

# Prestaties van grote ondernemingen

H.W. de Jong\*

**G**rote ondernemingen ondervinden kritiek omdat zij te weinig zouden bijdragen aan de groei van de nationale economie, geen werkgelegenheid zouden scheppen en alleen maar op de loonkosten besparen door arbeid af te stoten. Is deze kritiek terecht? In dit artikel worden de prestaties van de honderd naar netto toegevoegde waarde grootste ondernemingen in de periode 1987 tot en met 1993 bekeken.

Het Nederlandse bedrijfsleven – en met name de grote ondernemingen – heeft in het afgelopen jaar nogal wat kritiek moeten doorstaan. De ondernemingen zouden niet innovatief genoeg zijn en te weinig in technologische ontplooiing investeren. Er zouden ook te weinig groeiende ondernemingen zijn die tot bedrijven van formaat worden. En de alom gehoorde klacht was dat er geen werkgelegenheid wordt geschapen: de ondernemingen zouden alleen maar op loonkosten besparen door arbeidsuitstoot. Dit artikel heeft de bedoeling deze kritieken op hun waarheidsgehalte te toetsen. Met behulp van begrippen, ontleend aan de netto-toegevoegde-waardetheorie, wordt gepoogd de prestaties van de honderd grootste Nederlandse ondernemingen te bepalen gedurende de periode 1987 tot en met 1993. Ook worden enkele verbanden gelegd met grootheden zoals bedrijfstakken, ondernemingsomvang, werkgelegenheid, produktiviteit en de verdeling van toegevoegde waarde, waardoor wellicht antwoorden op de in de aanhef opgeworpen vragen kunnen worden gevonden.

## Welke maatstaf?

Om de prestaties van ondernemingen vast te stellen en te beoordelen moet men over gegevens van een voldoende omvangrijke populatie beschikken, die (i) zijn opgesteld volgens een theoretisch aanvaardbaar concept; (ii) waarin individuele ondernemingen herkenbaar zijn, met het oog op fouten in de lijsten, interpretatie van de gegevens e.d., en (iii) waarin in de gegevens onderling vergelijkbaar zijn<sup>1</sup>.

Vanwege deze eisen zijn gegevens van officiële statistische bureaus niet of nauwelijks bruikbaar. Er zijn, nationaal en internationaal, wel diverse lijsten van grootste ondernemingen in omloop, met ieder hun eigen merites en tekortkomingen: de lijsten van *Fortune*, *Wirtschaftswoche*, *Financial Times*, het *Financieele Dagblad*, enzovoort. Niet al deze lijsten zijn echter bruikbaar om de prestaties van ondernemingen te beoordelen.

Lijsten die gebaseerd zijn op omzetcijfers, zoals die van *Fortune* of *Wirtschaftswoche*, accentueren de grootte van de ondernemingen terwijl het om de waarde van de prestaties gaat; zij vertekenen de verhoudingen tussen bedrijfstakken en tussen ondernemingen, onder andere op grond van omzet/personeel, omzet/activa of omzet/toegevoegde-waardeverhoudingen; ook de invloed van de verticale integratie/desintegratie op de produktiviteit kan niet verdisconteerd worden. Voorts blijkt uit cijfermatige vergelijkingen van tot een zelfde sector behorende ondernemingen, dat er grote verschillen bestaan tussen zowel het niveau als de groei van de omzet en toegevoegde waarde. Gevallen als die waarbij een onderneming met hoge toegevoegde waarde een relatief lage omzet of omgekeerd behaalt (zowel absoluut als per werknemer) komen nogal eens voor. Meting met de ene dan wel de andere variabele maakt dan ook een groot verschil uit. Zo is het volgens het omzetcriterium de Koninklijke Shell-groep de grootste onderneming van Europa. Volgens het netto-toegevoegde-waardecriterium wordt deze onderneming echter ruimschoots gepasseerd door Siemens en Daimler-Benz.

