

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/200888>

Please be advised that this information was generated on 2019-02-16 and may be subject to change.

NIJMEGEN SOCIOLOGY OF LAW WORKING PAPERS SERIES



2008/05

Alex Jettinghoff

Economische globalisering,
multinationals en nationale
rechtsstelsels
Een ingewikkelde geschiedenis

The Institute for Sociology of Law is part of the Law Faculty of the Radboud University Nijmegen. It has a long tradition of empirical research in the area of law and society. Special focuses are the legal professions, food safety regulation, migration law and anti-discrimination law. The researchers at the Institute have different disciplinary backgrounds (including law, sociology, anthropology, development studies, Middle Eastern studies) and much of their research is interdisciplinary.

The Nijmegen Sociology of Law Working Paper Series provides a vehicle for staff members, PhD students and fellows to rapidly disseminate their research results.

ISSN 2212-7844

Nijmegen Sociology of Law Working Papers Series 2008/05

Faculty of Law
Radboud University Nijmegen
P.O. Box 9049
6500 KK Nijmegen
The Netherlands

Editors Dr. Tetty Havinga, t.havinga@jur.ru.nl
 Friso Kulk MA LLM
 Dr. Anita Böcker

Lay-out Hannie van de Put

Cover photo Erik van 't Hullenaar

© 2008, Alex Jettinghoff

url: www.ru.nl/rechten/SociologyofLawWorkingPapers

ECONOMISCHE GLOBALISERING, MULTINATIONALS EN NATIONALE RECHTSSTELSELS EEN INGEWIKKELDE GESCHIEDENIS

*Alex Jettinghoff**

Abstract

After retracing the waxing and waning of economic globalization during the 19th and 20th centuries, the paper reviews some recent effects of economic globalization in the legal domain: its effect on national regulatory regimes and the emergence of global law firms.

Keywords

Economic globalization, legal change, national regulatory regimes, global law firms

INLEIDING

Globalisering is een begrip voor een veelvormig en moeilijk af te bakenen verschijnsel. Het gaat (in zijn meest abstracte omschrijving) om een ontwikkeling die inhoudt dat mensen steeds sneller over steeds grotere afstanden (en uiteindelijk wereldwijd) met elkaar in verbinding staan. Dit proces wordt mogelijk gemaakt door een geleidelijke expansie van innovaties op het gebied van transport en communicatie.¹ Politieke, economische en culturele (m.n. religieuze) actoren hebben met behulp van die technische mogelijkheden hun ambities proberen te verwezenlijken, waardoor allerlei transformatieprocessen op gang gebracht zijn.²

Het gaat bij globalisering om een proces van de *longue durée*. In de loop van vele eeuwen is het isolement van de lokale zelfvoorzienende wereldjes waarin mensen leefden langzaam afgebrokkeld onder invloed van uitbreidende handelsnetwerken, campagnes van religieuze organisaties en vooral ook staatsvorming.³ Tegenwoordig is de vraag aan de orde of de nationale staten onder invloed van globalisering van het economisch leven hun beleidsmatige greep op het nationale maatschappelijk leven niet aan het verliezen zijn. Er wordt natuurlijk vaak op gewezen dat eigenlijk niet van globalisering kan worden gesproken omdat het zich vooralsnog hoofdzakelijk beperkt tot het noordelijke halfrond. Dat moge zo zijn, voor beide delen van de wereld is het een proces met vergaande repercussies.

* A.Jettinghoff@jur.ru.nl.

1 M. Wolf, *Why Globalization Works*, New Haven: Yale University Press 2004.

2 Zie over de verschillende dimensies van globalisering: D. Held e.a. (eds.), *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Stanford University Press 1999.

3 Cf. de mooie studie van dit proces in Frankrijk (en van de restanten die aan deze geschiedenis herinneren) van G. Robb, *The Discovery of France*, London: Picador 2007.

