

Expansiestrategieën van West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa

In de periode 1989 – 2009

Lisa Fillekes
318344

18-08-2011

Erasmus School of Economics



Samenvatting

In deze paper worden de expansiestrategieën van West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa in de periode 1989-2009 onderzocht, waarbij nader wordt gekeken naar de vier grote Westerse multinationale banken UniCredit, Raiffeisen, Société Générale en SEB. Uit het onderzoek blijkt dat de geografische en psychologische afstand, de (verwachte) groei van het BBP, het inflatieniveau en de mate van concurrentie belangrijke factoren zijn (geweest) bij de uitbreidingsstrategieën van de West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa. Aan de hand van deze factoren kan de expansiestrategie van de meeste West-Europese banken worden afgeleid: de uitbreiding begint in Centraal-Europa, gevolgd door Zuidoost-Europa en voor enkele Westerse banken de Baltische Staten, en ten slotte het Gemenebest van Onafhankelijke Staten. Het onderzoek laat daarnaast zien dat de West-Europese banken in de loop der tijd minder zijn gaan uitbreiden.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	4
2. Theoretisch kader en verwachtingen	5
2.1. Onderzoeksgebied	5
2.2. Het traditionele model.....	5
2.3. Kosten van internationalisering	7
2.4. Onzekerheid versus concurrentie	8
2.5. Redenen voor internationalisering	9
2.6. Verwachtingen.....	11
3. Data & Methodologie	11
3.1. De jaren 1989-2000	15
3.2. De jaren 2001-2009	20
4. Resultaten	24
4.1. De jaren 1989-2000	24
4.2. De jaren 2001-2009	28
5. Discussie.....	31
6. Conclusie.....	32
Literatuurlijst.....	34
Bijlagen	36

1. Inleiding

Na de val van het communisme aan het einde van de vorige eeuw werd in de voormalige Oostbloklanden overgestapt van een planeconomie naar een markteconomie. Een gevolg hiervan is dat de bankensector in Centraal- en Oost-Europa geleidelijk werd geprivatiseerd. De lage toegangsbarrières voor buitenlandse investeerders hebben geresulteerd in een zeer groot aandeel van buitenlandse banken in deze sector. In sommige van deze landen, zoals Hongarije en Estland, maken de activa van buitenlandse banken meer dan 90% uit van de totale activa van de banken in deze landen (Haselmann, 2006). Door de toetreding van de buitenlandse banken tot Centraal- en Oost-Europa zijn de financiële sectoren in deze regio aanzienlijk verbeterd. Karreman (2008) noemt twee redenen waarom een dergelijke vooruitgang een grote invloed kan hebben op de ontwikkeling van de Europese financiële centra. Ten eerste heeft de dynamiek van de regio en de (toekomstige) toetreding van deze landen tot de Europese Unie invloed op de activiteiten in de huidige West-Europese financiële centra. Ten tweede hebben een aantal van de Oost-Europese bankensectoren de potentie om uit te groeien tot belangrijke Europese financiële centra. Het is derhalve van belang om nader onderzoek naar de banken in Centraal- en Oost-Europa te verrichten. Deze paper beoogt te onderzoeken welke factoren van belang zijn (geweest) bij de uitbreidingsstrategieën van West-Europese multinationale banken in Centraal- en Oost-Europa in de periode 1989-2009.

In de literatuur is al enig onderzoek betreffende het expansiegedrag van West-Europese banken in Oost-Europese landen uitgevoerd. Deze paper past de theorieën die aan deze expansies ten grondslag liggen toe op een aantal specifieke banken en probeert daarmee op theoretische wijze het expansiegedrag van deze banken te verklaren. Daartoe wordt in het volgende hoofdstuk eerst een theoretisch kader geschetst, gevolgd door mijn verwachtingen omtrent welke factoren hebben bijgedragen aan de expansies van West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa. Om te zien of deze verwachtingen kloppen, wordt er vervolgens een netwerkanalyse uitgevoerd voor een aantal West-Europese banken die zich in Oost-Europa hebben gevestigd. Ten slotte worden de resultaten van deze analyse besproken.

2. Theoretisch kader & verwachtingen

2.1. Onderzoeksgebied

Deze paper onderzoekt het expansiegedrag van buitenlandse banken in Centraal- en Oost-Europa. Voor het onderzoek is het allereerst noodzakelijk het onderzoeksgebied af te bakenen. De buitenlandse banken zijn afkomstig uit een West-Europees land, het 'thuisland', en vestigen zich in een land in Centraal- of Oost-Europa, het 'gastland'. Centraal- en Oost-Europa (CEE) bestaat uit Centraal Europa (CE), Zuidoost-Europa (SEE), de Baltische Staten en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten (CIS). *Centraal Europa* bestaat uit Polen, Hongarije, Tsjechië, Slowakije en Slovenië. *Zuidoost-Europa* bestaat uit Kroatië, Roemenië, Bulgarije, Servië, Montenegro, Bosnië en Herzegovina, Macedonië en Albanië. De *Baltische Staten* bestaan uit Estland, Letland en Litouwen. Het *Gemenebest van Onafhankelijke Staten* bestaat uit Rusland, Oekraïne, Moldavië en Wit-Rusland.

Het onderzoek richt zich op buitenlandse banken. In de literatuur (Naaborg et al., 2004; Haselmann, 2006) wordt een bank gedefinieerd als 'buitenlands' als buitenlanders 50% of meer van de activa beheren of als het een vestiging is van een binnenlandse bank die zelf door buitenlanders wordt beheerd. De strategie van de buitenlandse bank wordt bepaald door de uiteindelijke eigenaar van deze bank. Dit is in de meeste gevallen de 'hoofdbank' ("parent bank"). Als 50% of meer van de activa van een bank worden beheerd door één bank, dan wordt deze bank gedefinieerd als de hoofdbank. Meestal heeft de hoofdbank echter 100% van de activa van de buitenlandse bank in handen. De buitenlandse banken zijn vestigingen van de hoofdbank en deze bepaalt aldus welke strategie zij zullen gaan volgen.

2.2. Het traditionele model

Nu het onderzoeksgebied is afgebakend, zal er worden gekeken naar de literatuur betreffende de expansiestrategieën van multinationale banken. Een van de belangrijkste traditionele benaderingen in deze literatuur is het "internationalization process model" van Johanson & Vahlne uit 1977. Dit model stelt dat internationalisering een stapsgewijs, risicomijdend en tijdconsumerend proces is. Het binnentreden van nieuwe markten wordt belemmerd door de zogeheten 'psychologische afstand' ("psychic distance") tussen landen. De psychologische afstand bestaat uit allerlei factoren die de informatiestromen tussen de bank en de markt belemmeren, zoals verschillen in taal, cultuur, politieke systemen, het gemiddelde

opleidingsniveau en de mate van industriële ontwikkeling. De psychologische afstand correleert met de fysieke, geografische afstand (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975). Hoe verder het thuisland en gastland van een bank immers van elkaar zijn verwijderd, hoe groter veelal ook de psychologische verschillen zullen zijn. Om de hierdoor ontstane onzekerheid te vermijden, beginnen banken hun internationalisering in landen waarin deze psychologische afstand het geringst is. Dit houdt in het algemeen in dat banken eerst in hun buurlanden uitbreiden. Naarmate hun ervaring in het buitenland toeneemt, verkrijgen de banken nieuwe kennis en kunnen zij deze kennis gebruiken om nieuwe markten, veelal gekarakteriseerd door een grotere psychologische en geografische afstand, te benaderen. Johanson & Vahlne (1977) maken bij dit leerproces een onderscheid tussen objectieve kennis, hetgeen aan iedereen kan worden onderwezen, en kennis opgedaan door ervaringen (“experiential knowledge”), hetgeen alleen verkregen kan worden door persoonlijke ervaringen. Deze laatste vorm van kennis is belangrijk bij het verminderen van de psychologische afstand (Johanson & Vahlne, 1990). Voor multinationale banken is met name het netwerk van buitenlandse vestigingen in Centraal- en Oost-Europa, en de specifieke geografische samenstelling daarvan, een bron van competitief voordeel (Karreman, 2011). Tijdens en na hun oprichting leren de vestigingen immers hoe zij het beste in hun omgeving kunnen opereren. Het hoofdkantoor van de bank kan vervolgens deze operationele ervaringen van al zijn vestigingen internaliseren en exploiteren in andere vestigingen binnen het netwerk. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat expansie naar een nieuwe regio zoals Centraal- en Oost-Europa, dat gekenmerkt wordt door moeizame processen van marktliberalisering, politieke democratisering en sociale en culturele verandering, bemoeilijkt wordt doordat de bedrijfsspecifieke voordelen opgedaan in andere regio’s hier vaak niet direct toepasbaar zijn (Li & Meyer, 2009). Desalniettemin laat Karreman (2011) zien dat het netwerk van vestigingen en de geografische samenstelling daarvan een positieve invloed op de prestaties van nieuwe vestigingen in Centraal- en Oost-Europa hebben.

Het “internationalization process model” is in de literatuur bekritiseerd. Chetty et al. (2004) geven een opsomming van de grootste valkuilen van het model: het is te deterministisch, multinationals breiden vaak niet stapsgewijs uit, het geeft een te simpel beeld van een complex proces, het negeert overnames en het houdt geen rekening met de impact van exogene variabelen. Deze traditionele benadering is dan ook inmiddels vervangen door nieuwe benaderingen, zoals de “born global approach” (Madsen and Servais, 1997), die stellen dat gunstige marktcondities en technologische ontwikkelingen ertoe kunnen leiden dat

bedrijven zeer snel internationaliseren. De wereldwijde liberalisering van de handel en de deregulering van de financiële markten hebben de kosten en onzekerheden van expansie naar het buitenland drastisch verminderd. Daarnaast hebben de ontwikkelingen in informatie- en communicatietechnologie en in transport de kwaliteit en snelheid vergroot waarmee bedrijven internationaal kunnen communiceren en handel kunnen drijven. Hierdoor is versnelde internationalisering mogelijk (Oviatt and McDougall, 2005).

2.3. Kosten van internationalisering

Wanneer banken zich eenmaal in het buitenland hebben gevestigd, betekent dit niet dat hun positie direct gelijk is aan die van de binnenlandse banken. Uit de literatuur over multinationals (Hymer, 1976; Kindleberger, 1969) blijkt dat multinationals die in het buitenland zakendoen, worden geconfronteerd met kosten. Deze kosten worden veroorzaakt door de onbekendheid met de omgeving als gevolg van culturele, politieke en economische verschillen en door de noodzaak tot coördinatie vanwege de geografische afstand. Deze kosten van het zakendoen in het buitenland resulteren in een competitief nadeel voor een vestiging van een multinational en worden daarom gedefinieerd als de “liability of foreignness”. Zaheer (1995) verdeelt deze “liability of foreignness” in vier bronnen: (1) kosten die een direct gevolg van de geografische afstand zijn, zoals reis- en transportkosten en kosten van het coördineren over afstand en door tijdszones; (2) bedrijfsspecifieke kosten gebaseerd op de onbekendheid van een bepaald bedrijf met de lokale omgeving en het gebrek aan binding met deze omgeving; (3) kosten in de omgeving in het gastland, zoals het gebrek aan legitimiteit van buitenlandse bedrijven en het bestaan van economisch nationalisme; en (4) kosten vanuit de omgeving in het thuisland, die bijvoorbeeld ontstaan door beperkingen op grond van nationale regelgeving. Ongeacht welke van deze bronnen aanwezig is, de “liability of foreignness” impliceert dat buitenlandse bedrijven minder winstgevend zijn dan lokale bedrijven en wellicht zelfs een kleinere overlevingskans hebben (Zaheer, 1995).

Om de “liability of foreignness” te overwinnen en te kunnen concurreren met lokale bedrijven, moet een multinational ofwel bedrijfsspecifieke voordelen naar zijn vestiging in het buitenland overbrengen ofwel proberen om de voordelen van succesvolle lokale bedrijven na te bootsen. Het is niet op voorhand duidelijk voor welke optie een multinational de voorkeur heeft. In het algemeen kunnen bedrijfsspecifieke voordelen worden afgeleid uit de traditionele bronnen van competitief voordeel, zoals kostenbesparingen afgeleid uit schaalvoordelen of synergievoordelen (Porter, 1986), een bekende merknaam of een gedifferentieerd product, of

kostenvoordelen op grond van de locatie (Dunning, 1977). Voorbeelden van locatiespecifieke voordelen zijn onder meer gunstige regelgeving en toegang tot hoogopgeleide arbeidskrachten in het gastland (Williams, 1997). Competitief voordeel kan ook worden afgeleid uit de mogelijkheid om organisatorische vaardigheden binnen een multinationalaal netwerk te leren of over te brengen (Bartlett & Ghoshal, 1989). Dergelijke kennis wordt opgedaan door de uitwisseling van ervaringen van de multinationals binnen het netwerk (Johanson & Vahlne, 1977). Wanneer een multinational zijn bedrijfsspecifiek voordeel uit dergelijke organisatorische capaciteiten haalt, zijn buitenlandse vestigingen waarschijnlijk beter af door zich aan deze routines uit het thuisland vast te houden dan door de lokale praktijken proberen te imiteren. De hoofdkantoren hebben met dit laatste immers weinig ervaring. In industrieën waarin bedrijfsspecifiek voordeel echter is belichaamd in technologie, merknaam of enige andere bron in plaats van in organisatorische capaciteiten, is het nabootsen van succesvolle lokale bedrijven meestal een betere strategie. De vestigingen kunnen hun bedrijfsvoering immers zelf niet beter organiseren, maar ze kunnen wel op andere onderdelen met de lokale bedrijven concurreren. Met name het bestaan van onzekerheid in de markt leidt tot imitatie van succesvolle lokale bedrijven. De resultaten van Zaheer (1995) suggereren echter dat bedrijfsspecifiek voordeel, zoals belichaamd in geïmporteerde organisatorische praktijken, in het algemeen een effectievere manier is voor vestigingen van multinationals om de “liability of foreignness” te overwinnen dan de imitatie van lokale praktijken.

