

De ruimtelijke dimensie in het proces van overnames van bedrijven in de Nederlandse industrie, 1978-1982

DRS. R. BUCK* – PROF. DR. E. WEVER**

Het overnemen en oprichten van een bedrijf heeft belangrijke gevolgen voor de regionale spreiding van economische activiteiten. Toch is het ruimtelijke aspect van met name het overnameproces van bedrijven nog nauwelijks onderzocht. Dit is er de oorzaak van dat er op dit gebied nog veel misvattingen bestaan. Zo wordt vaak verondersteld dat overnemende bedrijven in het economische zwaartepunt van het land zijn te vinden en de overgenomen bedrijven in de periferie. De auteurs plaatsen vraagtekens bij deze opvatting. Op grond van empirisch onderzoek naar overnames van industriële bedrijven in de periode 1978-1982 trekken zij de conclusie dat het steeds minder vanzelfsprekend is dat de plaats van de hoofdvestiging centraal gelegen is. Zeker door buitenlandse ondernemingen die Nederlandse bedrijven overnemen, wordt Nederland steeds meer als één gebied gezien. Termen als centrum en periferie verliezen in deze context aan betekenis.

Inleiding

Groei is nog altijd één van de belangrijkste doeleinden die (de meeste) ondernemingen nastreven. Niet altijd slaagt men er in groei te realiseren. Vraag-, financiële-, management- en lokationele barrières kunnen dit verhinderen 1). Ook wordt niet altijd getracht met dezelfde strategie groei te verwezenlijken. De ene keer mikt men op *interne* groei, de andere keer op *externe* groei. In dit artikel wordt ingegaan op de externe groei van de onderneming. Centraal staat namelijk het overnameproces van industriële bedrijven in Nederland in de vijfjarige periode 1978-1982.

Overnames zijn in onze samenleving nauwelijks meer weg te denken. Ook in theorieën inzake de groei van ondernemingen wordt de nodige aandacht besteed aan het overnameproces 2). Een aspect dat daarbij in ons land onderbelicht is gebleven, is de ruimtelijke uitwerking van overnames. Daarmee wil niet gezegd zijn dat er voor dit onderwerp geen belangstelling zou bestaan; wel is het zo dat empirisch onderzoek op dit terrein ontbreekt. Populaire opvattingen over de gevolgen van overnames bestaan er namelijk ook in ons land genoeg, en die hebben in veel gevallen juist op het ruimtelijke aspect betrekking. Veelal betreft het de relatie tussen overnames en regionale ontwikkeling.

Op zich is het terecht dat er een verband wordt verondersteld tussen het overnameproces en de regionale ontwikkeling. De overname van een bedrijf heeft, evenals de oprichting van een nieuw bedrijf en de uitbreiding, inkrimping, sluiting van een bestaand bedrijf, gevolgen voor de plaats waar het overgenomen bedrijf is gevestigd (werk, inkomen). Dit betekent overigens niet dat voor een onderneming die een bepaald bedrijf wil overnemen ruimtelijke overwegingen (altijd) een rol spelen. Veelal zal het zo zijn dat de lokatie van het over te nemen bedrijf op de koop wordt toegenomen. Een overname zal in de meeste gevallen voor het overgenomen bedrijf en daardoor indirect voor de betrokken regio wel consequenties hebben. De populaire opvattingen waarover werd gesproken, slaan op deze gevolgen.

Het is niet de bedoeling uitvoerig stil te staan bij alle in de lite-

ratuur genoemde gevolgen van overnames. Elders is hiervan reeds een overzicht gegeven 3). Bovendien gaat deze beschouwing slechts in op één van deze gevolgen. Desalniettemin worden kort een drietal populaire opvattingen weergegeven die of nog niet met onderzoek zijn onderbouwd of op basis van wel verricht onderzoek onjuist lijken:

- bij overgenomen bedrijven wordt het leidinggevend personeel in omvang verminderd. Een deel hiervan wordt overgeheveld naar de hoofdzetel van de nieuwe organisatie. Het overgenomen bedrijf degradeert tot een zuivere productie-eenheid. Voor de betrokken regio betekent dit verlies van hoogwaardige banen en een daarmee samenhangend verlies aan koopkracht en van differentiatie op de banenmarkt;
- bij overgenomen bedrijven wordt de regionale multiplier gereduceerd, omdat het bedrijf gedwongen wordt banden aan te gaan binnen de nieuwe onderneming. Dit kan ten koste gaan van toeleveranciers en afnemers uit de „eigen” regio;
- overnames leiden tot een toename van de externe controle. De economie van de betrokken regio wordt afhankelijk van beslissingen die elders worden genomen. Wie het dichtst bij

* Directeur Buck Consultants International te Nijmegen.