In het volgende worden bij de eigentijdse gedaante van dit proces enkele algemene kanttekeningen geplaatst, met speciale aandacht voor de juridische aspecten er van. Daarbij ligt de focus vooral op 'economische' globalisering: de integratie van markten voor handel, kapitaal en arbeid. De eerste vraag is: in hoeverre is globalisering een politiek onweerstaanbaar proces? Degenen die van globalisering voornamelijk heilzame effecten verwachten zouden dit aan anti-globalisten kunnen tegenwerpen. Maar is dat wel waar? Voor een antwoord op deze vraag blikken we terug op de historie van de globalisering in de 19^e en 20^e eeuw. De tweede kwestie die hier aan de orde komt is: brengt globalisering noodzakelijk specifieke effecten op het juridisch vlak te weeg? Er worden twee voorbeelden voor het voetlicht gebracht.

POLITIEK EN ECONOMIE: DE UPS EN DOWNS VAN GLOBALISERING IN DE 19^E EN 20^E EEUW

De mogelijkheden voor de integratie van markten voor handel, kapitaal en arbeid zijn altijd al langzaam vergroot door innovaties op het gebied van transport en communicatie. Vooral sinds de Industriële Revolutie zijn deze mogelijkheden door een serie van ingrijpende technologische vernieuwingen exponentieel gegroeid.

De periode van globalisering die we nu meemaken is eigenlijk de heropleving van een oudere ontwikkeling die vooral in de tweede helft van de 19^e eeuw een groeispurt te zien gaf. Het opmerkelijke is echter dat de mogelijkheden voor marktintegratie nadien weer werden ingeperkt, doordat nationale staten handelsbarrières opwierpen om hun nationale markten te beschermen. Aan de periode van marktintegratie kwam vooral een einde door het uitbreken van de Eerste Wereldoorlog. Daarmee werd een periode van economisch nationalisme ingeluid die pas weer na de Tweede Wereldoorlog langzaam zou worden ontmanteld.

Van globalisering naar economisch nationalisme

De economen Lindert en Williamson komen op grond van een historische analyse tot de volgende samenvatting van de geschiedenis van marktintegratie sinds 1820.⁴ In de periode 1820-1914 werden de prijsverschillen op goederenmarkten met 81% gereduceerd. Ongeveer driekwart van deze verandering was het gevolg van goedkoper transport. Tussen 1914 en 1950 werden deze verschillen weer twee keer zo groot als gevolg van nieuwe handelsbelemmeringen van nationale staten. In de periode 1950 tot 2000 werden deze prijs-

4 P.H. Lindert & J.G. Williamson (2001) *Globalization and Inequality: A Long History*, paper prepared for the World Bank Annual Conference on Development Economics. Ontleend aan M. Wolf 2004, *op. cit.*, p. 117 e.v.

verschillen weer met 76% gereduceerd, uiteindelijk onder het niveau van 1914. Driekwart van deze reductie kwam op het conto van de afschaffing van handelsbelemmeringen. De ontwikkelingen op de kapitaal- en arbeidsmarkten laten een vergelijkbare neergang in de periode 1914 tot 1950 en heropleving in de periode 1950 tot 2000 zien.

