

Vestigingsmotieven van buitenlandse multinationals

P.K. Jagersma*

De centrale ligging en de goede logistieke verbindingen met het achterland vormen de belangrijkste vestigingsredenen van buitenlandse multinationals. Het fiscaal en sociaal klimaat blijken opvallenderwijs van veel minder belang. Daarbij maakt het weinig uit of er sprake is van een industriële, handels- of dienstenonderneming.

Dit artikel vormt de neerslag van een onderzoek dat is uitgevoerd op 128 inkomende directe buitenlandse investeringen in Nederland. De centrale vraagstelling luidde: waarom expanderen buitenlandse ondernemingen hun werkterrein naar Nederland, en valt onder deze vestigingsmotieven ook een rangorde aan te brengen? Aan de hand van een literatuurstudie werden zes vestigingsmotieven onderkend. De 128 inkomende directe buitenlandse investeringen konden alle in deze categorisering worden ondergebracht.

Achtergrond

Nederland wordt sinds jaar en dag gekenmerkt door een sterke inkomende stroom directe buitenlandse investeringen. Aanvankelijk waren die investeringen met name afkomstig van grote Amerikaanse multinationale ondernemingen¹. Door de relatief snellere groei die vanaf het begin van de jaren zestig buiten de Verenigde Staten plaatsvond (de binnenlandse groei flauwde enigszins af), werden Amerikaanse ondernemingen – ten einde hun hoge groeivolumes te continueren – min of meer gedwongen hun verdere expansie in Europa te verwerklijken². Daar kwam bij dat veel Amerikaanse dienstverlenende ondernemingen hun 'opdrachtgevers' naar Europa volgden³. Zo volgden de reclamebureaus McCann-Erickson en Walter Thompson hun opdrachtgevers, respectievelijk Coca Cola en General Motors naar Europa.

In de jaren zestig en zeventig vestigden diverse Amerikaanse multinationale ondernemingen zich in Nederland⁴. De samenstelling van de landen van oorsprong van de inkomende directe buitenlandse investeringen werd evenwel geleidelijk heterogener van aard. In toenemende mate konden vestigingen van Japanse multinationale ondernemingen en vestigingen van ondernemingen uit de naburige landen worden aangetroffen. Een bijkomend voordeel van deze toenemende heterogeniteit is, dat langzamerhand ook de afhankelijkheid van ontwikkelingen in een bepaald land van herkomst van de investeringen vermindert.

Motieven voor Nederland

Dit artikel gaat over inkomende directe buitenlandse investeringen in Nederland. Daarbij worden onder inkomende directe buitenlandse investeringen verstaan: investeringen in lokale vestigingen, tot uiting komend in interne expansies ('start-ups') en externe expansies ('acquisitions'). Het gaat daarbij om nieuwe activiteiten (niet om lokale uitbreidingsinvesteringen) waarvan de betreffende ondernemingen het volledige eigendom hebben⁵. Waar Buck en Wever zich beperken tot externe expansies, kijken wij naar zowel externe als interne expansies⁶. Waar Buck en Wever zich – in dezelfde studie – in eerste instantie bekwamen om industriële vestigingen, nemen wij zowel vestigingen van industriële als handels- en dienstenondernemingen mee. Waar Buck en Wever meer vanuit een ruimtelijk-economische invalshoek het verschijnsel inkomende directe buitenlandse in-

* De auteur is werkzaam aan de Katholieke Universiteit Brabant, vakgroep Bedrijfseconomie, sectie Organisatie van de onderneming.

1. Zie J.T. de Mare, De multinationalisatie van de Nederlandse economie, *ESB*, 28 augustus 1985, blz. 840-847. Zie tevens M. van Nieuwkerk, De internationalisering van de Nederlandse economie, *ESB*, 12 november 1986, blz. 1088-1093.

2. Zie: A. Maddison, *Ontwikkelingsfasen van het kapitalisme*, Het Spectrum, 1982.

3. Zie voor 'multinationalisatiemotieven' P.K. Jagersma, Horizontale internationale expansie van de ondernemingssectoren: het waarom, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, nr. 9, september 1991, blz. 399-406.

