

# De zoektocht naar institutionele voordelen als drijfveer voor Indiase uitgaande FDI

Een toetsing van de Eclectic Theory van Dunning

**Madelein van der Hout**

R0377880

Masterproef aangeboden tot  
het behalen van de graad

MASTER IN DE HANDELSWETENSCHAPPEN

Promotor: Dr. E. Verwaal

Academiejaar 2014-2015



# Inhoud

|  |            |
|--|------------|
| <b>Inleiding</b> .....                                       | <b>4</b>   |
| <b>1 Literatuurstudie</b> .....                              | <b>5</b>   |
| 1.1 <i>Foreign Direct Investment</i> .....                   | 5          |
| 1.2 <i>Dunning</i> .....                                     | 6          |
| 1.3 <i>Instituties</i> .....                                 | 8          |
| <b>2 Data &amp; methodologie</b> .....                       | <b>9</b>   |
| 2.1 <i>Centrale doelstelling &amp; onderzoeksvraag</i> ..... | 9          |
| 2.2 <i>Methode</i> .....                                     | 10         |
| 2.3 <i>Respondenten</i> .....                                | 11         |
| <b>3 Resultaten</b> .....                                    | <b>12</b>  |
| 3.1 <i>Within casestudie</i> .....                           | 12         |
| 3.1.1 Case A.....  | 12         |
| 3.1.2 Case B.....  | 13         |
| 3.1.3 Case C.....  | 13         |
| 3.2 <i>Cross-casestudie</i> .....                            | 14         |
| 3.2.1 (Natuurlijke) bronnen.....                             | 14         |
| 3.2.2 Nieuwe markten.....                                    | 14         |
| 3.2.3 Efficiëntie zoeken.....                                | 14         |
| 3.2.4 Strategisch (gecreëerde) activa.....                   | 15         |
| 3.2.5 Instituties.....                                       | 15         |
| 3.3 <i>Waarnemingen</i> .....                                | 16         |
| <b>4 Conclusie</b> .....                                     | <b>17</b>  |
| 4.1 <i>Algemene conclusies</i> .....                         | 17         |
| 4.2 <i>Discussie &amp; implicaties</i> .....                 | 17         |
| 4.2.1 Implicaties.....                                       | 19         |
| 4.3 <i>Beperkingen</i> .....                                 | 20         |
| <b>Bibliografie</b> .....                                    | <b>201</b> |
| <b>Bijlage 1 Interview (Nederlands)</b> .....                | <b>B.1</b> |
| <b>Persartikel</b> .....                                     | <b>B.3</b> |

## **Abstract**

Binnen de kaders van dit onderzoek wordt gekeken of instituties een drijfveer zijn voor bedrijven uit India om in Nederland te investeren. Tegelijkertijd wordt er gekeken of de Eclectic Theory van Dunning instituties als aanvulling behoeft. Dit is het eerste onderzoek welke zich richt op instituties als beweegreden voor Indiase bedrijven om in Nederland te investeren. Dit onderzoek geeft een inzicht welke een basis biedt voor aanvullend onderzoek. De data met betrekking tot dit onderzoek is verkregen via diepte-interviews en is door middel van een within casestudie en cross-casestudie verwerkt. Hieruit is gebleken, dat de zoektocht naar nieuwe markten, efficiëntie en institutionele voordelen drijfveren zijn voor bedrijven uit India om in Nederland te investeren.

## **Dankwoord**

Allereerst richt ik mijn dankwoord graag aan mijn promotor Dr. E. Verwaal. Ik wil hem bedanken voor zijn ondersteuning en feedback gedurende de uitvoering van dit onderzoek. Daarnaast wil ik Dr. A. Tuinman bedanken voor zijn inzichten vanuit India. Verder wil ik alle bedrijven en instanties bedanken die hebben deelgenomen aan dit onderzoek. Tot slot wil ik alle mensen uit mijn nabije omgeving bedanken, die mij hebben gesteund tijdens het uitvoeren van dit onderzoek, met in het bijzonder B. van den Reek.

## Inleiding

Het behoeft geen betoog dat het belang van India voor de wereldeconomie door de jaren heen is toegenomen. Binnen Europa profiteert vooral Nederland van de uitgaande 'Foreign Direct Investment' van India, hierna te noemen FDI (Khan, 2012). In 2014 stroomde 28,8% van de totale Indiase uitgaande FDI naar of via Nederland (Khan, 2012). Volgens dit rapport vestigen Indiase bedrijven niet alleen in Nederland maar gebruiken zij het land ook als poort naar de rest van Europa toe. Ook de Indiase Ambassade in Den Haag bevestigt het belang van de bilaterale handel en investeringen tussen India en Nederland (Embassy of India, 2015).

Ondanks het grote potentieel van India blijft het volk lijden aan armoede en kunnen de meesten geen gebruik maken van basisvoorzieningen (Schwab & Salsa-i-martin, 2014; Tiwari, 2009). De instituties blijven achter, terwijl het land doorgroeit. Al jaren is er een gat tussen de evoluerende instituties in Nederland en de achterblijvend instituties in India.

Het is erg opvallend dat de instituties in India achter blijven, terwijl er volgens the Global Competitiveness Report 2014-2015 van Schwab et al. (2014) gesteld kan worden dat instituties erg belangrijk zijn voor India. Zij onderscheiden in dit rapport vijf verschillende fasen van ontwikkeling waar landen zich in kunnen bevinden: factor gedreven (1), transitie van factor gedreven naar efficiëntie gedreven (2), efficiëntie gedreven (3), transitie van efficiëntie gedreven naar innovatie gedreven (4) en innovatie gedreven (5). Volgens het rapport behoort India tot de eerste fase en is het hiermee een factor gedreven economie. Factor gedreven economieën concurreren volgens dit rapport op basis van factorbeschikbaarheden, primair ongeschoolde arbeiders en natuurlijke hulpbronnen en bedrijven concurreren op basis van prijs en verkopen basisproducten of grondstoffen. Het behoud van het concurrentievermogen is op de eerste plaats afhankelijk van het functioneren van de openbare en particuliere instellingen, gevolgd door een goed ontwikkelde infrastructuur (Schwab et al., 2014). Vervolgens blijkt het voor een factor gedreven economie als India belangrijk dat een stabiele macro-economische omgeving en gezonde werknemers, die tenminste basisonderwijs hebben gevolgd, aanwezig zijn (Schwab et al., 2014).

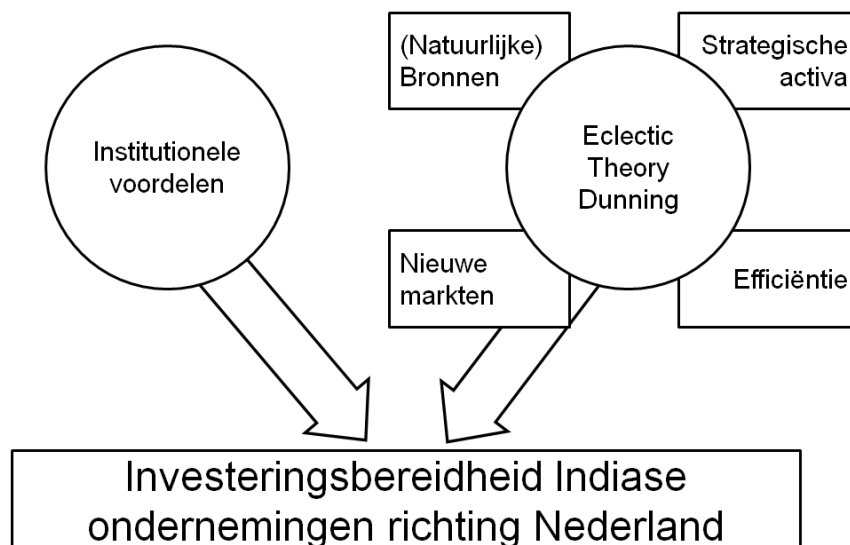
Pradhan (2004) onderzocht eerder al FDI vanuit India vanuit het standpunt van het belang van bedrijfsspecifieke factoren (zoals leeftijd, omvang, R&D-intensiteit, vaardigheidsintensiteit en exportoriëntatie) bij de verklaring van Indiase FDI uitstromen. Hij concludeert dat onder andere leeftijd, omvang, 'in-house'-technologie en productdifferentiatie een verklarende rol voor de uitgaande FDI van India spelen. Nayyar (2004) bekeek het onderwerp vanuit een breder perspectief en onderzocht het differentiëren van Indiase bedrijven over andere industrieën en firma's. Hieruit werd geconcludeerd dat er geen eenduidige factoren meetbaar zijn die een verklaring geven voor deze differentiatie via het buitenland, aangezien de impact van de getoetste factoren per sector en zelfs per bedrijf verschilt. Luo & Tung (2014) beschouwen het verwerven van strategische bronnen enerzijds en het overkomen van institutionele tekortkomingen in het thuisland anderzijds. Volgens hen vormen de tekortkomingen aan instituties in het thuisland, de zogenoemde '*institutional voids*', een springplank voor MNE's ('Multinational Enterprises') uit ontwikkelende landen om in het buitenland te investeren.

