bart Verspagen

De auteurs zijn werkzaam bij MERIT.