De groei van protectionisme in de eerste helft van de 20^e eeuw heeft wortels in de Industriële Revolutie zelf.⁵ Grote groepen mensen in de industrie en de agrarische sector voelden zich door deze veranderingen bedreigd. Analyses van hun positie werden onder woorden gebracht in politieke traktaten met een sterk antiliberale strekking (bijvoorbeeld van marxistische of nationalistische huize) en op dit gedachtegoed geënte politieke bewegingen vertolkten hun gevoelens. Een economische crisis aan het einde van de 19^e eeuw blies wind in de zeilen van de antiliberale partijen, met name die van het nationalisme. Zo kon het gebeuren dat één van de economische grootmachten van de toenmalige wereld, Duitsland, al voor de Eerste Wereldoorlog handelsbarrières begon op te werpen om zijn nationale graan- en staalmarkten te beschermen. De Eerste Wereldoorlog maakte daarna korte metten met de vrijhandel. De economieën van de strijdende partijen kwamen binnen het bestek van een paar jaren vrijwel geheel onder het beheer van de overheid. Na een korte economische opleving deed de Grote Depressie in brede kring de overtuiging postvatten dat het idee van *laissez faire* een misvatting was en dat de politiek geroepen was het nationale welzijn ter hand te nemen. In de Eerste Wereldoorlog was tenslotte ook gebleken dat een doortastende overheid daartoe in staat was. De Tweede Wereldoorlog versterkte die indruk, vooral in Europa. Protectionisme zou daar nog geruime tijd hoogtij vieren.

Van economisch nationalisme naar globalisering

De impuls voor een geleidelijke terugkeer van vrijhandelspolitiek kwam in hoofdzaak van de kant van de Verenigde Staten. Al in 1941 hadden de Verenigde Staten en Engeland in het Atlantic Charter uitdrukkelijk vastgelegd dat vrijhandel een belangrijk instrument zou worden van de naoorlogse wederopbouw.⁶ De plannen om de lidstaten van de Verenigde Naties te winnen voor een International Trade Organisation (ITO) liepen vast op grote ambities. De organisatie moest een onderdeel zijn van een organisatorisch raamwerk (met de Wereldbank en het Internationaal Monetair Fonds) dat onder toezicht van de Verenigde Naties de wereldeconomie zou gaan 'managen'. Dit zou gebeu-

5 B. Lindsey, *Against the Dead Hand; The Uncertain Struggle for Global Capitalism*, New York: Wiley 2002.

6 R. Wilkinson, 'The World Trade Organization and the regulation of International Trade', in: D. Kelly & W. Grant (eds), *The Politics of International Trade in the Twenty-first Century*, Basingstoke: Palgrave 2005, p. 13-29.

ren onder de paraplu van een nog groter geheel dat ook supranationale bevoegdheden zou moeten krijgen op delen van het sociale, politieke en culturele leven van de wereld. Deze voorstellen konden bij de lidstaten geen genade vinden, uiteindelijk ook niet in de Verenigde Staten. Men verenigde zich in 1948 'voorlopig' in het General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) als het intergouvernementele overlegorgaan waarin tot tariefsverlagingen kon worden besloten. De 'voorlopigheid' van het GATT-regime zou tot aan het einde van de Koude Oorlog voortduren. In 1995 werd de World Trade Organisation (WTO) opgericht. Niettemin slaagde deze voorlopige constructie in het beoogde doel: het reduceren van een groot deel van de handelsbarrières. Daarmee heeft het een sleutelrol gespeeld in de snelle wederopbouw van West-Europa. In het volgende gaan we nader in op de ontwikkeling van het juridische werk van deze internationale samenwerkingsverbanden.