Wat opvalt bij het doornemen van deze onderzoeken is het gebrek aan verklaring voor de FDI stromen via 'institutional voids'. Ook is er niet eerder een verklarend onderzoek uitgevoerd naar de FDI stromen vanuit India naar Nederland. De onderzoeksvraag voor dit onderzoek luidt derhalve: is het zoeken naar institutionele voordelen een drijfveer voor bedrijven uit India om te investeren in Nederland?

Het uitgevoerde onderzoek is kwalitatief van aard. Door middel van diepte-interviews wordt nagegaan of institutionele tekortkomingen een drijfveer zijn voor bedrijven uit India om te investeren in Nederland en op welke manier deze een invloed hebben. De diepte-interviews zijn afgenomen onder Indiase bedrijven met een vestiging in Nederland.

In dit rapport wordt allereerst bestaande literatuur onderzocht, gevolgd door een bespreking van data en methodologie. Vervolgens worden de resultaten besproken en tot slot komen de conclusies, implicaties en beperkingen aan bod. Onderstaand figuur toont het conceptueel kader van dit onderzoek, welke de structuur van het onderzoek toont.

**Figuur 1: Conceptueel kader**



## 1 Literatuurstudie

In deze literatuurstudie wordt de structuur van het verdere onderzoek vastgesteld en wordt er een inschatting gemaakt welke factoren invloed hebben op de investeringsbereidheid van Indiase bedrijven richting Nederland.

### 1.1 Foreign Direct Investment

Sinds de tweede wereldoorlog heeft FDI een belangrijke positie in internationale handel ingenomen (Denisia, 1998; Hymer, 1976). Een 'Foreign Direct Investment' ofwel een buitenlandse directe investering wordt in het World Investment Report 2014 gedefinieerd

als “een investering die gepaard gaat met een lange termijn relatie en die een duurzaam belang van en controle door een inwonende entiteit in een economie (de buitenlandse directe investeerder of moederonderneming) in een ingezeten onderneming in een andere economie, dan die van de buitenlandse directe investeerder (de FDI onderneming of buitenlandse vestiging) behoeft” (UNCTAD, 2014).

Door de jaren heen zijn er vele onderzoeken gedaan naar de verklarende factoren voor buitenlandse directe investeringen. Belangrijke theorieën hieromtrent werden aangedragen door bijvoorbeeld Dunning (1973, 1988), Hymer (1976) en Vernon (1966). FDI-theorieën kunnen in twee verschillende categorieën worden ingedeeld: enerzijds theorieën op macro niveau en anderzijds theorieën op micro niveau (Das, s.d.). Volgens het rapport van Das (2014) proberen de macro niveau theorieën te achterhalen welke beweegredenen een bedrijf heeft om te investeren in het buitenland. De micro niveau theorieën proberen daarentegen te verklaren waarom investeerders een buitenlandse vestiging verkiezen boven bijvoorbeeld export vanuit een vestiging in het eigen land (Das, 2014).

Een erg invloedrijke theorie is de zogenoemde gravitatie-theorie (Anderson, 2010). Oorspronkelijk stelde deze theorie dat een land het meeste internationale handel zal drijven met een ander land dat een vergelijkbaar (hoog/laag) GDP heeft (Feenstra, 2004). Later zijn er aanvullingen gemaakt op deze theorie, waardoor deze nu stelt dat de hoogte van FDI samenhangt met de mate waarin twee landen geografisch, economisch en cultureel dicht bij elkaar liggen (Das, 2014). Tinbergen (1962) was de eerste onderzoeker die het gravitatie-model toepaste om FDI stromen te verklaren.

Wilhelms (1998) daarentegen stelt dat FDI te verklaren valt door de sterkte van het institutionele framework in een land. De theorie stelt dat overheden, markten, educatie en ‘socioculture’ van invloed zijn op FDI stromingen (Das, 2014). Ook andere onderzoekers (e.g. Globerman & Shapiro, 2002; North, 1999, 2005; Nunnenkamp, Andrés, Vadlamannati, & Waldkirch, 2012) erkennen de grote rol die instituties spelen bij de verklaring van FDI stromingen. De algemene opvatting hierbij is steeds dat een goed institutioneel framework en ‘inward FDI’ sterk aan elkaar lijken te zijn gerelateerd.

Meerdere onderzoekers stellen dat de Eclectic Theory van Dunning de meest omvattende en invloedrijke FDI-verklarende theorie is (Boddewyn, 1983; Dunning, 1988; Kavita & Sudhakara, 2011) stelt in deze Eclectic Theory, ook wel het OLI-Paradigma genoemd, dat de keuze voor FDI is opgebouwd uit drie kwadranten: ‘ownership-’, ‘location-’ en ‘internalization advantages’. Binnen dit paradigma stelt hij tevens dat er een viertal motieven zijn waarom een bedrijf besluit in het buitenland te investeren: ‘(natural) resource -’, ‘market -’, ‘efficiency -’ en ‘strategic asset/capabilities seeking’ (Das, 2014; Dunning, 1973).

## 1.2 Dunning

Zoals gesteld is de Eclectic Theory van Dunning een van de meest uniforme en invloedrijke theorieën voor de verklaring van FDI-stromen. Uniform, omdat deze theorie meerdere van de eerder gepubliceerde theorieën combineert (Boddewyn, 1983). Dunning definieerde vier motieven voor internationalisatie, voortkomend uit zijn Eclectic Theory ofwel het OLI paradigma (Dunning, 1988). Het eerste motief betreft het investeren in het

buitenland in verband met het *zoeken van (natuurlijke) bronnen*. Hierbij wordt vervolgens het onderscheid gemaakt tussen fysieke bronnen en menselijke bronnen (bijvoorbeeld arbeid). Het tweede motief betreft het investeren in het buitenland om *nieuwe markten aan te boren*. Hierbij worden enerzijds landelijke en anderzijds regionale markten onderscheiden. Deze eerste twee motieven blijken het meeste voor te komen bij initiële buitenlandse investeringen. Het derde motief volgens Dunning is het investeren in het buitenland om efficiëntie te zoeken. Dit omschrijft hij als “*het rationaliseren van productie om scopevoordelen en specialisatievoordelen te kunnen benutten*” Dunning (1993). Het vierde en laatste motief uit zijn theorie betreft het zoeken naar strategisch (gecreëerde) activa in het buitenland om de globale of regionale strategie te bevorderen. Onderscheid wordt hierbij gemaakt tussen technologie, organisatorische vaardigheden en markten.

Het zoeken naar efficiëntie en het zoeken naar strategisch (gecreëerde) activa zijn volgens Dunning (1993) de twee meest voorkomend motieven bij herhaling van FDI-activiteiten. De overige twee motieven komen volgens hem vaker voor bij initiële FDI-activiteiten. Voor wat betreft Indiase FDI stromen richting Nederland geldt dat dit vermoedelijk veelal initiële investeringen zullen zijn, aangezien India nog pas relatief kort haar FDI-activiteiten aan het uitbreiden is. Dit in acht nemend kunnen volgende hypothesen worden geformuleerd.