2.4. Onzekerheid versus concurrentie

In de transitie-economieën in Centraal- en Oost-Europa gaan de onzekerheden en risico's voor buitenlandse banken die in deze landen willen investeren echter verder dan de “liability of foreignness”. De banken worden ook blootgesteld aan exogene onzekerheden, zoals macro-economische instabiliteit en politieke risico's (Karreman, 2011). In hoeverre deze onzekerheden de positie van de buitenlandse banken zullen beïnvloeden, is moeilijk te voorspellen. Toetreding tot de transitie-economieën in Centraal- en Oost-Europa is dan ook een risicovolle en hoogst onzekere poging (Uhlenbruck, 2004). Banken zijn niet bereid in een nieuwe vestiging te investeren indien er een hoge mate van onzekerheid heerst. Het probleem voor banken is dat zij een dergelijke vestiging echter wel nodig hebben om hun diensten te kunnen aanbieden en relaties met klanten te kunnen opbouwen. Banken kunnen dus enkel uitbreiden in het buitenland door een nieuwe vestiging op te richten, hetgeen een kostbare aangelegenheid is. Dientengevolge zullen de banken voorzichtig zijn met uitbreiden.

Daartegenover staat dat het voor banken in sectoren waar forse concurrentie heerst, voordelig kan zijn om zich snel uit te breiden zodra nieuwe investeringsmogelijkheden zich voordoen. Berger & Dick (2007) hebben laten zien dat dergelijke “early mover advantages” significant aanwezig zijn in de financiële sector. Zo geven klanten er vaak de voorkeur aan om voor langere tijd bij dezelfde bank te blijven vanwege de kosten die gepaard gaan met het wisselen van bank (Lieberman & Montgomery, 1998). De gunstige leenvoorwaarden voor de klant die zijn ontstaan uit de relatie met de bank verdwijnen als de klant van bank wisselt, aangezien de nieuwe bank niet bekend is met de kwaliteit van de klant als lener. Een vroege toetreders kan aldus een groot marktaandeel verkrijgen door direct veel klanten aan zich te binden. Hij kan vervolgens zijn klanten bij zich houden door te investeren in een groot strategisch netwerk van vestigingen en daarmee het gemak voor de klanten te vergroten (Berger & Dick, 2007).

Volgens Karreman (2011) hebben de mate van onzekerheid en concurrentie in de markt een tegengesteld effect op de snelheid waarmee banken Centraal- en Oost-Europa betreden. Terwijl hoge niveaus van onzekerheid de snelheid van toetreding verminderen, verhogen hoge niveaus van concurrentie deze snelheid. Het is met name in de transitie-economieën van belang voor een bedrijf om vroeg te investeren en snel uit te breiden, aangezien de structurele economische hervormingen, de politieke transformaties en het proces van deregulering in deze economieën zullen leiden tot toenemende niveaus van concurrentie (Luo & Peng, 1998). De resultaten van Karreman (2011) laten desalniettemin zien dat de meeste multinationale banken nog steeds voorzichtig uitbreiden in onzekere markten, zelfs de grote banken die veel ervaring hebben met het investeren in dergelijke onzekere omstandigheden. Deze resultaten komen overeen met het “internationalization process model” van Johanson & Vahlne (1977).

2.5. Redenen voor internationalisering

In het bovenstaande gedeelte is al veel gezegd over *hoe* en *wanneer* multinationale banken uitbreiden. Nu rijst de vraag *waarom* deze banken zich in het buitenland willen vestigen. Een van de redenen is de “follow your customer (FYC)” strategie. Hierbij specialiseert een buitenlandse bank zich in de financiering van bedrijven uit zijn thuisland die opereren in het desbetreffende gastland. Om deze klanten te kunnen blijven bedienen is het noodzakelijk een vestiging in het gastland te openen. Daarmee kan deze strategie de eerste uitbreidingsstap van een bank verklaren. In de literatuur wordt echter ook beargumenteerd dat banken beginnen met uitbreiden omdat zij op zoek zijn naar nieuwe markten en dus nieuwe klanten. Hierbij zijn “push” factoren en “pull” factoren belangrijke determinanten voor het expansiegedrag

van banken. Push factoren zijn ongunstige economische omstandigheden in het thuisland van een bank die ertoe leiden dat een bank zijn activiteiten naar het buitenland uitbreidt om zo zijn winsten op peil te houden. De bank wordt als het ware naar het buitenland *geduwd* door de binnenlandse economie. Hierbij is het waarschijnlijk dat de bank terugkeert naar het thuisland indien de binnenlandse economie weer aantrekt. Pull factoren zijn gunstige economische omstandigheden in het buitenland, waardoor de vraag naar leningen stijgt en het voor banken aantrekkelijk wordt om zich in het buitenland te vestigen. De bank wordt als het ware naar het buitenland *getrokken* door de buitenlandse economie. Een beslissing op basis van pull factoren zal meestal op strategische lange termijn doelen zijn gebaseerd. De bank wordt immers niet door de macro-economische condities in het thuisland gedwongen naar het buitenland te vertrekken, maar maakt zelf deze afweging. De bank treedt toe tot een nieuwe markt om voordeel te halen uit de mogelijkheden die zich daar voordoen. Volgens Haselmann (2006) is de activiteit van de buitenlandse bank in het gastland dan ook positief gerelateerd aan de vraag naar leningen in deze markt. Daarentegen is de activiteit van een buitenlandse bank die vanwege push factoren naar het gastland vertrekt, negatief gerelateerd aan de vraag naar leningen in zijn thuismarkt.

In de literatuur worden vele mogelijke push en pull factoren opgesomd. Focarelli & Pozzolo (2003) noemen drie factoren die belangrijk zijn voor de expansies van Westerse banken: de mate van economische integratie, institutionele karakteristieken en winstmogelijkheden. In de economische literatuur wordt ervan uitgegaan dat het expansiepatroon van banken gecorreleerd is met de mate van integratie tussen het thuisland en het gastland (Johanson & Vahlne (1977) spreken van de ‘psychologische afstand’). Een bank zal zich aldus sneller vestigen in een gastland waarmee zijn thuisland verregaand is geïntegreerd. Deze integratie is gerelateerd aan zowel economische aspecten, zoals het niveau van handel of buitenlandse investeringen, als aan niet-economische aspecten, zoals taal- en cultuurovereenkomsten. Institutionele karakteristieken hebben eveneens een grote invloed op de uitbreidingsbeslissingen van banken. De inrichting van de financiële sector moet de toetreding van buitenlandse banken immers mogelijk maken. Vaak wordt toetreding echter belemmerd door nationale regelgeving. Overheden kunnen bijvoorbeeld het aandeel van buitenlandse banken in de bankensector beperken door bepaalde fusies en/of overnames te verbieden. Tot slot kunnen winstmogelijkheden als push of pull factoren worden gezien. Winstmogelijkheden kunnen gerelateerd worden aan bankspecifieke factoren en aan de karakteristieken van het thuisland en het gastland. Bij de bankspecifieke karakteristieken gaat het voornamelijk om de

grootte van de bank: grote banken zijn veel sterker internationaal georiënteerd dan kleine banken. Dit komt hoogstwaarschijnlijk doordat zij grotere en meer gediversifieerde klanten hebben (Berger et al., 1995) en zich meer bezig houden met internationaal georiënteerde activiteiten die gekarakteriseerd worden door schaal- en synergievoordelen. Bij de karakteristieken van het thuisland gaat het met name om de financiële sector in het thuisland. Banken die opereren in ontwikkelde markten zijn efficiënter en hebben daarom een comparatief voordeel ten opzichte van hun concurrenten in het gastland. Bij de karakteristieken van het gastland worden ten slotte in de literatuur (Focarelli & Pozzolo, 2003) de volgende elementen genoemd: de grootte van het bankwezen, het investeringsrisico in een land, het inkomen per hoofd van de bevolking en het totale inkomen in het gastland.

2.6. Verwachtingen

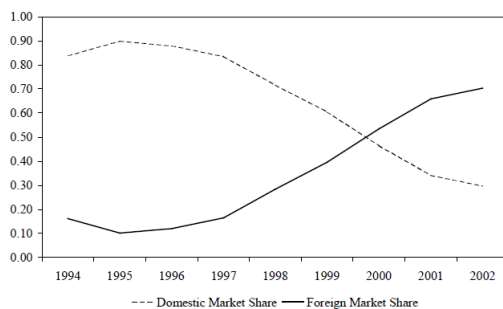
Nu het theoretisch kader is afgebakend, zal ik mijn verwachtingen schetsen. Mijn verwachtingen zijn dat de factoren die de uitbreidingsstrategieën van de West-Europese multinationale banken beïnvloeden, zeer verschillen in de periode van 1989 tot 2009. In de jaren negentig werd de bankensector in de Oost-Europese landen opengesteld voor buitenlandse concurrentie, waarna Westerse multinationale banken deze bankensector hebben overgenomen. Dit was in een tijd waarin de Centraal- en Oost-Europese landen overgingen van een planeconomie naar een markteconomie. Intussen zijn veel van deze landen veel verder in hun ontwikkeling en zijn een aantal van hen toegetreten tot de Europese Unie. Dit zou kunnen betekenen dat de nationale banken in Centraal- en Oost-Europa ook sterker zijn komen te staan tegenover de Westerse banken. Verder heeft de laatste jaren een wereldwijde recessie plaatsgevonden, waardoor de multinationale banken wellicht minder zijn gaan uitbreiden. Ik verwacht dat er een trend over de jaren 1989-2009 te zien zal zijn, waarin de uitbreiding van de West-Europese multinationale banken in Centraal- en Oost-Europa afneemt.

3. Data & methodologie

Er hebben zich de afgelopen twintig jaar meer dan veertig verschillende Westerse banken in Centraal- en Oost-Europa gevestigd. Uit figuur 3.1 blijkt dat het marktaandeel van deze banken in Centraal- en Oost-Europa drastisch is toegenomen: van 16% in 1994 tot 70% in 2002 (Haselmann, 2006). Deze stijging is een gevolg van de privatisering van de staatsbanken, waarbij de activa van deze banken aan buitenlandse investeerders werden

verkocht. Een dergelijk overname is de meest gebruikte toegangsmethode voor buitenlandse banken in Centraal- en Oost-Europa (Naaborg et al., 2004). Een voordeel van het binnentreden van de markt via een overname is dat de bank direct een kredietportfolio en een klantenbestand verkrijgt. Daarnaast hebben de meeste grote Westerse banken ook nieuwe vestigingen, de zogeheten “greenfield banks”, opgericht. Deze vestigingen maken 40% van de buitenlandse banken in Centraal- en Oost-Europa uit (Naaborg et al., 2004).

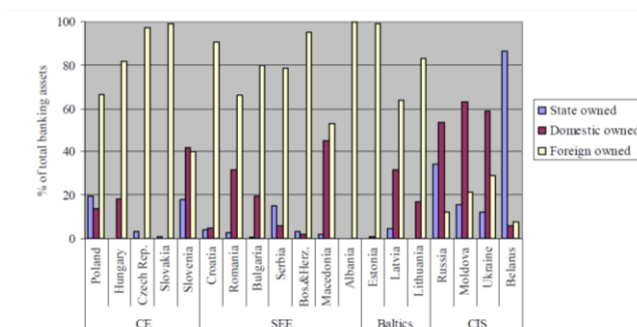
Figuur 3.1. Marktaandeel buitenlandse en binnenlandse banken in Centraal- en Oost-Europa.



Bron: Haselmann (2006)

De buitenlandse investeringen in de bankensectoren zijn niet gelijkelijk verdeeld onder de Oost-Europese landen. Figuur 3.2 laat zien dat er een grote aanwezigheid van buitenlandse banken is in de bankensectoren van Centraal-Europa, Zuidoost-Europa en de Baltische Staten, terwijl deze veel lager is in het Gemenebest van Onafhankelijke Staten. Dit verschil kan allereerst worden verklaard doordat de landen in het Gemenebest van Onafhankelijke Staten een minder snelle economische ontwikkeling hebben doorgemaakt. Daarnaast heeft de staat nog een grote invloed en heeft zij een strikte regelgeving opgesteld om de binnenlandse bankensector te beschermen tegen internationale concurrentie. Het hoge aandeel van buitenlandse banken in de overige regio's impliceert een sterke financiële afhankelijkheid van Oost-Europese landen van West-Europese landen (Karreman, 2009).

Figuur 3.2. Marktaandeel van buitenlandse banken in Centraal- en Oost-Europa in 2007.



Source: Raiffeisen Research (2007) and local central banks.