Het vrijhandelsregiem als instrument van multinationals

Het instrument voor het opruimen van handelsbarrières in het kader van de GATT werd de 'onderhandelingsronde'. Sinds 1947 zijn er verschillende rondes geweest (de laatste is gestart in 2001 en bekend als de 'Doha-Ronde'). Deze onderhandelingsrondes mondden uit in multilaterale verdragen, waarbij de deelnemende landen afspraken om af te zullen zien van bepaalde wettelijke belemmeringen van de internationale goederenhandel. Deze verdragen beperkten dus de beleidsvrijheid van de deelnemende staten wat dat betreft en hebben aldus bijgedragen aan een harmonisering van deze aspecten van hun economisch recht. De handelsrondes maakten tot de jaren 1970 duidelijke vorderingen. In de periode 1950-1975 groeide de internationale handel tussen de geïndustrialiseerde landen met een gemiddelde van acht procent per jaar. Maar ook in dit verband bleken de sterken zich waar mogelijk te laten gelden, desnoods ten koste van de zwakkeren. Zo ontstond er tweespalt tussen de arme en rijke landen, doordat de markten voor landbouwproducten en textiel – bij uitstek exportsectoren voor ontwikkelingslanden – aan de GATT-onderhandelingen onttrokken werden. Voorts bleken grote Amerikaanse multinationals de GATT als 'verlengde arm' te gebruiken om hun economische belangen te behartigen. Een sprekend voorbeeld van een succesvolle campagne is de totstandkoming van de TRIPs (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*). Het is een voorbeeld van een verdrag voor enkele 'aan handel gerelateerde' terreinen die in het kader van de WTO voorwerp van handelsregulering zouden worden. Dergelijke verdragen waren niet bedoeld om direct bij te dragen aan de groei van de wereldhandel, maar werden verondersteld dat indirect te doen door bij te dragen aan een omgeving die groei zou bevorderen. Het resulteerde in en liep uiteindelijk ook stuk op het feit dat het verdrag AIDS-remmers voor de armste landen (waar AIDS een groot pro-

bleem vormt) onbetaalbaar maakte.⁷ Een internationale coalitie van arme en rijke landen en NGOs heeft geleid tot een aanzienlijke versoepeling van het TRIPs beleid.

VERWACHTE EN ONVERWACHTE GEVOLGEN VAN GLOBALISERING IN HET JURIDISCHE DOMEIN

Multinationale ondernemingen (MNOs) worden vaak beschouwd als de vehikels van de economische globalisering.⁸ Dergelijke ondernemingen verwerven typisch een sterke concurrentiepositie doordat ze profiteren van de voordelen van grote productievolumes. Daardoor zijn ze in staat de prijs per productie-eenheid te verlagen (*economies of scale*) en ook (met behulp van de verworven knowhow en commerciële relaties) voordelig andere producten aan het assortiment toe te voegen (*economies of scope*). Vaak gaat het ook om bedrijven die veel werk maken van productinnovatie, bijvoorbeeld door het financieren van eigen R&D-afdelingen of via allianties met universitaire onderzoekscentra. Na succes op de thuismarkt gaan dergelijke bedrijven vervolgens aan het buitenland verkopen en als dat goed verloopt wordt de stap gezet naar het produceren in de afzetlanden. Daarvoor worden buitenlandse vestigingen opgericht, die met behulp van het kapitaal en de productieprocessen uit het moederland en arbeid uit het gastland de lokale markt bedienen. Dergelijke investeringen worden 'buitenlandse directe investeringen' (BDI) genoemd die vaak worden gehanteerd als maatstaf voor economische globalisering.

Ontwikkelingen in de afgelopen decennia, zoals het ontstaan en de vergroting van de interne Europese markt en van de 'val van de muur' zijn voor toonaangevende MNOs aanleiding geweest hun kaarten te zetten op het vergroten van mondiale *scale* (veroveren van een zo groot mogelijk deel van de wereldhandel van succesvolle producten of diensten via fusies en overnames) en het reduceren van *scope* (door concentratie op de 'core business', afstoten van bedrijfsonderdelen en met de opbrengst in nieuwe landen investeren). Welke weerslag heeft deze wereldwijde economische dynamiek nu op nationale rechtstelsels? Is het inderdaad zo dat – zoals menigeen vreest – de nationale economische beleidsvrijheid daardoor steeds verder afneemt? Welke andere effecten kan de grotere armslag van de MNOs hebben op nationale rechtsculturen, zoals de Nederlandse?

7 Een reconstructie van deze bedenkelijke geschiedenis is te vinden in: P. Drahos & J. Braithwaite, *Information Feudalism. Who Owns the Knowledge Economy?*, Oxford: Oxford University Press 2002. Zie ook S. Sell, *Private Power, Public Law*, Cambridge University Press 2003; S. Sell & A. Prakash, 'Using Ideas Strategically: The Contest between Business and NGO Networks in Intellectual Property Rights', 48 *International Studies Quarterly* 2004, p. 143-175.