4. Zie F. Stubenitsky, De omvang van de Amerikaanse directe investeringen in Nederland, *ESB*, 30 september 1970, blz. 932-939.

5. Zie P.K. Jagersma, Vestigingsplaatsbewegingsgronden en inkomende directe buitenlandse investeringen, hoofdstuk 9 in M. de Jong en J. van Dijk (red.), *Nieuwe ideeën in het Nederlands ruimtelijke onderzoek*, verschijnt binnenkort.

6. Zie R. Buck en E. Wever, De ruimtelijke dimensie in het proces van overnames van bedrijven in de Nederlandse industrie, 1978-1982, *ESB*, 8 mei 1985, blz. 446-450.

vesteringen belichten, benaderen wij het verschijnsel meer vanuit de optiek van de raad van bestuur c.q. hoofddirectie van een buitenlandse onderneming.

Over de factoren die bepalend zijn voor de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsplaats van buitenlandse ondernemingen zijn de meningen verdeeld⁷. We zullen niettemin een onderverdeling maken naar factoren die de buitenlandse multinationale ondernemingen als negatief en positief ervaren. Duidelijk is dat het hier gaat om relatieve aantrekkelijkheid (d.w.z. vergeleken met andere landen en vergeleken t.o.v. elkaar).

Nederland wordt sinds de jaren zestig gekenmerkt door een aantal steeds terugkerende, voor buitenlandse ondernemingen weinig aantrekkelijke factoren als een geringe marktomvang, een hoog loonkostenniveau, een hoog ziekteverzuim, in de regel dure afvloeiingsregelingen, een relatief grote overheidsinmenging alsmede diverse wettelijke beperkingen. Deze wettelijke beperkingen worden veelal actueel bij het verrichten van investeringen en de daarmee verbonden noodzakelijke aanvragen voor vergunningen. Deze regelingen zijn ingebed in een door buitenlandse multinationale ondernemingen als 'knellend' ervaren sociale wetgeving die de flexibiliteit in opereren van de lokale vestiging niet ten goede komt.

In dit artikel zijn wij evenwel geïnteresseerd in de positieve vestigingsplaatsfactoren. Ook nu kan een bont palet aan factoren worden opgevoerd. We onderscheiden hier zes vestigingsplaatsfactoren:

- Stabiël sociaal klimaat. Er is overwegend sprake van een goede verstandhouding tussen werkgevers en werknemers. Er is met andere woorden sprake van een stabiele 'sociale infrastructuur';

- Geavanceerde technologische infrastructuur. Nederland is goed bedeed met universiteiten en onderzoekscentra (van onder meer multinationale ondernemingen). We zullen in het vervolg van het artikel spreken over de 'kennis-infrastructuur';

- 'Gateway to Europe'⁸. Nederland ligt centraal in de EG, heeft de beschikking over een wereldhaven, een grote en efficiënte luchthaven en distributievoorzieningen die goed zijn aangesloten op de logistieke infrastructuur van andere aanpalende verderaf gelegen landen⁹. Dit is voor vele buitenlandse ondernemingen belangrijk gezien de onzekerheid die uitgaat van de (nog steeds actuele) discussie rond een 'Open Border Europe' danwel een 'Fortress Europe';

- Gunstig belastingstelsel voor (met name de hoofdkantoren en holdings van) buitenlandse multinationale ondernemingen (i.e. een gunstige 'fiscale infrastructuur'). Nederland heeft meer dan veertig verdragen met andere landen die (onder meer) betrekking hebben op de deelnemingsvrijstelling (op grond waarvan de door buitenlandse dochterinstellingen behaalde winsten, die in het buitenland winstbelasting dienen te betalen, in Nederland zijn vrijgesteld van belastingbetaling). De belastingdienst is 'toegankelijk' en er bestaan vele 'rulings' (afspraken die met de fiscus, vooraf, gemaakt worden ter zake de winst die mondiaal wordt behaald met activiteiten die in Nederland hun beslag vinden);

