

BINT

BINT: BEDRIJFSLEVEN IN NEDERLAND IN DE TWINTIGSTE EEUW

Aan het begin van de 21^e eeuw behoeft het nauwelijks betoog dat het wel en wee van de economie, en daarmee van ieders dagelijks brood en werkgelegenheid, nauw verbonden is met het bedrijfsleven. Even vanzelfsprekend is het feit dat dit bedrijfsleven in toenemende mate veranderingen van institutionele aard ondergaat, het gevolg van (onder meer) processen van globalisering, Europese integratie, technologische verandering en zich wijzigende marktverhoudingen, zoals privatisering en grilliger consumentenvoorkeuren. De patronen die kenmerkend waren voor het Nederlandse bedrijfsleven in een groot deel van de 20^e eeuw, zoals het bestaan van (gelegitimeerde) kartels en andere vormen van economische samenwerking, de op consensus gerichte bedrijfscultuur, de talrijke beschermingsconstructies (waarbij vijandelijke overnames 'not done' waren), de structuurwetgeving (de sterke positie van directie en commissarissen), en de nauwe, in het neo-corporatisme ingebedde relaties met de overheid, zijn daarbij sterk onder druk komen te staan. De organisatie van het Nederlandse bedrijfsleven, het *business system*, lijkt zich in toenemende mate in de richting van het Angelsaksisch model te ontwikkelen.

Een dergelijke ingrijpende verandering in de manier waarop het bedrijfsleven vorm krijgt en is ingebed in de samenleving, vraagt om reflectie. De gevolgen hiervan voor het functioneren van het bedrijfsleven als zodanig en voor de nauwe relaties tussen dit bedrijfsleven en de maatschappij in ruimere zin zullen vermoedelijk ingrijpend zijn. Daar komt bij dat de prestaties van het Nederlands bedrijfsleven in de achter ons liggende eeuw indrukwekkend zijn geweest en daardoor niet direct aanleiding geven om radicaal van koers te veranderen. Anderzijds moet erkend worden dat deze prestaties in een wezenlijk andere context geleverd werden - binnen een veel meer door nationale grenzen beperkte economie - en dat bepaalde onderdelen van het 20^e eeuwse *business system* door de ondernemers als knellend werden ervaren en gezien de internationale verhoudingen aan hervormingen toe waren.

Het hier voorgestelde onderzoeksprogramma beoogt bij te dragen aan de systematische reflectie op deze veranderingen, waarbij een brug wordt geslagen tussen historische en economische en sociale disciplines. Dit betekent in de eerste plaats, dat door een diepgravend historisch onderzoek de belangrijkste onderdelen van het 20^e eeuwse Nederlandse *business system* op systematische wijze worden geanalyseerd: hoe is de specifieke manier waarop het bedrijfsleven was georganiseerd tot stand gekomen in de eerste helft van de 20^e eeuw en hoe heeft het zich in de decennia na de Tweede Wereldoorlog verder ontwikkeld? Wat verklaart het relatieve succes of het op onderdelen ontbreken ervan? In hoeverre kan het concurrentievermogen van de Nederlandse bedrijven in verband gebracht worden met specifieke kenmerken van de Nederlandse economie - klein en open, tot 1940 steunend op een aanzienlijk koloniaal rijk - en met typering van de Nederlandse samenleving - open en consensus-gericht, corporatistisch, tamelijk egalitair? Een dergelijke analyse moet een sterke internationaal-comparatieve dimensie hebben - want alleen langs deze weg komen de specifieke kenmerken van het Nederlandse

business system tot hun recht - en dient gebaseerd te zijn op de relevante theorievorming op de betrokken terreinen (vooral de institutionele economie in de meest brede zin).

De veranderingen die zich vanaf de jaren tachtig in het Nederlandse *business system* hebben voorgedaan, waarbij volgens velen een trend richting het Anglo-Saksisch model heeft voorgedaan, zullen in het onderzoek een belangrijke plaats innemen: wat zijn de drijvende krachten hierachter, en hoe beïnvloeden deze veranderingen de relaties tussen bedrijfsleven en samenleving? Ook hier kan de internationaal-comparatieve dimensie niet gemist worden, en zal een beroep gedaan moeten worden op de inzichten van de (institutionele) economie en van andere sociale wetenschappen.