** Hoogleraar economische geografie, Katholieke Universiteit Nijmegen.

De auteurs danken de heer drs. S. Miedema, directeur-generaal Prijzen, Ordening en Regionaal Beleid van het Ministerie van Economische Zaken, die zo vriendelijk was een eerdere versie van dit artikel van commentaar te voorzien.

1) L. Hakanson, Toward a theory of location and corporate growth, in: F.E.I. Hamilton en G.J.R. Linge (red.), *Spatial analysis, industry and the industrial environment*, deel 1, Chichester, 1979, blz. 115-139.

2) H.I. Ansoff, *Corporate strategy – an analytic approach to business policy for growth and expansion*, New York, 1965.

3) E. Wever, Multi-vestiging-ondernemingen en regionale ontwikkeling, *ESB*, 9 juli 1980, blz. 785-790.

het vuur zit, wordt ook hier geacht zich het best te warmen. In dit verband behoeft slechts op de met een negatief waas omgeven termen „branch plant economy” 4) of filiaaleconomie te worden gewezen.

Opvattingen zoals boven weergegeven – het zij herhaald – zijn niet gebaseerd op overtuigend empirisch onderzoek, maar op de impliciete veronderstelling dat een niet-zelfstandige vestiging iedere handelingsvrijheid mist en slechts passief kan toezien wat anderen elders beslissen. Natuurlijk zijn er in dit verband voorbeelden te noemen die indruk maken. De Hyster-affaire in Nijmegen en het Ford-debâcle in Amsterdam zijn fraaie, maar tegelijkertijd trieste „bewijzen” voor de negatieve kanten van de externe controle. Er zijn echter evenzeer bedrijven die pas nadat ze waren overgenomen hun vleugels konden uitspreiden.

Gegeven de zwakke basis waarop deze opvattingen zijn gestoeld, is het des te opvallender dat ze in Nederland nogal eens worden gekoppeld aan begrippen als *centrum* en *periferie*. Het negatief geladen begrip filiaaleconomie wordt bij voorbeeld overwegend gebezigd in relatie tot perifere gebieden, hoewel het Rotterdamse havengebied waarschijnlijk een veel beter voorbeeld vormt. De *periferie werkt dit overigens zelf in de hand*. Zo wordt in het Streekplan Friesland uit 1983 gesteld: „in de periode dat de nijverheid in Friesland zich krachtig ontwikkelde, hebben zich vele bedrijven gevestigd die beschouwd moeten worden als nevenvestigingen. Van deze nevenvestigingen gaan wat het inkomensniveau betreft niet de impulsen uit als bij integrale vestigingen vaak het geval is”. In Rotterdam zou men de betekenis van filialen ongetwijfeld iets anders hebben omschreven.

In termen van het overnameproces komt het bovenstaande er op neer dat wordt verondersteld dat overnemende bedrijven zijn gevestigd in het economische zwaartepunt van een land en de overgenomen bedrijven in de economische periferie. Elshof spreekt zelfs van interne kolonisatie: het westen of beter nog de Randstad zou onze perifere gebieden koloniseren 5). Deze opvatting lijkt mede te zijn gebaseerd op buitenlands onderzoek. Dat onderzoek heeft betrekking op een ruimtelijke schaal die sterk afwijkt van die waarmee wij in Nederland hebben te maken en daardoor zijn de conclusies niet zonder meer van toepassing op onze samenleving. Zo vonden Leigh en North „that acquisition is a process leading to ultimate business control becoming concentrated in the South East”, vooral wanneer dit South East wordt afgezet tegen Schotland en de East-Midlands 6). Is dit een situatie die in ons land vergelijkbaar is met Randstad en Twente?