- Een goede en breed opgeleide beroepsbevolking met een internationale oriëntatie. Het arbeids- en managementpotentieel is van een hoge kwaliteit. In het vervolg zullen we spreken over de 'arbeidsinfrastructuur';

- Tot slot hebben institutionele factoren als het bestaan van investeringspremies en de aanwezigheid van regionale ontwikkelingsmaatschappijen een belangrijke positieve invloed op het aantrekken van (vooral kleinere) buitenlandse ondernemingen. Vanuit Den Haag (Ministerie van Economische Zaken) wordt zorg gedragen voor de afstemming tussen het acquisitiebeleid in de VS, Japan en West-Europa en het 'eigen' acquisitiebeleid van de regionale ontwikkelingsmaatschappijen, zoals de NOM voor Noord-Nederland en het LIOF voor Limburg. We spreken bij voorkeur over de 'institutionele infrastructuur'¹⁰.

Methodologie van onderzoek

Het uitvoeren van organisatie-onderzoek, waarbij de ruimtelijke dimensie centraal staat is geen eenvoudige opgave. Dit heeft te maken met het gebrek aan goed ontwikkelde databanken. Empirisch onderzoek is in dat geval een moeizame en tijdrovende exercitie. We hebben in dit onderzoek gekozen voor een longitudinale analyse van het fenomeen inkomende directe buitenlandse investeringen. Daarmee heeft deze studie het karakter van een gevalstudie. Ten einde de betrouwbaarheid van het onderzoek te waarborgen werd een driesporenbenadering gevolgd.

Ten eerste hebben we alle data goed gedocumenteerd in een databank. Ten tweede hebben we uit meerdere bronnen geput. De inkomende directe buitenlandse investeringen waren door de financiële pers (hoofdbron I) en de interne documenten van het Ministerie van Economische Zaken (hoofdbron II) goed gedocumenteerd (hetgeen een vereiste was om voor de analyse in aanmerking te komen), zodat over de vestigingsplaatsmotieven reeds concrete uitspraken gedaan konden worden. Daarna heeft aan de hand van de jaarverslagen en jaargegevens (bron

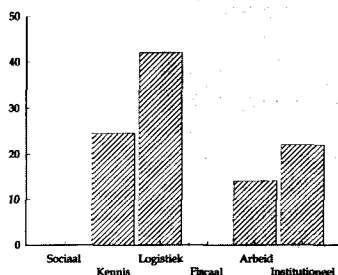
7. Zie McKinsey & Company, *Aantrekkelijkheid van Nederland voor buitenlandse investeerders*, in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, 1978. Zie ook Buck Consultants International, *Amerikaanse bedrijven in Nederland; operating and investment climate*, 1986; *Overseas operations of US industrial companies, 1967-1969*, McGraw-Hill, New York, 1967.

8. Zie ook R.P.A. Houterman, A.M.J. Huissen, T.L.N. Weterings en V.M. Wouters, *Randstad: gateway of randgebied?*, *ESB*, 17 oktober 1990, blz. 957-972.

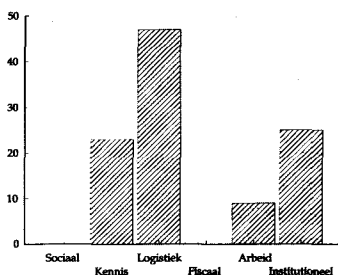
9. Zie F.R. Bruinsma en P. Rietveld, *De positie van de Randstad in de Europese infrastructuur*, *ESB*, 12 augustus 1993, blz. 773-777. Zie R. den Besten, *Luchthaven Schiphol: mainport of regioport?*, *ESB*, 17 oktober 1990, blz. 962-965. Zie Buck Consultants International, *Centrale Europese distributie bij Japanse en Amerikaanse bedrijven*, Nijmegen, 1990; Nederlands Economisch Instituut, *Betekenis centrale Europese distributie buitenlandse bedrijven voor de Nederlandse economie*, Rotterdam, 1990.

10. In zeker opzicht moeten we hier eveneens de 'economische missies', goodwill reizen van politici met in hun kielzog topmanagers, die van tijd tot tijd de grens overtrekken toe rekenen.

