

Bogen er en doktordisputats, og det konstateres, at virksomhedsovertagelser og fusioner er et resultat »af mulighedernes spil og situationsbestemte strategier. Det kan bl.a. forklares ved den specielle ejer- og kapitalmarkedsstruktur i Danmark, der kun i få tilfælde gør det muligt at overtage virksomheder ved åbne tilbud til aktionærerne på fondsbørsen. De virksomheder der helt eller delvist sælges til andre, har som hovedregel et overlevelseshproblem på kort eller lang sigt. Og det er hyppigst et generationsskifteproblem, der løses igennem en virksomhedsovertagelse« (side 114). Det siges endvidere, at fusionerne siden starten af 60'erne ikke har ændret virksomhedskoncentrationen i dansk industri, og der er heller ikke opstået nye monopoler. Men de mange opkøb og fusioner »har sandsynligvis forøget kapital- og magtkoncentrationen« (side 248). Forfatteren foreslår, at der gennemføres »empiriske undersøgelser af koncernkoncentrationen, dels for at få branchespredningen inden for industrien nærmere belyst, dels for at få undersøgt kapital- og magtkoncentrationen mere systematisk« (side 248), og han undrer sig over, at det empiriske grundlag ikke for længst er tilvejebragt.

Finn Valentin og T. Pedersen: »Udenlandsk ejet industri i Danmark – virksomhedsprofiler og udviklingsmønstre«, Industri- og Handelsstyrelsen, (nu Erhvervsfremme Styrelsen), Notatserie nr. 9, 1993, 47 sider.

Analysen skønner, at der findes 2.150 udenlandsk ejede virksomheder med 130.000 ansatte, svarende til 9-10% af alle ansatte i den private sektor, hvilket skulle være en relativt beskeden del, sammenlignet med andre små åbne økonomier (Irland, Holland, Belgien, Grækenland med 15-30% udenlandsk ejede virksomheder). Analysen, som bygger sine konklusioner på en spørgeskemaundersøgelse (1989/90), belyser alene de udenlandsk ejede industrivirksomheder. Disse havde i gennemsnit haft 238 ansatte; knap 75% har under 250 ansatte, kun godt 10% har mere end 500 ansatte. Virksomhederne er relativt avancerede, og deres forsknings- og udviklingsintensitet er cirka den dobbelte af den danske industri som helhed. De udenlandske erhvervsinvesteringer steg kraftigt i sidste halvdel af 80'erne og toppede i 1989; mere end ¼ af de udenlandske etableringer er efter 1980 sket ved overtagelse af bestående virksomheder – i modsætning til

60'erne og 70'erne, hvor der var tale om cirka halvdelen – mens resten er egentlige nyetableringer. De udenlandske investeringer har »dermed ikke direkte jobskabende virkninger« på kort sigt (side 5). Det er karakteristisk, at virksomhederne er centreret mod afsætning på det danske hjemmemarked; »halvdelen af virksomhederne afsætter mere end 50% af omsætningen i Danmark« (side 5). Især er afsætning til det danske marked markant større for de nordisk ejede virksomheder i Danmark. Springbrætfilosofien om, at Danmark skulle være interessant som platform til det øvrige EU-marked, kan altså ikke bekræftes. Man formoder, at når etableringsmotivet er adgangen til det danske hjemmemarked, er dette også årsagen til den beskedne tiltrækningskraft, Danmark har på udenlandske investeringer, det danske markedsvolumen taget i betragtning.

Analysen kan være interessant ud fra et magtperspektiv, hvad angår spørgsmålet om disse virksomheder handler selvstændigt, eller om handlingsmønsteret dikteres fra koncernhovedkvarteret. Man taler i den forbindelse om vertikale, horisontale eller urelaterede forbindelser mellem dattervirksomheder og moderselskab; dette sammenholdes igen med, om virksomhederne er »markedsorienterede« (primært forsyning af det danske marked), som er fortrinsvis vertikalt (underordnet) forbundet med koncernen, »forskningsorienterede«, som ofte indgår i horisontale netværk (relativt uafhængige) eller »produktionsorienterede« virksomheder, som er det mest selvstændige og i øvrigt mest eksportorienterede.

Christian Estrup: »Udlandets overtagelser af virksomheder i Danmark – en empirisk undersøgelse af udviklingen siden 1975«, Handelshøjskolens Forlag, 1989, 255 sider.

Bogen er den trykte udgave af forfatterens doktordisputats fra 1988 med den mere dækkende titel »Ejerskifter i dansk erhvervsliv siden 1975«, da analysen behandler såvel danske som udenlandske virksomhedsovertagelser samt danske koncerners udenlandske virksomhedsopkøb 1975-1984; analysen medtager altså ikke den stærke vækst i de udenlandske opkøb i slutningen af 80'erne, som var domineret af nordiske kapitalers opkøb, især motiveret af afsætning på det danske hjemmemarked, og denne ændrede udvikling afspejler sig ikke i analysens konklusioner. Det konkluderes bl.a.,