De opvatting over de relatie tussen centrum en periferie wordt veelal in verband gebracht met *agglomeratievoordelen*. Vooral in de (ruimtelijke) niet-evenwichtsmodellen, zoals de cumulatieve-causatie-theorie van Myrdal, spelen deze voordelen een belangrijke rol. Bedrijven gevestigd in grootstedelijke gebieden zouden op grond daarvan lagere kosten en/of een gunstiger marktpositie bezitten dan bedrijven gevestigd in meer landelijke gebieden. Daardoor zouden bedrijven in het economische centrum in staat zijn bedrijven uit de economische periferie over te nemen. Overtuigend is deze redenering echter niet. Zo kunnen de nodige kanttekeningen worden geplaatst bij het begrip *agglomeratievoordelen* 7). Ook is het rijkelijk naief om de sterkte/zwakte van een bedrijf te koppelen aan de urbanisatiegraad van de vestigingsplaats. Bovenal kan men zich afvragen welk belang een „sterk” bedrijf zou hebben bij de overname van een „zwak” bedrijf. Een bedrijf kan verscheidene overwegingen hebben om een ander bedrijf over te nemen. De ene keer wil men snel een nieuwe technologie bemachtigen zonder daarvoor zelf research te verrichten. De andere keer wil men zich op geheel nieuwe terreinen gaan begeven (diversificatie). Ook een overname om een deel van de markt te verwerven is niet ongebruikelijk, evenmin als een overname om de toelevering van onderdelen veilig te stellen. In veruit de meeste gevallen gaat het dan ook niet om de overname van een „zwak”, maar van een (relatief) „sterk” bedrijf en is er ook weinig aanleiding om het overgenomen bedrijf iedere handelingsvrijheid te ontnemen.

Het bovenstaande was voor ons aanleiding het ruimtelijk patroon in het overnameproces van industriële bedrijven in Nederland in de periode 1978-1982 te bestuderen. Centraal daarbij staat de vraag in hoeverre dit patroon aansluit bij de centrum-periferietheorie. Onze hypothese is dat dit *niet* het geval zal zijn.

Alvorens op deze vraag in te gaan, wordt eerst kort de lange gang op zoek naar gegevens beschreven.

Onderzoekgegevens

Bij de beantwoording van de gestelde vraag inzake het overnameproces stuit men op het probleem dat vrijwel geen direct bruikbare gegevens voorhanden zijn. Dit verklaart mede het ontbreken van empirisch onderzoek. Weliswaar werden tot 1977 door het CBS in het jaarlijkse *Statistische Zakboek* geaggregeerde gegevens over het aantal fusies en overnames gepubliceerd, maar de lokatie van overnemende en overgenomen bedrijven viel daaruit niet af te leiden. Op grond van de „geheimhoudingsplicht” kan het CBS dit gegeven niet verstrekken.

Gegevens over fusies en overnames zijn in ons land ook bekend bij de SER. Deze ziet er, via de Commissie voor Fusieaangelegenheden, op toe dat de wettelijk voorgeschreven fusiegedragsregels in acht worden genomen. Deze gedragsregels zijn van toepassing op fusies waarbij:

- a. tenminste een in Nederland gevestigde onderneming is betrokken waarin in de regel 100 of meer werknemers werkzaam zijn;
- b. een bij de fusie betrokken onderneming deel uitmaakt van een samenstel van ondernemingen en in de daartoe behorende in Nederland gevestigde ondernemingen te zamen in de regel 100 of meer werknemers werkzaam zijn.

Een onder de gedragsregels vallende fusie dient gelijktijdig te worden aangemeld bij de SER en bij de minister van Economische Zaken.

De SER publiceert ieder kwartaal een lijst van de door haar afgehandelde fusiemeldingen. Ook aangemelde fusies die uiteindelijk niet gerealiseerd werden, worden in deze lijst opgenomen (deze zijn uiteraard buiten dit onderzoek gehouden). In ons onderzoek is uitgegaan van deze lijsten en diensengevolge van de door de SER gehanteerde definitie van *fusie*: „de verkrijging van de zeggenschap, direct of indirect, over de activiteiten van een onderneming of een deel daarvan”. Het SER-begrip fusie is iets ruimer dan het spraakgebruik wil. Ook de oprichting van een gezamenlijke holding of een joint-venture wordt beschouwd als een fusie. Overigens wordt door ons de term fusie als synoniem voor overname gehanteerd, ook al realiseren we ons dat tussen beide termen een gradueel verschil bestaat 8).

De reden om uit te gaan van de SER-kwartaallijsten was de achteraf niet gerechtvaardigde hoop dat of het Ministerie van Economische Zaken of de SER-Commissie bereid zou zijn additionele gegevens te verstrekken over de lokatie van de bij de fusies betrokken bedrijven. Het Ministerie verwees al ras naar de Commissie en deze wees het verzoek om gegevens af op grond van de geheimhoudingsplicht. Een nieuwe, indirecte poging via de Commissie Bedrijfsleven van de RARO leek aanvankelijk meer succes te beloven, maar uiteindelijk was ook hier het antwoord negatief.

