

Competitie en bescherming

Nederlandse ondernemingen beschermen zich in toenemende mate op een 'natuurlijke' wijze tegen eventuele ongewenste overnames. Dit moet worden toegeschreven aan de discussie over aanstaande Europese regelgeving die ondernemers onzeker maakt over de duurzaamheid van de toegepaste juridische beschermingsconstructies. Daarnaast wint de mening veld dat de lage beurskoers van veel Nederlandse aandelen niet alleen de noodzaak van bescherming tegen overnames een actueel vraagstuk maakt, maar ook de expansiekracht van veel beurs-n.v.'s op de internationale markt gering doet zijn.

Langzamerhand sluipt een nieuw element in de discussie. Hier en daar verliest de ideologie van 'Europa '92' zijn scherpe kanten en dat brengt ons weer met beide benen op de grond. De technisch-economische krachten die bedrijven in de richting van mondiale strategische allianties stuwten, houden onverminderd aan en het is zeer verstandig om hierop met kracht in te spelen, zoals verschillende bedrijven daadwerkelijk en met succes doen. Maar tegelijkertijd moet worden onderkend dat de cultureel-politieke component met deze ontwikkeling geen gelijke tred houdt. Het nationalisme viert alom hoogtij. Veel bedrijven weten hoe moeilijk het is om zelfs binnen de EG de hindernissen te nemen die buitenlandse concurrenten met de eigen overheid en de aan hen gelieerde financiële instellingen opwerpen, alle goede intenties van Brussel ten spijt.

Het ligt voor de hand om de gevolgen van het economische en politieke faseverschil eens op een rij te zetten. Als mijn constatering juist is, dan is de huidige druk van buitenlandse ondernemingen om Nederlandse bedrijven over te nemen, een reden tot zorg. Nu reeds is 30-40% van de industriële activa in ons land in buitenlandse handen en de lage beurskoers van de Nederlandse aandelen draagt er toe bij dat dit percentage snel zou kunnen oplopen. Nu zijn buitenlandse ondernemingen in ons land zeer gewaardeerde supporters van het Nederlandse belang maar zij stellen zich niet zelden op de tweede plaats als het om de vorming van politieke samenwerkingsverbanden gaat die de Nederlandse belangen in de zich internationaliserende wereld moeten verdedigen. Immers, hun 'hoofdkan-

W.J. de Ridder



toor' bevindt zich buiten ons land en van daaruit plegen de meest intensieve politieke contacten te worden onderhouden. Kortom, bij een tanende Europa-euforie en een toenemend verzet tegen 'Überfremdung' in ons land komt het Nederlandse bedrijfsleven in een in politiek opzicht sterke positie¹.

Wie deze conclusie niet onderschrijft, wil misschien toch het vervolg van de redenering meemaken. Veel bedrijven in ons land zouden gaarne een hogere koers voor hun aandelen zien. Uiteraard wordt de koers door het krachtenspel van vraag en aanbod bepaald, hij is evenwel mede afhankelijk van het functioneren van de kapitaalmarkt. Het is met name op dit punt dat de institutionele beleggers een belangrijke bijdrage zouden kunnen leveren, onder meer door een actiever beleid ten aanzien van de Nederlandse markt voor risicodragende vermogenstitels. Vreemd genoeg ligt hier ook een taak voor de politiek. Een duidelijke uitspraak van de Nederlandse politiek over de betekenis van winst voor het Nederlandse bedrijfsleven zou de aandelenmarkt goed doen. Echter, de verkiezingsprogramma's van vorig jaar en zelfs het regeerakkoord laten zich beschamend weinig aan het Nederlandse bedrijfsleven gelegen liggen. Want het is op de aandelenmarkt net als met consumentenartikelen: zonder reclame worden de beste artikelen niet verkocht, althans niet tegen een redelijke prijs.

Tot voor kort had het er alle schijn van dat Nederland voor de uitverkoopstrate-

gie had gekozen. Nederlandse bedrijven zouden maar beter in internationale verbanden kunnen opgaan om ze een kans op overleven te geven. Het zijn de ondernemers zelf geweest die hiertegen als eerste in verzet zijn gekomen. Aanvankelijk door zich te beschermen, in toenemende mate door een hoge prioriteit aan het winvermogen te geven. Zij lijken nu bijval te krijgen van lokale en regionale politici die zich in toenemende mate zorgen maken over de vestigingsplaatscondities in hun regio. Nog even en er brandt op dit punt een zware concurrentiestrijd los tussen de verschillende Europese economische centra. Het belangrijkste wapen dat hierbij zal worden gebruikt is mogelijk het verschijnsel 'public-private-partnership', een op vele plaatsen in Europa bekend fenomeen dat nu ook in ons land verrassend nieuwe invullingen krijgt die het economisch leefklimaat verbeteren. Als in de jaren negentig de Europese samenwerking de nationale staten tot een restrictief nationaal overheidsbeleid dwingt, terwijl de politieke krachten sterk zijn gericht op het welzijn van de eigen regio, zullen bedrijven en overheden elkaar vaker weten te vinden. Willen bedrijfsleven en politiek niet van elkaar vervreemden dan is het wenselijk dat het bedrijfsleven in Nederland in redelijke mate tot het Nederlandse erfgoed blijft behoren. De tijd dringt. Nederlandse bedrijven zijn internationaal gezien goedkoop. De juridische bescherming erodeert en het proces dat tot versterking van de 'natuurlijke' bescherming van ondernemingen moet leiden, is reeds begonnen. Het staat evenwel (nog) niet op de landelijke politieke agenda, maar het is nog net niet te laat.

1. Dr. W.S.P. Fortuyn, drs. C.A.M. Mul, R. Nods en dr. W.J. de Ridder, *Competitie en bescherming. Nederlands bedrijfsleven in de Europese concurrentiestrijd*, SMO-Boek 1989.