

Essay voor Rijkswaterstaat ter bespreking op 6 december 2019

# **Het Nederlandse bedrijfsleven: patronen uit het verleden, wegen naar de toekomst**



**Universiteit Utrecht**

## **Team bedrijfshistorici Universiteit Utrecht**

Prof. dr. Keetie Sluyterman ([k.e.sluyterman@uu.nl](mailto:k.e.sluyterman@uu.nl))

Dr. Bram Bouwens ([b.bouwens@uu.nl](mailto:b.bouwens@uu.nl))

Dr. Joost Dankers ([j.dankers@uu.nl](mailto:j.dankers@uu.nl))

Dr. Gerarda Westerhuis ([g.westerhuis@uu.nl](mailto:g.westerhuis@uu.nl))

## **Departement Geschiedenis en Kunstgeschiedenis**

Drift 6, 3512 BS Utrecht

November 2019



# ***Het Nederlandse bedrijfsleven: patronen uit het verleden, wegen naar de toekomst***

## **Inleiding**

Anno 2019 staan twee maatschappelijke problemen hoog op de agenda: de ongelijkheid in levenstandaard binnen en tussen landen en de zorgen om het klimaat. Iedereen wil graag een goed leven met een woning, toegang tot gezondheidszorg, veiligheid, onderwijs en ontspanning. Om een hogere levensstandaard te bereiken voor een grotere groep mensen, zou meer economische groei nodig zijn. Maar die ambitie stuit op het tweede maatschappelijk probleem: de opwarming van de aarde en de maatschappelijke gevolgen daarvan. Wat mogen we van het bedrijfsleven verwachten in het licht van deze twee maatschappelijke problemen? Het bedrijfsleven vormt onderdeel van de problemen maar heeft ook de potentie in zich om oplossingen te bieden. In dit essay worden een aantal belangrijkste ontwikkelingen in de 20<sup>e</sup> eeuw kort geschetst om te zien of hieruit bepaalde patronen naar voren komen die ons kunnen helpen bij het nadenken over de toekomst. Voor dit essay hebben we voortgebouwd op de resultaten van het langjarige onderzoeksproject Het Bedrijfsleven in Nederland in de Twintigste Eeuw, kortweg aangeduid als het 'Bint-project'.<sup>1</sup>

Kijken we naar de geschiedenis van het Nederlandse bedrijfsleven in de 20<sup>e</sup> eeuw, dan zijn vier grote ontwikkelingen te onderscheiden. Allereerst heeft de internationale economische verwevenheid tussen landen in de 20<sup>e</sup> eeuw belangrijke veranderingen ondergaan, van sterke globalisering aan het eind van de 19<sup>e</sup> eeuw, naar nationalisme en protectie tussen de twee wereldoorlogen, en geleidelijke terugkeer naar de globalisering in het laatste kwart van de 20<sup>e</sup> eeuw. De ontwikkelingen op internationaal niveau zijn bijzonder relevant voor Nederland, omdat een groot deel van het Nederlandse bedrijfsleven in een internationale context opereert. Dit thema wordt in paragraaf 1 besproken.

Als tweede belangrijke ontwikkeling, die deels samenhangt met de globalisering, bespreken we de veranderingen in de manier waarop het bedrijfsleven was georganiseerd. Die veranderingen kunnen gezien worden als verschillende vormen van kapitalisme met aan de ene kant de liberale markteconomie en aan de andere kant de gecoördineerde markteconomie. Beide vormen van kapitalisme gaan uit van een markteconomie maar zij verschillen in de mate waarin de overheid haar rol speelt en waarin bedrijven mogen samenwerken.<sup>2</sup> Dit thema wordt nader uitgewerkt in paragraaf 2, met een nadruk op de samenwerking tussen bedrijven in Nederland.

Een derde belangrijke ontwikkeling betreft de veranderingen in de financiële sector, die nauw verbonden zijn met de eerder genoemde globalisering en liberalisering. Enerzijds zien we in de financiële sector eenzelfde beweging van economische vrijheid, naar ordering en terug naar een veel grotere mate van vrijheid. Anderzijds zien we een gestage groei van de financiële sector ten opzichte van de industrie. De grote bedragen die in de financiële sector werden verdiend, versterkten de maatschappelijke zorgen over de inkomens- en vermogensongelijkheid.<sup>3</sup> Dit thema wordt in paragraaf 3 besproken.

Ten slotte kunnen we als vierde punt wijzen op de technologische veranderingen, die in het kader van dit essay alleen even kort worden aangeduid. Onder historici is het gangbaar om bij het beschouwen van lange termijn ontwikkelingen onderscheid te maken tussen drie industriële revoluties.<sup>4</sup> De eerste industriële revolutie gebaseerd op steenkool en ijzer, wordt geassocieerd met de opkomst van de katoen- en metaalindustrie. Nederland was hier relatief laat in vergelijking met Groot-Brittannië en België. In de 19<sup>e</sup> eeuw was Nederland een middelgrote koloniale mogendheid met economisch gezien een kleine thuismarkt en een grote internationale verwevenheid. Het land was sterk in dienstverlening (handel, scheepvaart, financiële diensten) en landbouw. In de tweede industriële revolutie, die gekenmerkt wordt door olie, chemie en elektrotechniek, speelde Nederland wel volop mee, getuige de opkomst van ondernemingen als Shell, Philips en AKU. Deze tweede industriële revolutie wordt ook wel in verband gebracht met de opkomst van grootschalige productie, fabrieksarbeid en grote, bureaucratisch bestuurde bedrijven. Ondernemingen in verpakte levensmiddelen, zoals Unilever, horen ook thuis in deze periode.

De opkomst van computers en ICT wordt gezien als de derde industriële revolutie. In deze technologische vernieuwing waren Nederlandse bedrijven soms gedurende enige tijd actief, zoals Tulip computers of in bepaalde niches, zoals Baan en ASML. Computers en ICT bieden de mogelijkheid tot een flexibeler organisatie van het bedrijfsleven. Grootschalige bedrijven zijn niet verdwenen, maar er is wel sprake van een enorme fragmentatie van de productieketen, zowel binnen landen als over grenzen. Het is de vraag wat de dominante technologie in de 21<sup>ste</sup> eeuw gaat worden. In de jaren negentig werd veel verwacht van de biotechnologie en nanotechnologie. Momenteel staan de mogelijkheden van kunstmatige intelligentie (AI) en de manipulatie van big data in de belangstelling.

Volgens de economen Freeman en Louça gaat de opkomst van nieuwe technologieën eerst gepaard met een fase van groei en daarna met een crisis, die het gevolg is van de mismatch tussen de nieuwe technologie en de bestaande instituties, die nog op de oude technologie waren gebaseerd. De institutionele onzekerheid moet vervolgens worden opgelost door de ontwikkeling van nieuwe instituties, waarna weer een nieuwe periode van groei kan ontstaan. De jaren dertig van

de 20<sup>e</sup> eeuw zagen zij als zo'n crisis, evenals de jaren tachtig.<sup>5</sup> De recente financiële crisis zou gezien kunnen worden als de crisis van de derde industriële revolutie, die nu de weg moet openen naar een periode van 'groene groei', een fase waarbij ICT wordt aangewend tot een consumptie die niet is gebaseerd op goederen maar op diensten, op mooie ervaringen, op cultuur, waardoor ook het afval en het gebruik van grondstoffen kan worden beperkt.<sup>6</sup> De technologische veranderingen en de interactie met de instituties vormen de achtergrond voor belangrijke ontwikkelingen in het bedrijfsleven, maar worden in dit essay niet verder uitgewerkt.

In paragraaf 4, keuzes voor de toekomst, keren we terug naar de hoofdvraag: Wat mogen we van het bedrijfsleven verwachten in het licht van de genoemde maatschappelijke problemen: de ongelijkheid in levensstandaard binnen en tussen landen en de opwarming van de aarde.

