

Effekten af udenlandske opkøb på udviklingen af danske virksomheder

Torben Pedersen, Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København
Finn Valentin, Institut for Erhvervs- og Samfundsforskning, Handelshøjskolen i København

1. Problemstilling

Igennem det seneste årti er omfanget af opkøb af virksomheder på tværs af landegrænserne steget meget kraftigt. Det gælder såvel i Danmark som globalt.

De tidligste udenlandsk ejede virksomheder i Danmark er typisk startet som egentlige nyetableringer, hvor den udenlandske koncern først har oprettet et salgsselskab i Danmark, der siden er blevet udbygget med flere og flere funktioner (service, produktion og evt. forskning). Men siden har dette mønster ændret sig markant. I dag er opkøb af eksisterende danske virksomheder blevet den væsentligste etableringsform for de udenlandske koncerner. I Danmark er ikke mindre end 72% af de udenlandsk ejede fremstillingsvirksomheder etableret ved opkøb af eksisterende danske virksomheder (Valentin og Pedersen, 1993).

Denne artikel søger at belyse de virksomhedsøkonomiske effekter af udenlandske koncerners opkøb af danske virksomheder. De centrale spørgsmål der søges belyst i artiklen er, hvorvidt danske virksomheders konkurren-

ceevne svækkes eller styrkes som følge af den udenlandske overtagelse.

Helt overordnet bliver danske virksomheders udviklingsmuligheder påvirket i to forskellige retninger af det udenlandsk ejerskab. På den ene side vil den danske virksomheds muligheder for at tage selvstændige strategiske beslutninger som oftest blive begrænset, når den er udenlandsk ejet. Dette kan undertiden føre til, at virksomhedens potentialer ikke udnyttes optimalt, fx. kan central kontrol af koncernens F&U-aktiviteter hindre udviklingen af en lokal kompetence. På den anden side kan koncerntilhørsforholdet også være en styrke for det danske datterselskab, fordi det kan give adgang til ressourcer, som virksomheden ellers ikke har adgang til.

At være ejet af en udenlandsk koncern er i den forstand et »tveægget sværd«, hvor adgangen til forskellige aktiver indenfor koncernen modsvares af indskrænkninger i den strategiske handlefrihed for den danske virksomhed. Den konkrete vurdering af fordele og ulemper ved udenlandsk ejerskab afhænger af karakteren og styrken af disse to mod-

satrettede tendenser, som vil være forskellig fra virksomhed til virksomhed.

I denne artikel vil effekten af de udenlandske opkøb blive belyst med udgangspunkt i: *Ejerskabsmotivet og den funktion som den opkøbte virksomhed varetager indenfor koncernen*, fordi denne i stor udstrækning er determinerende for virksomhedens udvikling¹.

Ejerskabsmotiv og den opkøbte virksomheds funktion indenfor koncernen hænger snævert sammen, fordi det oprindelige opkøbsmotiv og senere ændringer i ejerskabsmotivet vil sætte sig igennem i den funktion, som den opkøbte virksomhed tildeles indenfor koncernen. I den forstand kan koncernfunktionen opfattes som manifestationen af det bagvedliggende ejerskabsmotiv.

En virksomhed, der er erhvervet med henblik på at producere til det lokale danske marked, vil spille en væsentlig mere tilbagetrukket rolle indenfor koncernen end en virksomhed, der er erhvervet fordi den besidder en unik firma-specifik viden. Ejerskabsmotiv og koncernfunktion står således på ethvert givet tidspunkt centralt blandt de faktorer, der betinger virksomhedens udvikling.

I afsnit 2 belyses de opkøbte virksomheders koncernfunktion. Det gøres teoretisk med udgangspunkt i Dunning's såkaldt Eklektiske Paradigme. Afsnittet munder ud i en typologisering af udenlandsk ejede virksomheder i Danmark. Afsnit 3 omhandler en analyse af vækstforløb efter opkøbet for de forskellige typer af virksomheder, mens der i afsnit 4 fremdrages nogle politiske implikationer af analysen.

