

Ondernemingsdoel, winst en werkgelegenheid

Sytse Douma

C O L U M N

Kortgeleden werd ik door een ondernemingsraad uitgenodigd om eens te komen praten over het verplaatsen van werk vanuit Nederland naar andere landen. De betreffende onderneming heeft een deelneming in een bedrijf in Oost-Europa en betreft ook al jarenlang onderdelen uit landen in Zuid-Oost Azië. Sommige leden van de ondernemingsraad, die uiteraard alleen de werknemers in Nederland vertegenwoordigt, maakten zich zorgen over de ontwikkeling van de werkgelegenheid bij de Nederlandse vestigingen van het bedrijf. Moet het bedrijf niet in de eerste plaats zorgen voor het veiligstellen van de werkgelegenheid van de huidige werknemers? Dat was feitelijk de kern van de vraag van deze ondernemingsraad.

De bovenstaande vraag is een mooie aanleiding om eens een korte beschouwing te wijden aan het onderwerp doelstellingen van de onderneming. Is het enige doel van de onderneming het streven naar een zo hoog mogelijke winst of zijn er ook andere doelstellingen, zoals het veiligstellen van de werkgelegenheid van de bestaande werknemers? Als je die vraag zou voorleggen aan tweedejaars studenten economie is de kans groot dat de meerderheid kiest voor het maximeren van de winst. Dat is hen in de eerste cursus micro-economie immers geleerd (consumenten maximeren hun verwachte nut, producenten streven naar een zo hoog mogelijke winst). Maar ook een prominente Amerikaanse econoom als Milton Friedman zou dat antwoord kunnen geven. Het is het typische antwoord van de micro-econoom die gelooft in de werking van de onzichtbare hand: als ieder maar streeft naar zijn eigen belang, komt het met het algemeen belang ook wel goed.

Nu staat in de micro-economie het verklaren van de werking van markten centraal, niet het verklaren van het gedrag van een individuele onderneming. De aanname dat producenten streven naar een zo hoog mogelijke winst blijkt voldoende voor het verklaren van de werking van markten. Daarmee wordt licht de conclusie getrokken dat ondernemers ook feitelijk streven naar een zo hoog mogelijke winst. De aanname waarop de theorie is gebouwd krijgt aldus ook het karakter van een redelijk accurate beschrijving van de werkelijkheid. Daarnaast heeft een opvatting als die van Friedman ook een sterk normatief element: ondernemers behoren te streven naar een zo hoog mogelijke winst. Dat is hun opdracht. De onzichtbare hand van het marktmechanisme, waar nodig gecorrigeerd door overheidsingrijpen, zorgt voor de rest.

Wie echter kijkt naar het gedrag van individuele personen kan tot heel andere inzichten komen. Individuele personen hebben niet alleen belangstelling voor of belang bij geld. Ze ontwikkelen ook vriendschappen en voelen zich vaak ook mede verantwoordelijk voor het wel en wee van anderen. Dat geldt natuurlijk ook voor ondernemers. Ondernemers in het kleinbedrijf voelen zich vaak in hoge mate verantwoordelijk voor hun werknemers. In de keuzes die zulke ondernemers maken spelen gevoelens van loyaliteit ten opzichte van hun werknemers waarschijnlijk een grote rol. En waarom zou dat

Prof. Dr. S.W. Douma is hoogleraar Bedrijfseconomie, in het bijzonder organisatie van de onderneming, aan de Katholieke Universiteit Brabant.

ook niet in grote ondernemingen een zekere rol spelen?

In de 'behavioral theory of the firm' vat men de onderneming op als een coalitie van verschillende groepen van participanten. Volgens die theorie worden de doelstellingen van de onderneming bepaald in onderhandelingen tussen die groepen van participanten. Iedere participant levert bijdragen in ruil voor vergoedingen. Degene wiens bijdrage het moeilijkst kan worden gemist staat in de onderhandelingen het sterkst. Het is de taak van de ondernemingsleiding om te zoeken naar een 'balanced satisfaction of stakeholders'. Dat komt wonderwel overeen met de Nederlandse structuurvennootschap, waarin de Raad van Commissarissen de belangen van de onderneming als geheel en van allen die daarbij betrokken zijn, moet dienen. De Raad van Commissarissen van een structuurvennootschap moet dus zeker niet uitsluitend de belangen van de aandeelhouders dienen.