Sommige lijsten bevatten alleen industriële ondernemingen of banken (*Fortune*), terwijl andere sectoren juist aan belang winnen. Andere, hoewel omvangrijk (*Wirtschaftswoche*: 800 ondernemingen) worden gecompliceerd door de vermelding van diverse dochterondernemingen die tot één concern behoren. Marktwaarde-, of marktkapitalisatielijsten, zoals de 'Financial Times 500', groeperen volgens een verdeelbaar, maar zeer eenzijdig kenmerk: de waarde van een onderneming volgens de beurs. Geen wonder dat men, dit overzicht lezende, tot de conclusie moet

\* De auteur is emeritus-hoogleraar externe organisatie aan de Universiteit van Amsterdam.

1. De toenemende internationalisering van het bedrijfsleven bemoeilijkt uiteraard het zicht op bepaalde aspecten, zoals werkgelegenheidsgroei.

komen dat Engelse concerns Europa beheersen<sup>2</sup>. Maar zolang de continentale landen niet bereid zijn op het Angelsaksische stelsel over te schakelen, is deze benadering een papieren exercitie.

#### *Waardecreatie als ondernemingsdoelstelling*

De, vanuit maatschappelijk oogpunt, enig juiste maatstaf om de prestaties van ondernemingen vast te stellen is de netto toegevoegde waarde. Deze valt te definiëren als de bruto toegevoegde waarde verminderd met de afschrijvingen. Wanneer deze laatste volgens een gelijke methode bepaald worden, wordt het meer of minder kapitaalintensieve karakter van de voortbrenging bij uiteenlopende ondernemingen geëlimineerd. De bruto toegevoegde waarde is het totaal van de omzet van de ondernemingen, behorend tot een concern, inclusief die van de geconsolideerde deelnemingen (dat wil zeggen die waarin een meerderheidsbelang bestaat), verminderd met de op de omzet drukkende belastingen en accijnzen; daarvan dienen dan de ingekochte goederen en diensten te worden afgetrokken. De zo bepaalde netto toegevoegde waarde is gelijk aan de som van de inkomens van de bij de onderneming betrokken werknemers, kapitaalverschaffers en overheid. De laatste deelt in het gepresteerde mee door middel van belasting op de winst als vergoeding voor de geleverde infrastructurele diensten in de brede zin van het woord. Door deze netto toegevoegde waarde te delen door het totale aantal werknemers (op gestandaardiseerde werkurenbasis) wordt een directe prestatievergelijking mogelijk, ongeacht de grootte van de betreffende concerns.

Waarom is de netto toegevoegde waarde de enig juiste maatstaf? Alle voortbrenging is conversie, omzetting van 'inputs' in 'outputs'. Uit het behaalde surplus kunnen de inkomens aan bovengenoemde drie groepen participanten worden toebedeeld. Hoe hoger dit surplus, hoe groter hun welvaart, gegeven een bepaalde verdeling. Aangezien de welvaart van een land voor het grootste deel bepaald wordt door de voortbrenging van zijn ondernemingen, is de netto toegevoegde waarde vanuit algemeen-economisch gezichtspunt van doorslaggevende betekenis. Hoe groter de toegevoegde waarde die een onderneming genereert met gegeven middelen, arbeid en kapitaal, hoe beter ook de lange- en korte-termijnresultaten op elkaar zijn afgestemd. Er is dan meer overeenstemming tussen operationele en financiële resultaten. De ontwikkeling van de netto toegevoegde waarde vertoont een geringere variabiliteit en een hogere persistentie in de tijd dan maatstaven als bij voorbeeld de *cash-flow* of het *dividendrendement*<sup>3</sup>.

Ten slotte behoedt het gebruik van de netto toegevoegde waarde als beoordelingsmaatstaf ons ervoor te denken in termen van grootte en technische geavanceerdheid. Beide zijn van secundaire betekenis voor de welvaartscreatie. Omvang en technologie kunnen een bijdrage leveren aan de waardeontplooiing, maar haar ook teniet doen. Grootte, bij voorbeeld uitgedrukt in omzet, is een volumemaatstaf, die onbetrouwbaar kan zijn door prijserosie en kostenstijging. De technologie als richtsnoer verleidt tot de keuze voor activiteiten die hoogwaardige alterna-

tieven in de schaduw kunnen stellen (Concorde, Fokker, Kalkar, enzovoort).