Bron: Karreman (2009)

In de huidige tijd van globalisering moeten banken nieuwe strategieën bedenken om met de toenemende druk van internationale concurrentie om te kunnen gaan. Eén van deze strategieën is het zoeken van nieuwe markten om het bereik en de marktmacht van de bank te kunnen vergroten. De transitie markten in Centraal- en Oost-Europa bieden hiertoe de mogelijkheid, vooral voor de West-Europese banken die dichtbij deze regio liggen. Tabel 3.1 geeft een overzicht van de grootste internationale banken in Centraal- en Oost-Europa in 2009. De top 10 wordt gedomineerd door West-Europese banken, met de Hongaarse OTP als enige uitzondering. De top 3 wordt zelfs gedomineerd door Oostenrijkse banken, aangezien onder UniCredit ook de Oostenrijkse banken Creditanstalt en Bank Austria vallen.

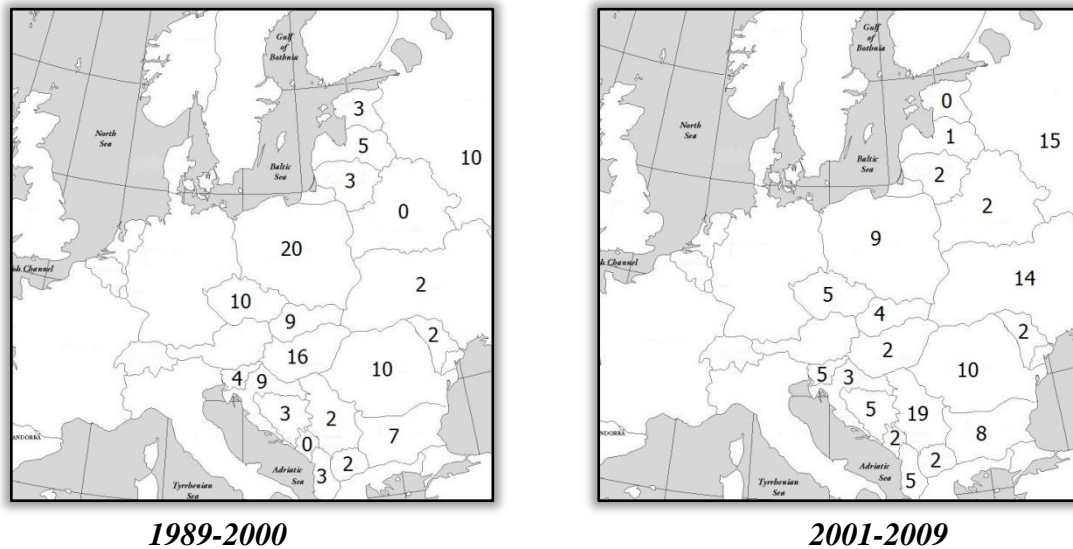
Tabel 3.1 Top 10 banken met het grootste marktaandeel in Centraal- en Oost-Europa in 2009.

#	Bank	Land	Totale activa (EUR miljard)	Totaal marktaandeel (%)
1	UniCredit	Italië	107.6	6.0
2	Erste Bank	Oostenrijk	79.1	4.4
3	Raiffeisen	Oostenrijk	75.2	4.2
4	Société Générale	Frankrijk	65.2	3.6
5	KBC	België	64.9	3.6
6	Intesa Sanpaolo	Italië	39.7	2.1
7	OTP	Hongarije	38.2	2.2
8	Commerzbank	Duitsland	27.8	1.6
9	ING	Nederland	27.4	1.5
10	Swedbank	Zweden	26.1	1.5

Bron: Raiffeisen Research 2010

Om een beeld te geven van de aanwezigheid van Westerse banken in Centraal- en Oost-Europa, wordt in figuur 3.3 een netwerkanalyse getoond van 40 Westerse banken in de periode 1989-2009. Uit deze figuur valt af te leiden dat de Westerse banken zich in de periode 1989-2000 voornamelijk in de Oost-Europese landen die grenzen aan West-Europa vestigden. In de periode 2001-2009 vond vervolgens met name expansie plaats naar de verder weg gelegen Oost-Europese landen. In de navolgende netwerkanalyse zal worden nagegaan in hoeverre het expansiegedrag van een aantal specifieke Westerse banken overeenkomt met dit algemene beeld.

Figuur 3.3. Het aantal Westerse banken per Oost-Europees land in de periode 1989-2009. (De banken staan vermeld in bijlage 1.)



Uit de top 10 in tabel 3.1 heb ik de Italiaanse bank UniCredit, de Oostenrijkse bank Raiffeisen en de Franse bank Société Générale gekozen om een netwerkanalyse van te maken. Deze banken zijn gekozen omdat zij grote marktspelers in Centraal- en Oost-Europa zijn. Omdat grote en kleine banken verschillende strategieën kunnen hebben, onderzoek ik daarnaast het expansiegedrag van de kleine Italiaanse bank Veneto Banca en de kleine Oostenrijkse bank BAWAG. Ten slotte gebruik ik de Zweedse bank SEB voor de netwerkanalyse, omdat deze zich als een van de weinige multinationale banken in alle Baltische Staten heeft gevestigd. Met deze banken kan een overzicht van de expansies in geheel Centraal- en Oost-Europa worden gegeven. In de netwerkanalyse wordt aldus onderzocht hoe deze banken zich in de periode 1989-2009 in Centraal- en Oost-Europa hebben uitgebreid. Ik heb voor deze twintigjarige periode gekozen omdat de meeste expansies van de Westerse banken in deze periode hebben plaatsgevonden alsmede omdat over deze periode vele macro-economische gegevens beschikbaar zijn waarmee de expansies geanalyseerd kunnen worden. Om de netwerkanalyse overzichtelijk te houden, verdeel ik deze jaren in twee periodes, 1989-2000 en 2001-2009.

De netwerkanalyse zal zich richten op de aanwezigheid van push en pull factoren in West-Europa en/of in Centraal- en Oost-Europa. De aanwezigheid van een FYC strategie zal verder niet besproken worden, aangezien de resultaten van Haselmann (2006) laten zien dat buitenlandse banken in transitie-economieën geen FYC strategie volgen. Ook Seth, Nolle &

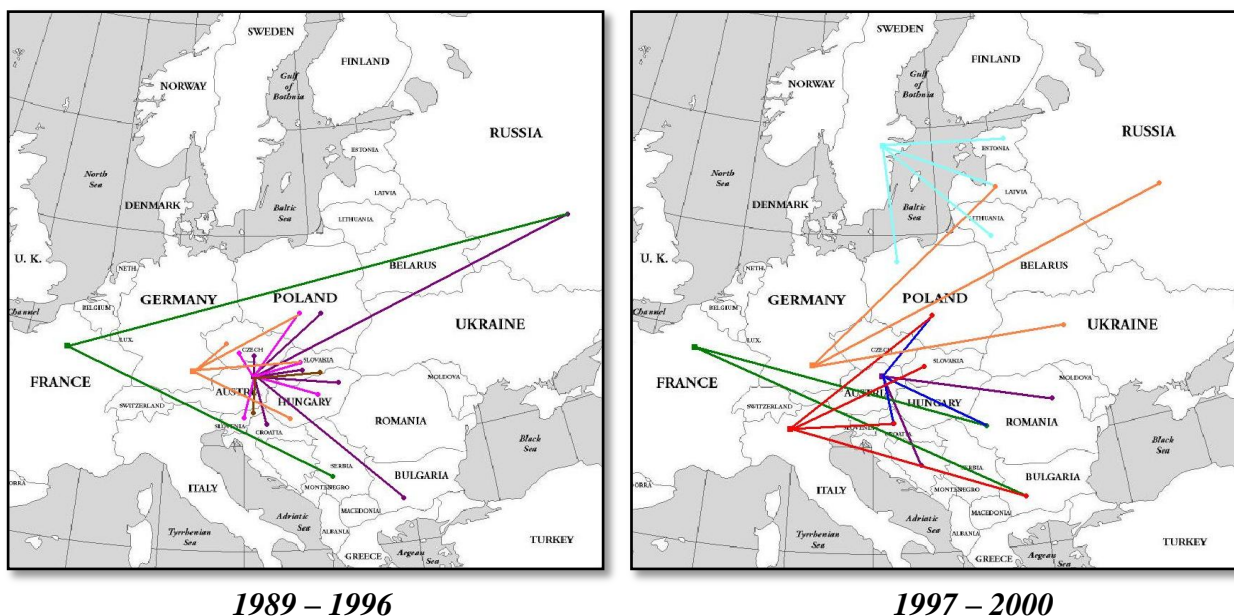
Mohanty (1998) laten zien dat buitenlandse banken voornamelijk leningen verstrekken aan andere klanten dan degenen afkomstig uit het thuisland. Banken willen immers niet toetreden tot de transitie-economieën om hun huidige klanten te kunnen volgen, maar om hun marktmarkt te vergroten en aldus nieuwe klanten te verkrijgen. Naast mogelijke push en pull factoren zal de aandacht worden gericht op de mate van onzekerheid en concurrentie in deze nieuwe markten. Aan de hand van deze gegevens wordt een beeld geschetst van de expansiestrategieën van West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa.

3.1. De jaren 1989 – 2000

Het expansiegedrag van de West-Europese banken in deze periode wordt aan de hand van figuur 3.4 weergegeven. Vanwege de fusies en overnames die zich rondom de Italiaanse bank UniCredit hebben afgespeeld, is deze figuur ter verduidelijking opgedeeld in de periodes 1989-1996 en 1997-2000. In de periode 1989-1996 wordt de netwerkanalyse uitgevoerd voor UniCredit, Bank Austria, Creditanstalt, Hypo-Bank, Raiffeisen, Société Générale en SEB. In 1997 fuseren Bank Austria en Creditanstalt en ontstaat daarnaast door een fusie tussen Hypo-Bank en Vereinsbank de HypoVereinsbank. In de periode 1997-2000 wordt de netwerkanalyse aldus uitgevoerd voor UniCredit, Bank Austria Creditanstalt (BACA) en HypoVereinsbank (HVB), evenals voor Raiffeisen, Société Générale en SEB.

Figuur 3.4. Expansies in de periode 1989-2000.

(De specifieke jaartallen staan vermeld in bijlagen 2 en 3.)



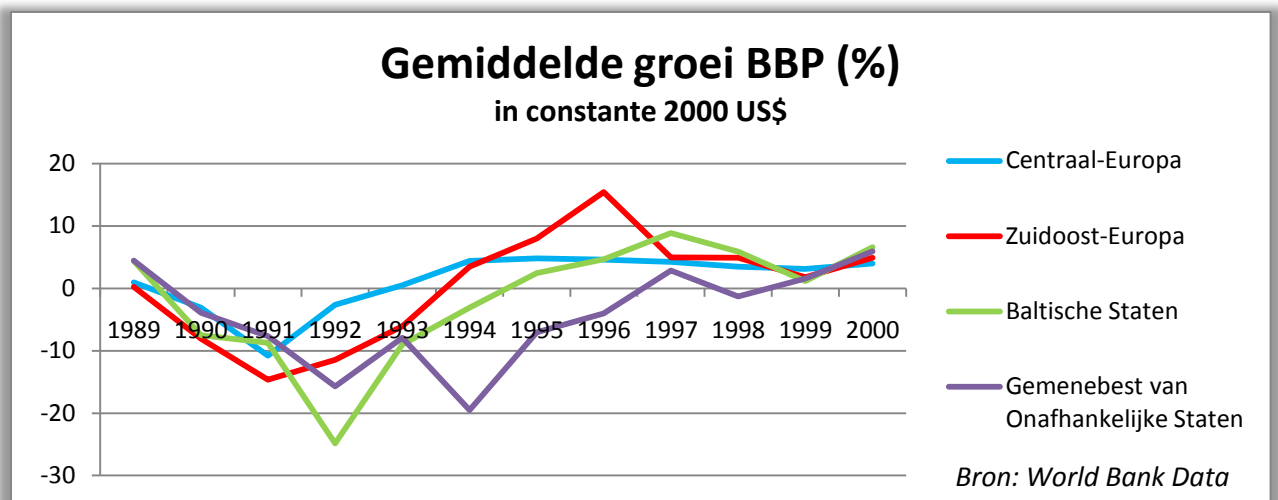
De Oostenrijkse bank Raiffeisen (*paars* in figuur 3.4) vestigde zich al in 1987 in buurland Hongarije en was daarmee de eerste West-Europese bank in Oost-Europa. In 1991 vestigde Raiffeisen zich ook in Polen en buurland Slowakije, gevolgd door een vestiging in buurland Tsjechië in 1993. De expansiestrategie van deze bank was aan het einde van de 20^e eeuw aldus voornamelijk gericht op de naastgelegen Oost-Europese landen. In 1994 waagde Raiffeisen de eerste grote stap richting een verder land, namelijk Bulgarije. In 1995 volgde een vestiging in Kroatië en in 1996 in Rusland. De Franse bank Société Générale (*groen*) begon in 1991 een vestiging in Servië en in 1993 in Rusland en verkreeg daardoor als eerste toegang tot deze markten. De eerste vestiging van Creditanstalt (*roze*) ontstond in 1990 in buurland Hongarije. Een jaar later kwamen er vestigingen bij in buurland Tsjechië en Polen. In 1992 werd vervolgens uitgebreid naar buurland Slovenië, gevolgd door buurland Slowakije in 1993. Ook Bank Austria (*bruin*) vestigde zich in 1991 in Slovenië en in 1995 in Slowakije. De Duitse Hypo-Bank (*oranje*) vestigde zich in 1992 in buurland Tsjechië en Hongarije. In 1995 kwamen daar vestigingen in Polen en Slowakije bij. Zowel Raiffeisen, Creditanstalt, Bank Austria als Hypo-Bank vestigen zich aldus, net als de overige Westerse banken (zie figuur 3.3), in de eerste jaren van hun expansie in omliggende landen. Figuur 3.4 laat zien dat deze banken hun netwerk naar buiten uitbreiden. Hiermee wordt bewijs voor het “internationalization process model” van Johanson & Vahlne uit 1977 geleverd.