8 A. Chandler, *Scale and Scope: the dynamics of industrial capitalism*, Cambridge MA: Belknap Press 1997.

Race to the bottom of regulation?

Hoe is het nu gesteld met het gevaar dat buitenlandse investeerders vertrekken uit Europese landen met hoge belastingtarieven en reguleringslasten? Dat is vaak (op grond van ervaringen met vestiging van bedrijven in de Verenigde Staten) afgeschilderd als het grote gevaar van globalisering (bekend als het *Delaware-effect*): bedrijven zullen verhuizen naar landen die aan hen zo min mogelijk wettelijke eisen (bijvoorbeeld op het gebied van belasting, ontslag, milieu) opleggen. Staten die dat gevaar willen keren zullen zich genoodzaakt zien deze tarieven en lasten te verlagen. Dat betekent dat ze feitelijke beslissingsmacht verliezen. Maar gebeurt dat ook feitelijk? Het lijkt er op dat de papieren van deze doctrine tot dusverre in feite minder sterk zijn dan vaak is verondersteld.

Uit de cijfers die de OESO daarover sinds 1960 heeft verzameld, blijkt dat de overheidsuitgaven van de aangesloten landen sindsdien gemiddeld een vrij constante stijging te zien geven.⁹ De belasting op kapitaal is in deze landen sinds 1970 sterk gestegen en vervolgens ongeveer op het bereikte niveau gehandhaafd. Van kapitaalvlucht uit deze landen is geen sprake. Uit een recent onderzoek van Eurostat blijkt dat de verschillen in gecombineerde druk van belastingen en sociale premies tussen bijvoorbeeld Amerika en Japan enerzijds en Europa anderzijds nog steeds zeer aanzienlijk zijn. Globalisering lijkt hier geen invloed te hebben. In een overzichtsartikel van onderzoek naar de veronderstelde *regulatory race to the bottom* komen Vogel en Kagan tot de conclusie dat het Delaware-effect niet vaak waarneembaar is.¹⁰ Globalisering is op diverse beleidsterreinen blijkbaar niet zo'n dwingende factor. Sterker nog, in enkele gevallen is een verhoging van reguleringsstandaarden waargenomen (het zogenaamde *California-effect*), bijvoorbeeld voor milieuregulering en regulering van de kapitaalmarkt.

Hoe zijn deze effecten te verklaren? Vogel en Kagan wijzen op verschillende dynamieken die diverse effecten kunnen sorteren. Enerzijds is er de dynamiek van de internationale markt en concurrentie. Die kan soms tot een *race to the bottom* leiden, maar dat hoeft niet. MNOs gaan niet alleen maar af op het lage belastingniveau bij investeringsbeslissingen. Hoge overheidsuitgaven (en dus hogere belastingen) kunnen juist aantrekkelijk zijn als ze besteed worden aan bedrijfseconomisch interessante collectieve goederen (zoals: fysieke infrastructuur, menselijk kapitaal (opleiding, productiviteit), maatschappelijke stabiliteit in tijden van economische onzekerheid e.d.). Ook kan het zijn dat bedrijven die naar de rijkere landen met hogere reguleringsstandaarden expor-

9 Zie G. Garrett, 'Global Markets and National Politics: Collision Course or Virtuous Circle?', *International Organization*, vol. 54, 1998, p. 787; M. Wolf 2004, hst. 12.