*Hypothese 1:* Het zoeken naar (natuurlijke) bronnen is een verklarende factor voor investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

*Hypothese 2:* Het zoeken naar nieuwe markten is een verklarende factor voor investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

*Hypothese 3:* Het zoeken naar hogere efficiëntie is geen verklarende factor voor investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

*Hypothese 4:* Het zoeken naar strategische (gecreëerde) activa is geen verklarende factor voor investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

Sommige onderzoekers zijn het echter niet volledig eens met deze theorie van Dunning. Rugman (1980) bijvoorbeeld stelt dat ‘*internalization*’, het eigen maken van een bepaalde markt door een onderneming als respons op tekortkomingen of imperfecties, leidend is in de verklaring van FDI stromen. Dit is in tegenstelling met de theorie van Dunning, die ‘*internalization*’ liever als een onderdeel van een groter geheel, zijn Eclectic Theory, ziet (Boddewyn, 1983). Boddewyn (1983) stelt daarnaast dat men de Eclectic Theory van Dunning niet per definitie als verklarende theorie van FDI mag zien, maar eerder als theorie voor de verklaring van internationale productie. De belangrijkste conclusie die we kunnen trekken uit het analyseren van de kritieken op de Eclectic Theory van Dunning is dat geen van de kritieken betrekking heeft op specifiek de vier motieven van FDI zoals hiervoor besproken, maar enkel op het OLI-gedeelte van de theorie.

De Eclectic Theory van Dunning wordt over het algemeen als combinerende theorie voor de verklaring van FDI stromen gezien (e.g. Boddewyn, 1983). Uit het voorgaande deel bleek reeds dat ook instituties een verklarende factor voor FDI stromen kunnen zijn. Omdat instituties niet in de Eclectic Theory zijn opgenomen, bekijken we dit nader in de hierna volgende paragraaf.

### 1.3 Instituties

Zoals ook volgt uit de inleiding en het eerste deel van deze literatuurstudie, is meermaals het belang van instituties bewezen (Globerman & Shapiro, 2002; North, 1999, 2005; Nunnenkamp et al., 2012). Voor de Chinese markt is er in het verleden door Kolstad en Wiig (2012) onderzoek gedaan naar de invloed van instituties op FDI. Zij concludeerden dat er weldegelijk een (negatieve) correlatie is tussen uitgaande Chinese FDI en het institutionele ‘*framework*’ in het gastland. Ook in het Global Competitiveness Report omschrijft men instituties als invloedrijke factor voor onder meer de mate van groei en de concurrentiepositie van economieën (Schwab et al., 2014). Instituties worden in het Global Competitiveness Report gedefinieerd als “*het wettelijke en bestuurlijke kader waarbinnen individuen, bedrijven en overheden samenwerken om rijkdom te genereren*” (Schwab et al., 2014). Hieruit volgt direct het belang van de samenwerking tussen bedrijven en overheden. De volgende indeling van instituties wordt in het GCR gehanteerd, waarbij de publieke instituties de overheidsorganen representeren en de private instituties de bedrijven.

**Tabel 1: Indeling instituties**

|   |
|---|
| <b>Publieke instituties</b>   |
| <i>1. Eigendomsrechten</i><br>1.01 Eigendomsrechten<br>1.02 Bescherming van intellectueel eigendom  |
| <i>2. Ethiek en corruptie</i><br>1.03 Verduistering van publieke middelen<br>1.04 Het publieke vertrouwen in de politiek<br>1.05 Onregelmatige betalingen en steekpenningen   |
| <i>3. Ongepaste beïnvloeding</i><br>1.06 Rechterlijke onafhankelijkheid<br>1.07 Vriendjespolitiek in de beslissingen van ambtenaren   |
| <i>4. Overheidsefficiëntie</i><br>1.08 Verspilling van overheidsuitgaven<br>1.09 Druk van overheidsregulering<br>1.10 Efficiëntie van het rechtsstelsel bij beslechting van geschillen<br>1.11 Efficiëntie van het rechtsstelsel bij het uitdagen van regelgeving<br>1.12 Transparantie van overheidsbeleidsvorming |
| <i>5. Veiligheid</i><br>1.13 Bedrijfskost voor terrorisme<br>1.14 Bedrijfskost voor misdaad en geweld<br>1.15 Georganiseerde misdaad<br>1.16 Betrouwbaarheid van politiediensten  |
| <b>Private instituties</b>  |
| <i>1. Bedrijfsethiek</i><br>1.17 Ethisch gedrag van bedrijven   |
| <i>2. Verantwoordingsplicht</i><br>1.18 Sterkte van audit- en verslagleggingsstandaarden<br>1.19 Doeltreffendheid van bestuursraden<br>1.20 Bescherming van belangen van aandeelhouders met minderheidsbelang<br>1.21 Kracht van investeerdersbescherming   |

Bron: (Schwab et al., 2014)

Deze structuur zal in het verdere verslag leidend zijn, met als aanvulling hierop dat infrastructuur en opleidingen binnen de kaders van dit rapport beide ook als institutie worden gezien. Infrastructuur wordt toegevoegd omdat dit in Nederland duidelijk door de overheid wordt geregeld (Rijksoverheid, 2015) en Nederland er bovendien om bekend



staat dat haar infrastructuur bijzonder goed is. Opleidingen worden toegevoegd op advies van Dhr. A. Tuinman, met wie een diepte-interview is gehouden voorafgaand aan de executie van het onderzoek.

Uit het meest recente GCR report (Schwab et al., 2014) blijkt dat Indiase instituties met een score van 3,8 (op een schaal van 7) worden beoordeeld. Nederlandse instituties worden in dit verslag met een score van 5,5 beoordeeld. Nederland scoort hiermee boven het gemiddelde van de ontwikkelde landen en India scoort gemiddeld voor ontwikkelingslanden. India scoort volgens het verslag echter wel ver beneden peil in vergelijking tot Nederland.

Ook uit verschillende rapporten blijkt dat Indiase instituties beneden peil zijn. Zo plaatste de CIA India op haar Priority Watch List, vanwege de te slechte intellectuele eigendomsrechten in India (Froman, 2014). Ook uit onder meer het Global Competitiveness Report 2014-2015 komt duidelijk naar voren dat Indiase instituties de groei van haar economie niet kunnen bijhouden, wat onder andere het zakenmilieu in India niet ten goede komt (Schwab et al., 2014). Vermoedelijk speelt deze kloof tussen enerzijds Indiase en anderzijds Nederlandse instituties een rol bij de keuze voor investeringen vanuit India in Nederland. Deze kloof vormt de eerste onafhankelijke variabele binnen dit onderzoek.

*Hypothese 5:* De kloof in instituties tussen India en Nederland is een significante verklarende factor voor de investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

## **2 Data & methodologie**

In dit hoofdstuk komen de centrale doelstelling, onderzoeksvragen en methodologie aan bod.

### **2.1 Centrale doelstelling & onderzoeksvraag**

De centrale doelstelling van dit onderzoek vloeit voort uit de inleiding, waarin aangegeven wordt dat de Indiase economie blijft groeien maar haar instituties achterblijven, en de literatuurstudie, waarin verschillende theorieën met betrekking tot FDI besproken worden en de Eclectic Theory van Dunning (1988) in twijfel wordt getrokken.

De centrale doelstelling luidt:

*Onderzoeken van institutionele voordelen als drijfveer voor Indiase uitgaande FDI en toetsen of de noodzaak bestaat om instituties als vijfde pijler toe te voegen aan de Eclectic Theory van Dunning.*

In dit rapport wordt getracht antwoord te geven op de volgende onderzoeks- en subvraag:

*Onderzoeksvraag: Zijn institutionele voordelen een drijfveer voor bedrijven uit India om te investeren in Nederland?*

*Subvraag: Is het model van Dunning nog up-to-date of dienen instituties als vijfde pijler hieraan toegevoegd te worden?*

In hoofdstuk 3 zullen de resultaten met betrekking tot de centrale doelstelling weergegeven worden.

## **2.2 Methode**

Om antwoord te kunnen geven op de centrale onderzoeksvraag wordt kwalitatief onderzoek geprefereerd. Kwalitatief onderzoek gaat na welke facetten impact hebben op een vraagstuk. Met name de manier waarop deze facetten impact hebben kan via kwalitatief onderzoek inzichtelijk worden gemaakt (Saunders, Lewis, Thornhill, Verckens, & Booij, 2011; Verhoeven, 2007)

In dit onderzoek wordt getracht te onderzoeken of instituties een drijfveer zijn voor Indiase bedrijven om in Nederland te investeren. Met name de vraag op welke manier de verschillende instituties impact hebben is hier van belang. Het betreft een exploratief onderzoek, aangezien er weinig tot geen kennis is met betrekking tot de onderzoeksproblematiek. Daarnaast is de problematiek complex en behoort het mogelijk tot de taboesfeer. Kwalitatief onderzoek leent zich uitstekend voor dergelijke onderwerpen (Saunders et al., 2011; Yin, 2013).