Raiffeisen opent in 1998 een vestiging in Roemenië en in 2000 in Bosnië. Ook Société Générale breidt in 1999 naar Roemenië en Bulgarije uit. BACA (*donkerblauw*) breidt in 1997 uit naar Kroatië en in 1998 naar Polen en Roemenië. De Italiaanse bank UniCredit (*rood*) had zich in de vorige periode niet uitgebreid en begint hiermee in 1999 in Polen. In 2000 volgen vestigingen in Kroatië, Bulgarije en Slowakije. De Duitse HVB (*oranje*) opent in 1997 een vestiging in Letland en in 1998 in Oekraïne en Rusland. De Zweedse SEB (*lichtblauw*) vestigt zich in 1998 in Estland, in 1999 in Letland en Litouwen en in 2000 in Polen. Deze bank richt zich als enige van de vier banken op de gehele Baltische Staten.

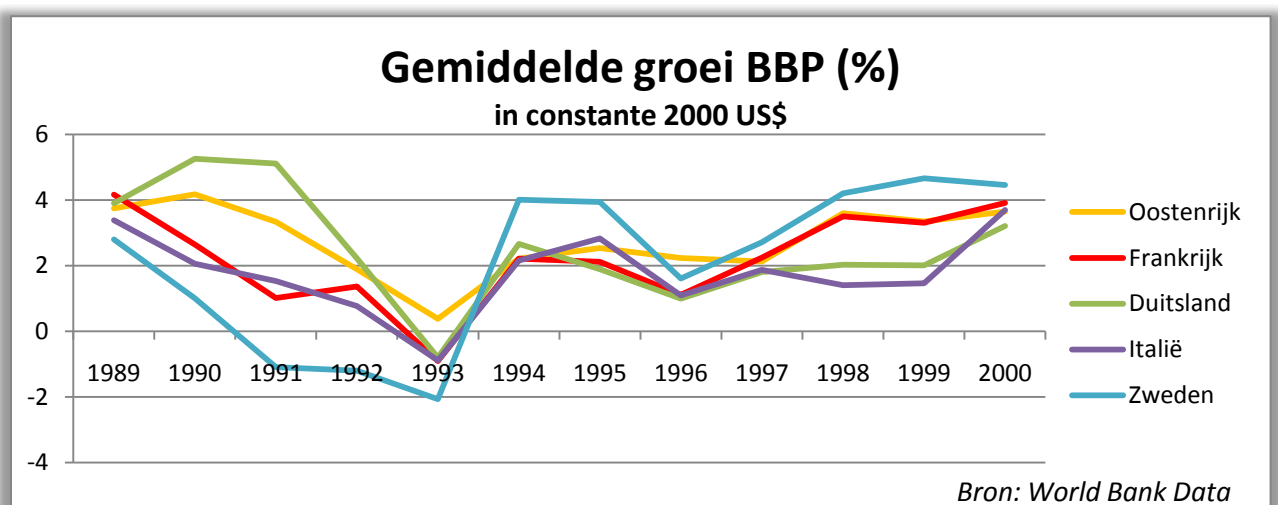
Om te bepalen welke redenen er achter deze expansies zitten, kan er worden gekeken naar de aanwezigheid van push of pull factoren. Of er voor een bepaalde bank sprake is van push dan wel pull factoren, wordt onder andere bepaald aan de hand van de groei van het Bruto Binnenlands Product (BBP). Indien in het thuisland van de bank een daling van de groei van het BBP plaatsvindt, zal dit leiden tot een lagere vraag naar leningen. Een bank kan zich dan genoodzaakt voelen om zich in het buitenland te vestigen om op deze wijze zijn winsten te

behouden. Er is dan sprake van een push factor. Indien er in het buitenland een stijging van de groei van het BBP plaatsvindt en er aldus een grotere vraag naar leningen zal ontstaan, kan een bank het aantrekkelijk vinden om naar het buitenland te gaan en op deze wijze zijn marktaandeel en winsten te vergroten. Er is dan sprake van een pull factor. In grafiek 3.1 is de gemiddelde groei van het BBP in Centraal- en Oost-Europa opgenomen; in grafiek 3.2 de gemiddelde groei van het BBP in de thuislanden van de West-Europese banken.

Grafiek 3.1. Gemiddelde procentuele groei van het BBP in Centraal- en Oost-Europa in de periode 1989-2000.



Grafiek 3.2. Gemiddelde procentuele groei van het BBP in West-Europa in de periode 1989-2000.

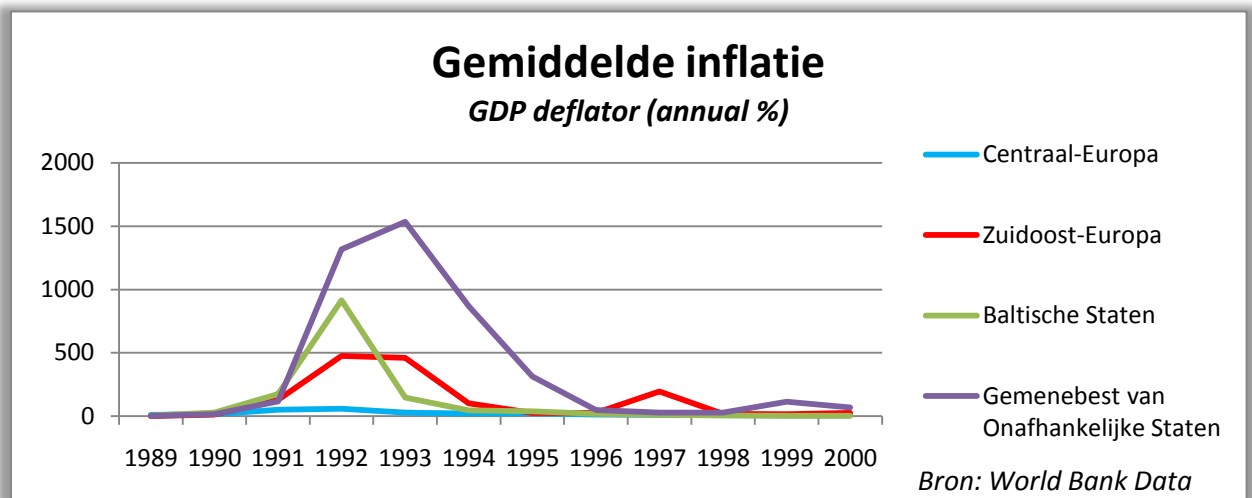


Geheel Centraal- en Oost-Europa ervaart een negatieve groei van het BBP aan het einde van de 20^e eeuw. Dit is een gevolg van de val van het communisme en de transitie van een planeconomie naar een markteconomie. De negatieve groei vermindert binnen drie jaar; alleen de Baltische Staten en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten maken later nog een negatieve groei van het BBP mee. Voor de Baltische Staten was het dieptepunt een negatieve groei van 25% in 1992, voor het Gemenebest van Onafhankelijke Staten een negatieve groei van 20% in 1994. Aan het eind van de jaren negentig hebben alle Oost-Europese landen weer een positieve groei van het BBP van rond de 5%. Ook de Westerse landen maken een dalende groei van het BBP aan het einde van de 20^e eeuw mee. Deze daling gaat geleidelijker dan in Centraal- en Oost-Europa en pas in 1993 ervaren de Westerse landen een negatieve groei. Deze negatieve groei is echter van korte duur, aangezien in hetzelfde jaar de landen weer op een positieve groei uitkomen. Ze maken nog een kleine dip in 1996 mee, maar vanaf dan blijft het BBP in deze landen groeien en komen zij rond een gemiddelde groei van 4% uit in 2000.

Naast de groei van het BBP is de mate van concurrentie ook een belangrijke factor bij de uitbreidingsbeslissing van de buitenlandse banken. De banken zullen alleen uitbreiden in Centraal- en Oost-Europa indien de concurrentie in deze markten niet te groot is. De concurrentie in de markt kan worden gemeten aan de hand van het aantal (buitenlandse) banken per Oost-Europees land. Deze aantallen staan in bijlage 6 vermeld.

Daarnaast speelt de mate van onzekerheid in de financiële markten een rol. Dit zal met name een belangrijk aspect in de eerste uitbreidingsjaren zijn geweest, aangezien de markten in Centraal- en Oost-Europa na de val van het communisme veel onzekerheden bevatten. De onzekerheid in een financiële markt kan worden gemeten aan de hand van het inflatieniveau. Een hoge inflatie betekent prijsinstabiliteit en veroorzaakt aldus onzekerheid in de markt. Grafiek 3.3 laat het gemiddelde inflatieniveau in Centraal- en Oost-Europa in de jaren 1989-2000 zien.

Grafiek 3.3. De gemiddelde procentuele inflatie in Centraal- en Oost-Europa in de periode 1989-2000.



In de 20^e eeuw was de inflatie in Centraal- en Oost-Europa zeer hoog vergeleken met West-Europa. In Centraal-Europa blijft de inflatie rond de 20% liggen. In de andere regio's nam de inflatie echter halverwege de jaren negentig enorm toe: in 1992 was de inflatie in Zuidoost-Europa gemiddeld 475% en in de Baltische Staten over de 900%. In het Gemeenebest van Onafhankelijke Staten steeg de inflatie in 1993 zelfs tot over 1500%. Ter vergelijking: de gemiddelde inflatie in de Europese Unie lag destijds rond de 4,5%.

Deze uitkomsten op basis van de groei van het BBP en het inflatieniveau zijn niet voldoende om het expansiegedrag van de West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa te verklaren. Zo zorgt de zeer hoge inflatie aan het einde van de 20^e eeuw in Centraal- en Oost-Europa ervoor dat de groei van het BBP in deze landen laag uitvalt, hetgeen een vertekend beeld kan geven. Om rekening te kunnen houden met de specifieke situatie in Centraal- en Oost-Europa is het noodzakelijk om eveneens naar factoren te kijken die zich richten op de hervorming van Centraal- en Oost-Europa in deze periode. Een voorbeeld van een dergelijke 'transitie indicator' is de mate van hervorming van de binnenlandse banken in Centraal- en Oost-Europa en de vrijheid van het vaststellen van het renteniveau. Hoe hoger deze waarden, hoe meer de financiële structuur in een Oost-Europees land op die in West-Europa lijkt en hoe aantrekkelijker het dus voor een Westerse bank wordt om zich in dit land te vestigen. Hierdoor leidt een toename in de hervorming van het Oost-Europese bankwezen tot een afname in de "liability of foreignness" voor de buitenlandse banken. De situatie in het gastland is immers door de hervorming steeds meer gaan lijken op die in het thuisland van de

Westerse bank, waardoor de kosten van internationalisering dalen. In figuur 3.5 wordt de ‘transitie indicator’ van het EBRD weergegeven.

Figuur 3.5. De gemiddelde mate van hervorming van de banken en de vrijheid van het vaststellen van het renteniveau in Centraal- en Oost-Europa in de periode 1989-2000. (De indicatoren per land staan vermeld in bijlage 7.)