2. Virksomheder typologiseret efter koncernfunktion

2.1 Teoretiske perspektiver

Der findes flere forskellige teorier, som søger at forklare omfanget og karakteren af de multinationale selskabers aktiviteter i udlandet. Den mest udbredte af disse forklaringer er Dunning's Eklektiske Paradigme (Dunning, 1981, 1988), der kan betegnes som en taxonomi over de forskellige teorier om multinationale selskaber. Den grundlæggende hypotese i det Eklektiske Paradigme er, at det er en nødvendighed, at alle følgende tre fordele samtidigt er tilstede før betingelserne for en direkte investering er opfyldt:

- *Ejerspecifikke* fordele, f.eks. besiddelse af patent, markevarenavn, F&U-, management- eller marketingviden eller privilegeret adgang til naturressourcer, som kan opveje omkostningerne ved det manglende lokalkendskab i forhold til de lokale producenter.
- *Lokaliseringsspecifikke* fordele, f.eks. billige produktionsfaktorer, lave told- eller transportomkostninger, for ellers ville den ejerspecifikke fordel blot blive udnyttet gennem eksport (fra hjemlandet til udlandet).
- *Internaliseringsspecifikke* fordele, f.eks. undgå forhandlingsomkostninger og beskytte viden, for ellers er det mere rentabelt at sælge retten til at udnytte aktiverne over markedet (licens, franchising m.m.).

Dunning (1988, 1992) har på baggrund af en identificering af en lang række virksomheders konkrete ejer-, lokaliserings- og internaliseringsspecifikke fordele udviklet en typologi for forskellige typer af udenlandske datterselskaber. I denne typologi er datterselskaberne primært klassificeret efter ejerskabsmotivet fordi dette er den væsentligste determinant for datterselskabets koncernfunktion og for karakteren og omfanget af de aktiviteter, der

udføres i datterselskabet. Der angives således en sammenhæng mellem de udenlandske koncerners motiv for at lokalisere sig i et bestemt geografisk område og deres adfærd på stedet.

Typologien opererer med fire forskellige ejerskabsmotiver (de er gengivet i figur 2). De *markeds-motiverede* selskaber er primært etableret for at komme udenom forskellige barrierer for afsætningen. Man vil først og fremmest sikre sig de bedst mulige afsætningskanaler i udlandet. *Ressource-motiverede* selskaber etableres for at få adgang til (billige) produktionsfaktorer, såsom naturressourcer eller billig arbejdskraft, mens *effektivitets-motiverede* selskaber er knyttet til globale multinationale selskaber, der lokaliserer deres specialiserede produktionsenheder rundt om i verden, således at de på en gang kan opnå de maksimale stor- og samdriftsfordele. Mens de tre ovennævnte typer af udenlandske selskaber er etableret for at udnytte nogle konkurrencemæssige fordele, som den udenlandske koncern allerede besidder, så er *strategisk aktiv motiverede* selskaber typisk selskaber, der opkøbes med det formål at erhverve nogle aktiver, der i kombination med koncernens eksisterende aktiver kan styrke koncernens konkurrencegrundlag yderligere.

Vi skal her foreslå, at Dunning's typologi kan reduceres til to overordnede dimensioner – en *lokaliserings-* og en *aktivdimension* – der tilsammen konstituerer de enkelte typer af udenlandske datterselskaber. Denne sontring mellem de to dimensioner er central for den efterfølgende typologisering af de udenlandsk ejede virksomheder i Danmark.

Lokaliseringsdimensionen angiver de konkrete fordele som søges udnyttet ved den pågældende lokalisering. Denne dimension sontrer mellem om datterselskaberne er etableret for at sikre bedre adgang til markedet og dermed udfylder en import-substituerende

funktion (de markeds-motiverede); eller om de er etableret for at udnytte nogle mere favorable produktionsvilkår på den pågældende lokalisering (de ressource- og effektivitets-motiverede).

Aktivdimensionen angiver karakteren af datterselskabets aktiver sammenlignet med de aktiver koncernen i øvrigt kontrollerer. Denne dimension sontrer mellem virksomheder der er opkøbt for at erhverve aktiver af en type, som koncernen ikke allerede har (strategisk aktiv motiverede); eller alene fordi det muliggør bedre udnyttelse af koncernens eksisterende aktiver uden i sig selv at tilføje disse noget kvalitativt nyt (de øvrige tre typer).