De dataverzameling is tot stand gekomen door middel van diepte-interviews. Yin (2013) geeft in zijn werk aan dat het wenselijk is om niet de volledige structuur van een interview vast te leggen. Op deze manier is er ruimte om door te vragen, kan het bijdragen aan de efficiëntie van het onderzoek en voelt de onderzochte zich meer op zijn/haar gemak. Deze beredenering heeft geleid tot het opstellen van een semigestructureerd interview. Bij het opstellen van het interview is er gekeken naar het Global Competitiveness Report met bijbehorend Executive Opinion Survey, welke jaarlijks opgesteld worden door het World Economic Forum. De meest recente versie (2014 – 2015) is hierbij gebruikt. Zoals in de literatuurstudie omschreven is de structuur van instituties hieruit gehandhaafd met als enige toevoeging infrastructuur en educatie. Zoals besproken wordt binnen de kaders van dit rapport infrastructuur als institutie gezien. Aan de hand van deze structuur zijn de vragen opgesteld. Het semigestructureerde interview is getoetst door het deskundig oog van Dhr. A. Tuinman; ervaringsdeskundige met betrekking tot de Indiase markt. Het interview is opgenomen in Bijlage 1. Om betrouwbaarheid en vergelijkbaarheid te kunnen garanderen zal bij elk interview het op voorhand opgestelde semigestructureerde interview gehanteerd worden.

De verzamelde data zal behandeld worden als een casestudie. Dit is een vorm van empirisch onderzoek die het mogelijk maakt om binnen de complexiteit van een onderzoeksproblematiek relaties te ontdekken en hypothesen te testen. Bovendien kan hiermee de waaromvraag worden getoetst (Yin, 2013). Er zullen twee soorten dataverwerking plaatsvinden. Enerzijds zal er een within casestudie worden gedaan. Hier worden alle casuïstieken afzonderlijk behandeld en geanalyseerd. Er wordt per case gekeken welke drijfveren er zijn om in Nederland te investeren. Daarna wordt er een

cross-casestudie gedaan. Hier worden de onderlinge casuïstieken vergeleken en per drijfveer (zoeken naar nieuwe markten, (natuurlijke) bronnen, strategisch gecreëerde assets, efficiëntie en instituties) gekeken in hoeverre deze van toepassing is. Vervolgens wordt de gevonden informatie gecodeerd. Coderen zorgt ervoor dat de verkregen informatie gereduceerd wordt en de uitkomsten duidelijk inzichtelijk worden gemaakt. Coderen zal geschieden door de informatie schematisch weer te geven (Saunders et al., 2011).

Via de Confederation of Indian Industry, The Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry en de website van The Netherlands Foreign Investment Agency zijn Indiase bedrijven achterhaald die in Nederland investeren. Vervolgens zijn de contactgegevens van deze bedrijven via hun websites opgezocht.

Bedrijven uit India zijn telefonisch en via Skype benaderd. Daarnaast is getracht face-to-face interviews in te plannen. Op verzoek van de respondenten wordt de data als confidentieel behandeld. Derhalve zijn de interviews anoniem verwerkt.

### **2.3 Respondenten**

Zoals uit de inleiding en de literatuurstudie volgt, is Nederland binnen Europa de ontvanger van de meeste Indiase FDI stromen. Om deze reden zal binnen dit onderzoek Nederland als uitgangspunt worden genomen. Om de investeringsbereidheid van Indiase bedrijven richting Nederland te kunnen verklaren zal worden gezocht naar Indiase bedrijven die reeds in Nederland investeren.

In eerste instantie is er getracht hoofdkantoren in India te contacteren. Deze gaven echter niet of nauwelijks gehoor aan het verzoek. De personen die de telefoon opnamen waren veelal niet bevoegd antwoorden te verschaffen en niet bereid het verzoek door te zetten naar medewerkers binnen het bedrijf die wel mee zouden kunnen en willen werken aan het onderzoek. Slechts één interview is hieruit voortgekomen. Verder heeft dit ertoe doen besluiten kantoren in Nederland te contacteren. Hieruit zijn nog eens twee diepte-interviews voortgekomen.

Om inzichten te verkrijgen vanuit een andere invalshoek is getracht een diepte-interview af te nemen bij the Embassy of India in Den Haag, een wethouder van de gemeente Amsterdam en The Netherlands Foreign Investment Agency. Volgens Yin (2013) zorgen verschillende informatiebronnen voor een verhoging van de triangulatie en de betrouwbaarheid van de resultaten. De Indiase ambassade in Den Haag gaf na een aantal contactmomenten echter geen gehoor meer aan het verzoek, evenals de gemeente Amsterdam. Deze gemeente nam in 2014 een pijler op in haar beleid omtrent het aantrekken van bedrijven uit India naar Amsterdam<sup>1</sup>. The Netherlands Foreign Investment Agency gaf aan geenszins bereid te zijn om mee te werken aan welke vorm van onderzoek dan ook.

---

<sup>1</sup> Voor meer informatie zie: <http://www.amsterdam.nl/gemeente/college-van/individuele-paginas/kajsa-ollon-gren/persberichten/persberichten-2015/2014-record-aantal/>

## 3 Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten van het uitgevoerde onderzoek beschreven. De analyse is tweeledig; enerzijds zal er een within casestudie worden uitgevoerd, welke inzicht geeft in de situatie per case. Anderzijds zal er een cross-casestudie worden uitgevoerd, welke inzichten geeft in gelijkenissen en verschillen tussen de cases. Tot slot is de data gecodeerd tot een schematische weergave.

### 3.1 Within casestudie

In deze paragraaf worden de drie cases apart behandeld. Voor elk van de casuïstieken wordt uiteengezet wat er uit het interview naar voren is gekomen.

#### 3.1.1 Case A

De eerste case betreft een onderneming uit de farmaceutische industrie. Deze industrie heeft veel te maken met controles van autoriteiten. Het bedrijf heeft naar eigen zeggen veel mensen in dienst om 'compliant' te zijn met alle wet- en regelgeving.

De beslissing to expansie is een strategische keus gemaakt op het hoofdkantoor in India. De onderzochte gaf aan hierdoor niet alles te kunnen benoemen. Naar voren kwam dat Nederland logistiek een goede keus was. Nederland fungeert als een toegangsweg naar de rest van Europa. Met name de haven van Rotterdam en Schiphol hebben een goede ligging en Nederland heeft een goede infrastructuur. Daarnaast is het gunstig om producten tijdelijk onder te brengen in Nederland vanwege het gunstige belastingklimaat.

Een andere reden is de zoektocht naar nieuwe markten. Het bedrijf uit Case A betreft een globaliserend bedrijf, welke volgens de onderzochte aanwezig hoort te zijn in Europa. Europa kent een grote markt waarin groei te behalen is voor de onderneming. Alle producten worden echter geproduceert in India. (Natuurlijke) bronnen zoeken is geen reden om naar Nederland te komen.

Naar voren kwam dat Indiaas personeel binnen de onderneming zeer hoog geschoold is. De onderzochte gaf wel aan dat dit per branche verschillend is. In India zijn werknemers gedreven hard te studeren en te werken en hebben zij een sterke bereidheid om in het buitenland te werken. Dit heeft te maken met het aanleggen van een goed CV en de mogelijkheid een baan te krijgen waardoor hun levensstandaard kan verbeteren.

Case A wenst niet in te gaan op vragen omtrent corruptie, ethiek en ongepaste invloeden; zij willen niet geassocieerd worden met dergelijke onderwerpen omdat deze geenszins aan de orde zouden zijn.

Deze case bracht niet duidelijk naar voren of intellectuele eigendomsrechten en efficiëntie zoeken van invloed zijn op de keuze om in Nederland te investeren.

### 3.1.2 Case B

De tweede case betreft een bedrijf in de cosmetische industrie, waarvan de grootste klanten in Europa gevestigd zijn. Dit is volgens de onderzochte dan ook een belangrijke reden om naar Europa toe te komen. De afstanden zijn kleiner en het is makkelijker om naar de klant toe te gaan. Er is specifiek voor Nederland gekozen omdat het land multicultureel is en de bevolking kennis heeft van meerdere talen. Er zijn grote cultuurverschillen tussen India en de landen waar de klanten van dit bedrijf zijn gevestigd. In Nederland weten zij hoe zij met deze cultuur verschillen om moeten gaan. Daarnaast is de infrastructuur goed en heeft Nederland strategisch een goede ligging in Europa. Nederland fungeert voor hen dan ook als een toegangspoort naar de rest van Europa.