Op grond van het bovenstaande geef ik de voorkeur aan lijsten die rangschikken op basis van netto toegevoegde waarde. Voor Nederlandse ondernemingen wordt jaarlijks zo'n lijst gepubliceerd door het *Financieel-Economisch Magazine (FEM)*. Sinds 1986 is het mogelijk de populatie van de honderd grootste, Nederlandse ondernemingen in industrie, handel, bouw, transport en dienstverlening te volgen inzake de formatie en verdeling van de netto toegevoegde waarde, opgesteld en afgeleid volgens een zoveel mogelijk uniforme berekeningsmethode<sup>4</sup>. De *FEM*-lijst is weliswaar minder omvangrijk dan de andere (die vaak de vijf- of achthonderd grootste ondernemingen bevatten), maar theoretisch juist, conceptueel breder en wint het inzake de vergelijkbaarheid.

#### **Onderverdeling naar toegevoegde waarde**

De geüniformeerde berekeningen van de door de honderd grootste Nederlandse ondernemingen gevormde netto toegevoegde waarde, alsmede de verdeling daarvan over arbeid, kapitaal en overheid, zijn door mij gebruikt om de ondernemingen in te delen in vier groepen. Daarbij rangschik ik de ondernemingen naar groei, stagnatie of teruggang in de netto toegevoegde waarde vanaf 1987. Het jaar 1987 is als uitgangspunt gekozen omdat bij het bedrijfsleven als geheel in 1986/87 een geringe teruggang respectievelijk stagnatie in de vorming van de bruto toegevoegde waarde optrad, die zich in 1993 herhaalde<sup>5</sup>. Het effect van de korte economische cyclus wordt zodoende zoveel mogelijk geminimaliseerd.

De keuze betekent eveneens dat ondernemingen die dwars door deze op- en neergaande cyclus heen een voortdurende, ononderbroken verbetering van hun netto toegevoegde waarde te zien gaven, uitgedrukt in van jaar op jaar stijgende indexcijfers, met 1987=100 als basis, een bijzondere prestatie leverden. Deze eerste categorie is hier de 'doorgroeiers' genoemd.

De tweede categorie ondernemingen, die in 1992 of 1993 eveneens met de hoogste indexcijfers eindigden, maar die in enig jaar een terugval ten opzichte van een vorig jaar te zien gaven, is hier de groep der 'groeiers' genoemd. Zij moeten hun netto toegevoegde waarde sinds 1987 met ten minste 10% verhoogd hebben, maar dat kan op onderbroken wijze gebeurd zijn.

2. Volgens de *Financial Times*, 20 januari 1994, blz. 135, zouden bij de 500 grootste Europese ondernemingen de Engelsen met 187 ondernemingen (marktkapitalisatie \$ 835 mrd) domineren, terwijl de Duitsers slechts met 67 ondernemingen (marktkapitalisatie \$ 315,2 mrd) vertegenwoordigd zijn.

3. Zie voor een econometrische test het speciale nummer van *Managerial Finance*, Value added accounting, jg. 9, 1994, blz. 3-15.

4. Top 100 Nederland, *FEM*, 17 september 1994. Sinds 1991 is er ook een lijst van de honderd grootste Europese ondernemingen.

5. Zie ING Bank, *Analyse Nederlandse beursfondsen*, nr. 554 van 2 augustus 1993 en nr. 569 van 5 juli 1994. Eveneens CBS, *Index*, nr. 6, januari 1995, blz. 15.

**Tabel 1. Ondernemingen met werkgelegenheids- resp. produktiviteitsgroei (1987-1993)**

	Aantal onderne- mingen	wv met werk- gelegenheidsgroei- (idem in %)	wv met produkti- viteitsgroei (idem in %)
A. Doorgroeiers	38	37 (97)	33 (87)
B. Groeiers	36	30 (83)	19 (53)
C. Stagneerders	8	1 (13)	5 (63)
D. Verliezers	14	3 (21)	5 (36)
Totaal	96	71 (74)	63 (66)

NB: 92 ondernemingen op basis 1987 = 100; 4 ondernemingen op basis 1989 = 100; van 4 ondernemingen zijn geen doorlopende cijfers beschikbaar.

