



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Een golf van fusies

Venema, P.

Citation

Venema, P. (1998). Een golf van fusies. *Bestuurskundige Berichten*, 13(3), 15-17. Retrieved from <http://hdl.handle.net/1887.1/item:3234159>

Version: Publisher's Version

License: [Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0 license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

Downloaded from: <http://hdl.handle.net/1887.1/item:3234159>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

dat in Ebla ook al de nodige klachten tegen ambtenaren gericht moeten zijn. Dat daarvan niet veel terug te vinden is in het opgegraven archief van maar liefst 20.000 kleitabletten is niet zo verwonderlijk: de opstellers van de documenten behoorden natuurlijk allen tot de klasse van de ambtenaren/schrijvers. Een opleiding verzekerde toegang tot deze belangrijke klasse. Nu moet daaruit niet direct worden afgeleid dat de ambtenaren op grond van hun opleiding zonder meer een boeiende baan konden bemachtigen. Dat illustreert de carrière van Na-lu uit Ur: andere streek, ongeveer dezelfde periode. Om te beginnen was de naam Na-Lu waarschijnlijk een soort Jan Jansen, aangezien de onderzoekers er vele zijn tegengekomen (ze noemen hem daarom Na-lu_s). Van Na-lu zijn 335 kleitabletten bekend die hij gedurende 21 jaar (sommige menen 38 jaar) heeft geschreven. Het blijkt dat deze ambtenaar 'sub-receiving official' was die onder verantwoordelijkheid van zijn chef de binnenkomende en uitgaande offerschappen registreerde: tussen de 1 en 1538 per keer. Het is duidelijk dat routine werk een oud fenomeen is, evenzo blijkt dat ook millennia terug een goede opleiding weliswaar een grotere kans op een baan bood, maar tevens dat een carrièreperspectief daar niet automatisch uit voortvloeit. In 4000 jaar is er veel veranderd, maar de kans op een leuke baan blijkbaar niet.

Geraadpleegde literatuur:

- Curvers, H., *Dorpen en steden van klei. Van boer tot burger in Mesopotamië*, Amsterdam. Amsterdam University press, 1993
- Mahoney, M.H., *A Study in Sumerian Administrative History of the Third Ur Dynasty*, University of Minnesota, 1965
- *Sumerië: De Steden van Eden*, Amsterdam, Time-Life Boeken, 1993

Commissie buitenlandse excursie presenteert:

Van 28 augustus tot en met 6 september een reis naar:

Praag, Bratislava en Boedapest

Het thema van deze reis is verwestelijking. Hierbij staat de overgang van Communistisch Oostblokland naar een markteconomie volgens westers model centraal. Actuele vraagstukken hierbij zijn het wel of niet toetreden tot de Europese Unie en de privatisering van overheidsbedrijven.

Het doel van deze reis is meer over het thema en de betrokken landen te weten te komen. We zullen bezoeken brengen aan bedrijven, ministeries en andere instellingen. Uiteraard zal ook het gezelligheidsaspect van deze reis niet verwaarloosd worden.

Voor slechts f 450,- kan je mee op deze fantastische 10 daagse reis. Er zijn echter nog maar een paar plaatsen vrij, dus reageer snel. Mocht je eventueel nog vragen hebben, dan kan je bellen naar de B.I.L.-kamer: 071-5273696.

Een golf van fusies

P. Venema

Het is een illusie te menen dat de huidige Europese economieën echte markteconomieën zijn. Ze worden niet sterker gereguleerd dan de Amerikaanse en als we kijken naar het BNP dat via de publieke sector loopt dan ligt dat vaak op minimaal 35%. De Westerse economieën zijn niet te vergelijken met de beruchte Oost-Europese planeconomieën, maar ze staan er dichterbij dan velen menen.

De keuze om de overheid te laten ingrijpen in de economie is een bewuste keuze. Velen willen dat de overheid allerlei voorzieningen, zoals uitkeringen, verzekeringen (voor een (groot) deel) etc. door de overheid worden betaald. Dankzij dit ingrijpen betalen we met zijn allen wel meer belasting.

