

De financieel-economische elite

In zijn bekende boek *The power elite* uit 1956 beschrijft de Amerikaanse socioloog C. Wright Mills hoe zich in de Verenigde Staten na de tweede wereldoorlog een nieuwe machtselite heeft gevormd die grote invloed heeft op de belangrijkste maatschappelijke beslissingen 1). Deze top-elite komt voort uit de belangrijkste instellingen van het bedrijfsleven, de overheid en het militaire apparaat. Zij is gebaseerd op goede informatie en efficiënte communicatie, selectieve recrutering van nieuwe leden in de elite en het samenvallen van de belangen van de instellingen die zijn vertegenwoordigd. De concentratie van macht bij een kleine groep personen leidt volgens Mills tot uitholling van het politieke systeem. In de westerse democratische politieke cultuur behoort de macht nog steeds toe aan het publiek en zijn vertegenwoordigers en niet aan een zich zelf vormende en in stand houdende elite die geen publieke verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid voor haar machtsuitoefening draagt. De officiële politiek dreigt door deze ontwikkeling te degraderen tot een openbaar debat dat steeds minder de werkelijk belangrijke strijdpunten omvat en belangenafwegingen tot stand brengt.

De stellingname van Mills heeft veel discussie uitgelokt. Andere auteurs zagen juist een versplintering van de macht over vele belangengroepen met vaak tegengestelde belangen. Volgens hen is er geen sprake van één top-elite, maar van een veelheid van rivaliserende en soms samenwerkende elites die in wisselende coalities de besluitvorming beheersen. Bovendien zou de massa beslist niet zo amorf en ongeorganiseerd zijn als Mills suggereerde, maar op vele manieren door sociale organisatie verbonden zijn met de belangen die op het hoogste niveau worden behartigd. De sterk toegenomen sociale mobiliteit in de moderne maatschappij zou er borg voor staan dat er geen sprake kan zijn van een scherpe scheiding tussen een kleine elite van machthebbers en een grote massa van machtelozen. Slechts dank zij de steun en medewerking van brede lagen van de bevolking kunnen de machthebbers hun positie verkrijgen en behouden.

Welke zinswijze men ook aanhangt, het is onmiskenbaar dat er op vele terreinen van het maatschappelijke leven kleine groepjes personen zijn die strategische posities bekleden, onderling nauw met elkaar in contact staan en gezamenlijk een aanzienlijke invloed hebben op hetgeen er op dat terrein gebeurt. In de wetenschap, in de kunst, in de politiek en in de wereld van de media kan men dergelijke groepjes onderscheiden en elke insider weet wie de gezaghebbende personen zijn die van deze „inner circles” deel uitmaken. Veel minder duidelijk is meestal hoe de toetreding tot deze circuits is geregeld, hoe hecht de onderlinge relaties zijn, in hoeverre er gemeenschappelijke meningsvorming plaatsvindt en welke invloed (macht) de betrokkenen precies uitoefenen.

Ook op financieel-economisch gebied is het mogelijk een beperkte groep personen te identificeren die men met enige goede wil een elite zou kunnen noemen. Zij bekleden hoge posities in het bedrijfsleven, ontmoeten elkaar regelmatig en spannen gezamenlijk als het ware een netwerk van personele relaties dat belangrijke ondernemingen met elkaar verbindt. Dit bracht de toenmalige NKV-voorzitter P.J.J. Mertens tijdens een rede in 1968 tot de uitspraak dat de economische macht in Nederland in handen was van een groep van ongeveer 200 personen die elkaar goed kennen en frequent ontmoeten in verschillende colleges (de „200 van Mertens”). „Het is een evenzo deskundige, financieel sterke als beangstigende groep”, aldus Mertens. Zijn uitspraken baarden groot opzien. En zij leidden niet alleen tot talloze speculaties omtrent de vraag wie die 200 dan wel waren, maar ook tot diepergaande studies die beoogden „het netwerk” in kaart te brengen.

Een van de belangrijkste studies op dit terrein verscheen in 1975 onder de titel *Graven naar macht* 2). Uitgangspunt was dat dubbelfuncties in de top van het bedrijfsleven (op het niveau van directieleden en commissarissen) een netwerk van dwarsverbanden tussen ondernemingen doen ontstaan, die een indicatie vormen voor invloedsrelaties, zo geen machtsrelaties tussen de betrokken bedrijven. Uit het onderzoek bleek dat in het peiljaar 1969 deze dubbelfuncties zich vooral concentreerden rond een kern van 17 ondernemingen, waaronder 9 financiële instellingen. Helemaal in het centrum van het net-

werk zaten de ABN en de AMRO-bank die qua aantal personele unies met andere bedrijven de eerste en tweede plaats innamen. Deze bevindingen werden hier en daar in de pers nogal ongenueanceerd naar buiten gebracht onder koppen met de strekking dat de banken in Nederland de macht bezaten in plaats van het parlement.

Afgelopen week is er opnieuw een studie verschenen naar relaties tussen belangrijke ondernemingen via dubbelfuncties van directieleden of commissarissen. Het gaat in dit geval om een internationale vergelijkende studie in negen Westeuropese landen en de Verenigde Staten 3). Misschien ligt het aan een andere wijze van presentatie, misschien is het een teken des tijds, maar hoewel de resultaten niet veel afwijken van de eerdere bevindingen in *Graven naar macht* wordt nu veel minder snel tot een „concentratie van macht in de handen van weinigen” geconcludeerd.