## **1: Op- en neergaande beweging in internationalisering**

Aan het begin van de 21<sup>ste</sup> eeuw is de wereld sterk geïntegreerd, zowel technologisch als economisch. Bedrijven hebben tezamen een wereldwijd netwerk van economische activiteiten gesponnen. Dat roept twee vragen op. Ten eerste: Zal het proces van economische integratie zich verder voortzetten of is het ook denkbaar dat het weer wordt teruggedraaid naar een op nationale eenheden gebaseerde economie? Er zijn namelijk in de afgelopen eeuw eerder periodes geweest van toenemende en weer afnemende internationale verwevenheid.<sup>7</sup> Ten tweede: Wie hebben er greep op het internationale netwerk van activiteiten? Wie sturen de ontwikkelingen aan en waar liggen de verantwoordelijkheden?

### *Van globalisering naar protectie*

Aan het eind van de 19<sup>e</sup> eeuw was een bloeiende internationale economie ontstaan die werd gekenmerkt door vrij verkeer van goederen, kapitaal en mensen. Dit was een tijd waarin paspoorten niet noodzakelijk waren om binnen Europa te kunnen reizen. Het was overigens geen gelijkwaardige uitwisseling tussen landen, want Europa, en dan met name Groot-Brittannië, was de dominante partij, die de spelregels van de uitwisseling bepaalde. De ondernemers uit de geïndustrialiseerde landen investeerden in hun koloniën en in andere nog onderontwikkelde landen om grondstoffen en landbouwproducten te verwerven, die zij deels weer in eigen land verwerkten of verkochten. Omgekeerd dienden de minder ontwikkelde landen tot afzetmarkt van hun industriële producten. Nederland was in deze periode een middelgrote natie die zich kon rekenen tot de koloniale mogendheden, hoewel het zich niet kon meten met de leidende macht: Groot-Brittannië. Nederland kende een actief internationaal bedrijfsleven, dat zich voor een groot deel richtte op koloniaal

Indonesië. Op basis van deze koloniale band ontstond de Koninklijke Nederlandse Petroleum Maatschappij, die in 1907 met de Britse Shell Transport and Trading Company samenging en uitgroeide tot een van de grootste bedrijven ter wereld. Dat zo'n grote multinational (deels) Nederland als thuisbasis had, was niet zonder betekenis. Koninklijk/Shell stimuleerde de oprichting van andere bedrijven in Nederland, zoals KLM, Hoogovens en Van Leer.<sup>8</sup>

Met het uitbreken van de Eerste Wereldoorlog in 1914 kwam een kink in de kabel van de internationale verwevenheid. Het transport van goederen ondervond op allerlei terreinen hinder en het vrije verkeer van mensen, goederen en kapitaal kwam ten einde. De oorlogssituatie leidde tot nationalisaties van bedrijven in eigendom van vijandige naties. De overheid ging een actievere rol spelen om de economie van het eigen land te beschermen. De deglobalisering was niet alleen het gevolg van de Eerste Wereldoorlog, maar ook een reactie op het onbehagen dat in sommige landen al aan het eind van de negentiende was ontstaan tegen al die vormen van mobiliteit. Dat onbehagen kreeg vorm in een roep om invoerheffingen om de nationale industrie te beschermen en beperkingen van de immigratie. Na afloop van de oorlog keerde de vooroorlogse situatie maar ten dele terug. Instituties die waren ontworpen om de globalisering in goede banen te leiden, functioneerden niet. Financiële markten bleken kwetsbaar te zijn.<sup>9</sup>

In de periode tussen de twee wereldoorlogen bleef Nederland de band met Indonesië koesteren. Via fusies en overnames ontstonden naast Koninklijke/Shell nog twee grote multinationals met dubbele nationaliteit, Unilever (Engels-Nederlands) en AKU (Duits-Nederlands). Het elektrotechnische bedrijf Philips groeide uit tot de vierde grote Nederlandse multinational. Protectionisme leidde in sommige gevallen tot meer buitenlandse investeringen om tariefmuren te kunnen omzeilen, in andere gevallen tot terugtrekking binnen de eigen grenzen. De crisis van de jaren dertig versterkte vervolgens het nationalisme en protectionisme. In Zuid-Amerika kwam het tot nationalisaties van buitenlandse bedrijven. Om tegemoet te komen aan nationalistische gevoelens organiseerden de Nederlandse multinationals zich als federaties van redelijk zelfstandige dochterbedrijven. Die federatieve structuur hielp ook bij het overeind blijven tijdens de Tweede Wereldoorlog. Die oorlog vormde uiteraard een dieptepunt in de internationale verbondenheid.

#### *Gedeeltelijk herstel van de internationale verbondenheid*

Het einde van de Tweede Wereldoorlog luidde een nieuwe periode in met de wederopbouw van de internationale economie, dit keer onder leiding van de VS die de regels bepaalde. Dat betekende dat bepaalde gebieden voor bedrijven uit het Westen niet langer toegankelijk waren voor investeringen vanwege de koude oorlog met de Sovjet-Unie. Het luidde ook het einde in van de koloniale rijken. De nieuwe naties gingen hun eigen nationale economische politiek voeren. De koloniale

ondernemingen in Indonesië moesten een nieuw werkterrein vinden, wat lang niet altijd lukte. Aanvankelijk zochten ze hun toevlucht tot andere ontwikkelingslanden, waaronder Afrika, maar daarna lokten de bloeiende economieën in de VS en Europa. De Nederlandse industriële multinationals beleefden in de jaren vijftig en zestig een bloeitijd dankzij een toenemende vraag naar consumptiegoederen. In deze periode bleek de federatieve structuur nog steeds voordelen te bieden, want zij bood flexibiliteit en de mogelijkheid om in ieder land als 'nationaal icoon' gezien te worden. Ondanks hun sterk nationaal georiënteerde organisatie, waren de Nederlandse multinationals wel voorstanders van Europese samenwerking, een proces dat vooral werd gekenmerkt door zijn trage, maar gestage, vooruitgang. De multinationals werden gewaardeerd om hun bijdrage aan de naoorlogse economische groei en werkgelegenheid. Dankzij de introductie van nieuwe technologieën werden zij ook geassocieerd met de 'vooruitgang'. Naast de vier reuzen (Shell, Unilever, Philips en AKU) ontwikkelden ook Hoogovens en DSM zich tot multinationals. Daarnaast kende Nederland enkele middelgrote multinationals en veel MKB.

Vanaf de jaren zeventig nam het belang van de industriële multinationals in de werkgelegenheid in Nederland af. De bedrijven kregen ook steeds meer kritiek op het feit dat hun productie met vervuiling gepaard ging en dat zij werkgelegenheid verplaatsten naar landen met lage lonen. Tegelijkertijd kregen zij het verwijt in ontwikkelingslanden een te dominante positie te hebben, zodat zij gezien konden worden als de instrumenten van een nieuwe vorm van imperialisme. Bovendien zouden ze te weinig technologie naar de ontwikkelingslanden overdragen. Multinationals reageerden op de maatschappelijke kritiek vaak met een zoektocht naar nieuwe technologieën, bijvoorbeeld om milieuvervuiling te verminderen of om efficiënter om te gaan met grondstoffen.