**Tabel 2. Ondernemingen met werkgelegenheids- en produktiviteitsgroei (1987-1993)**

	Aantal onderne- mingen	Met werkgelegenheids- en produktiviteitsgroei (idem in %)
Doorgroeiers	38	31 (82)
Groeiers	36	15 (42)
Totaal groeiende ondernemingen	74	46 (61)

De derde groep, de 'stagneerders', zijn de ondernemingen die hun netto toegevoegde waarde tussen 1987 en 1993 minder dan 10% wisten te verbeteren, dan wel een eventueel verlies konden beperken tot 5% (index 1993 minimaal 95).

De overige zijn de 'verliezers'. Zij zagen in de periode 1987-1993 hun netto toegevoegde waarde afglijden tot beneden de index van 95, en soms ver beneden dit niveau.

Achter deze uiteenlopende ontwikkelingen van de netto toegevoegde waarde gaan natuurlijk diverse krachten schuil. Interne groei, externe groei door middel van fusies/overnames, of juist afstotingen of ontbinding, zodat afslanking volgt, zowel prijsstijgingen als prijsdalingen aan de inkoop- en verkoopkant, kwaliteitsverbeteringen en efficiëntere produktiemethoden zijn alle van belang. Waar het echter om gaat, is of een onderneming in staat is haar netto toegevoegde waarde te vergroten, liefst met inzet van meer – maar niet evenredig meegroeiend – personeel. De 'ideale' onderneming is dus een doorgroeier of groeier qua netto toegevoegde waarde, die meer werkgelegenheid schept en tevens de waardeproduk-

tiviteit per werknemer verbetert. Een stagnerende of verliezende onderneming kan eveneens de produktiviteit per werknemer vergroten, maar bereikt dit effect door middel van ontslag en vermindering van werkgelegenheid. Zo'n onderneming kan wellicht de winst vergroten of het rendement op het eigen vermogen verhogen, maar als de strategie niet een 'reculer pour mieux sauter' is, verliest het bedrijf marktpositie en wellicht zelfs zijn zelfstandige bestaan. Bovendien levert het geen maatschappelijk positief te waarderen bijdrage.

Wat was nu de gang van zaken bij de grootste Nederlandse ondernemingen? Tabel 1 geeft daarover uitsluitsel. Van vier ondernemingen (KPN, Nederlandse Spoorwegen, Bunge en Duphar Solvay) waren geen doorlopende gegevens bekend, zodat de populatie 96 ondernemingen omvat. Niet minder dan 74 ondernemingen waren in de beschouwde periode groeiers, en hadden in 1992 of 1993 derhalve een hogere netto toegevoegde waarde dan in enig jaar daarvoor. Daarvan waren 38 doorgroeiers, ondanks de recessie van 1992/93. Twee en twintig stagneerders/verliezers completeren het beeld.

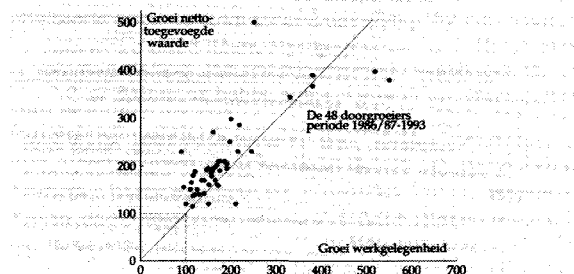
Uit de derde en vijfde en kolom blijkt ook duidelijk dat het de toegevoegde-waardegroei is die de werkgelegenheid in hun onderneming vergroten en dat vooral de doorgroeiers de produktiviteit verbeteren. De negatieve associatie van stagneerders/verliezers met werkgelegenheid is evident, maar zo'n 45% van hen weet de produktiviteit nog te verhogen.

