

Nederland in de uitverkoop

Als ik door mijn woonplaats wandel valt het me op dat het steeds uitverkoop is. Overnames, verbouwingen, faillissementen of gewoonweg “de tijd van het jaar” blijken als een mogelijkheid te worden gezien om van oude voorraad af te komen. Ik word er niet meer warm of koud van. Het valt in het rijtje “bladeren-op-de-rails” en “zwartepieten-discussie”-artikelen. Op nationale schaal doet zich ook zo iets voor. Zo wordt in de media jaar na jaar gesproken over de “uitverkoop van Nederland”. In de gauwigheid stuitte ik op meer dan tien artikelen uit de periode 1996-2014 over het in buitenlandse handen overgaan van bedrijven. Deze bedrijven worden steevast als ‘Hollands Glorie’ aangeduid. De toon is steeds zorgelijk, maar zo zijn wij als landje. Enfin.

Als indicatie voor het verloop kunnen we de AEX bekijken, graadmeter van het grote nationale ondernemen. Sinds 1985 hebben bijna 50 bedrijven deze index verlaten. Niet niks als je bedenkt dat de index maar uit 25 aandelen bestaat en in het begin zelfs nog minder. Onder de namen vinden we faillierende, gekochte, doorstartende en fuserende bedrijven als Baan (1998-2000), Getronics (2000-2007), DAF (1989-1993), Fokker (1989-1995), KNP BT (1986-1993-1998) Fortis (1994-2009). En dit is slechts de top van de ijsberg. Ook kleinere bedrijven worden verkocht, ook aan buitenlandse aandeelhouders. Dat loopt in de duizenden per jaar. Veel minder benoemd is dat Nederlandse bedrijven ook in het buitenland bedrijven kopen die in hun strategie passen. En dat geldt niet alleen voor in het oog springende beursbedrijven maar vooral ook voor bedrijven uit het MKB. Als econoom klinkt mij dat doorlopend wisselen van de wacht als ‘eigen aan het economisch systeem’. Zoals Schumpeter stelde: “a source of energy endogenous to the economic system which would of itself disrupt any equilibrium that might be attained” (‘creative destruction’). Eeuwig onevenwicht als evenwicht. Uiteraard gaan dergelijke veranderingen niet zomaar. Het leidt onvermijdelijk tot sluitingen en saneringen en daarmee tot banenverlies.



Onzekerheid over werk is een stressvolle ervaring, ook in een land als Nederland. Maar het is onvermijdelijk in een proces waarin bedrijven verdwijnen of veranderen omdat ze willen aansluiten bij nieuwe mogelijkheden en eisen. Frictiewerkloosheid is zodoende een teken van vernieuwing; hoe hoger hoe beter, zou je haast zeggen. Maar vernieuwing vraagt wel een gezonde basis.

En tot mijn genoegen blijkt er voldoende aanleiding om te aan te nemen dat die basis in Nederland voorhanden is. We verkopen niet uit, we vernieuwen slechts. En dat doen we in Nederland niet eens slecht, blijkt. In het “Regional Innovation Scoreboard 2014” van de Europese unie wordt de Europese Unie, aangevuld met Zwitserland en Noorwegen, opgedeeld in 190 regio’s. Voor alle regio’s wordt een score op de Innovation Index gemeten op basis van ‘bedrijfsstructuren’, ‘bedrijfsactiviteiten’ en ‘output bedrijven’. Als belangrijkste voorwaarden voor innovatie worden genoemd: financiële mogelijkheden (overheid of privaat) en vooral scholing. Lifelong learning is een bewezen sterke indicator voor innovatie. Andere indicatoren van innovatie zijn ‘open research systemen’,

‘samenwerking met universiteiten’, ‘populatie tertiair geschoolden’, en ‘aanwezigheid van Small Medium Enterprises (SME) met interne research’. Samenwerking tussen SME’s is in Nederland bovengemiddeld hoog en dit draagt bij aan het verspreiden van innovaties. Maar ze vallen minder op in de uitverkoopwoede, denk ik. Ieder land en regio wordt op basis van deze score ingedeeld in de klassen ‘innovation leaders’, ‘innovation follower’, ‘moderate innovator’ of ‘modest innovator’. Wat schetst mijn verbazing als het uitverkochte Nederland kwalificeert als beste onder de innovation followers. En als we inzoomen dan zie je dat de regio’s Utrecht en Brabant hoog onder de innovation leaders scoren. Voor Brabant geldt zelfs dat het behoort tot een selecte groep regio’s die sinds 2004 (begin van de onderzoekreeks) als “leader” kwalificeren. De implicaties van dit “leader beleid” uiten zich onder meer in werkgelegenheid in kennisintensieve sectoren, kennis intensieve export diensten en producten, patent registraties, economische succes. Me dunkt dat dit de moeite waard is. Wat dan weer raar is, is dat we in Nederland niet deze positieve kenmerken van onze economie als leidraad willen nemen. Liever kniezen bij de kachel over het verlies van het pientere pookje. Toch jammer. Innovatie, vernieuwing vereist dat er eerst ruimte wordt gemaakt. Ik ben blij dat oude bullen verkocht worden. Want wie loopt er nu graag in de hemmetjes van vorig jaar? ■

Micheal Damm