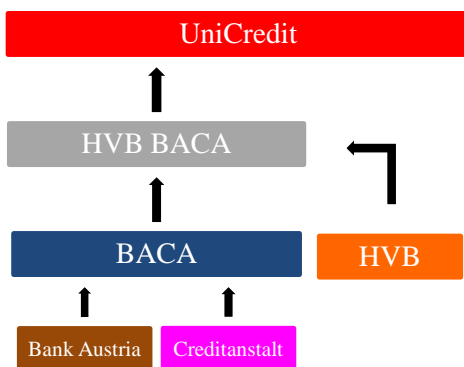
<i>Banking reform & interest rate liberalisation</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Centraal-Europa excl. Tsjechië	1,00	1,25	1,75	2,17	2,92	2,92	2,92	2,92	3,17	3,25	3,33	3,42
Zuidoost-Europa	1,00	1,00	1,00	1,08	1,33	1,71	1,92	1,92	1,96	2,08	2,25	2,38
Baltische Staten	1,00	1,00	1,00	1,67	2,33	2,67	3,00	3,00	3,11	3,00	3,22	3,22
Gemenebest van Onafhankelijke Staten	1,00	1,00	1,00	1,00	1,25	1,50	2,00	1,75	1,83	1,83	1,75	1,75

Bron: EBRD Data

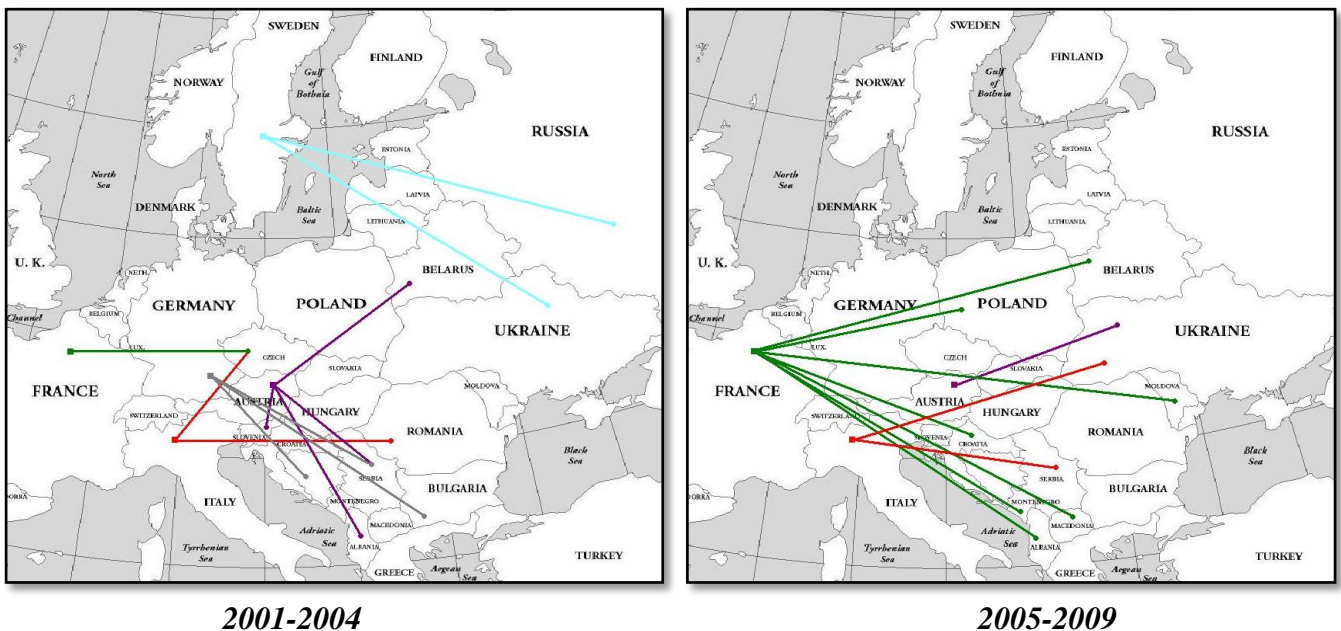
3.2. De jaren 2001 – 2009

De fusies en overnames rondom de bankengroep UniCredit ontwikkelen zich verder in deze periode. Figuur 3.6 laat het totale verloop zien. In 2001 neemt HVB BACA over, waardoor in de periode 2001-2004 de netwerkanalyse wordt uitgevoerd voor UniCredit en HVB. Ten slotte neemt UniCredit in 2005 HVB en daarmee dus ook BACA over. De netwerkanalyse in de periode 2005-2009 wordt derhalve enkel uitgevoerd voor UniCredit. In beide periodes worden de netwerkanalyses eveneens uitgevoerd voor Raiffeisen, Société Générale en SEB. Figuur 3.7 is ter verduidelijking onderverdeeld in de periodes 2001-2004 en 2005-2009. Ten slotte worden de kleine banken Veneto Banca en BAWAG meegenomen in de netwerkanalyse.

Figuur 3.6. Totstandkoming van de huidige bankengroep UniCredit.



Figuur 3.7. Expansies in de periode 2001-2009.
(De specifieke jaartallen staan vermeld in bijlagen 4 en 5.)

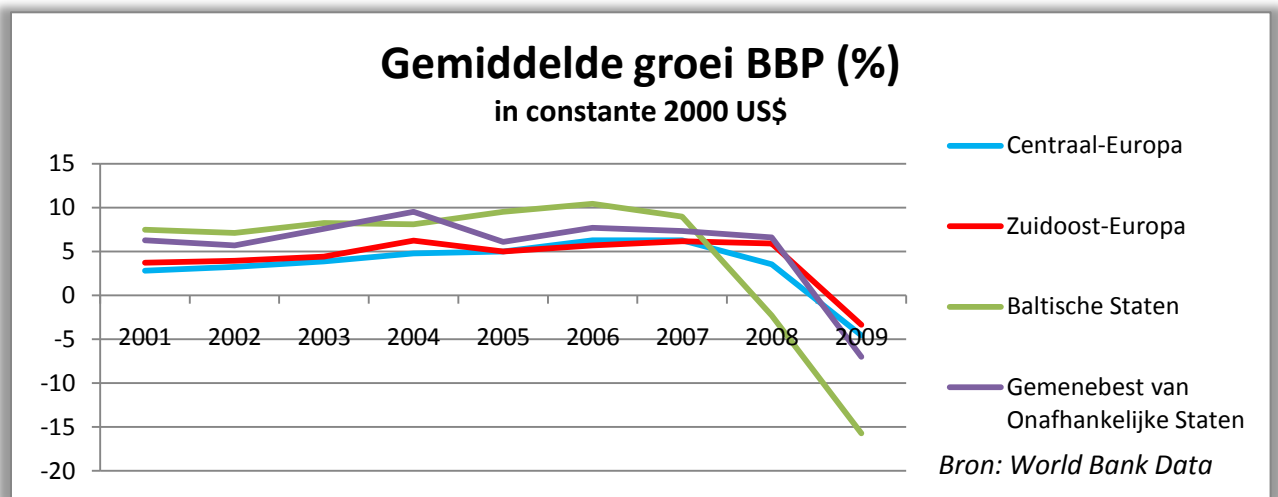


Raiffeisen opende in 2001 een vestiging in Servië, in 2002 in Slovenië, in 2003 in Wit-Rusland en in 2004 in Albanië. Société Générale breidde in 2001 uit in Tsjechië en Slovenië. BACA HVB (*grijs*) vestigde zich in 2001 in Servië en in 2002 in Bulgarije en Bosnië. UniCredit breidde ten slotte in 2002 uit naar Roemenië en in 2003 naar Tsjechië.

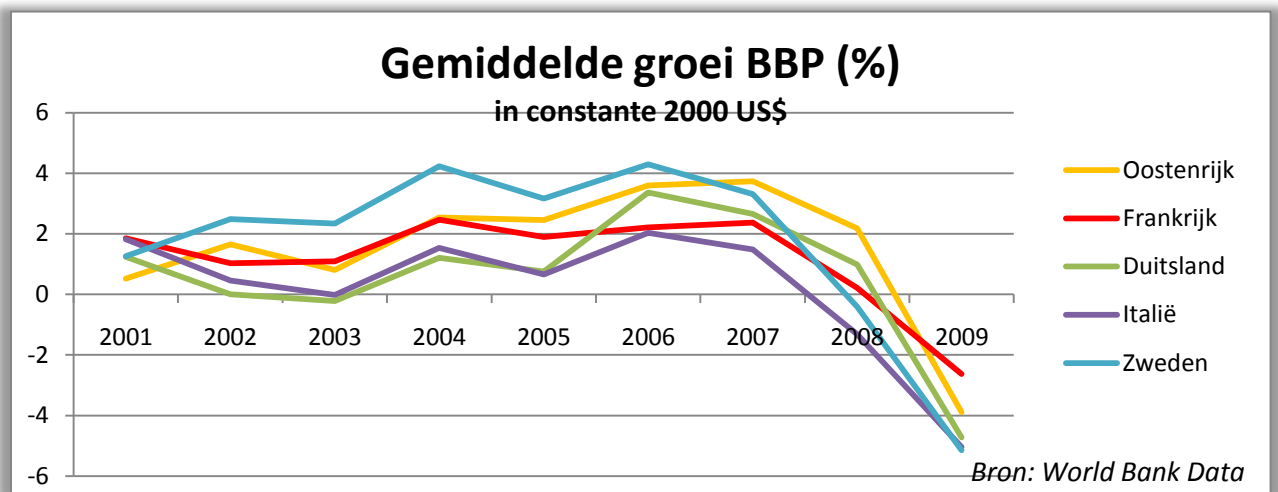
Nadat de West-Europese banken zich hadden gevestigd in Centraal-Europa, Zuidoost-Europa en de Baltische Staten, gingen zij zich in de richting van het Gemenebest van Onafhankelijke Staten uitbreiden (zie ook figuur 3.3). De expansiestrategie van de Zweedse bank SEB richtte zich in deze periode op de verafgelegen landen Oekraïne in 2005 en Rusland in 2006. Raiffeisen breidde zich in 2005 ook uit naar Oekraïne. UniCredit opende een vestiging in Servië in 2005 en eveneens in Oekraïne in 2007. Société Générale vestigde zich in 2005 in Polen en Montenegro, gevolgd door Kroatië en Wit-Rusland in 2006 en Albanië, Moldavië en Macedonië in 2007. In deze periode gaan de kleinere banken ook uitbreiden. De Italiaanse bank Veneto Banca had zich in 2000 al in Roemenië gevestigd en vertrok in 2006 naar Kroatië en Moldavië, gevolgd door Albanië in 2008. De Oostenrijkse bank BAWAG vestigde zich in 2002 in Slowakije, in 2003 in Tsjechië en in 2005 in Slovenië.

Om te zien of er push of pull factoren aanwezig zijn, wordt er gekeken naar de groei van het BBP. In grafiek 3.4 is de gemiddelde groei van het BBP in Centraal- en Oost-Europa opgenomen; in grafiek 3.5 de gemiddelde groei van het BBP in West-Europa.

Grafiek 3.4. Gemiddelde procentuele groei van het BBP in Centraal- en Oost-Europa in de periode 2001-2009.



Grafiek 3.5. Gemiddelde procentuele groei van het BBP in West-Europa in de periode 2001-2009.

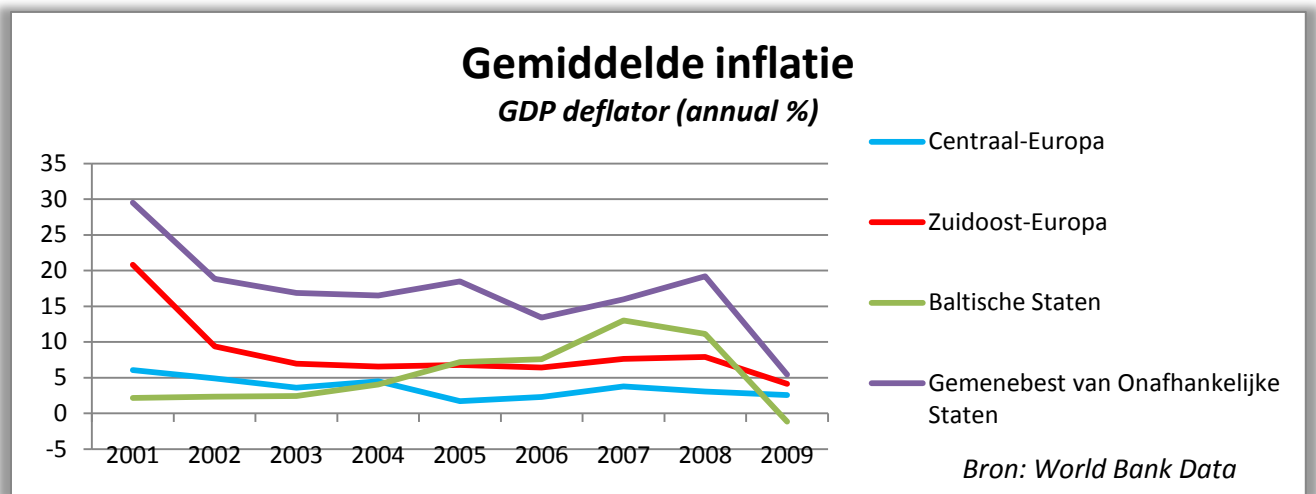


In de 21^e eeuw maken de landen in Centraal- en Oost-Europa geen bijzondere groei van het BBP meer mee. Wel ligt de gemiddelde groei van het BBP in de Baltische Staten en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten nog steeds boven die in West-Europa. In 2007 ontstaat een wereldwijde financiële crisis, hetgeen ook valt af te leiden uit de enorme daling van het BBP in de periode 2007-2009 in Centraal- en Oost-Europa. De West-Europese landen

krijgen in 2007 eveneens met de financiële crisis te maken en ervaren als gevolg een negatieve groei van het BBP in 2008.

De mate van concurrentie voor de West-Europese banken kan wederom worden afgeleid uit bijlage 6. De mate van onzekerheid wordt in grafiek 3.6 gemeten aan de hand van het gemiddelde inflatieniveau in Centraal- en Oost-Europa in de periode 2001-2009.

Grafiek 3.6. De gemiddelde procentuele inflatie in Centraal- en Oost-Europa in de periode 2001-2009.



In de 21^e eeuw is de inflatie in Centraal- en Oost-Europa aanzienlijk lager dan in de 20^e eeuw. De Baltische Staten bereikten zelfs een lager gemiddeld inflatieniveau (2,5%) dan de Europese Unie (3%) in de periode 2001-2003. In 2004 begon de inflatie in de Baltische Staten weer toe te nemen. In 2006 ontstond vervolgens in deze staten een snelle stijging, evenals in het Gemenebest van Onafhankelijke Staten. In 2008 daalde de inflatie in Centraal- en Oost-Europa tenslotte weer.

Ook in deze periode kan de groei van het BBP evenals de hoogte van de inflatie een vertekend beeld geven van de situatie in Centraal- en Oost-Europa. Daarom wordt er in figuur 3.8 nogmaals gekeken naar de transitie indicator voor de bankensector.