We veronderstellen dat de herhaalde afwijzingen beruisten op de met een negatieve klank omgeven populaire opvattingen rond fusies en overnames die, ondanks de kritische kanttekeningen die daarbij enkele jaren geleden zijn geplaatst 9), nog steeds voortleven. De welwillende opstelling van de SER nam na de afwijzing snel af. Een verzoek om in de kwartaallijsten aan te geven bij welke fusies een industrieel bedrijf werd overgenomen,

4) H.D. Watts, *The branch plant economy. A study of external control*, Londen, 1981.

5) P. Elshof, *Stadsvernieuwing als ruimte-ordening door het kapitaal*, Amsterdam, 1976.

6) R. Leigh en D.J. North, Regional aspects of acquisition activity in British manufacturing industry, *Regional Studies*, jg. 12, nr. 2, blz. 227-245.

7) A.C.M. Jansen en P.F. Dostál, Over agglomeratie van economische activiteit, *Geografisch Tijdschrift*, jg. 16, nr. 3, blz. 202-211.

8) Stichting Maatschappij en Onderneming, *Fusies, een terreinverkenning*, Scheveningen, 1970.

9) Wever, op. cit.

werd afgewezen. Na enige tijd werd zelfs de gratis toezending van de lijst stopgezet.

Hoewel deze ervaringen het enthousiasme voor het onderzoek niet aanwakkerden, is toch besloten door te gaan. Noodgedwongen moest daarbij een tijdrovende en omslachtige weg worden bewandeld. Daarbij werd de aanpak gekozen die eerder door de Stichting Maatschappij en Onderneming was gevolgd (10). Met de SER-lijsten als uitgangspunt zijn aanvullende gegevens verzameld op basis van de kwartaaloverzichten over fusies en overnames die *Het Financieele Dagblad* publiceert. Ook zijn het eigen knipselarchief en het archief van de Faculteit Rechten aan de KU geraadpleegd. Voor de lokatie, personeelsbestand enz. van de overgenomen bedrijven werd gebruik gemaakt van naslagwerken als *ABC van de Industrie*, ETI-adresboeken en *Who owns Whom*. Waar lacunes overbleven is telefonisch bij de betrokken bedrijven informatie ingewonnen en nagenoeg altijd verkregen.

Gegeven de met de dataverzameling gemoeide tijd, is het onderzoek bewust beperkt. Meegenomen zijn uitsluitend *industriële bedrijven die in de periode 1978-1982 in andere handen overgingen*. Bovendien is alleen gekeken naar de industrieën die voor 50% of meer van eigenaar verwisselden. Een en ander betekent dat het grootste deel van de bij de SER aangemelde fusies buiten het onderzoek zijn gebleven.

Van elke fusie werden de volgende gegevens geregistreerd:

- jaar van overname (volgens de SER-lijsten);
- lokatie overnemer (bij een overname door de staat is Den Haag aangehouden, bij een overname door de NOM Groningen);
- lokatie hoofdzetel overnemer;
- lokatie overgenomen industriële vestiging;
- lokatie hoofdzetel van de overgenomen vestiging;
- bedrijfsklasse overgenomen vestiging (SBI-code);
- personeelsomvang overgenomen vestiging ten tijde van de overname.

Met betrekking tot het lokatie-aspect zijn een viertal ingangen gehanteerd: gemeente, Corop, provincie en land (overnames door buitenlandse ondernemingen). Om het overnameproces te kunnen plaatsen tegen de achtergrond van al dan niet terechte centrum-periferieverhoudingen is de Corop-indeling als uitgangspunt genomen voor een opsplitsing van Nederland in *centrum, intermediaire zone en periferie* (zie figuur 1). Deze indeling verschilt slechts in detail van die welke eerder werd gehanteerd door het NEI (11).