De onderzochte gaf aan dat overheidsondersteuning en efficiëntie een grote drijfveer was om voor Nederland te kiezen. Tijdens de oriënterende fase heeft het ministerie van buitenlandse zaken in Nederland geholpen het bedrijf in contact te brengen met verschillende instanties welke hen kon helpen, zoals de Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij. Ook boodt de overheid zelf informatie en hulp aan. De onderzochte gaf aan dat deze instanties behulpzaam waren tijdens het volledige proces van oriëntatie tot daadwerkelijke overgang naar Nederland. Ook werd aangegeven dat Nederland erg vriendelijk en behulpzaam is, waardoor zij eerder naar Nederland kwamen dan Duitsland of België. Het is bovendien makkelijk om zaken te doen in Nederland. De onderzochte gaf aan dat het mogelijk was om in één dag een zaak op te richten in Nederland. Daarnaast verschaftte de overheid toegang tot de kennisregio Brainport<sup>2</sup>. Ook dit werd door de overheid geïnitieerd met als doel het bedrijf te helpen zich in Nederland te vestigen.

Intellectuele eigendomsrechten hebben geen invloed gehad op de keus om in Nederland te vestigen. De onderzochte gaf aan dat deze zowel in Nederland als in India goed geregeld zijn. Ook corruptie en ethiek zijn geen reden. Zowel Nederland als India vinden rechtvaardigheid belangrijk. De onderzochte gaf aan dat in hun business geen sprake is van kosten voor veiligheid en/of terrorisme. Of dit in andere industrieën in India wel het geval was liet de onderzochte open.

### 3.1.3 Case C

De derde case betreft een bedrijf in de staalindustrie. De onderzochte gaf aan dat het bedrijf op dit moment bezig is meer 'business' naar Nederland te halen.

Naar voren kwam dat institutionele tekortkomingen het zakendoen in en vanuit India kunnen belemmeren. De instituties in India zorgen er volgens de onderzochte voor dat er meer naar vrijheid wordt gezocht om een betere levensstandaard te kunnen voorzien. Het verschil in instituties is een reden waarom het bedrijf is gaan investeren in een ander land. Nederlandse instituties zijn zeer goed en in India heerst hieromtrent een goed imago. Dit heeft meegespeeld in de beslissing om in Nederland te investeren. Daarnaast gaf het bedrijf aan goede voorlichting te hebben gekregen via Nederlandse overheidsinstituties en heeft de Nederlandse overheid hulp aangeboden bij het vestigen in Nederland. Het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) was bijvoorbeeld erg behulpzaam en van grote waarde. Deze overheidsefficiëntie heeft de zoektocht naar

---

<sup>2</sup> Voor meer informatie zie <http://www.brainport.nl/over-brainport>

nieuwe markten sterk bevordert volgens het bedrijf. Volgens het bedrijf zijn alle faciliteiten om relatief eenvoudig een zaak op te zetten in Nederland aanwezig.

Problemen aangaande intellectuele eigendomsrechten waren geen bekend fenomeen bij de onderzochte. Hij/zij gaf dan ook aan dat dit niet meegespeeld heeft in de beslissing om in Nederland te investeren. De onderzochte gaf aan dat hij/zij bekend was met andere bedrijven waarvoor het Nederlandse belastingklimaat een rol heeft gespeeld in de beslissing om in Nederland te investeren. De onderzochte kon niet met zekerheid zeggen of dit voor het eigen bedrijf ook een rol had gespeeld.

Het bedrijf gaf aan dat corruptie in India zeker een rol heeft gespeeld bij de besluitvorming. Op welke manier werd niet vermeld. Volgens het bedrijf is Nederland zeer goed ontwikkeld op het gebied van bankwezen en 'compliance'-regelgevingen. Bovendien werd aangegeven dat alle technologie in Nederland aanwezig is, wat het makkelijker maakt om in Nederland te vestigen.

Specifiek werd vermeld dat instituties een reden zijn voor het bedrijf om te vestigen in Nederland. Ook het aanboren van nieuwe markten speelde een rol. Verder werd vermeld dat Nederland een goede infrastructuur heeft, wat als duidelijke toegevoegde waarde wordt gezien.

## **3.2 Cross-casestudie**

In deze paragraaf wordt een vergelijking gemaakt tussen de drie cases. Elk van de pijlers (enerzijds de vier motieven zoals voortvloeiend uit de Eclectic Theory en anderzijds de instituties) wordt apart bekeken.

### **3.2.1 (Natuurlijke) bronnen**

Bij geen van de respondenten zijn (natuurlijke) bronnen genoemd als drijfveer voor bedrijven uit India om te investeren in Nederland.

### **3.2.2 Nieuwe markten**

Uit alle drie de cases is gebleken dat nieuwe markten een drijfveer is voor bedrijven uit India om in Nederland te investeren. Het gaat om sterk globaliserende bedrijven welke groei willen behalen door nieuwe markten te betreden. Aangegeven wordt dat de Europese markt genoeg ruimte heeft om toe te treden. Ook werd bij case B aangegeven dat veel van de grote klanten in Europa zijn gevestigd. Zij willen dichterbij de klant zijn om op hun behoeften in te kunnen spelen. Ook dit is een drijfveer gebleken.

### **3.2.3 Efficiëntie zoeken**

Efficiëntie zoeken is in zekere zin genoemd als drijfveer om te investeren in Nederland. Er is aangegeven dat zaken doen in Nederland als simpel wordt ervaren en het makkelijk is om een bedrijf in Nederland op te zetten. Alle faciliteiten zijn aanwezig om relatief eenvoudig een bedrijf op te zetten. Daarnaast krijgen bedrijven al vanaf de oriënterende fase hulp van de Nederlandse overheid en worden zij in contact gebracht met andere

bedrijven en kennisclusters waar zij zich kunnen vestigen. Deze efficiëntie is echter een neveneffect van instituties.

### **3.2.4 Strategisch (gecreëerde) activa**

Bij geen van de respondenten is naar voren gekomen dat strategisch (gecreëerde) activa een drijfveer zijn om te investeren in Nederland.

### **3.2.5 Instituties**

Vanuit alle drie de casuïstieken is naar voren gekomen dat instituties een drijfveer zijn om in Nederland te vestigen. In case A komt dit het minst sterk naar voren. Hier zijn instituties alleen van belang in logistieke zin. Voornamelijk de Nederlandse infrastructuur en de ligging van de Rotterdamse haven en Schiphol waren voor dit bedrijf van belang. Bij case B en C kwamen deze zaken ook naar voren. Daarnaast werd aangehaald, dat Nederland een multiculturele bevolking kent, welke goed weet om te gaan met andere culturen en een goede kennis heeft van meerdere talen.

In case A wordt aangegeven dat het, vanwege het Nederlandse belastingstelsel, voordelig is om producten tijdelijk in Nederland onder te brengen. In case C wordt genoemd dat het niet duidelijk is, of het Nederlandse belastingklimaat een drijfveer is voor zijn/haar bedrijf. Maar dat dit voor andere bedrijven wel het geval is geweest.

Voornamelijk onderwerpen als corruptie, kosten voor terrorisme, ongepaste beïnvloeding (zoals vriendjespolitiek) blijken gevoelig te liggen. In het geval van case A wilde het bedrijf er niet mee geassocieerd worden en geenszins antwoord geven op vragen omtrent één van deze onderwerpen. De onderzochte uit case B gaf aan dat er in zijn sector geen sprake is van corruptie of kosten voor terrorisme. In case C werd gezegd dat corruptie in India zeker een rol heeft gespeeld bij de besluitvorming om naar Nederland te gaan. Op welke manier werd echter niet vermeld. Volgens hem/haar is Nederland zeer goed ontwikkeld qua bankwezen en 'compliance'-regelgevingen.

In case C kwam naar voren dat institutionele tekortkomingen het zakendoen in en vanuit India kunnen belemmeren. Volgens de onderzochte zorgen de slechte instituties in India ervoor dat er meer naar vrijheid wordt gezocht om in een betere levensstandaard te kunnen voorzien. Het verschil in instituties is een reden geweest om te investeren in een ander land, daarnaast zijn instituties in Nederland zeer goed en heerst er in India een goed imago.