Toch kan men zich afvragen hoeveel ruimte ondernemingen hebben om werkelijk rekening te houden met de belangen van alle betrokkenen. Die ruimte wordt natuurlijk sterk begrensd door de felheid van de concurrentie in de bedrijfstak(ken) waarin de onderneming werkzaam is. Een onderneming met een wettelijk monopolie, zoals de vroegere Nederlandse PTT, kan zijn werknemers heel wat meer bestaanszekerheid bieden dan een onderneming die voortdurend op het scherpst van de snede moet concurreren. In heel veel bedrijfstakken is thans sprake van een zeer felle concurrentie. Dat wordt in belangrijke mate veroorzaakt door wat tegenwoordig in slecht Nederlands 'globalisering' heet. In het bijzonder in Zuid-Oost Azië, maar ook in Oost-Europa groeit de economie zeer sterk. In die landen worden tegenwoordig producten en componenten gemaakt die aan de hoogste Westerse kwaliteitseisen voldoen (vaak mede dankzij joint-ventures met Amerikaanse, Japanse of West-Europese ondernemingen waarin know-how wordt overgedragen), terwijl de loonkostenvoet in die landen vaak minder dan tien procent bedraagt van het niveau dat wij in Duitsland en Nederland gewend zijn. Daar moet overigens wel bij worden gezegd dat de arbeidsproductiviteit in die landen ook vaak een stuk lager is, maar niet zoveel lager dat daardoor het

grote verschil in loonkostenvoet verdwijnt. Het verplaatsen van arbeidsintensieve productie naar die landen is daarom niet alleen aantrekkelijk maar waarschijnlijk ook noodzakelijk om op termijn te overleven. Nederlandse ondernemingen die dat niet doen lopen het gevaar te worden weggevaagd door ondernemingen die dat wel doen. Het feit dat de winstgevendheid van de meeste grote Nederlandse ondernemingen nu (nog) op een alleszins acceptabel niveau ligt doet daar niets aan af.

Overigens voert de Nederlandse overheid de laatste jaren een beleid dat erop is gericht meer marktwerking in allerlei bedrijfstakken te introduceren. In dat kader zijn horizontale prijsafspraken en marktverdelingsregelingen sedert kort verboden. Er is een voorstel voor een nieuwe, aanzienlijk scherper mededingingswet; dat wetsvoorstel wordt waarschijnlijk in 1996 aan de Tweede Kamer aangeboden. Maar ook in traditioneel sterk beschermde bedrijfstakken, zoals de gezondheidszorg, openbaar vervoer en telecommunicatie wordt meer marktwerking geïntroduceerd. Dat betekent dat ook in die sectoren de ruimte om andere doelstellingen dan winstmaximalisatie na te streven kleiner wordt.

De conclusie is dan ook dat bij het vaststellen van de doelstellingen van de onderneming naast het streven naar een zo hoog mogelijke winst ook andere elementen, zoals loyaliteit, vriendschap en een evenwichtige afweging van de belangen van alle betrokkenen een rol spelen. Tegelijkertijd moet worden vastgesteld dat de ruimte om andere doelstellingen dan winstmaximalisatie na te streven wordt beperkt door de felheid van de concurrentie op de markten waarop de onderneming actief is. Door het verschijnsel van 'globalisering' en door het introduceren van meer marktwerking in Nederland, wordt die ruimte eerder kleiner dan groter. Zo heb ik het ook ongeveer tegen de leden van de betrokken ondernemingsraad gezegd. Daarbij kreeg ik de indruk dat deze opvatting over het algemeen werd gedeeld. Dat is een compliment voor de betrokken ondernemingsraad en voor het Nederlandse consensus-model.

De laatste vraag van een van de leden van de ondernemingsraad luidde: "Maar hoe moet het dan met Nederland, als er zo veel werk uit

Nederland verdwijnt?" . Mijn antwoord daarop was dat Nederland het moet zoeken in verdere verhoging van de produktiviteit door betere scholing en door het aantrekken van bedrijven die gebruik maken van hoogopgeleide, hoogwaardige arbeid. Dat dat kan blijkt wel uit het

feit dat het aantal banen in Nederland sterk groeit en dat in het bijzonder de werkloosheid onder jongeren afneemt. Dat is voor iemand van vijftig jaar die zijn baan verliest een schrale troost, maar voor de beleidsmakers in Den Haag en Brussel een groot succes.