10 D. Vogel & R.A. Kagan, *Dynamics of Regulatory Change: How Globalization Affects National Regulatory Regimes*, Berkeley: University of California Press 2004.

teren, hun nationale regeringen ertoe bewegen (soms in coalitie met NGOs) om dezelfde standaarden aan te nemen om thuis dezelfde producten te kunnen afzetten (en de concurrentie thuis de pas af te snijden). Anderzijds is er de dynamiek van internationale of supranationale instellingen. Zoals we hebben gezien kunnen deze instellingen (denk aan de verlaging van tarieven in WTO-verband) een rol spelen in het verlagen van standaarden van regulering. Er is echter ook al op gewezen (denk aan de TRIPs) dat machtige staten of economische blokken (bijvoorbeeld op instigatie van pressiegroepen uit bedrijfsleven en/of NGOs) hun invloed in deze instellingen kunnen aanwenden om hun eigen standaard van regulering aan andere landen op te leggen.

Vogel en Kagan signaleren uiteindelijk zelfs een tendens in de richting van grotere *regulatory stringency*. De drijvende krachten achter deze trend zijn volgens hen vooral MNOs, NGOs, wetenschappelijke (al dan niet officiële) rapportage en de nieuwsmedia.

Het mondiale advocatenkantoor dient zich aan

Een meer indirect effect van de bedrijvigheid van MNOs is dat in hun kielzog een aantal advocatenkantoren hun vleugels ook internationaal hebben uitgeslagen. Het gaat hier in hoofdzaak om Amerikaanse en Engelse 'global law firms'. In de jaren 1990 gingen grote bedrijven in allerlei sectoren op het fusie- en overnamepad om door schaalvergroting hun positie in de wereldmarkt te versterken. Zij werden daarbij begeleid door grote investeringsbanken die de transacties (met leningen en/of aandelenemissies) mogelijk moesten maken. De juridische afwikkeling werd verzorgd door gespecialiseerde advocatenkantoren, die voor hun werk – waar dat maar profijtelijk leek – via fusie of het aantrekken van lokale advocaten buitenlandse vestigingen oprichtten. Dat is ook gebeurd in Nederland. Het optreden van deze grote advocatenkantoren heeft voor de nodige opschudding gezorgd en het landschap van de Nederlandse advocatuur zichtbaar veranderd.

De invasie van Britse kantoren¹¹

NRC-Handelsblad 28 april 1999. 'De kille wind van de internationalisering blaast momenteel door de Nederlandse advocatuur. Situaties, die vroeger alleen in het ieder-voor-zich klimaat van de Britse en Amerikaanse investment-banken voorkwamen, vinden nu met een steeds grotere regelmaat plaats in het beschermde wereldje van de Nederlandse advocatuur. Stibbepartners Langereis, Hendrick en Van den Berg mochten volgens welingelichte bronnen na de aankondiging van hun overstap naar het Britse advocatenkantoor Freshfields, niet terug naar hun kantoor om hun bureau te legen. Volgens een

11 Ontleend aan het *Financieele Dagblad* van 28 april 1999.

woordvoerder van Stibbe was de animositeit ten opzichte van de drie partners zo groot dat het “beterwas dat ze buiten het gebouw gingen werken”.

Onrust heerst in de juridische wereld. De maatschappen realiseren zich hoe kwetsbaar ze zijn. Zonder de beste partners verliest de maatschap zijn winstgevendheid. [...] De belangrijkste reden voor deze paniecreactie van de Nederlandse advocatuur is zonder twijfel de komst van het prestigieuze Britse ci-tykantoor Freshfields. Niet de komst van dit kantoor an sich is als een bom in- geslagen, want de markt kende dit gerucht al maanden. Maar de grootste schok werd veroorzaakt door het feit dat het Britse kantoor topadvocaten kon weggapen van een topkantoor als Stibbe, dat zelden een partner had verloren.

De advocatuur trilde op haar grondvesten toen Alan Peck, bestuursvoorzitter van Freshfields, openlijk in een interview met deze krant sprak over de specia- listen die nog op zijn verlanglijstje staan. Ook praatte hij over een voor Ne- derlandse kantoren “vulgair” onderwerp als beloning. Hij zei dat de winst per partner in Nederland tonnen lager lag dan in Engeland. [...] Loeff Claeys Verbeke is een ander kantoor dat slachtoffer bij uitstek van de buitenlandse headhunters kan worden.’

