

Beide!

De kritiek van de opponenten valt in vier hoofdpunten uiteen:

- schaalvergroting;
- de groei van het aantal ondernemingen
- het belang van netwerkrelaties;
- beoordeling van het nut van fusies en overnames.

Schaalgrootte

Dr. Boekema verwijt mij een ongenueerd beeld te hebben gegeven omdat ik de – volgens hem – toegenomen schaalgrootte en primaire-sectorondernemingen buiten beschouwing heb gelaten. Toch is dat welbewust gebeurd. Het ging over ondernemerschap. Iedereen weet dat er, om diverse redenen, in Nederland geen ruimte is (geweest) voor een netto-groei van primaire ondernemingen. Het aantal van deze bedrijven is drastisch gedaald en het verdisconteren daarvan in de figuur zou een onnodige, negatieve accentuering van het ondernemerschap hebben betekend.

Over schaalvergroting heb ik twee opmerkingen. In de theorie van het

Tabel 2. Overlevingsratio's van grote en kleine ondernemingen^a

Grootte-klasse	Nationaliteit	62-71	66-75	73-81	77-85	81-89
1-25	Europa	0,68		0,67		0,80
1-50	Europa	0,80		0,82		0,73
1-100	Europa	0,74		0,84		0,71
1-100	VS		0,75		0,71	
		Na: 2 jr	5 jr	6 jr	8 jr	10 jr
Kleine en middelgrote ondern.	Frankrijk		0,66			
	Nederland	0,82	0,67 ^b	0,50		
	VK	0,77	0,56	0,56	0,45	0,43
	W.Did		0,63 ^c			0,33
	VS	0,50	0,40			

a. De overlevingsratio is het aandeel van de ondernemingen behorend tot de klasse in het eerdere jaar die daarvan nog deel uitmaakten in het latere jaar.

b. Driejarige periode.

c. Vierjarige periode.

Bronnen: A.P. Jacquemin en H.W. de Jong, *European industrial organisation*, Londen, 1977, blz. 151, berekeningen op basis van de Fortune-500 lijsten; G.H. Stine, *The corporate survivors*, 1986, tabel 10-2, voor de Amerikaanse ratio's. Gegevens over de kleine en middelgrote ondernemingen zijn geput uit: Institut d'Etudes Bancaires et Financières, *Les petites et moyennes entreprises*, Parijs, 1989; CBS-Zakboek, 1990, blz. 305; E. Weyer, *Nieuwe bedrijven in Nederland*, 1984; J. Burns en J. Drewhurst (red.), *Small business in Europe*, Londen, 1985.

ondernemerschap speelt deze geen rol, want het is geen noodzakelijke voorwaarde voor het vervullen van de ondernemersfunctie. Schaalvergroting manifesteert zich langs de kostencurve, niet door een verlaging ervan, zoals bij innovaties. Voorts is ook empirisch geen schaalvergroting in Nederland vast te stellen. De gemiddelde ondernemingsgrootte (van ondernemingen met ten minste één employé) steeg tussen 1965 en 1970 van 16,1 naar 17,6 employés, om daarna te dalen naar 16,4 in 1985 en 17,0 in 1988. Dit komt overeen met het verloop in de meeste landen (VS, Japan, VK, Italië, enzovoort)¹. Alleen al de vier grote multinationale ondernemingen hebben tussen 1968 en 1988 hun aantal arbeidsplaatsen met 50 tot 60.000 verminderd. Ook is het aandeel in de omzet van de grote ondernemingen (meer dan 500 employés) in de jaren tachtig gedaald van 54% in 1982 tot 52% in 1988. De schaalvergroting als algemene tendens is derhalve een optische illusie, gevoed door de ontwikkelingen in enkele bedrijfstakken en de fusies van de jaren tachtig.

Groei van ondernemingen

Dr. Boekema leert uit figuur 1 dat er sinds 1984 weer een sterke stijging van het aantal ondernemingen is, overeenkomstig de macro-economische ontwikkeling. Een goede interpretatie van die figuur toont echter

iets anders: een groei van de beroepsbevolking tussen 1968 en 1990 met meer dan 40%, van het aantal ondernemingen met 8,4% en het aantal employés in bedrijven met 5,5% (dit laatste gegeven voeg ik aan de beide andere toe). Deze cijfers drukken het Nederlandse probleem uit: een grote toename van het aantal inactieven en van werkzamen in de niet-bedrijvensector. Dat, in samenhang met de magere groei van het aantal ondernemingen, is een indicatie van het nationale gebrek aan dynamiek. Dat er verschillen zijn tussen landen en regio's is mij uiteraard wel bekend, maar is in het kader van mijn artikel niet ter zake. De geringere overlevingskansen van kleine ondernemingen valt af te leiden uit bijgaande tabel.