Maatschappelijke kritiek vormde niet het enige probleem voor de multinationals in de jaren zeventig. In 1971 was een einde gekomen aan de naoorlogse financiële stabiliteit, toen de Verenigde Staten de koppeling van de dollar aan het goud beëindigde. In combinatie met de oliecrisis van 1973 leidde dat tot een periode van inflatie. Terwijl de economische groei in de Verenigde Staten en Europa stagneerde, kwam Japan op als een sterke concurrent in de productie van industriële goederen. Om de concurrentie met Japan te kunnen weerstaan, verplaatsten Amerikaanse bedrijven steeds meer productie naar lage lonen landen. Dit was ook mogelijk omdat in voorgaande jaren door de introductie van containers de transportkosten steeds lager waren geworden. In de recessie in de jaren zeventig ontstond in de Verenigde Staten een nieuw paradigma in het economisch denken, waarbij de efficiëntie van de vrije markt werd benadrukt en sturing van de overheid vooral als belemmering van de economische groei werd gezien. In plaats daarvan moesten ondernemers ruim

baan krijgen om met nieuwe initiatieven de economische groei aan te zwengelen. Via bilaterale en multilaterale handelsverdragen werd het verkeer van goederen, diensten en kapitaal steeds vrijer.

### *Naar een nieuwe fase van globalisering*

Vanaf de jaren tachtig kunnen we dan ook spreken van een nieuwe globaliseringsgolf, die werd aangezwengeld door de buitenlandse investeringen van multinationals. Computers en ICT boden nieuwe mogelijkheden om die internationalisering te sturen. Naast de industriële multinationals ontstonden er dominante multinationals in dienstverlening (met name banken en verzekeraars). Nederlandse multinationals verlieten de 'federatie-gedachte' en gingen zich steeds centraler organiseren als één bedrijf met één strategie wereldwijd. Maar dit is niet de enige vorm van de 'global factory'.

In de afgelopen jaren zijn er verschillende vormen van wereldwijde bedrijvigheid te onderscheiden. Ten eerste zien we nog steeds multinationals uit de rijke landen die dochterondernemingen in het buitenland oprichten of buitenlandse bedrijven overnemen en tot onderdeel van hun onderneming maken. Daarmee zijn of worden deze dochterbedrijven afhankelijk van de strategie van het moederbedrijf. Ten tweede zien we outsourcing arrangementen die gecoördineerd worden door ondernemingen uit de ontwikkelde landen. De toeleveringsbedrijven zijn niet langer in eigendom van de multinationals, maar dankzij hun kennis over de afzetmarkten houden de multinationals wel een belangrijke greep op de hele productieketen. Ten derde zien we in de zich ontwikkelende landen, zoals China en India, ondernemingen in lokale eigendom ontstaan die zelf naar buiten optreden. Dit betekent lokale economische groei, en een vermindering van de afstand tussen zich ontwikkelende landen en het Westen. Deze ontwikkelingen zijn alle drie gaande, maar welke de belangrijkste is, en welke in de toekomst de belangrijkste zal zijn, is nog niet duidelijk.<sup>10</sup> Wel is duidelijk dat de ene of de andere weg belangrijke consequenties zal hebben voor de economische groei en levensstandaard in de diverse landen. Zo is het van oudsher Nederlandse staalbedrijf Hoogovens in 2007 in handen gekomen van het Indiase bedrijf Tata Steel. Het effect is dat Tata Steel kan beslissen of bepaalde nieuwe technologieën die in Nederland zijn ontwikkeld in Nederland of in India in gebruik worden genomen.

Het ontstaan van de 'global factory' roept de vraag op hoe verantwoordelijk de multinationale ondernemingen zijn voor de arbeidsomstandigheden van werknemers, niet alleen in hun eigen onderneming maar over de hele productieketen, waarin zij een sturende rol vervullen. Hetzelfde geldt voor de impact op het milieu van de hele productieketen. Multinationals spelen een belangrijke rol in het organiseren van de productieketen, maar dat is niet hetzelfde als het scheppen van werkgelegenheid in het thuisland. In de jaren vijftig en zestig voelden Nederlandse



multinationals een zekere verantwoordelijkheid voor het scheppen van werkgelegenheid in hun thuisland, maar dat is al lang niet meer het geval. De internationale concurrentieverhoudingen zijn leidend bij investeringsbeslissingen. Een CBS studie uit 2018 laat zien dat de werkgelegenheid in Nederland bij Nederlandse multinationals de afgelopen jaren is afgenomen. Overheid, zorg, onderwijs en de financiële sector vormen samen een grote categorie werkverschaffers. Zelfstandigen en het midden- en kleinbedrijf zijn verantwoordelijk voor de helft van de werkgelegenheid. Maar deze MKB-bedrijven leverden de helft van hun productie aan andere bedrijven, en daarmee zijn ze wel afhankelijk van grotere bedrijven. Buitenlandse multinationals in Nederland organiseren een belangrijk deel van de stromen van goederen en diensten.<sup>11</sup> De Nederlandse economie blijft daarmee nauw verbonden met ontwikkelingen in het buitenland. Dat maakt het land kwetsbaar voor crises, hoewel het ook weer kan profiteren van economische groei elders.

Terwijl de internationaal opererende bedrijven een belangrijke invloed hebben op ons aller welzijn, is het de vraag of zij de grote maatschappelijke problemen kunnen of willen oplossen. Wie bepalen het beleid van de multinationals? Zijn dat de bestuurders van de multinationals of zijn dat de aandeelhouders die de ruimte voor bestuurders bepalen? Hebben de personeelsleden invloed op de beslissingen van multinationals? We zien dat bedrijven initiatieven ontwikkelen om duurzamer te produceren, bijvoorbeeld door minder grondstoffen te verbruiken, minder afval te produceren, plastic te vermijden, minder energie te gebruiken, betere arbeidsvoorwaarden in arme landen aan te bieden. Is dit alles genoeg, of zal de onderlinge concurrentie de bedrijven iedere keer dwingen hun inspanningen in deze richting zo beperkt mogelijk te houden? Zijn de overheden van gast- en thuislanden nodig om regels te stellen en gedrag af te dwingen? En kunnen overheden onderling tot afstemming van hun eisenpakket komen? Hoe verhouden de eisen van overheden zich tot die van NGO's en consumenten? Komt er een nieuwe dominante mogendheid, bijvoorbeeld China, die de spelregels voor de komende decennia gaat bepalen, zoals eerder Groot-Brittannië en de Verenigde Staten hebben gedaan? En hoe zouden die 'Chinese spelregels' er dan uit zien?

Nationale grenzen zijn steeds minder relevant voor het bedrijfsleven. Maar politiek gezien doen naties er nog zeker toe, en wat betreft zaken als sociale zekerheid is ook de nationale grens nog steeds een organisatorische afbakening. Is het denkbaar dat zich weer een nieuwe fase van deglobalisering zal voordoen? In de jaren na de Eerste Wereldoorlog vormden niet alleen de chaos van de oorlog, maar ook de maatschappelijke onvrede over immigratie en de zorg om de binnenlandse werkgelegenheid de aanjagers van protectionisme. Tegenwoordig wordt in Europa en de Verenigde Staten eveneens een strikt immigratiebeleid gevoerd, en is de invoer van buitenlandse producten onderworpen aan allerlei regels om de nationale productievoorwaarden inzake arbeid en

milieu te beschermen. De VS heeft een begin gemaakt met protectionistische maatregelen in de hoop werkgelegenheid terug naar het land te halen, en Groot-Brittannië is bezig de EU te verlaten. Zijn dit schermutselingen die alleen tijdelijk de verdere globalisering zullen vertragen, of is er sprake van een omslagpunt?

## **2: Concurrentie of samenwerking**

Concurrentie tussen ondernemingen behoort tot de principes van de vrije markteconomie. Niettemin proberen ondernemers de aan deze concurrentie verbonden nadelen en risico's waar mogelijk te vermijden of te verkleinen door samen te werken, onderlinge afspraken te maken of hun concurrent uit te schakelen. Hoe hebben Nederlandse bedrijven dat in de afgelopen eeuw gedaan, welke instrumenten hebben zij gebruikt en hoe heeft dit de onderlinge concurrentie beïnvloed? Samenwerking bleek een beproefd middel om de concurrentie het hoofd te bieden. Daarbij is duidelijk dat de wijze waarop ondernemers samenwerkten in de loop van de 20<sup>e</sup> eeuw voortdurend veranderde onder invloed van verschuivende opvattingen over de ideale organisatie van de markteconomie.<sup>12</sup> In deze paragraaf zal worden beschreven hoe drie verschillende instrumenten om de concurrentie te beteugelen – belangenorganisaties, kartels en fusies en overnames - in de afgelopen eeuw werden gebruikt en hoe zij evolueerden.