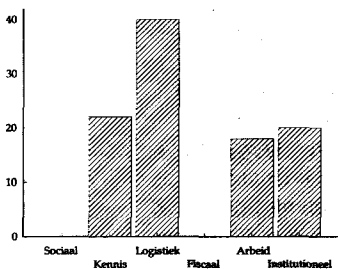
Figuur 1. Vestigingsmotieven van buitenlandse multinationals, %



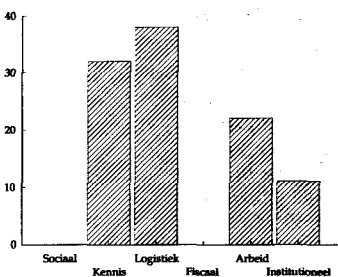
Figuur 2. Idem, alleen industriële ondernemingen (n = 64), %



Figuur 3. Idem, alleen handelsondernemingen (n = 45), %



Figuur 4. Idem, alleen dienstonderneming (n = 19), %



landse investeringen werden geëffectueerd door 64 industriële ondernemingen, 45 handelsondernemingen en 19 dienstondernemingen.

Resultaten

In figuur 1 zijn alle inkomende directe buitenlandse investeringen gerubriceerd naar de zes onderscheiden vestigingsplaatsmotieven. Daarbij heeft rubricering plaatsgevonden naar de meest kritieke beweegredenen. Figuur 1 geeft de totaalscore, de figuren 2, 3 en 4 zijn verbijzonderingen van figuur 1. Deze figu-

ren III) van de betreffende ondernemingen een grondiger analyse plaatsgevonden. De langs deze weg verworven data werden vergeleken met de data afkomstig uit de financiële pers en de interne documenten van het Ministerie van Economische Zaken. Niet altijd was het op deze wijze mogelijk additionele data te achterhalen. In die gevallen werd gebruik gemaakt van telefonische interviews (bron IV). Ten derde hebben we de data, en de naar aanleiding daarvan verrichte rubriceringen (en getrokken conclusies) voorgelegd aan externe deskundigen ('terzake-kundigen'). De analyses en de conclusies werden met die van de externe deskundigen vergeleken. Op deze manier werd invulling gegeven aan het streven om tot convergentie en objectivering te komen.

We zullen ons concentreren op het weergeven van de *kritieke* vestigingsplaatsmotieven, die buitenlandse multinationale (industriële, handels- en diensten)ondernemingen in hun strategische besluitvorming betrekken. Veelal spelen meerdere motieven simultaan een rol. Wij zijn op deze plaats echter louter geïnteresseerd in het motief, dat doorslaggevend is geweest.

In totaal werden gedurende de periode 1980 tot en met 1989 237 relatief goed gedocumenteerde inkomende directe buitenlandse investeringen getraceerd. Een nader onderzoek leerde dat, in het kader van de onderzoeksdoelstelling, over 128 inkomende directe buitenlandse investeringen betrouwbare uitspraken gedaan konden worden. Deze 128 buiten-

ren geven de doorslaggevende motieven voor resp. buitenlandse industriële, handels- en dienstondernemingen.

Bij het analyseren van de figuren vallen twee zaken op. Ten eerste is er sprake van een opvallende gelijkheid in de configuratie van de figuren. De overeenkomsten zijn zonder meer opzienbarend te noemen. Industriële, handels- en dienstondernemingen kennen aan de verschillende kritieke vestigingsplaatsmotieven (vrijwel) dezelfde waardering toe.

Ten tweede valt de scheve aard van de frequentieverdeling op. De belangrijkste verklaring voor het realiseren van inkomende directe buitenlandse investeringen is de centrale ligging van Nederland, en de goede verbindingen met het 'achterland'. Bijna de helft van de inkomende directe buitenlandse investeringen wordt gerealiseerd dank zij de kwalitatief hoogwaardige 'logistieke infrastructuur'. In dit kader wordt door buitenlandse multinationale ondernemingen veelvuldig een voorkeur uitgesproken voor een vestiging in de Rijnmond danwel Brabant of Limburg.