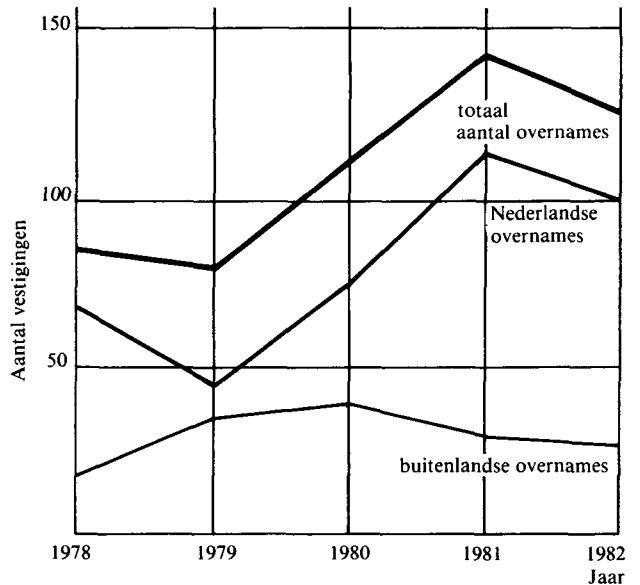
Figuur 1. De zonering van Nederland



Eerste verkenning

Het totaal aantal achterhaalde overnames bedroeg 277, waarbij 546 vestigingen waren betrokken. Het aantal overnames neemt na 1978 geleidelijk toe, van 46 in 1979 naar 66 in 1982. Dit kan overigens te maken hebben met het feit dat de geraadpleegde knipselarchieven voor recente jaren vollediger zijn. Het aantal bij de overnames betrokken vestigingen varieert per jaar nog al (zie figuur 2).

Figuur 2. Overnames per jaar, uitgesplitst naar hoofdzetel van de overnemende onderneming



Buitenlandse overnames vormden vooral in 1979 en 1980 een groot deel van het totaal (44,3 resp. 33,6%). Liefst 145 (27%) van alle 546 vestigingen die werden overgenomen, hadden te maken met een buitenlandse overnemer.

Het aantal werknemers bij de achterhaalde overnames was ruim 70.000. De meeste overgenomen vestigingen (51,5%) hadden tussen de 10 en 100 werknemers. Dit heeft ongetwijfeld te maken met de aan de SER-lijsten ten grondslag liggende meldingseis. Slechts 20 vestigingen telden meer dan 500 werknemers. Bij 65 ging het om een aantal van minder dan 10.

Overnemende bedrijven

Vooraf bedrijven uit de VS en het Verenigd Koninkrijk waren in Nederland bij overnames betrokken. Bij 42 overnames lag de hoofdzetel van het overnemende bedrijf in de VS, bij 37 in het Verenigd Koninkrijk. België neemt de derde plaats in met 19 overnames. Het aantal overnames waarbij Westduitse bedrijven waren betrokken, was opvallend laag (9).

De hoofdzetels van de Nederlandse overnemende bedrijven liggen in een kwart van de gevallen in Zuid-Holland (tabel 1). De westelijke provincies herbergen samen de helft van de hoofdzetels van Nederlandse overnemers. Dit is iets meer dan het aandeel van deze drie provincies in het totaal aantal in het Handelsregister van de Kamers van Koophandel ingeschreven industriële vestigingen (46%). Bij de zonale driedeling van Nederland blijkt de helft van de hoofdzetels van Nederlandse overnemers in het centrum te liggen. De andere helft wordt broederlijk gedeeld door de intermediaire zone en periferie.

Sectoraal gezien gaat het bij de overnemers vooral om bedrijven in de voedings- en notmiddelenindustrie (13,2%), grafische nijverheid (11,2%), chemische industrie (9,0%), machine-

10) SMO, op. cit.

11) I.J. Boeckhout en W.T.M. Molle, Some forces underlying the change in the Dutch urban system, in: L.H. Klaassen, W.T.M. Molle en J.H.P. Paelinck, *Dynamics of urban development*, Aldershot, 1981.

Tabel 1. Het overnameproces onder industriële bedrijven in Nederland in de periode 1978-1982

Lokatie	Hoofdzetel overnemend bedrijf	Hoofdzetel overgenomen vestiging	Lokatie overgenomen vestiging
Nederland:			
- Groningen	14	26	32
- Friesland	20	18	33
- Drenthe	7	7	14
- Overijssel	29	22	39
- Gelderland	72	56	83
- Utrecht	23	39	31
- Noord-Holland	75	99	93
- Zuid-Holland	103	135	101
- Zeeland	4	2	10
- Noord-Brabant	37	57	72
- Limburg	16	21	37
- ZIJP	1	1	1
Buitenland:			
- Verenigde Staten	42	33	—
- Verenigd Koninkrijk	37	10	—
- België	19	5	—
- Overige	47	15	—

Tabel 2. Het overnameproces onder industriële bedrijven in Nederland in de periode 1978-1982, naar bedrijfsklasse en nationaliteit van het overnemend en overgenomen bedrijf

