

Kartelvorming in topsectoren

De rijkdom van de Nederlandse Gouden Eeuw was gebaseerd op monopolies. In beginsel waren Nederlanders alleen bereid handelsroutes te openen indien een monopolie gewaarborgd was. Heel verstandig, want met marktmacht verdien je meer. Historische tradities zijn taai. Tot begin jaren negentig gold volgens De Jong (1990) dat Nederland een kartelparadijs was.

Daarna kwam er echter groeiende druk door de Europese Commissie om mededingingsbeleid te ontwikkelen. Er was wel wat verzet, zoals de verdediging van het Nederlandse corporatisme door Van Waarden (1995), maar dit kon het nieuwe beleid niet tegenhouden: "het moest van Brussel". Toch was het duidelijk dat Nederland hier iets opgedrongen kreeg dat niet paste bij nationale tradities en gevestigde belangen. Het is dan ook niet verrassend dat binnen de nationale cultuur achterdeurtjes gevonden werden om het nieuwe beleid te ontdoen van de scherpe kantjes.

De nieuwe strategie van Minister Verhagen met betrekking tot topsectoren vereist dat partijen die zouden moeten concurreren, met elkaar om de tafel gaan zitten. Er moet binnen de topsectoren intensief worden gecommuniceerd over een gezamenlijke innovatiestrategie. Zo ontstaan vertrouwensrelaties. Sterk onderling vertrouwen is de beste basis om op een subtiele (en juridisch lastig te bewijzen) manier samen te spannen. Bij goed onderling vertrouwen werkt de informele overeenkomst. Binnen de topsectoren wordt het dus straks weer "concurreren" in de beste Hollandse tradities.

In dit verband is het opmerkelijk dat de topsectorenstrategie nationaal is opgezet, terwijl veel onderzoek juist erop wijst dat een regionale invalshoek meer vruchten kan afleveren. Al in de negentiende eeuw hebben economen gezien dat verwante bedrijven de neiging vertonen zich in bepaalde regio's, de *industrial districts*, te concentreren (Marshall, 1890). Binnen deze regio's profiteert men van agglomeratie-externaliteiten (Krugman, 1992). Het blijkt telkens weer dat innovatieve kennis groeit door interactie tussen actoren uit verschillende, maar gerelateerde, sectoren in regionale clusters (WRR, 2008). Ook Nederland heeft specifieke regio's die een veel vruchtbaarder broedplaats van innovaties zijn dan andere (Brouwer *et al.*, 1999). Van der Panne (2004) laat zien dat er significante concentraties zijn van innovatieve uitvinder-bedrijven in de buurt van Nederlandse universiteiten en hbo-instellingen. Dit is maar een greep uit een veel grotere literatuur met soortgelijke strekking. Waarom kiest politiek Den Haag dan bij de topsectoren zo nadrukkelijk voor een landelijke aanpak? Deze keuze lijkt vooral ingegeven door goed lobbywerk uit het bedrijfsleven. Dat wil bij afspraken over marktsegmenten en prijzen niet regionaal, maar landelijk samenspannen. Anders levert het te weinig op.

In een Nederlandse supermarkt kost een krat bier nog altijd rond de elf euro. Hetzelfde krat van een Duitse producent kost ongeveer de helft, terwijl de kwaliteit er niet minder is. Er was in 1997 een Brusselse boete wegens kartelvorming door Heineken, Grolsch, Bavaria en het Nederlandse deel van het Belgische Inbev. Sindsdien zijn de Nederlandse bierprijzen echter niet omlaag

gegaan. Hoe kan dat? De brouwers moeten goed verdienen om de kartelboete te kunnen betalen. Kennelijk is het politieke klimaat in Nederland zodanig dat men zich veilig voelt.

De enige troost in deze tijden komt van Joseph Schumpeter die in 1942 de hypothese opperde dat marktmacht juist goed is voor innovatie. Innovaties zijn immers riskant en er zijn veel vaste en verzonken kosten mee gemoeid. Verliezen met geflopte projecten kunnen hoog oplopen. Monopoliewinsten zijn dan mooi meegenomen. Gezien de hoge faalkansen bij innovaties is het voor de beslissers in de topsectoren ook wel zo aangenaam dat straks de onzekerheid vermindert door solide afspraken over markten en prijzen. De beroemde hypothese van Schumpeter is en blijft echter controversieel. Liberale walrasiaanse economen hadden er altijd al hun twijfels over. Nu is er wel wat empirische ondersteuning voor de hypothese van Schumpeter, maar ook schumpeteriaanse economen komen er niet omheen toe te geven dat de bewijsvoering niet overdonderend is (Scherer, 1992). Zouden ze bij het Ministerie van EL&I in de strijd tussen walrasiaanse en schumpeteriaanse economen desondanks de kant van de laatsten hebben gekozen?

LITERATUUR

- Brouwer, E., H. Budil-Nadvornikova en A. Kleinknecht (1999) *Are urban agglomerations a better breeding place for product innovation? An analysis of new product announcements*. *Regional Studies*, 33(6), 541-549.
- Jong, H.W. de (1990) *Nederland: het kartelparadijs van Europa?* *ESB*, 75(3749), 244-248.
- Krugman, P. (1992) *Geography and trade*. Cambridge: MIT Press.
- Marshall, A. (1890) *Principles of economics*. Londen: Macmillan.
- Panne, G. van der (2004) *Entrepreneurship and localized knowledge spillovers. Evidence from 398 Innovators*. Academisch proefschrift, TU Delft.
- Scherer, F.M. (1992) *Schumpeter and plausible capitalism*. *Journal of Economic Literature*, 30(3), 1416-1433.
- Schumpeter, J.A. (1942) *Capitalism, socialism and democracy*. New York: McGraw-Hill.
- Waarden, F. van (1995) *Breekt Nederland zijn dijken door?* *ESB*, 80(3993), 52-57.
- WRR (2008) *Innovatie vernieuwd. Opening in viervoud*. Amsterdam: University Press.

ALFRED KLEINKNECHT

Hoogleraar economie van innovatie aan de Technische Universiteit Delft