De relatief hoge score van de categorie buitenlandse dienstondernemingen springt in het oog. Nadere analyse leert dat het hier in essentie om een 'afgeleid' vestigingsplaatsmotief gaat. Buitenlandse dienstondernemingen worden namelijk niet zelden gedwongen om hun cliënten (in jargon: 'corporate clients') te volgen. We hebben er daarom voor gekozen, buitenlandse dienstondernemingen die vooraleerst hun cliënten volgden die zich omwille van redenen verband houdend met logistieke overwegingen in Nederland hebben gevestigd, tot de vestigingsplaatsbeweeggrond 'logistieke infrastructuur' te rekenen.

De 'kennis-infrastructuur' speelt een belangrijke rol. In 24% van de inkomende directe buitenlandse investeringen moet de verklaring in eerste aanleg worden gezocht bij de 'kennis-infrastructuur'; Nederland als broedplaats van kennis en kunde. De verbijzondering leverde de volgende scores op: industriële ondernemingen 23%; handelsondernemingen 22% en dienstondernemingen 32%.

Ook investeringsregelingen en de aanwezigheid van regionale ontwikkelingsmaatschappijen blijken een prominent belang te hebben. In 21% van de gerealiseerde inkomende directe buitenlandse investeringen speelde de overweging 'aantrekkelijke lokale investeringsregelingen en ontwikkelingsmaatschappijen' een doorslaggevende rol. Buitenlandse ondernemingen hadden een score van 25%, handelsondernemingen een score van 20% en dienstondernemingen een score van 11%. Daarmee stroken onze bevindingen met de bevindingen van anderen die aangetoond hebben dat een groot deel van de buitenlandse investeringen in regio's belanden die de hoogste vestigingspremies bieden¹¹. Het belang dat wordt toegekend aan de 'arbeidsinfrastructuur' is geringer: 14% van de buitenlandse ondernemingen vond dit de

11. Zie voor opmerkingen van 'terzake-kundigen': Nederlandse imago remt Amerikaanse investeerders, *Elan*, januari-februari 1989, blz. 64-67.

meest cruciale factor. Verbijzonderd naar categorieën ondernemingen: industriële ondernemingen 9%, handelsondernemingen 18% en dienstondernemingen 21%.

Voor alle drie de categorieën van ondernemingen zijn de 'sociale infrastructuur' en de 'fiscale infrastructuur' de minst belangrijke kritieke beweegredenen (beide scores 0%!). Deze in het oog springende score behoeft een relativering. Het wil namelijk geenszins zeggen dat het sociale- en fiscale klimaat in het geheel geen rol van betekenis zou spelen. De factoren 'sociale infrastructuur' en 'fiscale infrastructuur' spelen een 'latente' rol, geen 'manifeste' rol in het strategische besluitvormingsproces gericht op het realiseren van directe investeringen. Het gaat in dit onderzoek immers om die factor (gecomprimeerd aangeduid als één van de 'infrastructuren') die een doorslaggevende rol speelt in het strategische besluitvormingsproces ter zake het verrichten van inkomende directe buitenlandse investeringen.

Globale analyse leert dat het bij het opstarten van lokale vestigingen in Nederland in de regel gaat om hoofdkantoren ('administratieve centra'), ontwikkelings-, distributie- en verkoopcentra. Ook servicekantoren worden bij herhaling onder de populatie directe buitenlandse investeringen aangetroffen. Slechts zelden wordt door buitenlandse ondernemingen in Nederland in productiecentra geïnvesteerd.

Tot slot

Dit onderzoek behoeft enige relativering. Ten eerste zijn we in het hier gepresenteerde onderzoek niet uitgegaan van de eis van compleetheid. We hebben ons toegelegd op het uitvoeren van een beperkte kwalitatieve analyse in plaats van het uitvoeren van een omvattender kwantitatieve analyse: de 'diepte' stond centraal, niet de 'breedte'.