Sindsdien hebben verschillende Engelse en Amerikaanse firma’s zich in de Ne- derlandse top-50 van advocatenkantoren genesteld.¹² Ook tussen de grotere Nederlandse kantoren is er de afgelopen jaren gefuseerd, zodat er nu een groep grote kantoren is ontstaan die zich concentreert op de juridische dienst- verlening aan grote internationale en nationale bedrijven (fusie en overname, intellectuele eigendom, vastgoedrecht, vennootschapsrecht). De grootste kanto- ren zijn nog steeds Nederlandse kantoren. Links in tabel 1 zien we de Neder- landse top-5 kantoren, rechts de grootste buitenlandse kantoren.

TABEL 1 GROOTSTE ADVOCATENKANTOREN IN NEDERLAND NAAR AANTAL AD- VOCATEN (2007)

Nederlandse top-5		Buitenlandse kantoren	
Nauta Dutilh	277	Allen&Overy	151
Houthoff Buruma	242	Clifford Chance	26
De Brauw Blackstone Westbroek	229	Simmons & Simmons	109
AKD Prinsen Van Wijmen	201	Baker & McKenzie	101
Loyens Loeff	178	Freshfields	68

De vestigingen van Allen & Overy en Clifford Chance staan in de Nederlandse kantoren top-10. De in tabel 1 genoemde Nederlandse kantoren zijn wel gro- ter, maar ze spelen toch op geen stukken na in dezelfde liga als de Britse en

¹² Zie voor een overzicht: Advocatie.nl.

Amerikaanse kantoren. Vergelijk alleen al het verschil in grootte van de grootste vijf Britse en Amerikaanse kantoren.¹³

TABEL 5 GROOTSTE ADVOCATENKANTOREN IN UK EN VS NAAR AANTAL ADVOCATEN (2007)

UK		VS	
Clifford Chance	3500	Baker & McKenzie	3400
Freshfields	2400	Jones Day	2200
Allen & Overy	2300	White & Case	2900
Linklaters	2000+	Latham & Watkins	1900
Lovells	1450	Skadden Arps	1750

Deze kantoren worden in de literatuur ‘global law firms’ genoemd, wat wil zeggen dat ze in veel landen (zoals in Nederland) vestigingen hebben. Baker & McKenzie heeft bijvoorbeeld 70 vestigingen in 30 landen, Clifford Chance heeft 29 vestigingen over de hele wereld. Al deze vestigingen bij elkaar leveren deze indrukwekkende aantallen op.

De vraag is echter of het predikaat ‘global’ wel helemaal verdiend is. Uit onderzoek blijkt dat de ‘mondiale’ Britse en Amerikaanse advocatenkantoren vooral gevestigd zijn in West-Europa, de Verenigde Staten, Azië en (in mindere mate) Oost-Europa.¹⁴ De rest van de wereld is blijkbaar niet interessant. Zelfs voor de Amerikaanse kantoren is Zuid-Amerika voor vestigingen van betrekkelijk geringe betekenis. Uit het onderzoek komt ook naar voren dat buitenlandse vestigingen niet zozeer zijn gevestigd in landen als wel in steden. In het buitenland kruipen de kantoren vooral bij elkaar in wat blijkbaar de grote centra van globalisering zijn. Uit tabel 6 blijkt wat de favoriete vestigingsplaatsen waren in 1997.

TABEL 6 VOORNAAMSTE VESTIGINGSPLAATSEN VAN ADVOCATENKANTOREN BUITEN LAND VAN OORSPRONG¹⁵

VS-kantoren		UK-kantoren	
Londen	21	Brussel	25
Hong Kong	18	Hong Kong	18
Parijs	14	Parijs	13
Tokio	13	Singapore	12
Singapore	8	New York	10
Brussel	7	Moskou	9

¹³ Ontleend aan de websites van de kantoren.