Daarnaast wordt bekeken op welke wijze de economische crises de werking van deze instrumenten en daarmee de concurrentie binnen het bedrijfsleven als geheel, hebben beïnvloed. De economische ontwikkeling van Nederland kende in de 20<sup>e</sup> eeuw twee periodes van crisis waarin de organisatie van de markt drastisch veranderde. Het eerste omslagpunt lag in de periode na de Eerste Wereldoorlog en werd met name gemarkeerd door de economische depressie van de jaren dertig en de daarop volgende oorlog. De tweede periode van ernstige economische crisis werd ingeluid door de oliecrisis van 1973 en sleepte voort tot ver in de jaren tachtig. Beide crises leidden tot nieuwe opvattingen over de manier waarop de markt georganiseerd moest worden.

### *Samenwerking in crisistijd*

In het politiek-economische klimaat van na de Eerste Wereldoorlog ontwikkelde Nederland zich tot een gecoördineerde markteconomie, waarbij samenwerking tussen overheden, werkgevers en werknemers aan belang won en ook werkgevers onderling de handen ineen sloegen. De organisaties waarmee ondernemers in een bepaalde bedrijfstak hun collectieve belangen behartigden, schoten als paddenstoelen uit de grond. Deze organisaties kregen een steeds breder takenpakket: dienstverlenende taken voor leden (informatievoorziening, technische assistentie, collectieve

inkoop) en lobbyactiviteiten behoorden van oudsher tot de belangrijkste functies. Daarnaast behartigden deze organisaties de belangen van de werkgevers bij het sluiten van collectieve arbeidsovereenkomsten met de vakbonden in hun branche. Een andere belangrijke taak was het maken van afspraken tussen de leden onderling over kwaliteit van producten en leveringsvoorwaarden, maar ook over prijzen en markten. Die onderlinge afspraken vormden vaak weer de basis voor kartels.<sup>13</sup>

Kartels waren met name in de jaren tussen de twee wereldoorlogen een veelgebruikt en alom geaccepteerd instrument om de risico's van het ondernemen te beperken. Niet alleen ondernemingen en belangenorganisaties, maar ook de overheid zag veel heil in de stabiliserende werking die uitging van onderlinge afspraken over prijzen, producten en afzetgebieden. Kartelafspraken werden gezien als een probaat middel om de nationale economie te bevorderen, de werkgelegenheid te beschermen en de producenten zekerheden te verschaffen. Dat ging zelfs zover dat middels de Wet op de Ondernemersovereenkomsten uit 1935 deze afspraken, net als in veel andere Europese landen, van overheidswege dwingend opgelegd konden worden.<sup>14</sup> Soms waren kartels ook noodzakelijk om doelen te bereiken die van nationaal belang waren. Grote infrastructurele projecten als de Zuiderzeewerken en de uitvoering van het Deltaplan konden alleen gerealiseerd worden omdat de 'natte aannemers' werden gedwongen in combinatie te werken. Voor deze werken was onderlinge samenwerking tussen alle ondernemers in deze branche onder regie van de overheid van fundamenteel belang. In het geval van de Zuiderzeewerken leidde dat wel tot een collectieve winst die hoger lag dan dat de ambtenaren van Rijkswaterstaat hadden toegestaan.

Het kartel was een defensief middel dat voor ondernemingen die snel wilden groeien minder geschikt was. Ondernemingen met groeiambities kozen vaker voor een fusie of overname om hun marktaandeel te vergroten of synergievoordelen te bereiken in de vooronderstelling daarmee hun concurrentiepositie te verbeteren. Met name in de perioden van economische meewind was er sprake van een verhoogde fusie-activiteit. Zo ontstonden drie van de grote Nederlandse multinationals al voor 1930 door een grensoverschrijdende fusie. Deze fusieactiviteit kwam stil te liggen doordat de crisismoments geen uitzicht boden op het behalen van concurrentievoordelen en er ook weinig ruimte was voor het aangaan van financiële verplichtingen. In plaats daarvan kozen ondernemers voor het maken van onderlinge afspraken, die zelfs de nationale grenzen overschreden: in de jaren dertig floreerden niet alleen de nationale maar ook de internationale kartels.

De institutionele context waarbinnen het Nederlandse bedrijfsleven opereerde was dus gericht op samenwerking. Deze samenwerking werd ook na de Tweede Wereldoorlog nodig geacht

om het streven naar welvaartsgroei en volledige werkgelegenheid te verwezenlijken.

Belangenorganisaties speelden hierbij een belangrijke rol en een marktorderingsinstrument als het kartel werd nog lange tijd gezien als middel om inefficiënties in de marktwerking te voorkomen.

### *Liberalisering als crisisbestrijding*

De economische recessie die in de jaren zeventig inzette, toonde aan dat de vergaande sturing van de economie door de overheid en de gecoördineerde wijze waarop het Nederlandse bedrijfsleven vorm gaf aan het vraagstuk van de onderlinge marktverhoudingen grenzen kenden. Het streven naar liberalisering van de markteconomie als middel om economische groei te realiseren won terrein. Vrije marktwerking zou ondernemers aanzetten tot investeringen en innovatie en dit zou ook de consument alleen maar voordelen brengen. Die verandering in de richting van een neoliberale ordening van de economie begon in de Verenigde Staten, maar bereikte in de jaren tachtig ook Europa en Nederland. De val van de Berlijnse Muur in 1989 en het ineensinken van de communistische regimes versterkten de gedachte dat de vrije markteconomie de beste weg tot welvaart vormde. Concurrentie werd dus ook in Nederland het parool, waarbij de overheid zich terug trok uit het economisch leven. Nieuwe instituties die het liberale gedachtengoed moesten ondersteunen, zagen het licht, terwijl bestaande samenwerkingsvormen een nieuwe invulling kregen.

De talloze belangenorganisaties waarin het bedrijfsleven zich had georganiseerd, sprongen in de jaren tachtig en negentig in het gat dat ontstond door het streven naar deregulering bij de overheid. Zij fungeerden als een spin in het web van convenanten dat sturende wetgeving verving. Op het gebied van arbeidsovereenkomsten, milieu en duurzaamheid kregen de belangenorganisaties zodoende steeds meer gewicht. Tegelijkertijd werd het als gevolg van internationalisering en globalisering voor veel belangenorganisaties moeilijker om binnen hun nationale bedrijfstak een duidelijke positie in te nemen. De belangen van multinationale ondernemingen convergeerden niet altijd met de belangen van overheid en nationale belangenorganisaties. Belangenbehartiging voor het bedrijfsleven stond dus steeds meer in een internationaal perspectief. Daardoor zagen belangenorganisaties uit verschillende landen zich genoodzaakt collectief voor hun bedrijfstak te lobbyen. De toenemende ketenintegratie dwong belangenorganisaties over de grens van hun traditionele takenpakket te kijken en samenwerkingsovereenkomsten met andere organisaties aan te gaan. Zo raakte de ruim honderd jaar oude Vereniging van Nederlandse Papierfabrieken na de eeuwwisseling steeds meer betrokken bij tal van bedrijfstak overschrijdende projecten op het gebied van energietransitie, ketenbeheer en duurzaamheid in de verpakkingsindustrie. Daarbij werd en

wordt samenwerking gezocht met partijen die qua product of productiewijze verwant zijn aan deze vereniging.<sup>15</sup>

Een van de functies van de belangenorganisaties die aan het einde van de 20e eeuw volledig verdween, althans voor zover voor de buitenstaander waarneembaar, betrof het maken van intern bindende afspraken. Vanaf de jaren vijftig kwam het kartel steeds meer ter discussie te staan en werden afspraken die schadelijk waren voor het algemeen belang of wanneer er duidelijk sprake was van misbruik, verboden. De verdragen die aan de vorming van de EEG ten grondslag lagen, stelden dat vrije marktwerking de motor was van economische groei en de meeste deelnemende landen voerden anti-kartel wetgeving in. In vergelijkend perspectief liep Nederland duidelijk achter en bleef het nog lange tijd 'het kartelparadijs van Europa'.<sup>16</sup> Pas met de Mededingingswet die in 1998 van kracht werd kwam er een definitief verbod op kartelvorming, waarop de Nederlandse Mededingingsautoriteit zou toezien. Uit de vele procedures die deze 'kartelwaakhond' voerde, bleek wel dat onderlinge afspraken, ook nadat deze strafbaar waren gesteld, voor het bedrijfsleven nog steeds zeer aantrekkelijk waren.