Figuur 3.8. De gemiddelde mate van hervorming van de banken en de vrijheid van het vaststellen van het renteniveau in Centraal- en Oost-Europa in de periode 2001-2009. (De indicatoren per land staan vermeld in bijlage 7.)

<i>Banking reform & interest rate liberalisation</i>	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Centraal-Europa excl. Tsjechië	3,50	3,50	3,50	3,58	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
Zuidoost-Europa	2,38	2,67	2,67	2,92	2,96	3,00	3,04	3,25	3,25
Baltische Staten	3,33	3,45	3,56	3,67	3,78	3,78	3,89	3,89	3,78
Gemenebest van Onafhankelijke Staten	1,75	2,08	2,08	2,17	2,34	2,50	2,67	2,67	2,75

Bron: EBRD Data

4. Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de voorgaande netwerkanalyse besproken. Ter aansluiting op het vorige hoofdstuk zal deze bespreking eveneens in de periodes 1989-2000 en 2001-2009 worden ingedeeld.

4.1. De jaren 1989 – 2000

Figuur 3.4 laat zien dat de West-Europese banken zich in de periode 1989-1993 voornamelijk in hun buurlanden in Centraal-Europa hebben gevestigd. Dit valt te verklaren uit het feit dat nabijgelegen landen in het algemeen weinig verschillen op economisch en cultureel vlak, waardoor het een veilige eerste uitbreidingsstap is. Bovendien is het relatief goedkoop, omdat er geen grote afstand overbrugd hoeft te worden en de transactiekosten dus laag zijn. Ook hebben Tsjechië, Slowakije en Slovenië samen met Kroatië de verst ontwikkelde bankensectoren (Naaborg et al., 2004), waardoor het voor buitenlandse banken gemakkelijker is om zich in deze landen te vestigen. Een reden dat deze banken zich in korte tijd in meerdere landen hebben gevestigd, is dat zij de kennis die wordt opgedaan bij het oprichten van de eerste vestiging dan kunnen toepassen bij het oprichten van de volgende vestigingen (Karreman, 2011). Dergelijke organisatorische kennis gaat verloren als er teveel tijd tussen het oprichten van vestigingen zit.

Uit figuur 3.4 blijkt eveneens dat de expansiestrategie van Société Générale verschilt van die van de andere banken. Deze Franse bank wordt in tegenstelling tot de Oostenrijkse banken niet omringd door Oost-Europese landen en kon haar uitbreiding daarom niet beginnen in

Oost-Europese buurlanden. Maar Société Générale richtte zich ook niet, zoals de andere banken, op de Oost-Europese landen die grenzen aan West-Europa. Het lijkt erop dat Société Générale besloot niet direct te gaan concurreren met de andere banken; deze hadden zich immers al in Hongarije, Polen, Slowakije, Tsjechië en Slovenië gevestigd. Daarentegen besloot Société Générale om als eerste de toegang tot Servië en Rusland te verkrijgen. Met name Rusland bood als het grootste land in Centraal- en Oost-Europa een enorme potentie voor de toename van het aantal klanten van Société Générale. Indien een bank immers als eerste een nieuwe markt betreedt, heeft hij de meeste kans om marktaandeel te verkrijgen en klanten aan zich te binden. Dit geldt met name voor grote banken zoals Société Générale, die de hiermee gepaard gaande kosten en risico's beter kunnen dragen. Hoe heviger het niveau van concurrentie in een Oost-Europees land, hoe minder kans een multinationale bank heeft om dergelijke "early mover advantages" te behalen. Als gevolg hiervan kan worden verwacht dat een bank snel zal uitbreiden in de Oost-Europese landen waarin het concurrentieniveau nog relatief laag is (Karreman, 2011). Het is aannemelijk dat Société Générale deze "early mover advantages" heeft behaald, aangezien het enkele jaren duurde voordat andere banken zich in deze markten in Oost-Europa vestigden.

Hetzelfde geldt voor de Duitse bank HVB en de Zweedse bank SEB. Zowel HVB als SEB openden een vestiging in Letland, waar nog geen andere Westerse banken zich hadden gevestigd. SEB is daarnaast de enige Westerse bank die zich ook op Estland en Litouwen richt en daarmee de gehele financiële markt in de Baltische Staten beheerst. Aangezien deze landen relatief dicht bij Zweden liggen, zal naast het behalen van "early mover advantages" de geringe psychologische en geografische afstand ook een belangrijke rol voor SEB gespeeld hebben. HVB opende vervolgens ook vestigingen in Oekraïne en Rusland en was daarmee de eerste West-Europese bank die de bankensector in Oekraïne binnentrad. De expansiestrategie van HVB richtte zich dus aan het einde van de 20^e eeuw op verafgelegen landen. Ook de andere West-Europese banken breidden zich uit in verder weg gelegen landen, met name in Zuidoost-Europa.

De groei van het BBP is als mogelijke push of pull factor onderzocht. Uit de grafieken 3.1 en 3.2 blijkt dat zowel de West-Europese als de Oost-Europese landen in de periode 1989-1993 een snelle daling van de groei van het BBP meemaken, gevolgd door een negatieve groei. Er kunnen derhalve op grond van deze grafieken geen duidelijke push of pull factoren worden aangewezen. Hoogstwaarschijnlijk speelden andere factoren een grote rol. Een belangrijke

gebeurtenis was immers het openstellen van de grenzen door de Oost-Europese landen en de privatisering van het bankwezen, waardoor deze banken in handen kwamen van Westerse investeerders. Het was een mooie gelegenheid voor Westerse banken om te beginnen aan hun uitbreiding in Oost-Europa en zij hebben van deze gelegenheid veelvuldig gebruik gemaakt.

Vanaf 1993 maken beide gebieden een positieve groei van het BBP mee, maar deze groei is vele malen sterker in Centraal- en Oost-Europa. Terwijl het BBP in het Westen met 2-4% stijgt, komt in Centraal- en Oost-Europa de economie op gang en stijgt het BBP met 5-15%. Dit kan als een pull factor worden geïdentificeerd. Het feit dat het BBP in Centraal- en Oost-Europa zo snel is gestegen, kan door de Westerse banken zijn voorspeld. Dientengevolge besloten zij ook al in de periode 1989-1993 te gaan uitbreiden, hoewel de groei van het BBP in Centraal- en Oost-Europa toen nog negatief was. Volgens Haselmann (2006) speelt de verwachting van de toekomstige groei van het BBP een belangrijke rol in het bepalen van de expansiestrategie van een bank, aangezien er altijd enige tijd tussen het besluit tot investeren en de investering zelf zit. Uit de resultaten van Ursacki & Vertinsky (1992) blijkt dat een bank gemiddeld drie tot vier jaar nodig heeft om een potentiële locatie te evalueren, een vergunning te ontvangen en een vestiging neer te zetten. In deze periode kan de groei van het BBP aanzienlijk toe- of afnemen. Nadat de West-Europese banken zich in Centraal-Europa hadden gevestigd, leidde de enorme groei van het BBP in Zuidoost-Europa vanaf 1993 er waarschijnlijk toe dat de volgende expansies in deze regio plaatsvonden. Hieruit blijkt dat de (verwachte) groei van het BBP een rol speelt bij de expansiestrategieën van Westerse banken. Dit resultaat wordt bevestigd door Focarelli & Pozzolo (2003), die laten zien dat winstmogelijkheden resulterende uit een hoge verwachte economische groei en het vooruitzicht van concurreren met relatief minder efficiënte banken de belangrijkste redenen voor expansie zijn.

De mate van concurrentie is dus ook een belangrijke factor bij de uitbreidingsbeslissing van de buitenlandse banken. Uit bijlage 6 blijkt dat er aan het einde van de 20^e eeuw nauwelijks concurrentie was voor de Westerse banken, aangezien nog weinig buitenlandse banken zich in Centraal- en Oost-Europa hadden gevestigd en de binnenlandse banken veels te zwak waren om te kunnen concurreren met de Westerse banken. Het aandeel buitenlandse banken nam echter snel toe, met name in Centraal-Europa. In 1995 was bijvoorbeeld al bijna de helft van de banken in Hongarije in buitenlandse handen. Daardoor ontstond al gauw concurrentie tussen de Westerse banken onderling, maar dit weerhield deze banken er niet van de Oost-

Europese markten te betreden. Sommige banken, zoals Société Générale, hadden deze onderlinge concurrentie wellicht voorzien en besloten daarom toe te treden tot markten in Oost-Europa waar nog geen andere Westerse banken waren. Deze markten lagen voornamelijk in het Gemenebest van Onafhankelijke Staten. Zo was in Rusland in 1995 nog geen 1% van de banken in buitenlandse handen.

Naast de mate van concurrentie speelt ook de mate van onzekerheid in de financiële markten een rol. De onzekerheid in een financiële markt wordt weergegeven aan de hand van het inflatieniveau. Grafiek 3.3 laat zien dat de inflatie in de 20^e eeuw zeer hoog was in Centraal- en Oost-Europa vergeleken met West-Europa. In Centraal-Europa blijft het inflatieniveau stabiel, maar in de andere regio's nam de inflatie halverwege de jaren negentig enorm toe. Geen enkele bank wil onder dergelijke omstandigheden opereren. Dit kan verklaren waarom de Westerse banken zich aan het einde van de 20^e eeuw enkel in Centraal-Europa vestigden. De inflatie daalde in Zuidoost-Europa en de Baltische Staten binnen twee jaar tot hetzelfde niveau als in Centraal-Europa, waardoor het voor Westerse banken aantrekkelijk werd om ook in deze regio's te gaan uitbreiden. Als laatste regio wordt het Gemenebest van Onafhankelijke Staten aangedaan, met name na 1996, wanneer de inflatie op hetzelfde niveau als in de overige landen van Centraal- en Oost-Europa ligt. Het inflatieniveau kan derhalve bijdragen aan de verklaring van het expansiegedrag van de West-Europese banken: de uitbreiding begint in Centraal-Europa, gevolgd door Zuidoost-Europa en voor enkele Westerse banken de Baltische Staten, en ten slotte het Gemenebest van Onafhankelijke Staten. Dit expansiepatroon komt overeen met de uitbreiding van de banken op basis van de geografische en psychologische afstand en de (verwachte) groei van het BBP. Derhalve kan worden geconcludeerd dat zowel de geografische en psychologische afstand, de (verwachte) groei van het BBP als het inflatieniveau belangrijke factoren zijn (geweest) bij de uitbreiding van West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa.

Bovendien is de mate van hervorming in Centraal- en Oost-Europa van belang. Uit figuur 3.5 blijkt dat de banken in geheel Centraal- en Oost-Europa in de laatste jaren van de 20^e eeuw nog weinig hervorming hadden doorgemaakt. De meeste banken waren dan ook nog staatsbezit. De vergelijking van figuur 3.5 met grafiek 3.3 laat zien dat de lage mate van hervorming gepaard ging met een hoge inflatie. Vanaf 1992 begon de hervorming in Centraal-Europa en de Baltische staten op gang te komen. Deze regio's kwamen al gauw in de buurt van een gemiddelde indicator van rond de 3, hetgeen betekent dat de solvabiliteit van de

banken dankzij de vaststelling van regelgeving en het aanstellen van toezichtorganen veel beter kon worden beoordeeld. Daarnaast was er volledige vrijheid ten aanzien van het vaststellen van de renteniveaus. In 1994 begon de hervorming ook in Zuidoost-Europa en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten. Deze regio's bleven in deze periode op een gemiddelde indicator van rond de 2 steken. Dit betekent dat er weliswaar enige vrijheid met betrekking tot het vaststellen van de renteniveaus en het verlenen van kredieten was, maar dat de nationale overheid nog steeds een grote invloed op het bankwezen had. Hieruit kan worden afgeleid dat de "liability of foreignness" in deze periode in Zuidoost-Europa en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten hoger was dan in Centraal-Europa en de Baltische Staten.

4.2. De jaren 2001 – 2009

In de 21^e eeuw lijken de uitbreidingen van de meeste West-Europese banken te zijn afgenomen. Société Générale kreeg als enige in deze periode een expansiedrang en vestigde zich in korte tijd in heel veel Oost-Europese landen. Société Générale kan dan ook worden gezien als  n van de meest actieve internationale banken in Centraal- en Oost-Europa (Raiffeisen Research, 2007). Daarnaast werden de twee kleinere banken actief. De Italiaanse bank Veneto Banca vestigde zich in verder weg gelegen landen, terwijl de Oostenrijkse bank BAWAG zich op zijn buurlanden richtte. BAWAG volgt daarmee de strategie van de grotere Oostenrijkse banken, die hun expansie eveneens in de buurlanden begonnen. Veneto Banca heeft zich net als de grote Italiaanse bank UniCredit in Roemenië en Kroatië gevestigd en net als de grote Franse bank Société Générale in Moldavië en Albanië. Veneto Banca lijkt met deze laatste twee uitbreidingen op zoek te zijn naar nichemarkten om zich in te vestigen. Hiermee lijkt zij net als Société Générale niet de directe concurrentie met de andere banken aan te willen gaan. Uit deze netwerkanalyse kan geconcludeerd worden dat de strategieën van deze kleine banken niet veel afwijken van de strategieën van de grote banken. Dit wordt bevestigd door Haselmann (2006), die in zijn onderzoek geen duidelijke verschillen in strategieën tussen grote en kleine banken vond.