Bedrijfsklasse	Overnemend bedrijf		Overgenomen bedrijf	
	buitenland	Nederland	buitenland	Nederland
Voeding/genotmiddelen	17	55	12	74
Textiel/kleding	1	9	2	11
Hout/meubel	4	11	—	11
Papier	2	18	1	23
Grafische nijverheid	2	59	—	68
Olie en chemie	50	29	15	68
Bouwmaterialen	9	38	2	54
Metaal	12	49	9	53
Machines	19	29	9	61
Elektrotechnische industrie	12	25	8	36
Transportmiddelen	1	13	3	17
Overige	16	66	2	7
Totaal	145	401	63	483

industrie (8,8%) en de bouwmaterialensector (8,6%) (zie tabel 2). Samen vormen deze vijf sectoren de helft van alle overnemers. Bij ruim 13% van de overnemers gaat het om niet-industriële bedrijven. Daaronder bevinden zich ook steunverlenings- en reddingsinstanties van de overheid (incl. regionale ontwikkelingsmaatschappijen).

De combinatie bedrijfsklasse en nationaliteit levert interessante uitkomsten. Buitenlandse overnemers zitten vooral in de olie- en chemische industrie (31,7%) en de machine-industrie (13,1%). Nederlandse overnemers zijn in deze sectoren aanmerkelijk minder aanwezig, maar daarentegen meer in de grafische nijverheid (14,7%) en de voedings- en genotmiddelenindustrie (13,7%).

Overgenomen bedrijven

De 546 bedrijven die werden overgenomen, lagen vooral in Zuid-Holland (18,5%), Noord-Holland (17,0%) en Gelderland (15,2%). Kijken we vervolgens naar onze driedeling. In de periferie lagen 169 vestigingen (31,0%), in de intermediaire zone 161 (29,5%) en in het centrum 216 (39,5%). 63 vestigingen waren vóór de overname reeds in buitenlandse, overwegend Amerikaanse handen. De overige 483 vestigingen waren in Nederlandse handen; voor 60% hiervan lag de hoofdzetel in de eigen provincie. Hiertoe behoren uiteraard alle vóór de overname nog zelfstandige vestigingen. Van de overgenomen vestigingen in de periferie had de helft zijn hoofdzetel in dezelfde periferie, een kwart in het centrum en een kwart in de intermediaire zone en het buitenland samen. Voor het centrum lag de situatie duidelijk anders: 80% in het centrum zelf, 11% in het buitenland, 7% in de

intermediaire zone en 2% in de periferie. Dit wijst enigermate in de richting van een centrum-periferie-situatie.

De bedrijfsklasse van de overgenomen vestigingen is in tabel 2 gegeven. De voedings- en genotmiddelen-, grafische en machine-industrie zijn het sterkst vertegenwoordigd. Bij de vestigingen die reeds in buitenlandse handen waren, valt de sterke positie van de chemische industrie op (incl. de rubber- en kunststofverwerking).

Samengevat lijkt zich toch enigszins een centrum-periferie-relatie af te tekenen. Van de overnemers was 49% in het centrum gevestigd; bij de overgenomen vestigingen was dit minder dan 40%. In de periferie was 26% van de overnemers gevestigd tegen 31% van de overgenomen vestigingen. Voor de intermediaire zone was dit 25 resp. 29%.

Ruimtelijk patroon

Overnames hebben de eigenschap dat ze via de daarmee verbonden zeggenschapsverhoudingen de relaties tussen de verschillende regio's wijzigen. Om deze wijzigingen in beeld te brengen, wordt eerst de situatie geschetst vóór de overname (zie tabel 3). Van de bij een overname betrokken vestigingen in de periferie had 51,5% de hoofdzetel in dezelfde periferie. Voor de intermediaire zone was het overeenkomstige percentage nog lager (49,7%), voor het centrum echter aanmerkelijk hoger (80,1%). Vóór de door ons beschouwde overnames was rond 50% van de daarbij betrokken vestigingen in periferie en intermediaire zone reeds in handen van elders gevestigde ondernemingen. In de periferie was 27,8%, in de intermediaire zone zelfs 34,2% van de vestigingen in handen van ondernemingen uit het centrum, hetgeen op een centrum-periferiepatroon wijst. Van een intermediaire positie van de intermediaire zone is echter geen sprake.