Thema's

Het uiteindelijke doel van het programma is om de onderzoeksresultaten te verbinden met de maatschappelijke discussie over koers en inrichting van het Nederlandse bedrijfsleven door een brede groep van experts en betrokkenen te confronteren met de resultaten van het onderzoekprogramma. De eerste fase van het programma betreft de analyse van de specifieke ontwikkeling van het Nederlands bedrijfsleven in de 20^e eeuw, met speciale aandacht voor de veranderingen in de meest recente periode. Daartoe zijn een zevental thema's geselecteerd, die de belangrijkste onderdelen van de organisatie van het bedrijfsleven omvatten:

1. Ondernemerschap
2. Arbeidsverhoudingen en bedrijfscultuur
3. Fusies en overnames: concentratie in het bedrijfsleven
4. Internationalisering: Nederland als gast- en thuisland van multinationale ondernemingen
5. Financiering en *corporate governance*
6. Bedrijf en overheid
7. Innovatie

Deze zeven thema's staan centraal in de integrale geschiedenis van het Nederlandse bedrijfsleven die als belangrijk product van het project gepland is. Doel is om in een periode van zes jaar (2002-2007) een aantal onderzoeksprojecten te laten uitvoeren die resulteren in zes synthetiserende studies naar deze cruciale onderdelen van de organisatie van het Nederlandse bedrijfsleven. Deze studies zijn vervolgens het uitgangspunt voor de tweede fase van het project, nl. vertaling van deze resultaten in bijdragen aan het maatschappelijk debat over koers en inrichting van het Nederlands bedrijfsleven. In deze fase zullen onderzoekers van buiten de groep bedrijfshistorici uitgenodigd worden om te reflecteren op het Nederlandse *business system* en de recente veranderingen daarin, en zullen ook toonaangevende ondernemers en politici in het debat hierover betrokken worden. Tevens is een samenvattende studie in het engels, geschreven door de zes auteurs van de overzichtswerken, in deze fase gepland. Een en ander zal moeten resulteren in een aantal afsluitende publicaties, en mogelijk in andere vormen van publiciteit (congressen, TV-programma's, tentoonstellingen, e.d.).

Theoretische uitgangspunten

De val van de Berlijnse muur en het einde van de Koude Oorlog hebben door het wegvallen van de tegenstelling tussen communisme en kapitalisme de belangstelling voor de verschillende vormen en variaties van het kapitalisme sterk aangewakkerd. De Franse bankier Michel Albert plaatste in zwart-wit beelden de Amerikaanse variant van het kapitalisme tegenover het zogeheten Rijnlandse model en betoogde dat het Rijnlandse model het beste was, maar desondanks steeds meer terrein verloor aan de Amerikaanse variant.¹ Deze tegenstelling tussen Amerika en Rijnland werd snel populair en leidde tegelijkertijd tot veel meer grondig en gedetailleerd onderzoek naar economische stelsels, waarbij ook het aantal te onderscheiden kapitalistische stelsels zich uitbreidde.² Overigens stond in de kringen van sociologen en politieke economen dit onderwerp al langer in de belangstelling.³

Voor het onderhavige onderzoeksprogramma wordt met name aansluiting gezocht bij het werk van de socioloog Richard Whitley.⁴ Geïnspireerd door het economisch succes van sommige Aziatische landen in de jaren zeventig en tachtig, ontwierp Whitley een theoretisch kader om de *business systems* van landen met elkaar te vergelijken. Landen met een markteconomie kunnen hun economische activiteiten op veel verschillende manieren organiseren. Aan de ene kant staat de hiërarchische organisatie met stabiele en langdurige relaties, bijvoorbeeld de onderneming, aan de andere kant van het spectrum de markt met korte adhoc contacten, bijvoorbeeld de zaterdagse markt van bloemen en fruit. Daartussen bevinden zich allerlei vormen van netwerken met langetermijn relaties tussen verder onafhankelijke actoren. Hoe het nationale *business system* in elkaar zit, kan onderzocht worden door te kijken naar de manier waarop bedrijven zijn georganiseerd en hoe markten functioneren. Zaken als eigendomsstructuren, de interne organisatie, het personeelsbeleid en de beloningssystemen typeren de onderneming. De organisatie van markten heeft betrekking op de samenwerking tussen ondernemingen, het belang van intermediairs en het optreden van ondernemersorganisaties en vakbonden. De systemen van coördinatie en controle binnen en tussen ondernemingen kunnen persoonlijk of onpersoonlijk zijn, autoritair of democratisch, op afstand of juist dichtbij, gebaseerd op de ondernemingen of op de markt.