Een belangrijke gebeurtenis in deze periode is dat tien Oost-Europese landen tot de Europese Unie toetraden. In 2004 werden Polen, Hongarije, Tsjechië, Slowakije en Slovenië (Centraal Europa) en Estland, Letland en Litouwen (Baltische staten) lid, gevolgd door Bulgarije en Roemenië in 2007. Het valt op dat de West-Europese banken niet tot deze landen toetraden

nadat zij lid van de Europese Unie waren geworden, maar dat de banken zich al eerder in deze landen hadden gevestigd. Dit zou kunnen betekenen dat de vestigingen van de Westerse banken hebben bijgedragen aan de economische ontwikkeling in deze landen en dat zij daardoor konden toetreden tot de Europese Unie. Een manier waarop dit gebeurd kan zijn is doordat buitenlandse banken minder heftig op de vele macro-economische fluctuaties in de transitie-economieën reageren dan binnenlandse banken. Hierdoor hebben buitenlandse banken een stabiliserende werking op de kredietmarkten in Centraal- en Oost-Europa gedurende perioden van economische onrust (de Haas en Lelyveld, 2003), hetgeen de economische ontwikkeling in deze landen ten goede komt. Op hun beurt kunnen de West-Europese banken ook profiteren van de toetreding tot de Europese Unie. De hechtere economische relatie tussen West-Europa en Centraal- en Oost-Europa als gevolg van deze toetreding zal leiden tot een toename van de vraag naar producten en diensten tussen deze landen. Uit onderzoek blijkt dat gedeeld EU-lidmaatschap de handel tussen twee lidstaten met 34% tot 56% vergroot (Lejour et al., 2006). Een dergelijke verwachting van een verandering in de toekomstige economische omstandigheden kan gezien worden als een pull factor (Haselmann, 2006).

Een andere mogelijk pull of push factor is de groei van het BBP. Zoals blijkt uit grafiek 3.1 hebben de Baltische Staten en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten de meeste moeite gehad met de transformatie naar een markteconomie. Zij zijn dan ook pas later tot ontwikkeling gekomen en dit is in grafiek 3.4 te zien aan de hogere groei van het BBP in de periode 2001-2007. In 2007 ontstond een wereldwijde financiële crisis, waardoor de groei van het BBP in zowel West-Europa als Centraal- en Oost-Europa negatief werd. Aangezien zowel Centraal- en Oost-Europa als West-Europa eenzelfde ontwikkeling doormaken, kunnen er in deze periode geen duidelijke push of pull factoren aan de hand van deze grafieken worden geïdentificeerd. Wel kan de financiële crisis verklaren waarom de meeste Westerse banken zich de laatste jaren minder hebben uitgebreid in Centraal- en Oost-Europa.

Hierbij kan er tevens worden gekeken naar de transitie indicator in figuur 3.8. Centraal-Europa heeft sinds het begin van de 21^e eeuw een indicator van rond de 4, evenals de Baltische Staten vanaf 2003. Dit betekent dat de wet- en regelgeving voor banken bijna geheel voldoet aan de internationaal erkende BIS standaarden. De bankensector functioneert goed en er is voldoende concurrentie. Ook het toezicht op de banken is effectief. Verder is het aanbod van financiële producten aanzienlijk verruimd. De “liability of foreignness” is aldus voor deze

regio's verder afgenomen. Zuidoost-Europa en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten gaan in deze periode naar niveau 3, hetgeen een aanzienlijke vooruitgang in de regelgeving en toezicht op de solvabiliteit van de banken inhoudt. Het Gemenebest van Onafhankelijke Staten blijft hierbij achter op de overige landen in Centraal- en Oost-Europa. Het is aannemelijk dat de "liability of foreignness" hier dan ook het grootst is. Verder blijkt uit de vergelijking van figuur 3.8 met grafiek 3.6 dat de toenemende mate van hervorming gepaard gaat met een lage inflatie. Zij staan aldus in een negatief verband tot elkaar. Ten slotte valt op dat geen enkel Oost-Europees land een indicator 4+ bereikt. Het bankwezen in Centraal- en Oost-Europa heeft dus nog niet hetzelfde niveau als in West-Europa.

Inmiddels is de concurrentie echter wel sterk toegenomen in Centraal- en Oost-Europa. Uit bijlage 6 blijkt dat in elk Oost-Europees land één of meerdere Westerse banken zich hebben gevestigd. Naast de onderlinge concurrentie krijgen deze Westerse banken ook steeds meer concurrentie van buitenlandse banken uit andere continenten, zoals Azië. Een aantal grote Aziatische banken hebben hun aandacht al op het Gemenebest van Onafhankelijke Staten gericht (Raiffeisen Research, 2007). De toetreding van dergelijke grote marktspelers kan een belemmering vormen voor West-Europese banken om in deze regio verder uit te breiden.

Terwijl de concurrentie in de banksectoren in Centraal- en Oost-Europa is toegenomen, is de onzekerheid in deze sectoren gedaald. In een periode van twintig jaar hebben de meeste Oost-Europese landen zich tot een markteconomie kunnen ontwikkelen, met een financieel systeem dat gebaseerd is op de financiële markten in West-Europa. De rechten van kredietgevers en kredietnemers worden steeds beter wettelijk beschermd en dit bevordert het verstrekken van leningen door banken. De aanwezigheid van dergelijke wettelijke bescherming kan als een pull factor worden gezien. Alleen in Rusland en Wit-Rusland is deze bescherming nauwelijks aanwezig (zie bijlage 8). Dit kan worden verklaard doordat de totalitaire staat in deze landen nog veel invloed op het nationale bankwezen uitoefent. De onzekerheid kan ook worden gemeten aan de hand van het inflatieniveau. Grafiek 3.6 laat zien dat de inflatie in de 21^e eeuw in Centraal- en Oost-Europa aanzienlijk lager lag dan in de 20^e eeuw. Een verklaring voor de ontwikkeling dat de West-Europese banken zich in deze periode voornamelijk in Zuidoost-Europa en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten hebben uitgebreid, kan zijn dat de inflatie in deze regio's aanzienlijk daalde en het vertrouwen in de markt dientengevolge steeg. Hierdoor konden de Westerse banken met minder risico's meer leningen verstrekken. Er was derhalve sprake van een pull factor.

Het is aannemelijk dat het inflatieniveau echter een steeds minder belangrijkere factor voor de West-Europese banken is geworden, aangezien zij inmiddels zelf in staat zijn de onzekerheid in de financiële markten te verminderen. Zo zijn buitenlandse banken gemiddeld meer kostenefficiënt dan hun binnenlandse concurrenten (Focarelli & Pozzolo, 2003; Haselmann, 2006) en daardoor minder gevoelig voor marktonzekerheden. Hoe efficiënter een bank is, hoe meer leningen hij immers kan aanbieden en hoe beter hij zijn risico's kan spreiden. Deze kostenefficiëntie is met name ontstaan doordat de West-Europese banken in het algemeen gebruikmaken van betere technologieën om risico's van leningen te beoordelen dan de binnenlandse banken in de transitie-economieën. Deze technologieën zijn voornamelijk van belang in Centraal- en Oost-Europa, waar screenen en risicoanalyses niet door de staatsbanken werden gedaan en er dus vele risicovolle leningen werden verstrekt. Een dergelijke technologie kan gezien worden als een bedrijfsspecifiek voordeel en resulteren in een aanzienlijk marktaandeel van de buitenlandse bank. Hierdoor kan de “liability of foreignness” door de West-Europese banken worden overwonnen. Op de lange termijn kan een transfer van deze technologieën door de Westerse banken naar de banken in Centraal- en Oost-Europa worden verwacht (Haselmann, 2006). Op deze manier zorgt het besluit van buitenlandse banken om de Oost-Europese markt binnen te treden voor efficiëntere financiële markten en dus zijn de binnenlandse banken uiteindelijk ook bij de expansies van de Westerse multinationale banken gebaat.

5. Discussie

De zwakte van bovenstaand onderzoek is dat enkel eigen interpretaties en verwachtingen geschetst worden. Er worden geen hypotheses getoetst en derhalve kunnen er ook geen harde resultaten worden getoond. Het onderzoek naar de aanwezige push of pull factoren is onvolledig, aangezien er veel meer omstandigheden zijn die kunnen worden gekarakteriseerd als push of pull factoren. Het feit dat in dit onderzoek enkel pull factoren en geen push factoren zijn gevonden betekent dus geenszins dat deze laatste niet aanwezig zijn. Verder is een empirische analyse noodzakelijk om de interpretaties te kunnen ondersteunen of ontkrachten. Hierdoor is het lastig om de resultaten van het onderzoek te generaliseren. Desalniettemin is het onderzoek van toegevoegde waarde, aangezien het een overzicht geeft van de uitbreiding van een aantal West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa in de periode 1989-2009 en de factoren die daaraan hebben bijgedragen. Naar mijn weten is er niet

eerder een dergelijk onderzoek uitgevoerd. Daarmee biedt dit onderzoek een startpunt voor verder diepgaand onderzoek.

6. Conclusie

Mijn verwachting was dat de factoren die de uitbreidingsstrategieën van de West-Europese banken beïnvloedden, zeer verschilden in de periode van 1989 tot en met 2009. Uit het onderzoek blijkt dat inderdaad verschillende factoren in de 20^e en 21^e eeuw het belangrijkst waren. Aan het einde van de 20^e eeuw waren allereerst de openstelling van de Oost-Europese grenzen en de daarmee gepaard gaande privatisering van de bankensectoren noodzakelijke factoren. Indien het communisme niet was gevallen en de grenzen niet waren opengesteld voor buitenlandse investeerders, was het immers onmogelijk geweest voor de buitenlandse banken om zich in Centraal- en Oost-Europa te vestigen. Deze factoren waren echter niet voldoende voor de expansies van de West-Europese banken. Aangezien het BBP halverwege de jaren negentig veel sterker groeide in Centraal- en Oost-Europa dan in West-Europa, kan de (verwachte) groei van het BBP als een belangrijke pull factor worden gezien. Vanwege de onzekerheid in de markt, die zich onder andere uitte in een hoge inflatie, waren de buitenlandse banken echter voorzichtig met investeren. Zij breidden zich enkel uit in de nabijgelegen landen, waardoor de geografische en psychologische afstand ook een belangrijke rol speelde in de uitbreidingsstrategieën van deze banken. In de 21^e eeuw bleek deze afstand steeds minder belangrijk te worden en werd de mate van concurrentie een belangrijke factor bij de expansiestrategieën. De mate van onzekerheid speelde een minder belangrijkere rol dan in de 20^e eeuw, aangezien de buitenlandse banken steeds beter met deze onzekerheid leerde omgaan. In 2007 ontstond een wereldwijde financiële crisis, waardoor de groei van het BBP niet langer een goede indicator voor de expansiestrategieën was. Het is aannemelijk dat deze crisis, zoals verwacht, ertoe heeft geleid dat de banken minder zijn gaan uitbreiden. Daarnaast verwachtte ik dat de binnenlandse banken in Centraal- en Oost-Europa zich inmiddels verder hebben ontwikkeld en daardoor sterker zijn komen te staan tegenover de Westerse banken. Hierbij moet echter een onderscheid tussen de verschillende regio's worden gemaakt. De landen in Centraal-Europa en de Baltische Staten hebben als gevolg van de toetreding tot de Europese Unie een sterkere financiële sector gekregen en hun banken zullen dus zeker een toenemende bron van concurrentie vormen voor de buitenlandse banken. In de meeste landen in Zuidoost-Europa en het Gemenebest van Onafhankelijke Staten is het binnenlandse

bankwezen echter nog steeds zwakker dan de buitenlandse banken. Wel kan bijvoorbeeld een transfer van nieuwe technologieën naar de binnenlandse banken bijdragen aan hun ontwikkeling. Mijn verwachting dat er een trend over de jaren 1989-2009 te zien is, waarin de uitbreiding van de West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa afneemt, blijkt te kloppen.

Terugkijkend op het theoretisch kader kan bovendien geconcludeerd worden dat het “internationalization process model” van Johanson & Vahlne (1977) vooralsnog niet volledig hoeft te worden afgeschreven. Uit mijn netwerkanalyse blijkt immers dat de West-Europese banken ondanks het proces van globalisering van de afgelopen jaren nog steeds geneigd zijn om eerst in hun Oost-Europese buurlanden uit te breiden. Daarmee is internationalisering vooralsnog een stapsgewijs proces, hetgeen in de toekomst uiteraard kan veranderen.

Samenvattend blijkt uit het onderzoek dat de geografische en psychologische afstand, de (verwachte) groei van het BBP, het inflatieniveau en de mate van concurrentie belangrijke factoren zijn die een rol spelen bij de uitbreidingsstrategieën van de West-Europese banken in Centraal- en Oost-Europa in de periode 1989-2009. Aan de hand van deze factoren kan de expansiestrategie van de meeste West-Europese banken worden afgeleid: de uitbreiding begint in Centraal-Europa, gevolgd door Zuidoost-Europa en voor enkele Westerse banken de Baltische Staten, en ten slotte het Gemenebest van Onafhankelijke Staten.