Tegelijkertijd met de inwerkingtreding van de Mededingingswet van 1998 intensiverde de overheid het toezicht op fusies en overnames. Deze vorm van samenwerking waarbij ondernemingen productiecapaciteit konden bundelen en marktaandeel vergroten, lag immers door het concurrentie beperkende karakter min of meer in het verlengde van het kartel. Fusies en overnames speelden met name vanaf de jaren zestig een belangrijke rol in de organisatie van het bedrijfsleven. Bedrijfsconcentratie was in deze decennia vooral gericht op het bereiken van *economies of scale and scope*. Er lagen dus vooral bedrijfseconomische beslissingen ten grondslag aan deze transacties. Vanaf de jaren tachtig veranderde dit langzaam maar zeker. Het bleek dat fusies en overnames steeds vaker op grond van financieel-strategische overwegingen tot stand kwamen. Door het belang dat aan het creëren van aandeelhouderswaarde werd gehecht, kwamen deze transacties niet altijd ten goede aan de andere stakeholders. De wijze waarop fusies tot stand kwamen en de hoge financiële risico's die hieraan verbonden waren, leidden tot maatschappelijke discussie.

Binnen het debat over fusies en overnames kregen met name de grensoverschrijdende fusies veel aandacht.<sup>17</sup> De hoge kosten die aan dergelijke transacties verbonden waren en de onduidelijkheid over de opbrengsten voedden de discussie. Met de globalisering nam het aantal grensoverschrijdende fusies snel toe, wat resulteerde in een piek rond de eeuwwisseling. Het opkopen van nationale iconen als Hoogovens, DAF, Van Leer, Organon en Fokker, die vervolgens van de beurs verdwenen, gaf de indruk dat Nederland in de uitverkoop was.<sup>18</sup> De forse beloningen die bestuurders daarbij vaak opstreken en de winsten voor de aandeelhouders, leidden tot onvrede bij

het brede publiek, terwijl de economische voordelen sterk betwijfeld konden worden. Daarbij was bij bestuurders van ondernemingen vaak weinig oog voor de politieke en culturele implicaties van dergelijke grensoverschrijdende samenwerkingsverbanden. Pogingen tot vergaande integratie leidden steevast tot problemen, waardoor de synergetische voordelen ook beperkt bleven. Sterker nog, fusies als die tussen bijvoorbeeld Air France en KLM in 2004, toonden aan dat het soms beter was om juist niet te streven naar vergaande integratie.<sup>19</sup>

### *Een nieuwe crisis, een nieuw paradigma*

Na de financiële crisis van 2008 werd het liberale ordeningsprincipe op zijn beurt in twijfel getrokken. Was het kapitalistische marktmodel waarbij het primaat werd gelegd bij concurrentie niet te ver doorgeschoten en was het met het oog op nieuw geformuleerde maatschappelijke doelen nog wel de juiste formule? Zou er niet meer sturing vanuit de overheden moeten komen en was enige vorm van coördinatie niet gewenst om de ambities van een meer gelijke welvaartsgroei, ruimte voor diversiteit, transparantie en vooral ook duurzaamheid te verwezenlijken? Opnieuw ontstond er een discussie over hoe het bedrijfsleven georganiseerd moest worden en welke economische instituties nodig waren om de gewenste maatschappelijke doelen te realiseren.

Vanaf 2008 nam de bemoeienis van de overheid met het Nederlandse bedrijfsleven en de organisatie van de markt geleidelijk toe. Daarbij toonden nationale overheden zich ook elders weer meer actief betrokken door in te grijpen als de belangen van hun 'national champions' in het geding kwamen. Publieke en nationale belangen prevaleerden steeds vaker boven de financieel-strategische belangen van individuele bedrijven. Dat bleek in februari 2019 toen de Nederlandse overheid een belang nam in Air France-KLM. Overigens pleit de Franse overheid al langer voor het vormen van sterke, Europese bedrijven die een tegenwicht kunnen bieden tegen Amerikaanse, maar vooral Chinese reuzen. Een voorbeeld van eigen bodem is de voorgenomen fusie tussen de beide postbedrijven Sandd en PostNL. De Autoriteit Consument en Markt, opvolger van de Mededingingsautoriteit, adviseerde negatief over dit samengaan vanwege mogelijke benadeling van de concurrent. De politiek oordeelde anders, met het belang van diezelfde consument als argument. De grenzen van de vrijemarktwerking lijken in dit opzicht te zijn bereikt en mogelijk zal dit in de toekomst ook voor andere bedrijven in de semipublieke sector gevolgen hebben. Een ander voorbeeld van het veranderende paradigma vormt de discussie over het al dan niet oprekenen van de strenge mededingingsregels die in 1998 ten aanzien van kartelvorming tot stand kwamen.<sup>20</sup> In de zomer van 2019 presenteerde de staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat een wetsvoorstel waarin er mogelijkheden werden voorgesteld om een 'duurzaam' kartel toe te staan. Duurzame landbouw, in eigen land maar ook elders, is wellicht alleen mogelijk als de producent

garanties krijgt dat de daartoe noodzakelijke investeringen kunnen worden terugverdiend. Dat maakt prijsafspraken en prijsgaranties, maar ook afspraken over kwaliteit en productievoorwaarden, onvermijdelijk. Wie bepaalt de randvoorwaarden voor 'fair trade' en welk prijskaartje mag daar aan hangen? De discussie is echter ingewikkeld, want ook via concurrentie kunnen aanzienlijke duurzaamheidsvoordelen bereikt worden. Het creëren van een nieuwe balans tussen concurrentie en samenwerking is dan ook niet eenvoudig. Zoals de ontwikkelingen in de twintigste eeuw laten zien, bestaat er een enorme kloof tussen wens en werkelijkheid, tussen het formuleren van maatschappelijke doelen en het instellen van instituties die het realiseren van deze doelen kunnen borgen.

### **3: Trends in de financiële sector**

De trends in de financiële sector zijn nauw verbonden met de eerder geschetste op- en neergaande bewegingen in globalisering en liberalisering. Ook in deze sector zien we grote vrijheid en internationale verwevenheid aan het eind van de negentiende eeuw, een terugtrekken binnen de nationale grenzen en een toenemende overheidscontrole op het bankwezen en op kapitaalbewegingen vanaf 1914, en een nieuwe fase van liberalisering en internationalisering vanaf de jaren zeventig van de twintigste eeuw. Daarnaast zien we in de twintigste eeuw een lange termijn toename in het belang van de financiële sector, die uitgroeide van een intermediair naar een bedrijfstak op zichzelf.