Dunning's oprindelige typologisering af de udenlandske datterselskaber (Dunning, 1988) omfattede kun de ressource-, markeds- og effektivitets-motiverede selskaber, mens de strategisk aktiv motiverede er en type som Dunning har tilføjet fornylig (Dunning, 1992). Denne udvidelse af typologien til også at omfatte strategisk aktiv motiverede datterselskaber skyldes ikke mindst den voksende bølge af opkøb i de seneste årtier. For mens krumtappen i det Eklektiske Paradigme er koncernens besiddelse af ejerspecifikke fordele, som den søger at udnytte i udlandet gennem egne datterselskaber, så er det åbenlyst at opkøb af eksisterende virksomheder ikke blot har til formål at overføre kompetencer fra koncernen, som kan udnyttes i det opkøbte selskab, men også at erhverve nye kompetencer fra det opkøbte selskab som kan styrke koncernens samlede konkurrencegrundlag.

2.2 Empiriske undersøgelse

De empiriske analyser i nærværende artikel er baseret dels på data indsamlet via en spørgeskemaundersøgelse gennemført i 1991 blandt alle udenlandske produktionsvirksomheder (incl. software) i Danmark, og dels på indsamlede regnskabsoplysninger der såvidt

muligt dækker perioden 1974-93 for hver af virksomhederne. Databasen indeholder detaljerede oplysninger om ialt 141 udenlandsk ejede virksomheder, svarende til 55% af alle udenlandsk ejede produktionsvirksomheder i Danmark med mindst 20 ansatte². Blandt de 141 udenlandsk ejede virksomheder i Danmark er 40 virksomheder oprindeligt startet som nyetableringer, mens 101 er udenlandske opkøb af eksisterende danske virksomheder. Analysen i denne artikel er baseret på oplysningerne for den del af de udenlandsk ejede virksomheder, som er oprindeligt er opkøbt.

Disse 101 virksomheder bliver i det følgende opdelt i tre klynger på basis af tre virksomhedskendetegn (Valentin & Pedersen, 1993). Disse kendetegn er udvalgt ud fra en samtidig hensyntagen til teoretisk og empirisk forklaringskraft. Teoretisk udgør de tre variable en tilfredstillende operationalisering af de to ovennævnte dimensioner (lokaliserings- og aktivdimensionen), der er de grundlæggende dimensioner som konstituerer forskellige typer af udenlandsk ejede virksomheder. Fra den empiriske side viste en faktor-analyse af en række grundlæggende virksomhedsoplysninger (de fleste gengivet i tabel 1) at netop disse tre variable bedst repræsenterer virksomhedsoplysningernes forskellige dimensioner (de havde højeste faktor-loading på de tre faktorer med størst forklaringskraft)³.

De tre virksomhedskendetegn er: 1) virksomhedens grad af hjemmemarkedsorientering, 2) faglærte arbejders andel af virksomhedens ansatte, og 3) F&U-udgifternes andel af omsætningen. Disse tre variable danner grundlag for en cluster-analyse, der henfører de enkelte virksomheder til en af tre grupper, der hver repræsenterer de tre nævnte variable i deres mest homogene og udtalte form. En given virksomheds kombinerede scoring på disse tre variable kommer dermed til at karakterisere dens funktionelle relation til koncernen hvad angår dens markeds-mæssige orientering (lo-

kal markedsadgang eller udnyttelse af favorable produktionsbetingelser) og dens produktionsmæssige profil (karakteren og omfanget af datterselskabets aktiver). Med reference til deres respektive hovedorientering betegnes de tre klynger som henholdsvis *markeds-, produktions-, og forskningsklyngen*.

I tabel 1 karakteriseres de tre typer hver for sig ud fra deres gennemsnitsværdier på de tre virksomhedsegenskaber, der danner udgangspunkt for klyngedannelsen. Desuden anføres i nederste del af tabellen nogle yderligere virksomhedskendetegn, der varierer systematisk mellem de tre klynger.

Ud fra tabel 1 kan de tre forskellige typer af opkøbte virksomheder hver for sig karakteriseres ved deres specifikke kendetegn:

Markedsklyngen er stærkt hjemmemarkedsorienteret med et gennemsnitligt salg på 77,3% af omsætningen i Danmark. Klyngen har også en høj andel rent videresalg (på knap 19% af den samlede omsætning) af produkter som virksomheden overhovedet ikke bearbejder selv. Det er også i denne klynge, man finder de gennemsnitligt mindste virksomheder. De har endvidere den svageste F&U-intensitet, hvor kun 0,5% af omsætningen i gennemsnit går til forskning og udvikling i denne klynge.