Wat met name naar voren is gekomen is overheidsefficiëntie en ondersteuning. Vanaf de oriëntatiefase voorzien Nederlandse overheidsinstituties in voorlichting en hulp. Deze overheidsefficiëntie heeft de zoektocht naar nieuwe markten sterk bevordert. Alle faciliteiten zijn in Nederland aanwezig om op een relatief eenvoudige en snelle wijze een bedrijf op te zetten. Nederland wordt gezien als behulpzaam en vriendelijk. Ook verschaft de overheid toegang tot kennisclusters (zoals het eerder genoemde Brainport) welke van toegevoegde waarde zijn voor ondernemingen. Specifiek is vermeld dat instituties een reden zijn voor bedrijven om te vestigen in Nederland.

Aangaande intellectuele eigendomsrechten zijn geen bezwaren geconstateerd. Case C was niet heel erg bekend met het fenomeen. Case A en B gaven aan dat deze in India goed geregeld zijn en geen drijfveer zijn geweest.

Om een goed inzicht te krijgen in de verworven data, is deze inzichtelijk gemaakt en gecodeerd in de onderstaande tabel.

**Tabel 2: Coderingstabel resultaten**

| Case     | Nieuwe markten  | Natuurlijke (hulp)bronnen | Efficiëntie zoeken  | Strategisch (gecreëerde) activa | Instituties   |
|----------|---|---------------------------|---|---------------------------------|---|
| <b>A</b> | - Wereldwijd bedrijf en hoort daarom ook in Europa aanwezig te zijn           | X                         | X   | X                               | - Infrastructuur, de haven van Rotterdam en Schiphol. ( Daar naast is Nederland de toegangspoort tot de rest van Europa)<br>- Belastingklimaat  |
| <b>B</b> | - Afstand tot de klant kleiner.   | X                         | - Het is relatief eenvoudig om een bedrijf te vestigen/ op te zetten in Nederland. (Komt voornamelijk voort vanuit overheids-ondersteuning en efficiëntie.) | X                               | - Goede kennis van talen.<br>- Infrastructuur. (Daarnaast is Nederland de toegangspoort tot de rest van Europa)<br>- Overheidsefficiëntie en -ondersteuning.  |
| <b>C</b> | - Instituties in Nederland hebben de zoektocht naar nieuwe markten bevorderd. | X                         | - Het is relatief eenvoudig om een bedrijf te vestigen/ op te zetten in Nederland. (Komt voornamelijk voort vanuit overheids-ondersteuning en efficiëntie.) | X                               | - Instituties in Nederland zeer goed.<br>- Belastingklimaat<br>Overheidsefficiëntie en ondersteuning<br>- bankwezen en 'compliance'-regelgeving goed geregeld. Geen last van corruptie welke zij in India wel hebben. |

**Noot:** X = niet van toepassing

### 3.3 Waarnemingen

Gedurende de executie van dit onderzoek zijn een aantal zaken opgevallen. Zoals bij de bespreking van de respondenten reeds is aangegeven, is er in eerste instantie getracht hoofdkantoren in India te contacteren. Deze gaven echter geen gehoor aan het verzoek. De personen die de telefoon opnamen waren veelal niet bevoegd antwoorden te verschaffen en niet bereid het verzoek door te zetten naar medewerkers binnen het bedrijf die wel mee zouden kunnen en willen werken aan het onderzoek. Het grootste



deel van de gecontacteerde bedrijven gaf aan omwille van het onderwerp geen medewerking te willen verlenen.

Daarnaast waren de respondenten terughoudend in het verschaffen van informatie. Bijvoorbeeld case A welke weinig medewerking in het beantwoorden van de vragen bood vanwege het gevoelige onderwerp. Daarnaast wilde deze organisatie niet geassocieerd worden met onderwerpen zoals corruptie en vriendjespolitiek en wilde daarom geen antwoord geven op dergelijke vragen. Ook case C kon met name op de waaromvraag geen antwoorden verschaffen.

## 4 Conclusie

In dit hoofdstuk zullen achtereenvolgens de algemene conclusie, de discussie & implicaties en de beperkingen van het onderzoek worden besproken.

### 4.1 Algemene conclusies

In dit onderzoek is onderzocht of naast de drijfveren beschreven door Dunning instituties van belang zijn bij de keuze om te investeren in Nederland. Dit is onderzocht door middel van diepte-interviews welke within-case en cross-case zijn geanalyseerd. Dit heeft geresulteerd in de volgende uitkomsten (tabel 3) met betrekking tot de hypothesen.

**Tabel 3: Toetsing hypothesen**

| #         | Drijfveer                       | Hypothese    | Aanvaard/verworpen |
|-----------|---------------------------------|--------------|--------------------|
| <b>H1</b> | (Natuurlijk) bronnen            | Invloed      | Verworpen          |
| <b>H2</b> | Nieuwe markten                  | Invloed      | Aanvaard           |
| <b>H3</b> | Efficiëntie                     | Geen invloed | Verworpen          |
| <b>H4</b> | Strategisch (gecreëerde) assets | Geen invloed | Aanvaard           |
| <b>H5</b> | Instituties                     | Invloed      | Aanvaard           |

**Noot:** # geeft het hypothesenummer weer.

### 4.2 Discussie & implicaties

Op basis van het uitgevoerde onderzoek en op basis van analyses van de verkregen data kunnen antwoorden op de centrale doelstelling worden geformuleerd. De hypothesen vormen de leidraad bij de discussie en het bespreken van de implicaties.

*Hypothese 1:* Het zoeken naar (natuurlijke) bronnen is een verklarende factor voor investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

Hoewel op basis van de literatuur van Dunning de verwachting werd geschept dat het zoeken naar (natuurlijke) bronnen een invloedrijke factor was bij het nemen van de investeringsbeslissing, bleek dit niet uit de gevoerde interviews. Geen van de geïnterviewde ondernemingen gaf aan zaken te doen met Nederland vanwege de aanwezige (natuurlijke) bronnen.

*Hypothese 2:* Het zoeken naar nieuwe markten is een verklarende factor voor investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

De resultaten uit het onderzoek bevestigen wat de literatuur in hoofdstuk 1 weergeeft. Het zoeken naar nieuwe markten is een verklarende factor voor de investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland. Sterk globaliserende bedrijven willen in elk continent een vinger in de pap hebben en dienen daar dan ook aanwezig te zijn. Daarnaast werd aangegeven dat de Europese markt genoeg ruimte geeft/heeft om toe te treden.

*Hypothese 3:* Het zoeken naar hogere efficiëntie is geen verklarende factor voor investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

In de literatuur met betrekking tot deze drijfveer staat geschreven dat het zoeken naar hogere efficiëntie voornamelijk voorkomt bij herhaling van FDI activiteiten. Aangezien de FDI van een investeringsbereidheid van een Indiase bedrijf naar Nederland een initiële FDI activiteit betreft werd er verondersteld dat het zoeken naar hogere efficiëntie geen verklarende factor voor de investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland zou zijn. De resultaten gaven echter aan dat dit weldegelijk van invloed is. Er werd aangegeven dat het in Nederland relatief eenvoudig is om een bedrijf op te zetten. Hoewel deze drijfveer voortkomt vanuit instituties. Wordt weldegelijk aangegeven dat deze efficiëntie van belang is. Respondenten gaven telefonisch aan dat zij weinig capaciteit hadden op het kantoor en tijd een schaarste is. Ook dit geeft aan dat efficiënt zaken doen van belang is.

*Hypothese 4:* Het zoeken naar strategische (gecreëerde) activa is geen verklarende factor voor investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

De literatuur met betrekking tot the Eclectic Theory van Dunning stelt dat strategisch (gecreëerde) activa geen verklarende factor voor investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland. Dit standpunt krijgt bijval vanuit de onderzoeksresultaten. In geen van de diepte-interviews werden strategisch (gecreëerde) activa genoemd als drijfveer

*Hypothese 5:* De kloof in instituties tussen India en Nederland is een significante verklarende factor voor de investeringsbereidheid van Indiase bedrijven in Nederland.

Op basis van de getoetste literatuur werd de verwachting geschept dat instituties een belangrijke rol zouden spelen bij de besluitvorming van Indiase bedrijven om zich te vestigen in Nederland. Uit de gevoerde interviews is gebleken dat dit in de praktijk inderdaad het geval is. Elk van de ondervraagde bedrijven gaf aan dat instituties een rol speelde. Welke instituties een rol speelden en op welke wijze verschilde van case tot case. Instituties die het meest genoemd werden betroffen infrastructuur, talenkennis (opleiding), belastingstelsel en het bankwezen. Ook de overheidsefficiëntie en de goede wet- en regelgeving omtrent bijvoorbeeld *'compliance'* werden als waardevolle kenmerken van Nederland beschouwd.

