

Hoofdstuk 7

Vragen

1.

Met behulp van internet kunnen ondernemingen onder meer:

- via een alternatief distributiekanaal internationale markten bewerken;
- omvangrijkere afzetmarkten bewerken;
- proactief op zoek gaan naar potentiële afzetmarkten;
- eenvoudiger (virtuele) allianties aangaan met andere ondernemingen;
- de transactie/verkoopkosten significant reduceren;
- sneller reeds ontwikkelde producten op verschillende internationale afzetmarkten verkopen.

2.

De concurrentiestrijd – lokaal en mondiaal – wordt in toenemende mate met behulp van de factor technologie beslecht. Internet kan in dit verband zowel ondersteunend als speerpunt zijn in het concurrentiebeleid van ondernemingen. Een treffend voorbeeld van een onderneming met een heel bewuste internetstrategie is Dell, de leverancier van computer hardware en software. Dell verkoopt ongeveer 90 procent van haar producten via het internet en heeft daardoor een lagere kostenstructuur dan concurrenten als IBM en HP. Het marktaandeel van Dell is de afgelopen jaren dan ook langzaam maar trefzeker toegenomen. De beurswaarde van Dell is dankzij de ‘eenvoudige’ internetstrategie in rap tempo gegroeid.

3.

Internet fungeert voor veel internationaal actieve ondernemingen als een aantrekkelijke ‘etalage’. Het ‘probleem’ is niet zelden dat de via internet gekochte producten op tijd naar de afnemer moeten worden getransporteerd. Dat is voor bederfelijke producten bijvoorbeeld erg lastig – vooral als het gaat om geografisch grote afstanden. De achilleshiel van internet is de fysieke distributie. Aanvankelijk was ook het afwickelen van de financiële transactie problematisch, maar dat is sinds enkele jaren geen doorslaggevend probleem meer.

4.

Dat afspraken niet multi-interpretabel zijn. Het is daarom van belang gemaakte afspraken te expliciteren en daarover in conclaaf te gaan. Alle betrokken partijen moeten de afspraak op dezelfde wijze interpreteren. De ‘letter’ en de ‘geest’ van een afspraak mogen niet van elkaar verschillen. Dat geldt voor alle betrokken partijen (en dat zijn er vaak meer dan alleen de partijen die met elkaar een commerciële transactie aangaan – denk bijvoorbeeld aan de rol van overheidsorganisaties als mededingingautoriteiten).

5.

Arbitrage is een 'relatief elegante' manier om middels een 'commissie van wijze mannen/vrouwen' knopen door te laten hakken. Daarbij wordt veelal gebruik gemaakt van inhoudelijke deskundigen.

Doordat er steeds meer steeds complexere internationale transacties worden geëffectueerd, raken ondernemingen in toenemende mate verstrikt in elkaars juridische wetten en culturele wetmatigheden. De verwachting is dat het aantal arbitragezaken in de toekomst significant zal toenemen.

Het nadeel van arbitrage is dat het een doorgaans langdurig proces is met een niet zelden hoogst onzekere uitslag. Dit zou een reden kunnen zijn om juist niet van arbitrage gebruik te maken.

6.

De essentie is 'wederzijds begrip'. 'Begrijpen' de betrokken partijen elkaar, of niet? Zonder wederzijds begrip is iedere internationale en lokale transactie een reëel risico.

7.

Een adequate voorbereiding voorkomt de bulk van de internationale conflicten. Internationaal actieve ondernemingen zullen altijd op zoek moeten gaan naar de oorzaken van een internationaal conflict. Teveel internationaal actieve ondernemingen 'gaan op' in symptoombestrijding en denken via juridische geschillen het geschil in hun voordeel te beslechten, terwijl de oorzaak (vaak een slechte voorbereiding van alle direct betrokkenen) niet wordt aangepakt. Het padvindingsmotto 'wees voorbereid' kan veel energieverslindende juridische narigheid voorkomen.

8.

De technologische en juridische omgeving zijn nauw met elkaar verbonden vanwege de hoge mate van onzekerheid waarmee vele internationaal toegepaste/gehanteerde technologieën zijn omgeven. Naarmate de technologische onzekerheden groter zijn, is de waarschijnlijkheid op het disfunctioneren van dergelijke technologieën groter en zal eerder gebruik worden gemaakt van het rechtsinstrument.

9.

Drie argumenten vóór zijn:

- productaansprakelijkheidswetgeving komt de bescherming van afnemers ten goede;
- producten worden dankzij productaansprakelijkheidswetgeving kwalitatief beter waardoor er meer nut aan wordt ontleend;
- productaansprakelijkheidswetgeving dwingt ondernemingen goed over de 'externe' omgeving na te denken; ondernemingen ontwikkelen daardoor een sterkere externe of markt/klantoriëntatie.

Een argument tegen aansprakelijkheidswetgeving is dat dergelijke wetgeving voor ondernemers demotiverend kan werken (het nemen en lopen van risico wordt tot op zekere hoogte ontmoedigd) en daarmee afbreuk kan doen aan het innovatiegehalte van een onderneming of branche. Een ander nadeel van

productaansprakelijkheidswetgeving is de daardoor teweeggebrachte juridisering van het bedrijfsleven. Juridisering betekent dat ondernemingen veel geld en overige middelen in de juridische infrastructuur dienen te investeren – een secundaire bedrijfsactiviteit – en daardoor minder middelen tot hun beschikking hebben voor de belangrijkste primaire activiteiten – de activiteiten die rechtstreeks van invloed zijn op het bestaansrecht van ondernemingen.

10.

De rol van internet ten behoeve van internationaal zakendoen zal in de toekomst toenemen. Uit het boek *Er leiden meerdere wegen naar het buitenland* – een op onderzoek gebaseerd boek – dat in opdracht van ABN AMRO door prof. dr. P.K. Jagersma van het *Center for International Business* van Universiteit Nyenrode is geschreven, is uitvoerig naar de toekomstige rol van internet voor internationaal actieve ondernemers gevraagd. Het antwoord van de 375 geïnterviewden (directeuren van grote, middelgrote en kleine internationaal actieve Nederlandse ondernemingen) was klip en klaar: internet is al belangrijk en zal in de naaste toekomst alleen maar belangrijker worden. Als belangrijkste reden hiervoor werd genoemd: technologie wordt steeds belangrijker voor het realiseren van lokale en internationale concurrentievoordelen.