Markedsklyngens virksomheder kan for en stor dels vedkommende begrundes i ønsket om at erobre og beskytte markeds-andele på det danske marked, snarere end at opnå mere favorable produktionsbetingelser i Danmark. En del af klyngens virksomheder fremstiller produkter med meget høje transportomkostninger i forhold til produktionsprisen (f.eks. papir, glas, beton, metalemballage og fodestoffer), andre skal kunne yde hurtig og effektiv service på deres produkter (f.eks. elevatorer) eller producere tæt på kunderne for at kunne tilpasse sine produkter til de lokale be-

Tabel 1. Angivelse af gennemsnitsværdierne og varians-analyse (ANOVA) af de tre klynger i forhold til udvalgte strukturvariable.*

Udvalgte strukturvariable	Gennemsnitsværdier for de tre klynger			Gennemsnit for alle 101 virksomheder
	Marked	Produktion	Forskning	
Pct. del faglærte af alle ansatte	13,7 (B)	26,9 (A)	9,2 (B)	16,8
Pct. del salg i Danmark af samlet omsætning	77,3 (A)	25,6 (C)	47,7 (B)	49,7
Pct. del F&U af samlet omsætning	0,5 (B)	1,8 (B)	6,7 (A)	3,2
Pct. del rent videresalg af samlet omsætning	18,9 (A)	13,5 (A)	10,6 (A)	14,3
Pct. del koncernintern eksport af omsætning	9,5 (B)	28,3 (A)	18,5 (A,B)	19,0
Pct. del eksport i øvrigt af samlet omsætning	13,2 (C)	46,1 (A)	33,8 (B)	31,3
Pct. del funktionærer af alle ansatte	33,1 (A,B)	28,9 (B)	40,5 (A)	34,1
Pct. del ingeniører af alle ansatte	4,6 (B)	7,1 (A,B)	7,9 (A)	6,6
Gennemsnitlig antal ansatte i 1991	136 (B)	301 (A)	265 (A)	236
Gennemsnitlig omsætning i mill. kr. i 1991	157 (B)	325 (A)	281 (A)	257
Karakteristiske produkt- og opgaveegenskaber	Transport- eller service- tunge produkter	Fleksibel småskala produktion	Forsknings- baseret storskala produktion	

* Klyngernes gruppering i forhold til hinanden er angivet med bogstaverne A, B og C. Hvis nogle klynger er signifikant forskellige (efter en Duncan gruppering med $p=0.1$) så er det angivet med forskellige bogstaver.

hov (f.eks. EDB-programmer og bogforlag). Endelig er der også en gruppe virksomheder der producerer i Danmark for derved at få adgang til forskellige offentlige kontrakter (f.eks. producenter af elektriske anlæg og asfalt). Det er således karakteristisk for virksomhederne i denne klynge, at de af forskellige grunde er nødt til at producere i Danmark for, at kunne erobre en tilfredsstillende markedsandel på det danske marked. Det betyder, at de kun producerer i Danmark i det omfang det er nødvendigt, for at få den maksimale markedsandel. Derfor har virksomhederne i denne klynge også en meget høj andel af rent videresalg af produkter fra den øvrige koncern, og meget lidt eksport ud af Danmark (kun 22,7% af omsætningen, hvoraf over 40% er koncern-intern eksport).

Produktions-klyngen er primært kendetegnet ved en meget høj eksportandel (i gennemsnit

eksporteres 74,4% af omsætningen), både i form af koncern-intern eksport og selvstændig eksport udenom koncernen, samt en høj andel af faglærte arbejdere (i gennemsnit er 26,9% af de ansatte faglærte arbejdere). F&U-niveauet ligger et godt stykke under forskningsklyngens niveau, men stadigvæk noget højere end niveauet for markedsklyngen. Branchemæssigt koncentrerer produktionsklyngen sig også indenfor brancher, hvor fleksibilitet og evnen til at gennemføre konstante produktfornyelser er vigtige. Det er tekstil-, træ- og møbelindustri, metalvarer, maskin- og transportmiddelindustri.