Het *business system* ontwikkelt zich niet in het luchtledige, maar binnen een specifieke institutionele context. Belangrijke elementen van deze context zijn immateriële zaken zoals vertrouwen, loyaliteit, de wens of het ontbreken daarvan tot samenwerking en de houding ten aanzien van gezag, risico en innovatie. Maar de context wordt concreet in de politieke en wettelijke kaders, de kapitaalmarkt, de rol van de staat, de structuur van de arbeidsmarkt en het onderwijs.⁵ Whitley gaat ervan uit dat er geen 'single best way of organising firms and markets' bestaat: *business systems* ontstaan en ontwikkelen zich immers binnen een specifieke institutionele context, die op zijn beurt weer door het business system wordt beïnvloed. Ook zullen de nationale systemen niet noodzakelijkerwijs naar elkaar toe groeien. In zijn visie is het zelfs de vraag of er veel verandering in de tijd zal optreden. De deelnemers aan het onderzoeksprogramma gaan er echter uitdrukkelijk van uit dat er wel veranderingen in het *business system* kunnen optreden, zonder dat wordt aangenomen dat er noodzakelijkerwijs sprake zal zijn van convergentie. De daarmee voor de hand liggende vraag, hoe en onder invloed van welke krachten en factoren *business systems* veranderen, zal daarbij zeker aan de orde worden gesteld. Een recente bijdrage tot het debat over de verschillende vormen van kapitalisme is de studie van Hall en Soskice, *Varieties of Capitalism*, waarin de auteurs een brug slaan tussen

bedrijfseconomie en politieke economie. Zij willen de onderneming en de strategie van economische actoren een duidelijke plaats geven in de vergelijking tussen economische systemen. Evenals Albert⁶ maken zij gebruik van twee uitersten met aan de ene kant de ‘liberale markteconomie’ waarvan de Verenigde Staten een goed voorbeeld is en aan de andere kant de ‘gecoördineerde markteconomie’ waarvoor Duitsland als ideaaltipe fungeert. Wel geven zij aan dat binnen de twee ideaaltypes weer allerlei verschillen kunnen optreden. Ook zij analyseren de manier waarop ondernemingen hun coördinatieproblemen oplossen in zaken als interne organisatie, personeelsbeleid, *corporate governance* en externe relaties, maar zij kijken eveneens naar het verband tussen de diverse kenmerken van de systemen en de strategie van ondernemingen. De beroemde Amerikaanse bedrijfshistoricus Alfred Chandler betoogde dat ‘structure follows strategy’.⁷ Hall en Soskice draaien de slogan om: ‘strategy follows (institutional) structure’. Dit blijkt bijvoorbeeld in de keuze die ondernemers zullen maken als zij geconfronteerd worden met een teruglopende vraag. In een systeem waar aandeelhouders sterk staan en werknemers zwak, zal de ondernemer kiezen voor het ontslag van werknemers om zijn winst op peil te kunnen houden. In het omgekeerde geval, waar aandeelhouders zwak staan maar werknemers goed georganiseerd zijn, zal de ondernemer er naar streven de omzet en daarmee werkgelegenheid op peil te houden en een daling van de winst accepteren. Zonder te willen beweren dat het ene systeem superieur is over het andere, gaan de auteurs er wel van uit dat het ene systeem beter is in bepaalde zaken dan het andere. Zij spreken in dit verband van ‘comparative institutional advantages’.⁸

Dit brengt ons op een belangrijke thematiek binnen dit project, namelijk de vraag naar de concurrentiekracht van de Nederlandse economie. Het feit dat Nederland een kleine, open economie heeft, stelt specifieke eisen aan de institutionele vormgeving ervan, zoals onder meer door Peter Katzenstein is aangetoond.⁹ Voor de verschillende onderdelen en kenmerken van het *business system* kan dus de vraag gesteld worden hoe deze tot stand gekomen en georganiseerd zijn en op welke wijze hun functioneren van invloed is geweest op de concurrentiekracht van Nederland.

¹ M. Albert, *Capitalisme contre capitalism* (Paris: Editions du seuil, 1991) 289.

² J. Groenewegen, ‘Institutions of capitalism: American, European and Japanese systems compared’, *Journal of Economic Issues* 31 (1997): 333-347.

³ G. Esping-Andersen, *The three worlds of welfare capitalism* (Cambridge: Polity Press, 1990); P.J. Katzenstein, *Small states in world markets: industrial policy in Europe* (Ithaca, 1985).

⁴ R. Whitley (red.), *European business systems. Firms and markets in their national contexts* (London etc.: Sage Publications, 1992); R. Whitley, *Divergent capitalisms. The social structuring and change of business systems* (Oxford: Oxford University Press, 2000).

⁵ R. Whitley, ‘Societies, firms and markets: the social structuring of business systems’, in: R. Whitley (red.) *European business systems. Firms and markets in their national contexts* (London etc.: Sage Publications, 1992) 5-45.

⁶ Albert, *Capitalisme contre capitalism*.

⁷ A.D. Chandler jr., *Strategy and structure. Chapters in the history of the industrial enterprise* (Cambridge, 1962).

⁸ P.A. Hall and D. Soskice, *Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage* (Oxford: Oxford University Press, 2001).

⁹ Katzenstein, *Small states in world markets*.