



BELGA

De Belgische bonus

Belgische multinationals behandelen hun eigen hoofdzetel en vestigingen beter dan hun buitenlandse. Voor de werkgelegenheid hier is het dus jammer wanneer die bedrijven overgaan in buitenlandse handen.

Het is een lange reeks en ze is niet onbekend. Meet-technologiebedrijf Metris, overgenomen door Nikon, wordt niet langer vanuit Leuven maar vanuit Japan bestuurd. De beslissingen over Fortis Bank vallen tegenwoordig in Parijs in plaats van in Brussel. Idem dito voor elektriciteitsproducent SPE, sinds de verkoop aan EDF. Distrigas is nu Italiaans. En zelfs een Belgisch kroonjuweel als Stella heeft nu zijn hoofdkwartier in New York.

Internationale economische studies gaven eerder al aan dat er zoiets als een ‘tewerkstellingsbonus’ bestaat: bedrijfsvestigingen die zich dicht bij hun hoofdzetel bevinden, lopen minder kans op ontslagen en worden ook minder snel verkocht wanneer het slecht gaat. Ook de redenen voor die ‘bonus’ zijn bekend. De specialisaties en competenties van die vestigingen sluiten meer aan bij wat in de

hoofdzetel gebeurt. Het management van die vestigingen onderhoudt nauwere relaties met het hoofdkwartier en kan dus beter inspelen op allerlei ontwikkelingen. En ook is massaal ontslaan nu eenmaal moeilijker in de regio waar je als bedrijf je wortels hebt.

De Leuvense economen Filip Abraham en Joep Konings hebben deze elementen nu onderzocht voor Belgische bedrijven, vanuit de vraag: is het een bonus voor onze vestigingen dat hun hoofdzetel zich in België bevindt? Ze gingen daarvoor de werkgelegenheidsevolutie na tussen 1996 en 2005 bij 447 Belgische multinationale bedrijven, met samen 3020 vestigingen over heel Europa. Een kleine helft van die vestigingen bevindt zich in België en nog eens 40 procent ligt in Frankrijk, Nederland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Het antwoord op de vraag is onduidelijk: ja. De hoofdzetels dragen gemiddeld

STELLA

Belgisch kroonjuweel heeft hoofdkwartier in New York.

2,5 procent per jaar meer bij tot de jobcreatie dan de andere vestigingen. Dus: kennen de filialen een werkgelegenheidsgroei van 2 procent, dan groeit de gemiddelde hoofdzetel met 4,5 procent. Omgekeerd treffen herstructureringen de hoofdzetel substantieel (4,4 procent) minder dan de andere vestigingen: ook Belgische multinationals saneren dus eerder in hun filialen dan in hun hoofdkwartier. Het valt overigens op dat beide fenomenen veel sterker spelen in industriële bedrijven dan in de dienstensector of in de bouw: in de industrie kan het

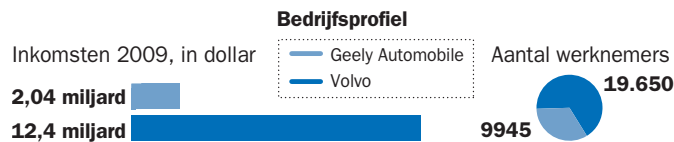
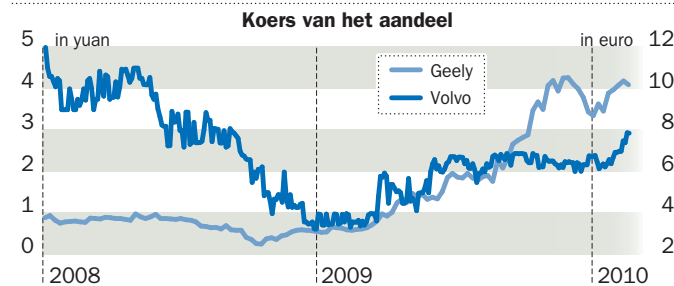
hoofdkwartier tot 7,3 procent sterker groeien dan de filialen en het verschil bij herstructureringen loopt op tot 8,6 procent. Ten slotte is er ook een opvallend verschil tussen de filialen onderling, naargelang de afstand tot de hoofdzetel: in tijden van expansie groeien de verderaf (500 km) gelegen vestigingen sterker dan de filialen in België. Maar als er gesaneerd moet worden, zijn die verre filialen ook de grootste slachtoffers.

De Leuvense economen concluderen dat het de werkgelegenheid ten goede zou komen indien de overheid maatregelen zou treffen om de uittocht van Belgische hoofdkwartieren tegen te gaan. Ze moet daarbij wel mikken op gezonde bedrijven. Met het ‘verankeren’ van slecht presterende bedrijven is niemand gebaat.

— Luc Baltussen

Volvo wordt Chinees

De Chinese autoproducent Geely koopt het noodlijdende Volvo voor 1,3 miljard euro over van de Amerikaanse constructeur Ford. Voor China gaat het om de grootste buitenlandse overname in de autosector.



GEELY Zhejiang Geely, dat personenauto's produceert via Geely Automobile Holdings in Hongkong, is op basis van de verkoopcijfers van 2009 de tiende autobouwer van China.

VOLVO Volvo maakte de laatste keer winst in 2005, sindsdien is het verliesgevend. De belangrijkste fabrieken staan in Zweden en België (Gent). Het heeft ook al productie-eenheden in China, Maleisië en Thailand.

Bron: Thomson Reuters