Virksomhederne i produktionsklyngen erhverves primært på grund af deres produkt- og produktionsteknologiske viden, formentlig hyppigst det sidste. Disse karaktertræk slår igennem i form af en meget høj andel af faguddannet arbejdskraft kombineret med en

mellemposition i forhold til markeds- og forskningsklyngen med hensyn til F&U-intensitet og andel ingeniører. Samtidig afspejles den unikke kompetence, der besiddes af disse firmaer, i deres høje eksport-andel på tre fjerdedele af omsætningen, hvoraf langt størstedelen er selvstændig eksport udenom koncernen.

Forskningsklyngen kendetegnes ved at F&U-intensiteten er væsentlig højere end hos de to andre klynger. Derimod er forskningsklyngen mindre eksport-intensiv end produktionsklyngen. Eksport-andelen for forskningsklyngen er meget tæt på gennemsnittet for alle tre klynger. Det er således en type virksomheder som i vid udstrækning baserer sin viden generering på formel F&U-aktivitet. Branchemæssigt koncentrerer klyngen sig indenfor brancher, der er kendetegnet ved en skarp international konkurrence og hvor forskning er væsentlige konkurrenceparametre. Det er tele-, måleinstrument-industri, softwarebranchen og underbrancher af kemisk industri.

Virksomhederne i forskningsklyngen erhverves primært, fordi de er i besiddelse af en F&U-kapacitet, der er opnået gennem formelle F&U-aktiviteter. Men samtidig viser nogle af virksomhederne i forskningsklyngen sig også at have nogle fællestræk med virksomhederne i markeds-klyngen i form af såvel et relativt stort salg i Danmark og som et relativt stort videresalg af koncernens øvrige produkter. For denne gruppe af virksomheder er det således kombinationen af F&U-kapacitet og markeds-andel på det danske marked der erhverves.

3. Analyse af vækstforløbet efter opkøb

Den afgørende forskel imellem de tre klynger af udenlandsk ejede virksomheder består i, at mens motivet for den udenlandske koncern ved opkøb af produktions- og forskningsorienterede virksomheder er, at erhverve noget den ikke har selv i forvejen, så erhverves

markedsorienterede virksomheder med det primære formål at fremme salget af koncernens produkter på det danske (eller skandinaviske) marked.

De produktions- og forskningsorienterede virksomheder besidder således nogle værdifulde kompetencer, som er forskellige fra de kompetencer, der findes andre steder i koncernen, mens de markedsorienterede virksomheders væsentligste kompetence er deres kendskab og nærhed til det danske marked.

Den udenlandske koncern vil kun kunne udnytte virksomhedernes centrale kompetencer så længe de løbende udvikles. De hertil krævede investeringer må i vid udstrækning ske i de pågældende virksomheder selv, da kompetencerne kun vanskeligt kan overføres til andre selskaber i koncernen. Koncerntilhørsforholdet forventes derfor at medføre en yderligere udbygning af de værdifulde kompetencer som danner grundlaget for især produktions- og forskningsvirksomhedernes konkurrencemæssige fordele, hvorfor det også forventes at deres vækstforløb efter opkøbet vil være mere positivt end blandt markeds-klyngens virksomheder.

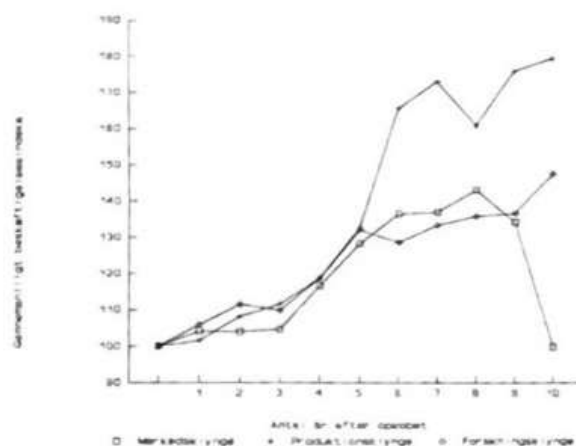
Der kan således opstilles følgende hypotese:

Virksomhederne i produktions- og forskningsklyngen vil have et mere positivt vækstforløb efter den udenlandske overtagelse end virksomhederne i markeds-klyngen.