Op grond van tabel 1 kan men stellen dat groei van de netto toegevoegde waarde bij ondernemingen praktisch identiek is met werkgelegenheids- of produktiviteitsgroei (bij doorgroeiers) of daarmee in belangrijke mate samenhangt (bij groeiers). Geldt deze samenhang nu ook voor de combinatie van werkgelegenheids- en produktiviteitsgroei? Uit tabel 2 blijkt dat doorgroeiers inderdaad vaak werkgelegenheids- en produktiviteitsgroei realiseren, maar dat dat voor de overige groeiende ondernemingen in slechts 42% van de gevallen opgaat.

Ten einde het verband tussen toegevoegde-waardegroei en toename van werkgelegenheid en produktiviteit nog iets duidelijker in het licht te stellen is in figuur 1 het begrip 'doorgroeier' iets verruimd. Aan de 38 eerder zo benoemde ondernemingen zijn er tien toegevoegd die strikt genomen niet aan het criterium van ononderbroken groei van hun netto toegevoegde waarde voldoen, maar daar zo weinig van afwijken, dat zij in de groep van de doorgroeiers meegenomen kunnen worden (als voorbeeld kan de onderneming genomen worden die in 1992 op index 233 uitkomt, maar in 1993 op 225; geen doorgroeier maar wel een die met gemiddeld 20,8% per jaar stevig vooruit weet te komen en ook de werkgelegenheid meer dan verdubbelde sinds 1987). Het gaat hier om wat meer conjunctuurgevoelige bedrijven.

De figuur maakt duidelijk dat al deze ondernemingen hun netto toegevoegde waarde met meer dan 10% vergrootten, dat – op negen na, gelegen bij de verticale 100-lijn – de ondernemingen hun werkgelegenheid met ten minste 20% verbeterden, en dat zo'n 38 ondernemingen, links van de diagonaal – tevens hun produktiviteit opvoerden.

**Figuur 1. Groei netto toegevoegde waarde, werkgelegenheid en produktiviteit bij doorgroeiende ondernemingen**



### Kanttekeningen

Twee relativeringen verdienen hierbij de aandacht. Ten eerste betreft het hier grote ondernemingen waarvan een groot deel internationale activiteiten ontplooid in de afgelopen jaren. Daarom is voor deze 48 ondernemingen de toename van de binnenlandse werkgelegenheid bepaald met behulp van de cijfers die *het Financieele Dagblad* verschaft<sup>6</sup>. Deze groei kwam neer op ongeveer 70.000 arbeidsplaatsen, rekening houdend met de in sommige sectoren ruim optredende deeltijdarbeid.

Moeilijker is het om het effect van fusies en overnames te verdisconteren. Bij de grote fusies (Bols/Wessanen, Wolters/Kluwer, KNP/BT/VRG, enz.) was dat geen probleem, maar voor de talloze overnames van kleine ondernemingen moeten wij ons behelpen met een schatting. Die komt neer op 10 à 15.000 arbeidsplaatsen<sup>7</sup>, zodat de autonome groei van de 48 doorgroeiers (in ruimere zin) op 55 à 60.000 gesteld kan worden. Dat is nog altijd zo'n 1.200 arbeidsplaatsen gemiddeld per groeiende onderneming in zes jaar tijd. Van baanloze groei is dus geen sprake: het is eerder zo dat er geen banen worden gecreëerd als zich geen groei van de netto toegevoegde waarde voordoet. Wat nodig is, is derhalve geen volumegroei, maar toename van de toegevoegde waarde.

Er is voorts wel enig verband tussen 'doorgroei' en het niveau van de produktiviteit, maar het is niet uitgesproken: bijna twee derde van de doorgroeiers (64%) scoort boven het gemiddelde produktiviteitsniveau van f 84.000 voor de honderd groten, tegen 47% bij de overigen. De implicatie hiervan is dat een hoog of laag bestaand produktiviteitsniveau geen beletsel hoeft te zijn voor een voortgezette groei van de toegevoegde waarde.