De gegevens in tabel 3 kunnen vervolgens worden afgezet tegen die uit tabel 4, waarin de situatie na de overnames in de periode 1978-1982 is gegeven. De belangrijkste conclusies zijn:

- in alle drie zones is het aantal vestigingen dat afhankelijk is van een in het buitenland gevestigd onderneming toegenomen. Per saldo verdween voor 82 vestigingen de hoofdzetel naar het buitenland;
- in alle drie zones is het aantal vestigingen dat afhankelijk is van een in de eigen zone gevestigde hoofdzetel afgenomen. Gerekend naar eigendomsverhoudingen is er binnen Nederland in steeds geringere mate sprake van ruimtelijk geïsoleerde regionale economieën;
- als gevolg van het overnameproces is de invloed van ondernemingen uit de periferie op vestigingen in zowel de intermedi-

Tabel 3. Lokatie overgenomen vestiging a)

Lokatie hoofdzetel voor overname	Lokatie overgenomen vestiging			Totaal
	periferie	intermediaire zone	centrum	
Periferie	87 (51,5)	2 (1,2)	4 (1,9)	93 (17,0)
Intermediaire zone	20 (11,8)	80 (49,7)	15 (6,9)	115 (21,1)
Centrum	47 (27,8)	55 (34,2)	173 (80,1)	275 (50,4)
Buitenland	15 (8,9)	24 (14,9)	24 (11,1)	63 (11,5)
Totaal	169	161	216	546

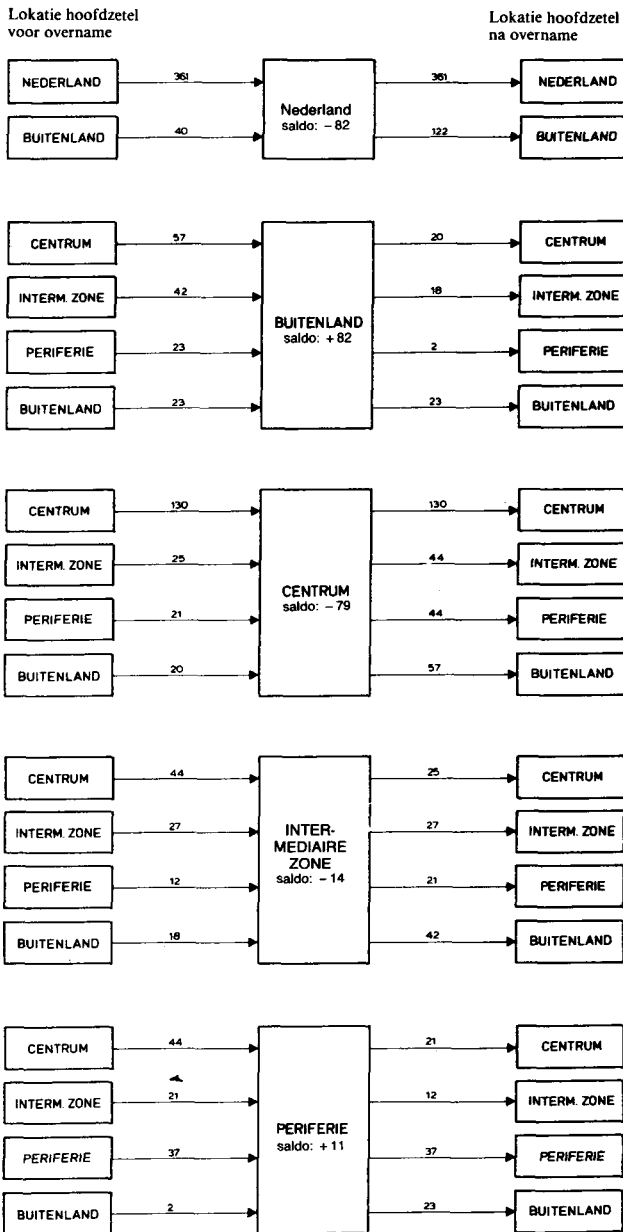
a) Tussen haakjes zijn percentages van het kolomtotaal vermeld.

Tabel 4. Lokatie overgenomen vestiging a)

Lokatie hoofdzetel na overname	Lokatie overgenomen vestiging			Totaal
	periferie	intermediaire zone	centrum	
Periferie	63 (37,3)	21 (13,1)	20 (9,2)	104 (19,0)
Intermediaire zone	20 (11,8)	62 (38,5)	19 (8,8)	101 (18,5)
Centrum	35 (20,7)	39 (24,2)	122 (56,5)	196 (35,9)
Buitenland	51 (30,2)	39 (24,2)	55 (25,5)	145 (26,6)
Totaal	169	161	216	546

a) Tussen haakjes zijn percentages van het kolomtotaal vermeld.