Denne hypotese belyses med udgangspunkt i beskæftigelsesudviklingen for de enkelte virksomheder. Blandt de 70 virksomheder som er opkøbt i perioden fra 1975-89 er der 60 virksomheder, hvor det har været muligt at indsamle sammenlignelige beskæftigelsesoplysninger for perioden efter opkøbet. Antallet af år siden overtagelsen, hvor der foreligger oplysninger, varierer fra 4 år til 15 år.

I figur 1 er gengivet det gennemsnitlige beskæftigelsesindeks (overtagelsesåret = 100) for virksomhederne i de tre klynger i årene efter overtagelsen.

Figur 1. Det gennemsnitlige beskæftigelsesindeks for de tre klynger i årene fra 1 år til 10 år efter overtagelsen (indeks = 100 i overtagelsesåret).



Figuren indikerer klart, at der er tale om korrelation mellem beskæftigelsesindekset fra år til år (autokorrelation), hvilket er meget almindeligt for tidsrækker som denne. Dette har som konsekvens, at datamaterialet ikke kan testes ved en lineær regressionsanalyse. Sammenhængen mellem beskæftigelsen og tiden (antal år efter opkøbet) for hver af de 60 virksomheder er istedet estimeret i en 1. ordens autoregressiv model⁴. Den estimerede model har formen:

$Beskæftigelsen = k + a \times \text{antal år} + \text{Autoregressivt fejleled}$

hvor responsvariablen er det årlige beskæftigelsesindeks, k et konstantled, a en parameter der udtrykker sammenhængen mellem tid og beskæftigelse i de opkøbte virksomheder, mens det sidste led er et autoregressivt fejleled. Formålet med estimationen er at bestemme parameteren a , der angiver den årlige

vækst-rate for hver virksomhed, efter korrigeret for autokorrelation.

For at teste hypotesen om et differentielt vækstforløb mellem virksomhederne i de tre klynger er der gennemført en tosidig variansanalyse. Variansanalysen belyser, hvorvidt de fundne forskelle i beskæftigelsesudviklingen mellem virksomhederne i de tre klynger er signifikante eller blot tilfældige variationer. Resultatet af denne test er gengivet i tabel 2.

Det fremgår at den gennemsnitlige årlige vækst ligger højest for virksomhederne i produktionsklyngen, hvor den er 3,6% om året, mens virksomhederne i markeds-klyngen ligger lavest med en årlig vækst på -0,4%, og virksomhederne i forskningsklyngen ligger midt imellem med en årlig vækst på 1,9%.

Analysen viser endvidere, at væksten blandt produktionsklyngens virksomheder er signifikant højere end blandt markeds-klyngens virksomheder, mens væksten blandt forskningsklyngens virksomheder ikke adskiller sig signifikant fra de øvrige virksomheders vækst.

Analysen bekræfter således hypotesen om, at der er signifikante forskelle i vækstforløbet efter opkøbet mellem virksomhederne i de tre klynger. En forklaring på disse forskelle i vækstforløbet kan være at kompetencegrundlaget er forskelligt i de tre klynger før overtagelsen, samt at der sker en yderligere specialisering indenfor virksomhedens kernekompetence efter overtagelsen (for yderligere diskussion af dette se Valentin og Pedersen 1993).

Tabel 2. Variansanalyse af parameterværdien for sammenhængen mellem beskæftigelse og tid (årlig vækst) for de opkøbte virksomheder.*

	Produktionsklynge	Forskningsklynge	Markedsklynge
Årlig vækst (gennemsnit)	3.60 (A)	1.94 (A,B)	- 0.48 (B)

* Klyngernes gruppering i forhold til hinanden er angivet med bogstaverne A, B og C. Hvis nogle klynger er signifikant forskellige (efter en Duncan gruppering med $p=0.1$) så er det angivet med forskellige bogstaver.

Det fremgår, at virksomhederne i produktionsklyngen har et væsentligt mere positivt vækstforløb end virksomhederne i de to øvrige klynger. Derimod er det overraskende at forskningsklyngens vækstforløb ikke afgørende skiller sig ud fra markedsklyngens vækstforløb (det er først ca. 9 år efter opkøbet, der kan spores signifikante forskelle jvf. figur 1). Analysen kan således kun delvist bekræfte hypotesen. Den bekræftes for produktionsklyngens, men ikke for forskningsklyngens vedkommende.