Literatuurlijst

- Bartlett, C. & Ghoshal, S., 1989. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Boston: HBS Press.
- Berger, A. & Dick, A., 2007. Entry into Banking Markets and the Early-mover Advantage. *Journal of Money, Credit and Banking* 39 (4), 775-807.
- Berger, A., Kashyap, K. & Scalise, J., 1995. The Transformation of the U.S. Banking Industry: What a Long, Strange Trip It's Been. *Brookings papers on Economic Activities* 2, 55-218.
- Chetty, S. & Campbell-Hunt, C., 2004. A Strategic Approach to Internationalization: A Traditional versus a Born-Global Approach. *Journal of International Marketing* 12 (1), 57-81.
- de Haas, R. & van Lelyveld, I., 2006. Foreign Banks and Credit Stability in Central and Eastern Europe: A Panel Data Analysis. *Journal of Banking & Finance* 30, 1927-1952.
- DiMaggio, P. & Powell, W., 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review* 48, 147-160.
- Dunning, J., 1977. Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. In Ohlin, B., Hesselborn, P. & Wijkman, P., *The International Allocation of Economic Activity*, 395-418. New York: Holmes & Meier.
- EBRD Data
<http://www.ebrd.com/pages/research/economics.shtml> [09-07-2011]
- Focarelli, D. & Pozzolo, A., 2003. *Where Do Banks Expand Abroad? An Empirical Analysis*. Economics & Statistics Discussion Paper 9.
- Haselmann, R., 2006. Strategies of Foreign Banks in Transition Economies. *Emerging Markets Review* 7 (4), 283-299.
- Hymer, S., 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Johanson, J. & Vahlne, J-E., 1977. The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies* 8 (1), 23-32.
- Johanson, J. & Vahlne, J-E., 1990. The Mechanism of Internationalisation. *International Marketing Review* 7 (4), 11-24.
- Johanson, J. & Wiedersheim-Paul, F., 1975. The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases. *Journal of Management Studies* 12 (3), 305-322.

- Karreman, B., 2008. Financial Geographies and Emerging Markets in Europe. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 100 (2), 260-266.
- Karreman, B., 2011. Financial Services and Emerging Markets. *Erasmus Research Institute of Management PhD Series in Research in Management* 223.
- Kindleberger, C., 1969. *American Business Abroad*. New Haven, CT: University Press.
- Lejour, A., Solanic, V. & Tang, P., 2006. *EU Accession and Income Growth: An Empirical Approach*. CPB Discussion Paper 72.
- Li, P-Y. and Meyer, K., 2009. Contextualizing experience effects in international business: a study of ownership strategies. *Journal of World Business* 44 (4), 370-382.
- Lieberman, M. & Montgomery, D., 1998. First-mover (dis)advantages: Retrospective and Link with the Resource-based View. *Strategic Management Journal* 19 (12): 1111-1125.
- Luo, Y. and Peng, M., 1998. First Mover Advantages in Investing in Transitional Economies. *Thunderbird International Business Review* 40 (2), 141-163.
- Madsen, T. & Servais, P., 1997. The Internationalization of Born Globals: An Evolutionary Process? *International Business Review*, 6 (6), 561-583.
- Naaborg et al., 2004. How Important are Foreign Banks in the Financial Development of European Transition Countries? *Journal of Emerging Market Finance* 3, 99-123.
- Oviatt, B. & McDougall, P., 2005. Defining International Entrepreneurship and Modeling the Speed of Internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice* 29 (5), 537-554.
- Porter, M., 1986. *Competition in Global Industries*. Boston: HBS Press.
- Raiffeisen Research, 2007. *Raiffeisen Research CEE Banking Sector Report 2007*. Vienna: RZB Group.
- Seth, R., Nolle, D. & Mohanty, S., 1998. Do Banks Follow Their Customers Abroad? *Financial Markets, Institutions, and Instruments* 7, 1-25.
- Uhlenbruck, K., 2004. Developing Acquired Foreign Subsidiaries: The Experience of MNEs in Transition Economies. *Journal of International Business Studies* 35 (2), 109-123.
- Ursacki, T., & Vertinsky, I., 1992. Choice of Entry Timing and Scale by Foreign Banks in Japan and Korea. *Journal of Banking and Finance* 16, 405-421.
- Williams, B., 1997. Positive Theories of Multinational Banking: Eclectic Theory versus Internalisation Theory. *Journal of Economic Surveys* 11 (1), 71-100.
- World Bank National Accounts Data
<http://data.worldbank.org/indicator> [22-06-2011]
- Zaheer, S., 1995. Overcoming the Liability of Foreignness. *Academy of Management Journal* 38 (2), 341-363.

Bijlagen

Bijlage 1: Westerse banken op alfabetische volgorde.

1	ABN AMRO	21	HSBC
2	Agricultural Bank of Greece	22	HVB
3	Allied Irish Banks	23	Hypo Alpe Adria
4	Alpha Bank	24	ING
5	Banco Comercial Português	25	Intesa Sanpaolo
6	Bank Austria	26	KBC
7	BAWAG	27	National Bank of Greece
8	Bayerische Landesbank	28	Nordea
9	BNP Paribas	29	Piraeus Bank
10	Citibank	30	ProCredit
11	Commerzbank	31	Rabobank
12	Crédit Agricole	32	Raiffeisen
13	Creditanstalt	33	Sampo Bank
14	Danske Bank	34	SEB
15	Deutsche Bank	35	Société Générale
16	DnB Nord	36	Swedbank
17	DZ Bank	37	UniCredit
18	EFG	38	Veneto Banca
19	Emporiki Bank	39	Volksbank
20	Erste Bank	40	WestLB

Bijlagen bij de figuren 3.3 en 3.5.

(De kleuren per bank komen overeen met de lijnen in de figuren.)

Bijlage 2: Expansies in Centraal- en Oost-Europa in de periode 1989-1996.

Raiffeisen	Société Générale	Bank Austria	Creditanstalt	Hypo-Bank
<ul style="list-style-type: none"> • 1987: Hongarije • 1991: Polen & Slowakije • 1993: Tsjechië • 1994: Bulgarije • 1995: Kroatië • 1996: Rusland 	<ul style="list-style-type: none"> • 1991: Servië • 1993: Rusland 	<ul style="list-style-type: none"> • 1991: Slovenië • 1995: Slowakije 	<ul style="list-style-type: none"> • 1990: Hongarije • 1991: Tsjechië en Polen • 1992: Slovenië • 1993: Slowakije 	<ul style="list-style-type: none"> • 1992: Tsjechië en Hongarije • 1995: Slowakije en Polen

Bijlage 3: Expansies in Centraal- en Oost-Europa in de periode 1997-2000.

Raiffeisen	Société Générale	BACA	HVB	SEB	UniCredit
<ul style="list-style-type: none"> • 1998: Roemenië • 2000: Bosnië 	<ul style="list-style-type: none"> • 1999: Roemenië & Bulgarije 	<ul style="list-style-type: none"> • 1997: Kroatië • 1998: Roemenië & Polen 	<ul style="list-style-type: none"> • 1997: Letland • 1998: Oekraïne & Rusland 	<ul style="list-style-type: none"> • 1998: Estland • 1999: Letland & Litouwen 	<ul style="list-style-type: none"> • 1999: Polen • 2000: Kroatië, Slowakije & Bulgarije

Bijlage 4: Expansies in Centraal- en Oost-Europa in de periode 2001-2004.

Raiffeisen	Société Générale	HVB BACA	UniCredit
<ul style="list-style-type: none"> • 2001: Servië • 2002: Slovenië • 2003: Wit-Rusland • 2004: Albanië 	<ul style="list-style-type: none"> • 2001: Slovenië & Tsjechië 	<ul style="list-style-type: none"> • 2001: Servië • 2002: Bulgarije & Bosnië 	<ul style="list-style-type: none"> • 2002: Roemenië • 2003: Tsjechië

Bijlage 5: Expansies in Centraal- en Oost-Europa in de periode 2005-2009.

Raiffeisen	Société Générale	SEB	UniCredit
<ul style="list-style-type: none"> • 2005: Oekraïne 	<ul style="list-style-type: none"> • 2005: Polen & Montenegro • 2006: Kroatië & Wit-Rusland • 2007: Albanië, Moldavië & Macedonië 	<ul style="list-style-type: none"> • 2000: Polen • 2005: Oekraïne • 2006: Rusland 	<ul style="list-style-type: none"> • 2005: Servië • 2007: Oekraïne

Bijlage 6: Het aantal banken in Centraal- en Oost-Europa in de 20^e en 21^e eeuw.

De eerste kolom vermeld telkens het totale aantal banken per land en de tweede kolom het aantal buitenlandse banken daarvan.

Land	1991		1995		1999		2003		2007	
Albanië	na	na	6	3	13	11	15	13	17	15
Bosnië en Herzegovina	na	na	na	na	na	na	37	19	32	21
Bulgarije	75	0	41	3	34	22	35	25	29	21
Estland	na	na	19	5	7	3	7	4	15	13
Hongarije	35	8	43	21	43	29	38	29	40	27
Kroatië	na	na	54	1	53	13	42	19	35	16
Letland	14	na	42	11	23	12	23	10	25	14
Litouwen	na	na	15	0	13	4	13	7	14	6
Macedonië	na	na	6	3	23	5	21	8	18	11
Moldavië	15	na	22	1	20	10	16	9	16	7
Oekraïne	na	na	230	1	161	15	153	19	175	40
Polen	na	na	81	18	77	39	58	46	64	54
Roemenie	na	na	24	8	34	19	30	21	31	26
Rusland	na	na	2297	21	1349	32	1329	41	1136	86
Servië	na	na	112	3	75	3	57	19	46	29
Slovenië	na	na	33	18	25	11	21	16	26	15
Slowakije	40	1	41	6	31	5	22	6	27	11
Tsjechië	na	na	55	23	42	27	na	na	na	na
Wit-Rusland	na	na	42	1	36	4	30	17	27	16

Bron: EBRD Data

Bijlage 7: De mate van hervorming van de banken en de vrijheid van het vaststellen van het renteniveau per Oost-Europees land in de periode 1989-2009.

Banking reform & interest liberalisation	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Albanië	1,00	1,00	1,00	1,00	1,33	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00
Bosnië en Herzegovina	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00
Bulgarije	1,00	1,00	1,00	1,67	2,00	2,00	2,00	2,00	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
Estland	1,00	1,00	1,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Hongarije	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Kroatië	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	3,00	3,33	3,33	3,67	3,67	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Letland	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,67	3,00	3,00	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	4,00	4,00	3,67
Litouwen	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
Macedonië	1,00	1,00	1,00	1,00	1,33	2,00	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00
Moldavië	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00	3,00
Montenegro	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,67	1,67	1,67	2,00	2,00	2,33	2,33	2,67	2,67	3,00	3,00
Oekraïne	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,67	1,67	2,00	2,00	2,00	2,33	2,67	2,67	2,67	2,67
Polen	1,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
Roemenië	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	3,00	3,00	2,67	2,33	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,33
Rusland	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,33	2,00	1,67	2,00	2,00	2,33	2,33	2,33	2,67	3,00	3,00	3,00	3,00
Servië	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00
Slovenië	1,00	1,00	1,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33
Slowakije	1,00	1,00	2,00	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	3,00	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
Wit-Rusland	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	2,00	2,00	2,33

Bron: EBRD Data

Toelichting:

1. Weinig vooruitgang in de hervorming van de bankensector.
2. Grote vrijheid ten aanzien van het vaststellen van de renteniveaus en het verlenen van kredieten; beperkt gebruik van toegewezen kredieten of renteplafonds.
3. Aanzienlijke vooruitgang in de beoordeling van solvabiliteit van de banken en de vaststelling van regelgeving en een toezichtorgaan; volledige vrijheid ten aanzien van het vaststellen van de renteniveaus; een significante hoeveelheid leningen aan private ondernemingen en een significante aanwezigheid van private banken.
4. Totstandkoming van wet- en regelgeving voor banken in de richting van BIS standaarden; goed functionerende concurrentie tussen banken en een effectief toezicht; een significante hoeveelheid leningen aan private ondernemingen en een aanzienlijke verruiming van het aanbod van financiële producten.
- 4+. Standaarden en prestatienormen zijn gelijk aan die in de geavanceerde industrielanden: volledige convergentie van wet- en regelgeving voor banken met de BIS standaarden; het verlenen van een volledig aanbod van concurrerende bankendiensten.

Bijlage 8: Wettelijke bescherming van rechten van kredietgevers en –nemers in Centraal- en Oost-Europa. De index varieert van 0 t/m 10, waarbij hogere scores aangeven dat de wetten beter zijn ontwikkeld om de toegang tot kredieten te beschermen en uit te breiden.

Legal Rights Index	2005	2006	2007	2008	2009
Albanië	9	9	9	9	9
Bosnië en Herzegovina	5	5	5	5	5
Bulgarije	8	8	8	8	8
Estland	6	6	6	6	6
Europese Unie	6	7	7	7	7
Hongarije	7	7	7	7	7
Kroatië	5	5	6	6	6
Letland	9	9	9	9	9
Litouwen	5	5	5	5	5
Macedonië	7	7	7	7	7
Moldavië	8	8	8	8	8
Oekraïne	9	9	9	9	9
Polen	8	8	8	8	9
Roemenië	7	7	8	8	8
Rusland	3	3	3	3	3
Servië	7	7	8	8	8
Slovenië	5	5	5	5	5
Slowakije	9	9	9	9	9
Tsjechië	7	7	7	6	6
Wit-Rusland	3	2	2	2	2

Bron: World Bank Data