### Sector, omvang en verdeling van de netto toegevoegde waarde

Tabel 3 laat ons zien hoe de verdeling van (door)groeiende en stagnerende/verliezende ondernemingen naar sectoren is. De industrie heeft het grootste aandeel in de 96 geobserveerde ondernemingen maar heeft ook een minder dan gemiddeld aandeel in de categorie van groeiende ondernemingen. De conjunctuurgevoelige bedrijfstakken zoals chemie, staal en machines/apparaten laten het, niet verwonderlijk, afweten; men moet evenwel ook vaststellen dat er diverse zwakke ondernemingen tussen zitten. Zo heeft Gist-Brocades, ondanks een technologie-subsidie van f 100 mln, circa tien jaar geleden, in geen enkel jaar een netto toegevoegde waarde boven die van 1987 weten te realiseren net zo min als de andere begunstigde (Philips), die f 500 mln kreeg.

Veel betere prestaties leveren de transport- en bouwbedrijven, die toch ook conjunctuurgevoelig zijn, terwijl de 35 handels- en dienstverlenende ondernemingen de kroon spannen. Van deze laatste groep waren niet minder dan 32 ondernemingen (door)groeiende. De ondernemingen in deze sectoren groeiden beneden normaal als hun netto toegevoegde waarde tussen 1987 en 1993 niet ongeveer verdubbelde en hun werkgelegenheid niet met zo'n zeventig procent steeg. Zoals men uit tabel 4 kan opmaken

Tabel 3. Ontwikkeling netto toegevoegde waarde naar sectoren, 1987-1993

Sectoren en bedrijfstakken	A	B	A+B	C+D	Totaal	wv aandeel A+B
<b>Industrie</b>					41	63,4
Voedingsmiddelen/dranken	5	6	11	1		
Textiel	-	1	1	1		
Plastics	-	3	3	-		
Papier/verpakkingen	-	3	3	-		
Staal/non-ferrometaal en metaalwaren	-	-	-	2		
Machines en apparatenbouw	1	4	5	3		
Installatiebedrijven	-	1	1	-		
Elektrotechniek	1	1	2	2		
Olie- en chemische industrie	-	-	-	6		
<b>Transport</b>					10	80,0
Luchtvaart	-	2	2	-		
Zee- en luchthavenbedr.	3	-	3	-		
Weg/water/pijpleidingbedr.	-	3	3	2		
<b>Bouwbedrijven en bouwmaterialen</b>	6	2	8	2	10	80,0
<b>Handel</b>					14	85,7
Groothandel	5	2	7	1		
Kleinhandel	3	2	5	1		
<b>Dienstverlening</b>					21	95,2
Accountantskantoren	3	1	4	-		
Automatiseringsbedrijven	3	2	5	-		
Advies/consultancy	4	1	5	-		
Uitgeverij/drukkerij	4	2	6	1		
<b>Totaal</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	<b>74</b>	<b>22</b>	<b>96</b>	<b>77,1</b>

A = Doorgroeiers; B = groeiende; C = Stagneerders; D = Verliezers.

bleven vooral de uitgeverijen en de voedingsmiddelenbedrijven achter bij de werkgelegenheidsschepping. Maar er was geen sprake van 'baanloze groei'. Integendeel, ook uit de sectoropstelling blijkt dat als ondernemingen de netto toegevoegde waarde verbeteren, er als regel ook arbeidsplaatsen ontstaan. Die groei van de toegevoegde waarde ontstaat door de conversie van lagerwaardige in hogerwaardige goederen en diensten, berustend op nieuwe en vernieuwende producten, hogere kwaliteit, punctuele service, snelle en accurate uitvoering, enzovoort. Kortom, al die facetten die een positieve waarde-prijs-spiraal ontketenen<sup>8</sup>. Het volumedenken, een erfenis van het keynesiaanse tijdperk heeft ons al te lang beziggehouden.

6. *De omzetcijfers van 1993*, uitgave van Het Financieele Dagblad, 1994.

7. Een bekende ervaringsregel is dat ruwweg een derde van de groei door fusies en overnames wordt gerealiseerd. Omdat voor grote fusies en overnames al is gecorrigeerd, is hier aangenomen dat ongeveer een zesde van de groei aan kleinere overnames valt toe te schrijven.