En mulig forklaring på at virksomhederne i produktionsklyngen tilsyneladende har haft større gavn af den udenlandske overtagelse end virksomhederne i de to andre klynger kan være, at virksomhederne i produktionsklyngen typisk er mindre og mellemstore virksomheder, der ofte har udviklet en unik produkt- eller procesteknologisk kompetence, men som har svært ved at udnytte hele sit salgspotentiale på de internationale markeder. I disse tilfælde vil en udenlandsk koncern kunne styrke virksomhedens konkurrenceevne væsentligt ved at overlade virksomhedens udenlandske salg til koncernens internationale salgsskemat og tilføre generel ledelseskompetence til virksomheden, således at den bliver bedre til at udnytte sine styrkepositioner⁵. Dette vil på én gang give virksomheden mulighed for at koncentrere sig om sin stærke side, det tekniske produktions- og udviklingsorienterede, samtidig med at andre koncernselskaber kompenserer for virksomhedens

svage sider, så det bliver muligt at udnytte det internationale salgspotentiale.

Det noget ringere vækstforløb blandt forskningsklyngens virksomheder end blandt produktionsklyngens virksomheder kan muligvis forklares med, dels at forskningsklyngens kompetencer er mere formaliserede og overførbare til den øvrige koncern, og dels at flere af virksomhederne i forskningsklyngen er ejet af store koncerner, der konkurrerer i brancher domineret af få globale virksomheder (f.eks. forbrugerelektronik, telemateriel og softwarebranchen), der anlægger et mere globalt syn på aktiviteterne i de enkelte lande, og som i mindre grad baserer sine dispositioner på den enkelte virksomheds specifikke kompetencer og vækstmuligheder. Det globale syn som de udenlandske koncerner anlægger på deres aktiviteter fører undertiden til, at visse aktiviteter overføres fra de mere nationalt orienterede datterselskaber og samles i nogle regionale centre, hvorved man bl.a. kan udnytte stor-driftsfordele m.m.⁶

Det fremgår endvidere af figur 1, at vækstforløbet er relativt ens for de tre klynger i de første år 5 år efter opkøbet, hvorefter især produktionsklyngens virksomheder skiller sig ud.

I de første 3 år efter opkøbet sker der en meget begrænset stigning i beskæftigelsesindekset for alle tre klynger, hvilket formodentlig kan forklares med, at den nye ejer

indleder med at omstrukturere og rationalisere virksomheden, således at virksomhedens styrkepositioner bliver yderligere styrket, mens andre aktiviteter indskrænkes. I denne periode er væksten ret begrænset, fordi der både tilføres og afvikles nye aktiviteter.

4. Politiske implikationer

Denne analyse har en række politiske implikationer, der er særlig relevante i relation til de mange initiativer, der er taget i de senere år for at tiltrække udenlandske investeringer til Danmark (bl.a. Erhvervsministeriets initiativer i Japan, USA, Storbritanien og Frankrig samt Copenhagen Capacity's aktiviteter for at tiltrække investeringer til hovedstadsområdet).

For det første er en vigtig præmis for disse initiativer, at størstedelen af de udenlandske investeringer kommer i form af opkøb af eksisterende danske virksomheder. Disse opkøb foretages primært for at erhverve nogle firmaspecifikke kompetencer fra virksomheder, der er beliggende i Danmark, og kun i meget begrænset omfang for at erhverve adgang til nogle lokaliseringsspecifikke faktorer i Danmark. Når de udenlandske koncerner vælger at opkøbe danske virksomheder, er det oftest fordi de har fået godt kendskab til den danske virksomhed på de internationale markeder, hvor de typisk har været konkurrenter, leverandører eller haft andre former for relationer. Den lokaliseringsspecifikke faktor, som synes at have størst betydning for de udenlandske investeringer i Danmark, er adgangen til det danske marked (eller det skandinaviske marked og i fremtiden måske Østersø-markedet). Det faktum, at de udenlandske investeringer primært foretages for at erhverve nogle konkrete firmaspecifikke kompetencer, betyder i sin yderste konsekvens, at den bedste måde at fremme de udenlandske investeringer i Danmark er at styrke kompetencerne i de danske virksomheder og at hjælpe dem ud på de internationa-

le markeder, således at de der kan finde nationale samarbejdspartnere.