Het boek begint met een uiteenzetting over de mogelijke betekenis van de „interlocking directorships”. Eén zinswijze is dat het inderdaad gaat om een samenklontering van financiële, industriële en commerciële belangen tot een soort georganiseerd kapitalisme dat bouwt aan financieel-economische imperia met kapitaal („Finanzkapital”) als belangrijkste bouwsteen. Een visie die wat minder ver gaat is dat het bankwezen door middel van posten in industriële ondernemingen controle over het strategische beleid van deze ondernemingen tracht te verkrijgen, niet zozeer om een financieel imperium op te bouwen, maar vooral om de eigen belangen te bewaken en veilig te stellen. Een derde benadering legt er de nadruk op dat ondernemingen die sterk afhankelijk zijn van bepaalde leveranties van technologie, grondstoffen of informatie, banden proberen aan te knopen met andere ondernemingen die hierover beschikken ten einde op deze manier hun afhankelijkheid en risico's te verminderen. Weer anders is de „managerial view” die er van uitgaat dat ondernemingen prominente en goed-geïnformeerde buitenstaanders in hun bestuur proberen op te nemen omdat dit een efficiënte manier is om relevante informatie over het bedrijfsleven en de politiek te verkrijgen, terwijl het aantrekken van „kopstukken” tevens het prestige van het bedrijf (en zijn leiding) in de ondernemingswereld vergroot en dus een nuttige PR-functie vervult. Ten slotte is er de „elite”-benadering die veronderstelt dat er een gesloten klasse van top-ondernemers is met een gemeenschappelijke sociale achtergrond, die elkaar de bal toespelen en zo de samenhang binnen de klasse proberen te bewaren. Wat in elk geval duidelijk wordt uit al deze verschillende benaderingen is dat het bij „interlocking directorships” om zeer verschillende typen relaties kan gaan en dat men niet te snel conclusies mag trekken die in de richting van „machtsconcentratie” gaan.

Het hoofdstuk over de dubbelfuncties in Nederland (peiljaar 1976) bevestigt in grote lijnen wat ook al uit *Graven naar macht* naar voren kwam. Het Nederlandse netwerk kent één centrum dat wordt gekenmerkt door een hoge dichtheid van dubbelfuncties en een duidelijke hiërarchische structuur. De ABN en de AMRO-bank staan aan de top met 56 resp. 54 directe lijnen naar andere ondernemingen. Daarnaast zijn ook de grote verzekeringsmaatschappijen, De Nederlandse Bank, de Nationale Investeringsbank en de Nederlandse Participatiemaatschappij sterk in het centrum vertegenwoordigd. Voorts maken enkele grote industriële concerns deel uit van de kern van het netwerk. Daarnaast is er sprake van een afzonderlijk netwerk in de agrarische sector, waarbij de RABO-bank de centrale positie inneemt. Ondanks de overheersende positie van de financiële instellingen kan men niet zonder meer tot een bevestiging van de „imperium”-theorie concluderen. Veel dubbelfuncties worden niet bekleed door directieleden van bedrijven, maar door z.g. „netwerkspecialisten” die wel een groot aantal commissariaten hebben verzameld, maar geen eigen machtsbasis in een bedrijf hebben. Deze netwerkspecialisten spelen een belangrijke rol in de uitwisseling van zakelijke informatie, in de beeldvorming over bedrijven en in de oordeelsvorming over de economische toestand in het algemeen. Zij gelden doorgaans als de „opinion leaders” in de

(vervolg op blz. 227)

(vervolg van blz. 217)

zakenwereld. In 1976 namen 34 van deze „big linkers” 380 personele bindingen tussen grote ondernemingen voor hun rekening.

Ook in andere landen zijn dergelijke netwerken te onderscheiden, al zijn zij door historische en institutionele verschillen soms heel anders gestructureerd. In België bij voorbeeld bestaat een hecht, gecentraliseerd netwerk rond enkele holdingmaatschappijen, zoals de Société Générale en de Bruxelles-Lambert Groep. In West-Duitsland vormen drie banken (de Deutsche Bank, de Dresdner Bank en de Commerzbank) en de grootste levensverzekeringsmaatschappij (Allianz) de kern van het netwerk. In de Verenigde Staten zijn de meeste netwerken regionaal van karakter. In Italië zijn er twee centra, één voor de particuliere en één voor de staatsondernemingen, waartussen weinig verbindingen bestaan. Engeland heeft het dunste netwerk, maar daar bestaat een uitgebreid alternatief circuit in de vorm van vele clubs waar bankiers en industriëlen elkaar informeel ontmoeten.

In de meeste landen lijkt men niet echt van een financieel-economische elite te kunnen spreken die de touwtjes strak in

handen heeft. Veel dubbelfuncties representeren geen machtsrelaties, maar hebben tot doel het verzamelen van informatie en het reduceren van onzekerheid. Dat neemt niet weg dat er gemakkelijk bundelingen van belangen kunnen optreden die met een evenwichtige machtsverdeling in de samenleving op gespannen voet staan. Daarom vormen de z.g. „netwerken van ondernemingsmacht” een onderwerp dat blijvende belangstelling verdient.

L. van der Geest

1) C. Wright Mills, *The power elite*, Oxford University Press, New York, 1956.

2) H.M. Helmers, R.J. Mokken, R.C. Plijter, F.N. Stokman, *Graven naar macht. Op zoek naar de kern van de Nederlandse economie*, Van Gennep, Amsterdam, 1975.

3) Frans N. Stokman, Rolf Ziegler, John Scott, *Networks of corporate power*, Polity Press, Cambridge, 1985.