Ten slotte draait dr. Boekema de bewijslast om. Niet ik, als beoordelaar, moet aantonen dat er een methode is om de concurrentiekracht van een land vast te stellen die duidelijke resultaten oplevert. Dat moeten degenen doen die menen dat dit overdrachtelijk spraakgebruik zinvol is. A priori hebben zij daarbij de schijn tegen zich, want economische concurrentie voltrekt zich tussen ondernemingen op markten en de aggrega-

1. Zie Acs en Audrets (red.), *The economics of small firms, a European challenge*, Kluwer Academic Publishers, 1990, blz. 1-19, vooral blz. 10.

tie daarvan levert geen verantwoorde conclusies op. In plaats daarvan formuleert men voorwaarden (de diamant). Indien niet geaggregeerd wordt, ontstaat een complexe beschrijving van individuele marktontwikkelingen en -situaties. De laatstgenoemde procedure noemde ik de kracht van het middendeel van het TNO-boek, maar de toepassing van de eerste procedure, de essentie van Porters benadering, blijkt helemaal geen nieuwe inzichten te geven; ik vermag niet in te zien waarom het rancuneus is om dat hardop te zeggen.

Clusters en netwerken

Dr. Jacobs en prof. Zegveld houden aan het nut van termen als clusters, netwerken en allianties en dergelijke vast, terwijl Boekema mijn opvatting deelt dat zij onvoldoende scherp gedefinieerd zijn. De vraag is of die termen überhaupt vast te leggen zijn. Een Rotterdamse collega signaleerde onlangs dat hij 36 definities van de term 'strategische alliantie' in de literatuur had opgespoord en vroeg daarom, door een enquêteformulier, aan deskundige collegae wat die ervan dachten. Van meer belang is de vraag of de onderliggende veronderstelling van de TNO-studie, dat netwerken een min of meer positief economisch resultaat opleveren, juist is. Japan wordt steeds opgevoerd als het instructieve voorbeeld. Maar Japanse economen plaatsen zelf vraagtekens:

- Imai² onderstreept de omgekeerde relatie: snelle economische groei bevorderde de, overigens steeds losser wordende, relaties tussen ondernemingen (waaronder toeleveranciers maar ook mededingers), gekenschetst door de overgang van Zaibatsu, naar Keiretsu en netwerkssystemen;
- die overgang was bovendien geforceerd, door het verbod op de verticale holding-structuur van de Zaibatsu, afgekondigd door McArthurs bezettingsregime. Als uitweg ontstonden toen de losse kruisparticipaties, contractuele en informele relaties³;
- creatie van informatie wordt vergemakkelijkt door netwerkssystemen, maar heeft voor- en nadelen. Een voordeel is de bevordering van 'incrementele innovatie': allerhande verbeteringen worden snel en kosteloos verbreid. Als nadelen noemt Imai het gebrek om grote structurele veranderingen tot stand te brengen en

het kosteloze van de informatie-diffusie: daarom ontbeert Japan een goede software-sector.

Deze enkele punten geven reeds aan dat het voorbeeld Japan niet uit de historische context mag worden gehaald. Nut en noodzaak van netwerkrelaties zullen, lijkt mij, van geval tot geval en van tijd tot tijd verschillen en worden, zoals Imai onderstreept, meer bepaald door ad hoc ondernemerschap dan door algemene receptuur.

Fusies en overnames

Hetzelfde geldt voor fusies en overnames. Uit een relatief hoog percentage mislukkingen (circa 40) kan men niet afleiden dat het middel niet deugt. Porter concludeerde uit een overzicht van de 33 leidende Amerikaanse ondernemingen dat ook interne groei (door de stichting van dochterondernemingen) in 41 procent van de gevallen mislukte. Natuurlijk vergroten diversificaties en conglomeraten de risico's en juist die vormen kwamen tijdens de derde fusiegolf in de VS overwegend voor. Vandaar Porters sceptis⁴.

In mijn voorgaande publikaties heb ik steeds onderstreept dat concentraties zowel positieve als negatieve gevolgen kunnen hebben. Daarmee maakt men front tegen algemene negatieve ("fusies zijn degeneratie-

verschijnselen") of positieve beoordelingen. Het gevaar van dogmatische posities is de belemmering die ervan uitgaat voor nader onderzoek en nieuwe gezichtspunten. De bijgaande tabel wijst zo'n richting aan: de overlevingsratio van de grote concerns in Europa en de VS (die disproportioneel veel fuseren en overnemen) blijkt hoger te zijn dan die van kleine ondernemingen⁵. In de concurrentiestrijd die woedt in de markteconomie is overleven de primaire opgave van de rivalen.

H.W. de Jong

2. K. Imai, Evolution of Japan's corporate and industrial networks, in: B. Carlsson, *Industrial dynamics*, Kluwer Academic Publishers, 1990, blz. 123-155.

3. M. Aoki (red.), *The economic analysis of the Japanese firm*, North-Holland, 1984, blz. 11-12; E.M. Hedly, *Antitrust in Japan*, Princeton University Press, 1970.

4. Porter in *Harvard Business Review*, mei-juni 1987. Ik heb niet beweerd dat de faalquote boven 50% uitkomt, zoals de beide opponenten suggereren. Zie: De concurrentiebeweging: verklaring en resultaat, *ESB*, 9 maart 1988, blz. 253.

5. Zie mijn artikel Competition and combination in the European market economy, in: P. de Wolf (red.), *Competition in Europe*, Kluwer Academic Publishers, 1991, blz. 287.