For det andet er de virksomheder, der bliver opkøbt af udenlandske ejere ikke en stor homogen gruppe, der følger samme udviklingsmønster. Der er tværtimod flere forskellige typer af udenlandsk ejede virksomheder, der har hver sin konsistente profil. I analysen er der blevet identificeret tre grundtyper af opkøbte virksomheder: Markeds-, produktions- og forskningsklyngen. De tre klynger er kendetegnet ved, at de gennemløber forskellige kumulative vækstforløb efter overtagelsen, der hver især har forskellige velfærdsmæssige effekter. Nogle udenlandske opkøb fører til, at der overføres ressourcer fra koncernen til den danske virksomhed, således at denne kan generere en ny og forstærket vækst, mens andre fører til, at den danske virksomhed bliver væsentligt indskrænket i sine strategiske handlemuligheder (f.eks. hvis den kun må sælge på det danske marked). Analysen viser, at det er meget afgørende for virksomhedernes udviklingsmuligheder, hvorvidt virksomheden opkøbes med det formål at tilføre den udenlandske koncern nogle aktiver, den ikke selv var besiddelse af (diversifikation) eller om opkøbet primært har til formål at erhverve den danske virksomheds markedsandele (horisontal investering).

For det tredje vil de velfærdsmæssige effekter af de udenlandske opkøb afhænge af, hvordan den danske virksomhed på længere sigt positionerer sig indenfor den udenlandske koncern. I diskussionen af de velfærdsmæssige effekter af udenlandske erhvervsinvesteringer overses det ofte, at der indenfor de store koncerner er en konstant konkurrence mellem de enkelte datterselskaber om hvem der skal udbygges og hvem der skal indskrænkes. I flere af de udenlandske koncerner er der fx. interne markeder, hvor de koncernforbundne selskaber byder på forskellige projekter. For at sikre de optimale velfærdseffekter af de

udenlandske investeringer er det derfor ikke nok, at få dem her til Danmark. De udenlandsk ejede virksomheder må også styrkes i den konkurrenceinterne konkurrence.

Alt i alt synes den bedste måde at tiltrække udenlandske investeringer til Danmark og at få de optimale velfærdseffekter ud af investeringerne, at være en generel styrkelse af konkurrenceevnen for de danske virksomheder (uanset ejerskab), og herunder især en styrkelse af deres kompetencegrundlag og innovationsevne.

Noter

1. En anden faktor af stor betydning for virksomhedens udvikling er dens kompetencebase. Betydningen af udenlandsk ejerskab for opgraderingen af virksomhedens kompetencer er belyst af artiklens forfattere i Valentin og Pedersen 1993.
2. For yderligere beskrivelse af den samlede database se Valentin og Pedersen 1993.
3. Det blev samtidig tilstræbt, at opnå en grundlæggende typeopdeling ud fra så få og enkle kendetegn som muligt og først i de efterfølgende skridt i dataanalysen at undersøge om yderligere virksomhedskendetegn fordeler sig systematisk på de identificerede klynger.
4. Den autoregressive model er en udbygning af den lineære regressionsmodel, hvor der tilføjes en (eller flere) autokorrelations-parameter, der opfanger autokorrelations-effekten, således at de øvrige parametre i modellen bliver renset for autokorrelation.
5. Dette er et scenario vi har fået bekræftet gennem flere case-studier af danske virksomheder der er blevet opkøbt af udenlandske koncerner.
6. Eksempler på dette findes bl.a. indenfor mobiltelefonbranchen, hvor Philips og Motorola i 70'erne og 80'erne lagde væsentlige produktions- og udviklingsaktiviteter i Danmark, mens de i 90'erne har flyttet disse til andre europæiske datterselskaber, fordi der er sket et teknologiskift væk fra det nordiske NMT-system og over til det europæiske GSM-system.

Referencer

- Dunning, J. H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. London: Allen and Unwin
- Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19;1-31
- Dunning, J. H. (1992). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading, MA: Addison-Wesley
- Valentin, F. og Pedersen, T. (1993). *Udenlandsk ejet industri i Danmark – Virksomhedsprofiler og udviklingsmønstre*. Kbh.: Industri- og Handelsstyrelsen