Figuur 3. Veranderingen in de vestigingsplaats van de hoofdzetel van overgenomen industriële bedrijven als gevolg van overnames



Toelichting: b.v. onderste regel dient als volgt te worden gelezen: twee vestigingen zijn van een buitenlandse onderneming overgegaan in handen van een onderneming met de hoofdzetel in de periferie; 23 vestigingen zijn van een onderneming met de hoofdzetel in de periferie overgegaan in handen van een buitenlandse onderneming.

aire zone als centrum toegenomen. De intermediaire zone boekt op dezelfde wijze „winst” op het centrum. Het centrum verliest echter aan zowel intermediaire zone als periferie. Aangezien de winst van de periferie het grootst is (maar wel uitsluitend *buiten* de periferie) hebben we hier te maken met een ontwikkeling die haaks staat op de centrum-periferieverhouding.

In figuur 3 wordt aan de hand van de wijzigingen in het patroon van de hoofdzetels van de overgenomen vestigingen (voor en na de overname) een en ander nog eens visueel samengevat. De Nederlandse economie komt sterker onder invloed van het buitenland (omgekeerd zullen Nederlandse ondernemingen meer dan in het verleden in het buitenland opereren). Deze winst van het buitenland is absoluut gezien vooral ten koste gegaan van het centrum (37 overnames). In 23 gevallen ging een verandering van hoofdzetel geheel buiten Nederland om. De betrok-

ken vestigingen waren en bleven in buitenlandse handen. Binnen Nederland is er een verlies voor het centrum en in mindere mate voor de intermediaire zone. De periferie boekt winst. Die winst wordt vooral in overig Nederland behaald. Het saldo met het buitenland is ook hier negatief.

Conclusie

Bij de interpretatie van bovenvermelde uitkomsten dient rekening te worden gehouden met verscheidene beperkingen. In de eerste plaats heeft het onderzoek alleen betrekking op industriële vestigingen. Mogelijk zouden voor vestigingen in de dienstensector andere uitkomsten zijn verkregen. In de tweede plaats is alleen gewerkt met overgenomen vestigingen in Nederland. Er is reeds op gewezen dat mag worden verwacht dat de overnameactiviteiten van Nederlandse ondernemingen in het buitenland in de loop der tijd ook is toegenomen. Misschien geldt dit met name voor ondernemingen gevestigd in het centrum. Dit zou dan een compensatie vormen voor de verminderde invloed van dit centrum binnen Nederland. In de derde plaats kan worden gewezen op het feit dat de regionale ontwikkelingsmaatschappijen, in dit verhaal overigens alleen de NOM, juist in de industriële sector opereren. In de vierde plaats konden door ons niet alle overnames van industriële vestigingen worden achterhaald.

Ondanks deze kanttekeningen, die even zovele relativeringen impliceren, zijn enkele uitkomsten duidelijk. De industriële vestigingen die werden overgenomen in de periode 1978-1982 zijn in sterke mate deel gaan uitmaken van buitenlandse ondernemingen. Wanneer een vestiging in Nederlandse handen bleef dan was dit vaak bij ondernemingen die in een ander deel van ons land hun hoofdzetel hadden. De eigendomsverhoudingen trekken zich blijkbaar steeds minder aan van de binnen Nederland te onderscheiden regio's of zones. Waarschijnlijk is dit een kwestie van schaalvergroting, waardoor in economisch opzicht geheel Nederland als één „urban field” moet worden gezien. Termen als centrum en periferie boeten dan, althans voor het eigendomsaspect, aan betekenis in. Daarbij sluit aan het gegeven dat als gevolg van het onderzochte-overnameproces binnen Nederland op het gebied van de zeggenschap juist de periferie een winst heeft geboekt en het centrum een verlies.

Eerder is reeds geconstateerd dat de nadelen van niet-zelfstandige vestigingen voor de regionale economie minder groot zijn dan wel eens wordt verondersteld (12). Extern eigendom betekent namelijk niet zonder meer dat een niet-zelfstandige vestiging geen enkele handelingsvrijheid zou bezitten (13) (Firn 1975, Boonstra, c.s. 1982). Aangezien de veronderstelde negatieve aspecten van niet-zelfstandige vestigingen vooral voor perifere gebieden werden benadrukt, kunnen de uitkomsten ook in dit opzicht als een nuancering worden gezien. Binnen Nederland zien we immers een vervaging van het verschil tussen centrum en periferie.

R. Buck
E. Wever

12) Wever, op. cit.

13) J.R. Firn, External control and regional development: the case of Scotland, *Environment and Planning*, jg. 7, nr. 4, blz. 595-614, en D. Boonstra, K. ten Have, A. van der Sluis en J. van der Werf, Filiaalonderneming en regionale ontwikkeling, *ESB*, 25 juni 1982, blz. 635-639.