Terugkomend op de onderzoeksvraag *'Zijn institutionele voordelen een drijfveer voor bedrijven uit India om te investeren in Nederland'*, kan gesteld worden dat dit weldegelijk het geval blijkt te zijn. Kijkend naar de subvraag *'Is het model van Dunning nog up-to-date of dienen instituties als vijfde pijler hieraan toegevoegd te worden?'*, kan gesteld worden dat het model van Dunning uitgebreid dient te worden met de voorgestelde vijfde pijler; instituties. Zoals gebleken uit de literatuur nemen instituties aan belang toe. Uit het uitgevoerde onderzoek blijkt dat dit ook in de praktijk duidelijk naar voren komt. Het is dus hoog tijd dat dit aan wellicht het meest invloedrijke FDI-verklarende model, de Eclectic Theory van Dunning, wordt toegevoegd.

#### **4.2.1 Implicaties**

De gevonden resultaten zijn van belang voor een breder scala aan doelgroepen. Allereerst is er het duidelijke belang voor de Nederlands overheid. Zoals is gebleken is het, voor het aantrekken van Indiase FDI, van groot belang dat de Nederlandse overheid haar instituties op peil houdt en zelfs verbetert. Op dit vlak kan Nederland ten opzichte van andere Europese landen een sterke concurrentiepositie innemen als de juiste acties worden ondernomen. Bovendien is de kans groot dat dit niet alleen voor Indiase FDI geldt, maar ook voor FDI vanuit andere landen. Dit maakt de impact des te groter. Ook de begeleiding van Indiase bedrijven richting Nederland dient de Nederlandse overheid actief te (blijven) ondersteunen.

Voor veel Nederlandse bedrijven (en instituties) heeft het uitgevoerde onderzoek een grote meerwaarde. Instituties kunnen hun beleid verder aanscherpen en toespitsen op de Indiase markt. Dit geldt bijvoorbeeld voor Havens en opleidingsinstituten. Op deze manier is een betere begeleiding van Indiase bedrijven richting de Nederlandse markt mogelijk, met alle voordelen van dien. Ook voor niet-overheidsinstituties zijn er grote implicaties. Bedrijven die bemiddelen bij Indiase bedrijven die zich in Nederland willen vestigen kunnen meer aansturen op de voor Indiase bedrijven belangrijke factoren. Op deze manier kunnen zij beter advies leveren en de Indiase bedrijven beter begeleiden bij het vestigen.

Tot slot zijn er grote implicaties voor andere onderzoekers. In de eerste plaats omdat dit onderzoek aanleiding geeft tot verder onderzoek voor de FDI stromen vanuit andere landen naar Nederland. Op de tweede plaats heeft het impact via de Eclectic Theory van Dunning, welke zoals gezegd uit dient te worden gebreid met de pijler instituties. Dit kunnen andere onderzoekers toepassen in het verdere onderzoek.

### **4.3 Beperkingen**

Zoals in ieder onderzoek kent de gehanteerde methode enkele beperkingen. Ten eerste wordt het onderzoek uitgevoerd in een periode van economisch herstel. Op dit moment ervaart Nederland nog steeds de nasleep van de economische crisis (Centraal Plan Bureau, 2014). Ook op India heeft de economische crisis invloed gehad. De schulden liepen op, de economische groei liep terug en de waarde van de Roepie daalde. Vooral de elektriciteitssector kreeg het zwaar te verduren (Khurana & Ghosh, 2014). Deze zaken hebben logischerwijs invloed op het handelen van Indiase bedrijven. Ten tweede betreffen de gehouden interviews slechts een momentopname in een continu veranderende omgeving. Als derde beperking geldt dat de omstandigheden waarin een interview wordt gehouden (onbewust) van invloed kunnen zijn op de gegeven antwoorden. Als vierde beperking geldt dat een interview slechts de mening van de respondenten toetst. Er wordt niet gekeken naar het daadwerkelijke handelen door deze respondenten. Een respondent zou bijvoorbeeld kunnen claimen dat instituties geen rol hebben gespeeld bij de keuze om in Nederland te investeren terwijl dit wellicht (onbewust) wel het geval is. Een vijfde beperking is dat het onderzoek onder een zeer beperkte groep is gehouden. Daarnaast waren er weinig bedrijven bereid mee te werken aan een onderzoek met betrekking tot de onderzoeksproblematiek. Ook bleven de respondenten terughoudend in hun antwoorden. Tot slot geldt de beperking dat het onderzoek kwalitatief van aard is, wat een statistische verwerking van de data in de weg staat.

## Bibliografie

- Anderson, J. E. 2010. *The Gravity Model*. Cambridge.
- Boddewyn, J. J. 1983. Foreign direct divestment theory : Is it the reverse of FDI theory? *Weltwirtschaftliches Archiv*, 119(2): 345–355.
- Centraal Plan Bureau. 2014. *Centraal Economisch Plan*.
- Das, B. K. 2014. *Theories of Foreign Direct Investment (FDI)*. <http://www.globaltradeandlogistics.net/?p=831>.
- Denisia, V. 1998. *Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories*, 2(2). [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1804514](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1804514).
- Dunning, J. H. 1973. The Determinants of International Production. *Oxford Economic Papers*, 25(3): 289–336.
- Dunning, J. H. 1988. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1): 1–31.
- Dunning, J. H. 1993. *Alliance Capitalism and Global Business*. Routledge.
- Embassy of India. 2015. *INDIA-NETHERLANDS BILATERAL TRADE & INVESTMENT*. <http://www.indianembassy.nl/eoi.php?id=trade>.
- Feenstra, R. C. 2004. *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton: Princeton University Press.
- Froman, M. B. G. 2014. *2014 Special 301 Report*. Washington D.C.
- Globerman, S., & Shapiro, D. 2002. Global foreign direct investment flows: The role of governance infrastructure. *World Development*, 30(11): 1899–1919.
- Hymer, S. H. 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MLT Press.
- Kavita, W., & Sudhakara, R. S. 2011. Foreign Direct Investment into Developing Asian Countries: The Role of Market Seeking, Resource Seeking and Efficiency Seeking Factors. *International Journal of Business and Management*, 6(11): 219–226.
- Khan, S. H. R. 2012. *Reserve Bank of India - Outward FDI-stromen India per land*.
- Khurana, M., & Ghosh, S. 2014. *Beyond Crisis: The Financial Performance of India's Power Sector*. Washington D.C.: World Bank Publications.
- Kolstad, I., & Wiig, A. 2012. What determines Chinese outward FDI? *Journal of World Business*, 47(1): 26–34.

- Luo, Y., & Tung, R. L. 2014. **expansion of emerging market A springboard enterprises : perspective**, vol. 38.
- Nayyar, D. (Univeristy of O. 2004. **The internationalization of firms from india: Investment, Mergers and Acquisitions**. Oxford.
- North, D. C. 1999. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. 2005. **Understanding the Process of Economic Change**. Princeton: Princeton University Press.
- Nunnenkamp, P., Andrés, M. S., Vadlamannati, K. C., & Waldkirch, A. 2012. **What Drives India' s Outward FDI ?**
- Pradhan \*, J. P. 2004. The determinants of outward foreign direct investment: a firm-level analysis of Indian manufacturing. **Oxford Development Studies**, 32(4): 619–639.
- Rijksoverheid. 2015. **Ministerie van Infrastructuur en Milieu**. <http://www.rijksoverheid.nl/ministeries/ienm>.
- Rugman, A. M. 1980. Internalization as a general theory of foreign direct investment: A re-appraisal of the literature. **Weltwirtschaftliches Archiv**, 116(2): 365–379.
- Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A., Verckens, J. P., & Booij, M. C. 2011. **Methoden en technieken van onderzoek**. Amsterdam: Pearson Education Benelux.
- Schwab, K. (World E. forum), & Salsa-i-martin, X. (Columbia U. 2014. **The Global Competitiveness Report**.
- Tinbergen, J. 1962. **Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy**. New York: The Twentieth Century Fund.
- Tiwari, M. 2009. **Does FDI reduce poverty? Case studies from India**. Londen.
- UNCTAD. 2014. **World Investment Report 2014**. New York & Geneva.
- Verhoeven, N. 2007. **Wat is onderzoek?** Amsterdam: Boom test uitgevers.
- Vernon, R. 1966. International investment and international trade in the product cycle. **Quarterly Journal of Economics**, (80): 190–207.
- Wilhelms, S. K. S. 1998. **Foreign Direct Investment and its determinants in emerging economies**. Washington D.C.
- Yin, R. K. 2013. **Case study research: design and methods**. Newbury Park: Sage Publicatio.