Bedrijven staat het in hoge mate vrij om te doen en laten wat ze willen met hun geld. Ze mogen zelf beslissen waarin zij willen investeren en hoe. Toch hebben de overheden hier paal en perk aan gesteld. Een goed voorbeeld van een dergelijk bedrijf is Microsoft. In de loop der jaren is het bedrijf zeer snel gegroeid en is de eigenaar & oprichter Bill Gates de rijkste mens ter wereld geworden. Dat heeft het bedrijf vooral te danken aan een bijzonder agressieve instelling, waarbij het eigenlijk altijd binnen de wet is gebleven. Een goed voorbeeld van een bedrijf dat wel over de schreef ging is British Airways, dat beticht werd en veroordeeld, vanwege onrechtmatige praktijken gericht tegen de directe concurrent Virgin. Waarom komen er nu toch allerlei acties en zelfs rechtszaken tegen Microsoft? Ten dele omdat er binnen de computerwereld altijd een zekere antipathie voor Microsoft heeft bestaan. Microsoft kijkt altijd goed naar de veelbelovende producten die concurrenten op de markt brengen. Hebben deze succes dan brengt Microsoft korte tijd later een vaak iets beter product voor een concurrerende prijs op de markt en snoept zo veel markt af van de 'uitvinder'.

De tweede reden is objectiever en is daarom ook belangrijker. Concurrentie is goed want het zorgt voor betere en goedkopere producten omdat producenten strijden om de gunst van de klant. Echter als een bedrijf op een al dan niet eerlijke manier een monopoliepositie heeft bereikt, dan bestaat er het gevaar dat zij er misbruik van gaat maken. Want als enige aanbieder op de markt kun je ongestraft de prijs verhogen en is de druk om verbeteringen en vernieuwingen aan te brengen ook een stuk lager. Volgens vele critici verkeert Microsoft nu in een dergelijke positie en dient zij hard te worden aangepakt. De wettelijke basis hiervoor vormt het mededingings- of kartelrecht.

Binnen de Europese Unie vormt het Verdrag van de Europese Gemeenschappen de basis voor het mededingingsrecht. Zij vormt een belangrijk en ook groot onderdeel van het Europees Recht. De hoeveelheid zaken voor het Europese Gerechtshof is op zich niet zo groot, maar omdat zij zo'n grote invloed op de Europese economie hebben, wordt er terecht veel aandacht aan besteed.

Zoals zo vaak bij Europees recht is de basis in het Verdrag slechts een paar artikelen en wordt in de jurisprudentie de uitleg van deze artikelen neergelegd. Een grote lacune was bijvoorbeeld het eigenlijk grotendeels ontbreken van richtlijnen voor de afhandeling van mededingingszaken, het Hof heeft in haar uitspraken de regels hiervoor vastgesteld.

De basis wordt gevormd door de artikelen 85 en 86. Kort samengevat bevat art. 85 het 'bevel' om te concurreren en art. 86 het gebod om dat netjes te doen (bijvoorbeeld Microsoft zou met dit artikel kunnen worden aangepakt). Artikel 85 lid 1 verbiedt allerlei mogelijke praktijken als prijsafspraken, productieafspraken, afspraken over marktaandelen. Kortom afspraken die de handel tussen de lidstaten *kunnen* beperken. De nadruk ligt op *kunnen*, als in potentie mogelijk is dat bepaalde afspraken de handel zouden kunnen beperken, dan is dat voldoende reden om ze te verbieden en de overeenkomst nietig te verklaren. (lid 2). Overigens hoeft de overeenkomst niet op papier vast te liggen, gedragingen die alleen door een dergelijke overeenkomst te verklaren zijn, vormen ook aanleiding om dergelijke praktijken te verbieden. Lid 3 geeft een aantal redenen die mogelijk maken om toch concurrentiebeperkende afspraken te maken. Alleen als hiermee de productie, de distributie of de producten zelf worden verbeterd en een als een deel van de verbetering aan de consument wordt doorgegeven. Deze regels zijn er om bijvoorbeeld nieuwe medicijnen of andere uiterst dure producten te ontwikkelen, waarvoor geen enkele fabrikant het volledig bedrag alleen kan financieren. Wordt aan deze voorwaarden voldaan dan mag de samenwerking in principe, maar er mogen alleen maatregelen/afspraken worden gemaakt die onmisbaar zijn voor het bereiken van de doelen. Je kunt dus niet op deze manier nog wat handige prijsafspraken in een overeenkomst zetten onder het mom van technologische vernieuwing. Met hetzelfde doel is er nog een randvoorwaarde, als door de overeenkomst namelijk de concurrentie voor een groot deel voor dat produkt onmogelijk maakt, dan ook, is de afspraak verboden.

Artikel 86 bepaalt dat ondernemingen met een machtspositie deze niet mogen misbruiken. Zo mag een onderneming niet aan de afnemer onder die voorwaarden leveren en aan een andere onder hele andere voor vergelijkbare transacties. En ook het

opnemen van clausules in contracten die niets van doen hebben met de eigenlijke overeenkomst zijn verboden. Dit alles om oneerlijke concurrentie te vermijden.