Aan het eind van de 19<sup>e</sup> eeuw was er een vaste wisselkoers tussen een aantal van de belangrijkste munteenheden dankzij de gouden standaard. Kapitaal kon zich vrij over grenzen heen bewegen. Banken waren vooral verschaffers van korte termijn financiering terwijl soms de aandelenbeurs, maar vaker nog vermogende familieleden of vrienden, bedrijven van lange termijn financiering voorzagen. Fusies en overnames in het internationale bedrijfsleven droegen bij tot concentratie in het bankwezen, die in de pers met enige zorg werd bekeken. De socialisten/marxisten spraken over een nieuwe fase in het kapitalisme, die ze als financieel kapitalisme betitelden.<sup>21</sup>

#### *Van strak toezicht naar steeds grotere vrijheid*

De Eerste Wereldoorlog maakte een einde aan de gouden standaard en het vrij verkeer van kapitaal. De hyperinflatie in vooral Duitsland en Oostenrijk begin jaren twintig leidde in veel landen tot een actiever overheidsbeleid ten aanzien van banken en het geldwezen. De gouden standaard keerde korte tijd terug, maar bleek geen succes. Het ineensstorten van de beurskoersen in 1929 leidde tot

een langdurige economische crisis en was opnieuw aanleiding tot strengere wetgeving voor banken.<sup>22</sup> In het kader van een nationaal protectionistisch beleid werden er in Europa vele beperkingen ten aanzien van de uitvoer van kapitaal en dividenden geïntroduceerd.

Na de Tweede Wereldoorlog kwamen er onder leiding van de Verenigde Staten afspraken over vaste wisselkoersen en de plicht van nationale regeringen de waarde van hun eigen munt stabiel te houden, een taak die in Nederland aan De Nederlandsche Bank werd toevertrouwd.<sup>23</sup> Het internationaal kapitaalverkeer bleef aan veel regels gebonden, en banken werden strikt gereguleerd. In de jaren vijftig en zestig lag in de VS en Europa het accent op industrialisatie. In een lange periode van economische groei vervulden de banken vooral een intermediaire functie, die het bedrijfsleven in staat stelde om de productie uit te breiden. Met nieuwe financiële instrumenten als lopend krediet en hypotheek boden banken tegelijk de consumenten de gelegenheid de consumentenproducten van het bedrijfsleven aan te schaffen. De overheid bewaakte de waarde van het geld om te voorkomen dat zich een nieuwe economische crisis zou voordoen.

De lange periode van economische groei ging eind jaren zestig enkele haperingen vertonen. Het in 1944 ingevoerde systeem van wisselkoersen gekoppeld aan het goud via de dollar (Bretton Woods) werd door de Verenigde Staten in 1971 beëindigd. De tweede hapering was de beslissing van olieproducerende landen verenigd in de OPEC om meer zeggenschap over hun eigen oliebronnen te eisen. Het gevolg was vanaf 1973 een snelle stijging van de olieprijs in de Westerse landen, gepaard aan een sterke inflatie en een stroom van geld richting de olieproducerende landen. Dit leidde tot een sterke uitbreiding van de ongereguleerde markt voor eurodollars.

Onder leiding van de VS kwam in de jaren zeventig een lange termijn beweging op gang ter liberalisering van de financiële markten vanuit de gedachte dat vrije markten de meest efficiënte manier waren om tot economische groei te komen. In de VS ontstonden nieuwe vermogensverschaffers, zoals investeringsmaatschappijen en hedge funds, die niet onder de regelgeving van het bankwezen vielen. Deregulering hield in dat internationale geldstromen vereenvoudigd werden en dat banken grotere vrijheid kregen een eigen strategie te volgen. Zo kregen Nederlandse banken in 1989 de gelegenheid om met verzekeraars te fuseren. In 1992 werd de mogelijkheid van banken om te participeren in niet-kredietinstellingen verruimd. De vorming van de interne markt zorgde voor vrij verkeer van kapitaal binnen de EU. Dat betekende dat grensoverschrijdende fusies tussen banken mogelijk werden. Zo ontstonden er vanaf de jaren negentig grote financiële conglomeraten, actief in commercial banking, investment banking, asset management en verzekeringen, die het financiële landschap gingen domineren.



### *Drie gedaanten van financialisering*

De liberalisering van de financiële markten wordt ook wel aangeduid met de term 'financialisering'. Onder de term 'financialisering' worden door wetenschappers drie verschillende ontwikkelingen bediscussieerd.<sup>24</sup> Allereerst heeft vanaf de jaren zeventig de financiële sector een veel sterkere groei doorgemaakt dan de industrie. Die groei kwam ten dele door transacties binnen de sector zelf. Het lijkt daardoor alsof de financiële sector een belangrijke bijdrage heeft geleverd aan de economische groei. Maar volgens critici als Mariana Mazzucato wordt in de financiële sector niet zozeer waarde gecreëerd, maar vooral waarde toegeëigend.<sup>25</sup>

De term financialisering wordt ten tweede gebruikt om de grotere nadruk op het scheppen van 'aandeelhouderswaarde' aan te geven. Als belangrijk punt van de financiële sector wordt vaak gezien het vermogen om bedrijven van geld te voorzien waardoor economische groei wordt gefaciliteerd. De econoom William Lazonick constateerde voor de Verenigde Staten dat de focus op het scheppen van aandeelhouderswaarde juist had geleid tot het terugdringen van investeringen in nieuwe technologieën. In plaats daarvan was het vaste kapitaal uit de bedrijven gestroomd door het inkopen van eigen aandelen en het uitkeren van alle winst. De aandeelhouders en topmanagers waren beloofd met hogere dividenden en stijgende koersen, maar de ondernemingen en hun werknemers waren kwetsbaarder geworden. De nadruk op aandeelhouderswaarde betekende een onderschatting van de belangrijke bijdrage van de werknemers en de overheid (via subsidies) aan de resultaten van de onderneming, met als gevolg een toename van de inkomensongelijkheid.<sup>26</sup>

De gedachte dat ondernemingen een hoeveelheid activa vormen die het persoonlijk bezit van de aandeelhouders zouden zijn, waarmee zij naar believen konden handelen, stond haaks op de manier waarop in de VS, maar zeker ook in Nederland in de jaren vijftig en zestig naar ondernemingen werd gekeken. In die jaren werden ondernemingen gezien als belangrijke economische instituties voor de samenleving die werk verschaften en nuttige producten leverden en die het verdienden door de overheid gesteund te worden door het scheppen van een gunstig ondernemingsklimaat. Vanuit diezelfde gedachte gebruikten ondernemingen hun winsten voor herinvesteringen. Dat wil overigens niet zeggen dat alle ondernemingen erin slaagden om op die basis continuïteit te realiseren, maar wel dat de waarde die binnen de bedrijven werd gerealiseerd, gezien kon worden als het resultaat van een gezamenlijke inspanning.<sup>27</sup>

Toen in de jaren negentig Nederlandse ondernemingen, die door voorgaande generaties waren opgebouwd, door financiële partijen werden opgekocht, gereorganiseerd en met schulden belast, terwijl aandeelhouders en topmanagers met royale uitkeringen werden beloofd, voelden veel werknemers dat als onrechtvaardig. Zij hadden immers meegebouwd aan die bedrijven en de overheid (en de belastingbetaler) had ook een bijdrage geleverd, terwijl de goed beloonde

topmanagers soms nog maar korte tijd aan de onderneming waren verbonden. Terwijl de inkomsten van het topmanagement stegen, kampte een deel van de werknemers met stagnerende lonen en flexibeler arbeidscontracten en daarmee grotere economische onzekerheid.<sup>28</sup> Ook in Nederland zien we door liberalisering van de kapitaalmarkten en een afname van het gebruik van beschermingsconstructies (onder invloed van de EU), een toename van internationale en institutionele investeerders in Nederlandse beursondernemingen. De Nederlandse overheid zag het in de jaren negentig niet als haar taak te voorkomen dat Nederlandse bedrijven door buitenlandse investeerders werden overgenomen, met als dramatisch hoogtepunt de opsplitsing van ABN AMRO volgend op de verkoop aan een consortium van drie buitenlandse banken.