¹⁴ J. Beaverstock, R. Smith & P. Taylor, ‘The long arm of the law: London’s law firms in a globalizing world economy’, 31 *Environment & Planning* 1999, p. 1857-1876; idem, ‘Geographies of Globalization: United States law firms in world cities’, 21 *Urban Geography* 2000, p. 95-120.

¹⁵ Zie noot 13.

Gezien de dominante positie van de Verenigde Staten in de wereldeconomie, is de prominentie van de Amerikaanse (New York, Chicago) advocatenkantoren niet zo vreemd. Wel opmerkelijk is de robuuste positie die Londen inneemt in dit internationale netwerk voor juridische dienstverlening. Beaverstock c.s. geven daarvoor enkele verklaringen. Twee daarvan lijken de belangrijkste. In de eerste plaats is het een erfenis van het Britse koloniale imperium, waarin destijds naast de taal ook het Engels rechtssysteem over de wereld is verspreid. Voorts werkten de Londense internationale financiers in de 19^e eeuw ook al samen met de Londense advocatenkantoren. Londen is nog steeds een belangrijk internationaal financieel centrum, waar een groot deel van de beursgangen en fusies en overnames worden bekookstofd, transacties waaraan juristen een belangrijke bijdrage leveren.¹⁶

De komst en groei van deze Anglo-Amerikaanse vestigingen heeft de nodige gevolgen gehad in de top van de Nederlandse advocatuur. Kantoren zijn (onder meer door fusies) groter geworden om (net als de concurrentie) voor de internationale commerciële praktijk alles in huis te hebben. De focus op dit deel van de markt werd voor de grote kantoren sterker. Men heeft voorts te maken gekregen met andere standaarden voor de hoogte van tarieven, salarissen, concurrentiemethoden en ook andere wijzen van bedrijfsvoering. Daarnaast zullen deze vestigingen waarschijnlijk vectoren worden voor de introductie in Nederland van juridische technieken en figuren afkomstig uit andere delen van de wereld.

BESLUIT

Aan deze eigentijdse geschiedenis kunnen we enkele lessen ontlenu. Allereerst dat de ontplooiing van globalisering klaarblijkelijk afhankelijk is van politieke condities en dus niet zonder meer als een voortdenderende *juggernaut* beschouwd kan worden. Het is denkbaar dat die ontplooiing weer gestuit wordt. Een herhaling van het 19^e-eeuwse scenario is voorstelbaar: een wereldwijde economische crisis zorgt voor een wijdverbreide politieke terugslag (gedragen door linkse en/of rechtse bewegingen), waardoor economisch nationalisme weer een wenkend vooruitzicht wordt. De waarschijnlijkheid van dit scenario is weer een andere kwestie.

Voorts blijkt globalisering wat zijn gevolgen betreft niet altijd te gehoorzamen aan de wetmatigheden die de wetenschap er aan toeschrijft. Het *California-effect* is een voorbeeld van een onverwacht effect in dit verband.¹⁷ De *regulatory race to the bottom* is vooralsnog geen werkelijkheid geworden.

¹⁶ Beaverstock c.s. 1999, *op.cit.*, p. 1858.

¹⁷ Een ander voorbeeld is de verwachting dat 'duurzame relaties' in het bedrijfsleven als gevolg van globalisering zullen verdwijnen. Zie: A. Jettinghoff, *Het komt zelden voor. Beheersing van klachten en geschillen in relaties tussen bedrijven*, Maastricht: UPM 2001.

Tenslotte zijn er ook effecten die wel in de lijn der verwachting liggen, maar die als ze plaatsgrijpen toch voor de nodige onthutsing zorgen. De invasie van de mondiale advocatenkantoren in Nederland is daarvan een mooie illustratie.