Ten tweede hebben we geen onderverdeling gemaakt naar de kritieke vestigingsplaatsmotieven bij interne en externe expansies. Het is niet ondenkbaar dat hiertussen belangrijke verschillen bestaan. In deze studie lag de nadruk echter op het ontwerpen van een taxonomie en rangorde van kritieke vestigingsplaatsmotieven. Uit dien hoofde is het vraagstuk van de mogelijke verschillen die er tussen interne en externe expansies (kunnen) bestaan onaangeroerd gelaten.

Ten derde hebben we ons slechts ruwweg uitgelaten over de aard van de inkomende directe buitenlandse investeringen. Slechts in uitzonderingsgevallen was het mogelijk hieromtrent betrouwbare uitspraken te doen.

Nader onderzoek zal uit moeten wijzen in hoeverre, en onder welke omstandigheden – speelt bij voorbeeld het conjuncturele klimaat een rol – de conclusies van dit onderzoek robuust zijn voor een meer diverse en omvangrijkere onderzoekspopulatie. Verklaringsgronden van inkomende directe buitenlandse investeringen zijn volgens dit onderzoek (in afnemende mate van kritiek belang):

- de centrale ligging van Nederland in de Europese regio, alsmede de goede logistieke verbindingen met het buitenland;

- de hoog ontwikkelde 'kennis-infrastructuur' in het algemeen en de technologische infrastructuur in het bijzonder;

- de gunstige 'institutionele infrastructuur': Nederland heeft een goed ontwikkeld systeem van investeringsregelingen en regionale steunverlenende ontwikkelingsmaatschappijen;

- de kwalitatief hoogwaardige 'arbeidsinfrastructuur'.

De 'sociale' en 'fiscale infrastructuur' zijn bij de beslissing al dan niet over te gaan tot het realiseren van inkomende directe buitenlandse investeringen nimmer doorslaggevend geweest voor het topmanagement van de hier bestudeerde buitenlandse ondernemingen. Dit is op z'n minst opmerkelijk te noemen, gezien de heersende mening dat Nederland in sociaal en fiscaal opzicht (voor met name de hoofdkantoren en holdings van buitenlandse ondernemingen) bij wijze van spreken een paradijs zou zijn. Dit onderzoek wijst echter in een geheel andere richting. Zoals we reeds eerder lieten doorschemeren wil dit niet zeggen dat het topmanagement van de betreffende buitenlandse multinationale ondernemingen het sociale en fiscale klimaat onbelangrijk acht. Het belang van deze twee vestigingsplaatsmotieven is eerder latent dan manifest.

Tegen de achtergrond van de heersende commotie rondom het voorontwerp van wet met wijzigingen van de Wet op de vennootschapsbelasting 1969 van staatssecretaris Van Amelsvoort is dit een interessante conclusie. Het gaat in dit voorontwerp ondermeer om het aanbrengen van verscherpingen in het fiscale vestigingsplaatsbeleid. Het voorontwerp stelt voor de renteaftrek door Nederlandse ondernemingen die geld lenen van laag belaste buitenlandse dochterinstellingen te beperken. Ook de vrijstelling voor Nederlandse bedrijven van winsten die behaald zijn door dochterinstellingen, actief in landen met een laag belastingtarief wordt, als alle plannen doorgaan, aan banden gelegd. De voornemens van Van Amelsvoort hebben veel reacties teweeggebracht. De commentaren zijn qua inhoud opvallend eensgezind met als strekking: de plannen hollen de aantrekkelijkheid van de vestigingsplaats Nederland, waar het in fiscaal opzicht goed toeven is, uit. Het doorzetten van de plannen zal leiden tot een verslechtering van de Nederlandse concurrentiepositie vis-a-vis andere landen.

Dit onderzoek leert niettemin dat de hier bestudeerde buitenlandse multinationale ondernemingen zelden overgaan tot het effectueren van lokale investeringen omwille van de aantrekkelijke fiscale infrastructuur. Deze beleidsvariabele dient derhalve blijkens de uitkomsten van dit onderzoek genuanceerd te worden. Er zijn meerdere en belangrijker beleidsvariabelen die meespelen in het strategische besluitvormingsproces, gericht op het realiseren van inkomende directe buitenlandse investeringen.

Pieter Jagersma