Financialisering kan ten derde gezien worden als het doordringen van de financiële markten in het leven van alle dag. Via consumentenkrediet, woninghypotheken en pensioenverzekeringen zijn alle burgers nauw bij de financiële producten betrokken. Van de zelfredzame burger verwacht de overheid steeds meer inzicht in financiële zaken en bereidheid zelf risico's te nemen. Het is de vraag of de burgers dat zelf ook willen, of dat zij liever vasthouden aan de voorzieningen van de in de jaren vijftig en zestig gecreëerde welvaartsstaat.

#### *Een innovatieve maar kwetsbare sector*

De financiële sector is niet langer beperkt tot banken en effectenbeurzen. Er zijn allerlei nieuwe instellingen gekomen, zoals hedge funds, private equity, en Sovereign Wealth Funds. SWF's zijn beleggingsfondsen die beheerd worden door de overheid van een land, waardoor die overheid een grote mate van zeggenschap heeft ten aanzien van het beleggingsbeleid. Deze fondsen, die ook in Nederlandse bedrijven investeren, zijn veelal afkomstig uit olieproducerende landen als Noorwegen maar ook uit China. ICT heeft tot nieuwe producten geleid, zoals derivaten en securisatie van hypotheekleningen, waarvan de risico's niet altijd juist werden ingeschat. ICT heeft ook geleid tot nieuwe aanbieders van bankdiensten. Dankzij technologische ontwikkelingen als robotisering, blockchain, kunstmatige intelligentie en big data zijn ook in de toekomst nieuwe financiële producten te verwachten. De opkomst van nieuwe partijen en nieuwe vormen van geldverschaffing en belegging wordt ook wel aangeduid als 'shadow banking'. Het verschil met banken is, dat er veel minder overheidsregulering is. Dat is een probleem omdat de banken en de schaduw banken wel met elkaar verknoopt zijn, met name via de korte termijn leningen op basis van onderpand van securities.

Sinds de financiële crisis van 2008 is duidelijk hoe kwetsbaar de financiële sector is. Grootschalig overheidsingrijpen was nodig om te voorkomen dat de banken failliet gingen. Het is opvallend dat de Nederlandse overheid in dat jaar wel ingreep toen de spaargelden van de burgers op het spel stonden, terwijl diezelfde overheid in de jaren negentig niet ingreep toen door

buitenlandse overnames werkgelegenheid werd bedreigd. Het is de vraag of de nieuwe regelgeving die sinds 2008 is ingevoerd de kwetsbaarheid van de financiële sector voldoende wegneemt. Er worden ook vraagtekens geplaatst bij de macht van de grote financiële conglomeraten, waarvan sommige met staatssteun gered moesten worden. Wie kunnen deze financials eventueel een halt toeroepen? Moet er meer regelgeving komen die ervoor kan zorgen dat banken niet te grote (systeem) risico's nemen? Er zit (nog) geen rem op de beweging van vrij kapitaalverkeer, hoewel het toezicht op de bankensector vanuit Europa wel is toegenomen (Basel III en Solvency II). Daarbij doet zich eveneens het probleem voor dat regelgeving grotendeels nationaal is of regionaal (EU), maar dat de financiële sector uitermate internationaal is. Zullen er nieuwe beperkingen komen in het internationale kapitaalverkeer? Is de super lage rente vol te houden? En wat gebeurt er eigenlijk als de rente wel weer zou stijgen? Gaan munteenheden net als de zorg, ziekenhuizen, onderwijs ook geprivatiseerd worden? Of wat is de toekomst van de bitcoin en andere cryptomunten, zoals de Libra van Facebook? Kunnen andere typen banken, zoals coöperatieve banken en 'duurzame' banken, zoals Triodos, een oplossing bieden niet alleen ten aanzien van de kwetsbaarheid maar ook ten aanzien van duurzaamheid en een eerlijker verdeling van de welvaart?

#### **4: Keuzes voor de toekomst**

Globalisering, liberalisering en financialisering hebben vooralsnog niet geleid tot de een gelijkere verdeling van de welvaart op nationaal niveau. Grote groepen in de samenleving voelen zich om allerlei redenen benadeeld en achtergesteld. Internationaal gezien zijn de verschillen tussen sommige landen, zoals bijvoorbeeld de Europese landen en China, minder groot geworden, maar tussen andere specifieke landen weer toegenomen. Tegelijkertijd zijn er grote zorgen over het klimaat en dan vooral de opwarming van de aarde als gevolg van alle economische activiteit. Tot nu toe is niet gebleken dat de markt deze probleem kan oplossen. In sommige gevallen is er sprake van teveel markt, maar soms juist weer van te weinig markt. Michael Sandel sprak in dit verband van de 'moral limits of markets': we dachten dat we de prioriteiten die we als democratische samenleving moeten bepalen, konden uitbesteden aan de markt, maar dat kan niet, we moeten de keuzes echt zelf maken.<sup>29</sup>

Hoe de markteconomie van de toekomst er uit zal zien en de rol die de verschillende samenwerkingsinstrumenten hierin kunnen spelen, hangt af van tal van factoren. Er zijn vooralsnog vele wegen die naar Rome leiden. Cruciale vragen over de toekomstige route zijn: zal de globalisering ook in de toekomst op eenzelfde manier blijven bestaan, of gaan er meer regionale samenwerkingsrelaties komen? Gaat het lukken om bedrijven aan te spreken op hun

verantwoordelijkheid jegens de samenleving, of zullen overheden meer regels stellen en handhaven? Komt er een vierde technologische revolutie, waarbij bedrijven technologieën ontwikkelen die nieuw licht kunnen werpen op de klimaatverandering en de daarmee samenhangende energietransitie? Wordt het mogelijk een internationale oplossing te verwezenlijken of formuleert elk ieder land of elke regio haar eigen doelen? Duidelijk mag zijn dat de coördinatiemechanismen hierin een rol kunnen spelen, maar welke instrumenten gebruikt zullen gaan worden en welke herpositionering noodzakelijk is en onder welke voorwaarden en spelregels dat plaats zal vinden, zal in hoge mate afhangen van de discussie die in de komende jaren gevoerd gaat worden.

Er vinden momenteel twee tegenstrijdige ontwikkelingen gelijktijdig plaats: de wereld raakt steeds nauwer met elkaar verbonden dankzij het internet en het uitbundige vliegverkeer, waardoor de mensen steeds meer weten over alles wat overal plaats vindt, maar tegelijkertijd is er een enorme ontevredenheid en een wens tot nationale en soms zelfs lokale geborgenheid, waarbij de als vijandig gevoelde buitenwereld het liefst zo veel mogelijk moet worden buitengesloten. In deze uitermate complexe wereld is het onmogelijk de buitenwereld buiten te sluiten, want die blijft zich dagelijks in allerlei vormen, waaronder milieu en migratie, aan ons opdringen. Kan het rijke westen manieren vinden om nationaal maar vooral ook internationaal de rijkdom beter te verdelen, zoals tot op zekere hoogte in de 20e eeuw op nationaal niveau is gebeurd, om zo te komen tot een duurzame samenleving?