Een belangrijk derde artikel dat ook de basis legt onder het Europese mededingingsrecht is artikel 90 betreffende publieke ondernemingen. Publieke of semi-publieke ondernemingen met een bepaalde taak vallen buiten de mededingingsregels als de uitoefening van die taak dat vereist. Zo is British Telecom voordat zij geprivatiseerd werd op de vingers getikt omdat ze een commerciële onderneming was, die slechts eigendom was van een overheid. De beperking in dit artikel moet stringent worden uitgelegd.

Sinds 1 januari 1998 kent Nederland een nieuwe wet betreffende de mededinging. De Nederlandse Mededingingswet (NMW) en de in samenhang daarmee opgerichte Nederlandse Mededingingsautoriteit (Nma), door de kranten al de kartelpolitie gedoopt. Zij zal zich vooral bezig houden met zaken die te klein zijn voor de Europese commissie (dankzij de *de minimis* regeling hoeft de Commissie niet in te gaan op zaken die niet van communautair belang zijn). De manier van werken en de NMW zijn voor een groot deel afgekeken van de regelgeving op Europees niveau. In de NMW zelf en in de memorie van toelichting is vermeld dat de jurisprudentie van het Hof gevolgd moet worden en bovendien geniet de Nma dezelfde uitgebreide onderzoeksbevoegdheden als de commissie.

Zo op het oog lijkt het kartelrecht en de daaraan verbonden regels niet alleen vrij complex (vooral door de enorme hoeveelheden papier), maar ook vrij technisch. Toch is er de laatste tijd veel aandacht voor het kartelrecht. Bij vele fusies wordt vermeld dat deze fusie eerst aan de commissie dient te worden voorgelegd en nemen fusiepartners al vaak een voorzet door te beloven om onderdelen af te stoten

om zo de fusie doorgang te doen laten vinden. De golf van fusies hebben we te danken aan de verdergaande globalisering en de komst van een munt voor een groot deel van de Europese Unie.

Nu doet zich bij al die fusies, die overigens niet alleen in Europa, maar ook in de Verenigde Staten bijzonder populair zijn, een probleem voor. Ze leveren vaak geen geld op, vaak verliezen bedrijven op acquisities. Bekende recente voorbeelden van het mislukken van fusies bijvoorbeeld BolsWessanen en Fokker en DASA. Hoe komt dat nu? In de eerste plaats wordt er vaak teveel betaald. In het gevecht om het bedrijf wordt vaak meer geboden dan de overnamekandidaat echt waard is. Bovendien zijn er sectoren waar het betalen van uitzonderlijke bedragen eerder gewoonte dan uitzondering is, denk aan de IT-sector en de biotechnologie (vnl. genetische manipulatie). Ten tweede verkrijgt men zich vaak op de eisen die worden gesteld aan het management om een samengaan van twee bedrijven met goed gevolg te voltooien. Als reden voor fusie/overname worden

vaak mooie berekeningen gemaakt waarbij dankzij synergie de nieuwe combinatie veel minder overheadkosten zal hebben en dankzij de schaalvergroting en allerlei andere besparingen meer winst zal gaan maken. Ten derde geldt dat vaak wordt vergeten dat om de voordelen van synergie te plukken er aan bepaalde voorwaarden dient te worden voldaan. Als laatste oorzaak kan gezegd worden dat de ingewikkelde rekenmodellen waarmee de waarde van bedrijven worden geschat vaak niet reële schatting van de waarde en dus ook van het overnamebod geven.

Deze opmerkingen geven aan de huidige fusiegolf een nare bijmaak. Want vele fusies zullen dus niet echt een succes worden. Ook omdat zij vanwege Europees mededingingsrecht vaak delen van de nieuwe combinatie moeten verkopen, omdat zij anders een te grote machtspositie zullen bezitten.

Peter Venema
Student bestuurskunde in Leiden

advertentie

EEN SCHONE WAS VOOR DE HELE KLAS

STUDENTEN HUREN HUN WASMACHINE, DROOGAUTOMAAT ETC. BIJ SPLASH LEASE!

VANAF f 38.- P. M.
0800-0220202

SPLASH LEASE

Internet: www.splash.nl/splash - E-mail: info@splash.nl

The advertisement features a cartoon illustration of a washing machine with a 'LEASE' sign on its door. A student character is shown running towards the machine, holding a graduation cap. The background is white with black text and graphics.