# Bijlage 1 Interview (Nederlands)

## INFO:

**Tabel 4: Indeling instituties**

|  |
|--|
| <b>Publieke instituties</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1. <i>Eigendomsrechten</i><ul style="list-style-type: none"><li>1.01 Eigendomsrechten</li><li>1.02 Bescherming van intellectueel eigendom</li></ul></li><li>2. <i>Ethiek en corruptie</i><ul style="list-style-type: none"><li>1.03 Verduistering van publieke middelen</li><li>1.04 Het publieke vertrouwen in de politiek</li><li>1.05 Onregelmatige betalingen en steekpenningen</li></ul></li><li>3. <i>Ongepaste beïnvloeding</i><ul style="list-style-type: none"><li>1.06 Rechterlijke onafhankelijkheid</li><li>1.07 Vriendjespolitiek in de beslissingen van ambtenaren</li></ul></li><li>4. <i>Overheidsefficiëntie</i><ul style="list-style-type: none"><li>1.08 Verspilling van overheidsuitgaven</li><li>1.09 Druk van overheidsregulering</li><li>1.10 Efficiëntie van het rechtsstelsel bij beslechting van geschillen</li><li>1.11 Efficiëntie van het rechtsstelsel bij het uitdagen van regelgeving</li><li>1.12 Transparantie van overheidsbeleidsvorming</li></ul></li><li>5. <i>Veiligheid</i><ul style="list-style-type: none"><li>1.13 Bedrijfskost voor terrorisme</li><li>1.14 Bedrijfskost voor misdaad en geweld</li><li>1.15 Georganiseerde misdaad</li><li>1.16 Betrouwbaarheid van politiediensten</li></ul></li></ul> |
| <b>Private instituties</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1. <i>Bedrijfsethiek</i><ul style="list-style-type: none"><li>1.17 Ethisch gedrag van bedrijven</li></ul></li><li>2. <i>Verantwoordingsplicht</i><ul style="list-style-type: none"><li>1.18 Sterkte van audit- en verslagleggingsstandaarden</li><li>1.19 Doeltreffendheid van bestuursraden</li><li>1.20 Bescherming van belangen van aandeelhouders met minderheidsbelang</li><li>1.21 Kracht van investeerdersbescherming</li></ul></li></ul>  |

**Bron:** (Schwab & Salsa-i-martin, 2014)

**Noot 1: Bij de vragen of iets een invloed heeft, wordt bedoeld “invloed op de besluitvorming/keuze om in Nederland zaken te doen”.**

**Noot 2: De bovenstaande structuur wordt gehanteerd indien wordt gesproken over instituties.**

## VRAGEN:

1. Welke drijfveren heeft uw bedrijf om in Nederland te investeren?
2. Waren institutionele tekortkomingen in India een drijfveer voor uw bedrijf om in Nederland te investeren?
3. Welke institutionele tekortkomingen kent India volgens u?

4. Waren intellectueel eigendomsrechten (in India ofwel Nederland) van invloed op de keuze om in Nederland te investeren? Indien ja, op welke manier?
5. Waren ethiek en corruptie (in India ofwel Nederland) van invloed op de keuze om in Nederland te investeren? Indien ja, op welke manier?
6. Waren ongepaste invloed (zoals juridische onafhankelijkheid/vriendjespolitiek) (in India ofwel Nederland) van invloed op de keuze om in Nederland te investeren? Indien ja, op welke manier?
7. Was de overheidsefficiëntie (denk hierbij aan het rechtstelsel en transparantie over beleidsvorming) (in India ofwel Nederland) van invloed op de keuze om in Nederland te investeren? Indien ja, op welke manier?
8. Was veiligheid (bijvoorbeeld bedrijfskost voor misdaad, geweld en terrorisme) (in India ofwel Nederland) van invloed op de keuze om in Nederland te investeren? Indien ja, op welke manier?
9. Was bedrijfsethiek (in India ofwel Nederland) van invloed op de keuze om in Nederland te investeren? Indien ja, op welke manier?
10. Was de verantwoordingsplicht (in India ofwel Nederland) van invloed op de keuze om in Nederland te investeren? Indien ja, op welke manier?
11. Waren Nederlandse (natuurlijke) bronnen een reden voor uw bedrijf om te investeren in Nederland? Indien ja, welke bronnen?
12. Waren nieuwe (Nederlandse) markten een reden voor uw bedrijf om te investeren in Nederland? Indien ja, welke markten?
13. Was het zoeken naar efficiëntie een reden voor uw bedrijf om te investeren in Nederland? Indien ja, op welk niveau?
14. Was het zoeken naar strategische (gecreëerde) 'assets' een reden voor uw bedrijf om te investeren in Nederland? Indien ja, welke 'assets'?
15. Was de Nederlandse infrastructuur een reden voor uw bedrijf om te investeren in Nederland? Indien ja, waarom?
16. Was het opleidingsniveau in Nederland een reden voor uw bedrijf om te investeren in Nederland? Indien ja, waarom?



## Persartikel



**KU LEUVEN**

Madelein van der Hout  
madelein.vanderhout@student.kuleuven.nl

### PERSBERICHT

19/05/2015 (15:00)

Voor onmiddellijke vrijgave

#### ***Instituties grote rol bij aantrekken Indiase investeringen***

Kwaliteit Nederlandse instituties doorslaggevend

ANTWERPEN – Onderzoek wijst uit dat de kloof in kwaliteit van Nederlandse en Indiase instituties een grote invloed heeft op de investeringsbereidheid. Indiase ondernemingen zien Nederland als gastvrij land met bijzonder goede instituties. Ook de goede overheidsbegeleiding is een motivatie voor Indiase bedrijven om een Nederlandse vestiging te openen.

Binnen Europa is Nederland de ontvanger van de meeste investeringen vanuit India. Volgens ondervraagde ondernemingen komt dit met name door de kwaliteit van de Nederlandse infrastructuur, het opleidingsniveau (met name talenkennis) en de efficiëntie van overheidsorganen.

Naast instituties blijken ook de markten een reden te zijn om in Nederland te investeren. Europa is een grote afzetmarkt voor tal van industrieën. De geografisch gunstige ligging van Nederland maakt het eenvoudig voor Indiase bedrijven deze markten te bedienen. Logistieke schakels als Schiphol en de haven van Rotterdam zijn hierbij van strategisch belang.

Het onderzoek heeft ook geleid tot een aanvulling op wellicht de meest invloedrijke theorie omtrent de verklaring van buitenlandse investeringsstromen. De Eclectic Theory dient volgens de onderzoeker aangevuld te worden met instituties als motief voor het zakendoen met een ander land. Nooit eerder is deze theorie dusdanig aangepast.

Nog nooit is er onderzoek gedaan naar institutionele tekortkomingen in India als drijfveer voor haar buitenlandse directe investeringen naar Nederland. Het onderzoek werd uitgevoerd door een Masterstudente Handelswetenschappen aan de KU Leuven. De gegevens werden verzameld via diepte-interviews met Indiase bedrijven die in Nederland zijn gevestigd. In deze diepte-interviews werd getoetst in hoeverre de motieven van Dunning en instituties van invloed zijn geweest op de beslissing om in Nederland te investeren.

----- Einde van het bericht -----

Noot voor de redactie:

Contactpersoon:

Madelein van der Hout  
madelein.vanderhout@student.kuleuven.be

Over de Associatie KU Leuven:

De Associatie KU Leuven is een netwerk van kwaliteitsvolle hogeronderwijsinstellingen verspreid over Vlaanderen en Brussel. Samen verzorgen ze het onderwijs van bijna de helft van de studenten in Vlaanderen. De Associatie KU Leuven heeft een sterke en invloedrijke positie binnen de nationale en internationale onderwijsruimte en verdedigt de belangen van haar instellingen.



**FACULTEIT ECONOMIE EN BEDRIJFSWETENSCHAPPEN**  
CAMPUS CAROLUS ANTWERPEN  
KORTE NIEUWSTRAAT 33  
2000 ANTWERPEN  
TEL. + 32 3 201 18 40  
FEB.ANTWERPEN@KULEUVEN.BE