## Eindnoten:

<sup>1</sup>Achtereenvolgens verschenen: Jacques van Gerwen en Ferry de Goei, *Ondernemers in Nederland: variaties in ondernemen* (Amsterdam: Boom 2008); Keetie Sluyterman en Ben Wubs, *Over grenzen: multinationals en de Nederlandse markteconomie* (Amsterdam: Boom 2009); Bram Bouwens en Joost Dankers, *Tussen concurrentie en concentratie: belangenorganisaties, kartels, fusies en overnames* (Amsterdam: Boom 2012); Erik Nijhof en Annette van den Berg, *Het menselijk kapitaal: sociaal ondernemersbeleid in Nederland* (Amsterdam 2012); Mila Davids, Harry Lintsen en Arjan van Rooij, *Innovatie en kennisinfrastructuur: vele wegen naar vernieuwing* (Amsterdam: Boom 2013); Jan Peet en Erik Nijhof, *Een voortdurend experiment: overheidsbeleid en het Nederlandse bedrijfsleven* (Amsterdam, Boom 2015); Gerarda Westerhuis en Abe de Jong, *Over geld en macht: financiering en corporate governance van het Nederlandse bedrijfsleven* (Amsterdam: Boom 2015).

<sup>2</sup> Voor een discussie over verschillende vormen van kapitalisme zie: Peter Hall en David Soskice, 'An introduction to varieties of capitalism', in: Peter Hall and David Soskice (red.), *Varieties of Capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*, Oxford: Oxford University Press, 2001, 1-68.

<sup>3</sup> Typerend voor deze zorg was de onverwachte populariteit van Thomas Piketty's boek *Capital in the twenty-first century*, Cambridge, Mass.: Belknap Press 2014.

<sup>4</sup> Thomas M. McCraw (red.), *Creating modern capitalism*, Cambridge Mass.en London: Harvard University Press, 1997; Keetie Sluyterman en Gerarda Westerhuis, 'International Varieties of Capitalism: the Case of Western Europe', in John F. Wilson, Steven Toms, Abe de Jong & Emily Buchnea (eds.), *The Routledge Companion to Business History*, Abingdon en New York: Routledge, 2017, 220-239.

<sup>5</sup> Chris Freeman en Francisca Louça, *As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford University Press, 2001 (paperback 2002).

<sup>6</sup> Carlota Perez, 'Technological revolutions and political choices', in: Shell Scenario: A better life with a healthy planet: pathways to net-zero emissions (2016), 83-85.

<sup>7</sup> Voor de historische ontwikkeling van het internationale bedrijfsleven zie: Geoffrey Jones, *Multinationals and global capitalism; from the nineteenth century to the twenty first century*, Oxford University Press 2014 en Robert Fitzgerald, *The rise of the global company: multinationals and the making of the modern world*, Cambridge University Press, 2015.

<sup>8</sup> Voor de geschiedenis van de Nederlandse multinationals, zie: Keetie Sluyterman en Ben Wubs, *Over grenzen: multinationals en de Nederlandse markteconomie* (Amsterdam: Boom 2009).

<sup>9</sup> Harold James, *The end of globalization. Lessons from the Great Depression* (Harvard University Press, 2001), 1-29.

<sup>10</sup> Peter J. Buckley and Roger Strange, 'The governance of the global factory: location and control of world economic activity', *Academy of Management Perspectives*, 2015, vol. 29, no. 2, 237-249.

<sup>11</sup> CBS, *Multinationals en niet-multinationals in de Nederlandse economie*, paper oktober 2018. Cijfers hebben betrekking op de periode 2010-2016.

<sup>12</sup> B. Bouwens en J. Dankers, *Tussen concurrentie en concentratie; belangenorganisaties, kartels, fusies en overnames*, Amsterdam: Boom 2012; J. Touwen, *Coordination in transition; The Netherlands and the World Economy, 1950-2010*, Leiden/Boston: Brill 2014; B. Bouwens en J. Dankers, 'Competition and the Varieties of Coordination, ' in: K. Sluyterman (ed.) *Varieties of Capitalism and Business History; The Dutch Case*, New York: Routledge 2015, 103-129.

<sup>13</sup> D. Schmidt, J.P. van den Toren en M. de Wal, *Ondernemende organisaties; balanceren tussen belangen*, Assen: Berenschot 2003; B. Bouwens en J. Dankers, 'Origins and Shifting Functions of Business Interest Associations; the Dutch Case in the 20<sup>th</sup> Century' in: D. Fraboulet, A.M. Locatelli en P. Tedeschi (eds), *Historical and International Comparison of Business Interest Associations 19<sup>th</sup>-20<sup>th</sup> century*, Brussel: Peter Lang Verlag 2013, 109-126.

<sup>14</sup> Bouwens en Dankers, *Tussen concurrentie en concentratie*, 106-124; W. Kaiser en J. Schot, *Writing the rules for Europe; Experts, Cartels and International Organizations*, Basingstoke: Palgrave Macmillan 2014, 304-308.

<sup>15</sup> B. Bouwens, *Op papier gesteld; De geschiedenis van de Nederlandse papier- en kartonindustrie in de 20<sup>e</sup> eeuw*, Amsterdam: Boom 2004.

<sup>16</sup> S. Fellman en M. Shanahan (eds.), *Regulating Competition – Cartel registers in the twentieth century world*, Oxon/UK, New York/US: Routledge 2016.

<sup>17</sup> M. van Os, *Grensoverschrijdende fusies in de 20<sup>e</sup> eeuw; de zoektocht van vijf Nederlandse ondernemingen naar de ideale partner en het beste integratiemodel*, Amsterdam: Boom 2008; S. Cartwright en C.L. Cooper,

---

*Managing Mergers, Acquisitions and Strategic Alliances; integrating people and cultures*, New York: Routledge 2011..

<sup>18</sup> M. Tamminga, *De uitverkoop van Nederland*, Prometheus, Amsterdam/Rotterdam, 2009.

<sup>19</sup> R. Kumar, 'Managing Ambiguity in Strategic Alliances' in: *California Management Review* 56 (2014) 82-102.

<sup>20</sup> Zie bijvoorbeeld: Rutger Claassen en Anna Gerbrandy, 'Rethinking European Competition Law; from a Consumer Welfare to a Capability Approach', *Utrecht Law Review* 12 (2016) 1, 1-15.

<sup>21</sup> Gerarda Westerhuis en Abe de Jong, *Over geld en macht. Financiering en corporate governance van het Nederlandse bedrijfsleven*, Amsterdam: Boom 2015.

<sup>22</sup> Gerarda Westerhuis, 'Commercial Banking: Changing Interactions Between Banks, Markets, Industry and State', in: Youssef Cassis, Richard S. Grossman & Catherine R. Schenk (eds.), *The Oxford Handbook of Banking and Financial History*, Oxford University Press, 2016, 110-163.

<sup>23</sup> G.K. Westerhuis en J.L. van Zanden, 'Four Hundred Years of Central Banking in the Netherlands, 1609-2016', in: Tor Jacobson, Rodney Edvinsson & Daniel Waldenström (eds.), *Sveriges Riksbank and the History of Central Banking*, Cambridge, New York: Cambridge University Press, 2018, 242-264.

<sup>24</sup> Natascha van der Zwan, State of the Art. Making sense of financialization, *Socio-Economic Review* (2014), 12, 99-219.

<sup>25</sup> Mariana Mazzucato, *The value of everything. Making and taking in the global economy*, Penguin Books 2019.

<sup>26</sup> William Lazonick, Profits without prosperity, *Harvard Business Review*, September 2014; William Lazonick and Mary O'Sullivan, 'Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance', *Economy and Society*, vol. 29, nr. 1, 2000, 13-35.

<sup>27</sup> Keetie Sluyterman, *Kerende kansen: het Nederlandse bedrijfsleven in de twintigste eeuw*, Boom 2003, 186-189,

<sup>28</sup> Zie voor toenemende vermogensongelijkheid in Nederland: Bas van Bavel en Ewout Frankema, 'Wealth inequality in the Netherlands, ca. 1950-2015. The paradox of a Northern European Welfare State', *TSEG/The Low Countries Journal of Social and Economic History*, 14 (2), 2017, 29-61.

<sup>29</sup> Michael Sandel, *What money can't buy. The moral limits of markets*, Allan Lane 2012.