8. H.W. de Jong, *Dynamische markttheorie*, 1989, blz. 270-272.

**Tabel 4. Indexcijfers netto toegevoegde waarde en werkgelegenheid van 48 groeiende ondernemingen, 1993 (1987 = 100)**

Aantal ondern.	Soort ondernemingen	Ntw	Werkgelegenheid
7	Groothandel	189	190
4	Kleinhandel	210	137
8	Bouwnijverheid	181	195
5	Voedingsm./dranken	173	108
5	Uitgeverij/drukkerij	178	116
5	Advies/consultancy	243	148
4	Accountantskantoren	178	148
4	Automatisering	263	324
3	Havenbedrijven	164	161
3	Machine/apparatenbouw	254	151
48	Gemiddelde toename	214	169

#### Verschillen naar ondernemingsgrootte

Een andere vraag is of er enig verband bestaat tussen ondernemingsgrootte en groei. De dimensies van de hier beschouwde ondernemingen verschillen tenslotte aanmerkelijk. Wanneer we de grote multinationale ondernemingen buiten de vergelijking houden, blijft er nog een grootverschil tussen de kleinste van de honderd en de grootste van minstens 1 op 12 over.

Als men de doorgroeiers naar grootteklassedecielen indeelt en hetzelfde doet met betrekking tot de stagneerders/verliezers, blijkt dat de beste groeiprestaties voorkomen in de decielen 4 tot en met 9. Bij voorbeeld in deciel 6 zitten zeven doorgroeiers en nul stagneerders/verliezers, derhalve drie groeiers. De netto toegevoegde waarde van ondernemingen uit deze beter presterende decielgroepen lag in 1993 tussen f 200 en 600 mln bij omzetten tussen f 500 mln en f 3 mrd.

**Tabel 5. Werknemersaandeel in netto toegevoegde waarde naar soort ondernemingen (1993)<sup>a</sup>**

	Aantal	Door-groeiers	Groeiers	Stagneerders/verliezers
Industrie				
• voedingsmiddelen/dranken	12	72	75	87 <sup>b</sup>
• machines en apparaten	8	77 <sup>b</sup>	89	94
• chemie	5	-	-	103
• andere bedrijfstakken	16	67 <sup>b</sup>	95	88 <sup>d</sup>
Transport	10	73	76	106 <sup>c</sup>
Bouwnijverheid en bouwmaterialen	10	88	93 <sup>c</sup>	80 <sup>c</sup>
Handel	14	76	81	93 <sup>c</sup>
Dienstverlening	21	87	93	88 <sup>b</sup>
Totaal: ongewogen gemiddelde	96	77,5	86,0	92,4
Totaal: gewogen gemiddelde	96	81,0	86,4	93,5

a. Lonen, salarissen en sociale lasten in % van de netto toegevoegde waarde.

b. Slechts een observatie.

c. Twee observaties.

d. Kon. Shell is buiten beschouwing gelaten. Met inbegrip van Shell daalt het aandeel tot 81%.

#### Verschillen naar verdeling toegevoegde waarde

Tabel 5 bekijkt het verband tussen groei/stagnatie/teruggang en de verdeling van de netto toegevoegde waarde. Het werknemersaandeel vertoont gemiddeld een tendens tot stijgen van circa 80 tot 92,5% van de netto toegevoegde waarde naarmate de groei van de ondernemingen afneemt. Deze conclusie, die in algemene zin voor de 96 beschouwde ondernemingen opgaat, behoeft enige nuancering voor de subgroepen. Niettemin kan men wel spreken van een stijgende tendens bij afnemende groei. Bij de stagnerende/verliezende ondernemingen in de chemie en het transport was zelfs sprake van een aandeel boven 100, dat wil zeggen dat de kapitaalverschaffers en de overheid als derde belanghebbende per saldo verloren. Dit maakt de propositie dat loonsverhoging innovativiteit kan afdwingen (zoals geopperd door Klein-knecht) weinig plausibel.

#### Conclusies

Het bovenstaande is als volgt samen te vatten:

- De enige theoretisch verdedigbare manier om prestaties van ondernemingen te bepalen vanuit maatschappelijk oogpunt is de meting van de netto toegevoegde waarde (lieft per werknemer). Omzet reflecteert het volumedenken; marktkapitalisatie is slechts interessant vanuit het gezichtspunt van de aandeelhouders; gepubliceerde winsten bevatten talloze vertekeningen en zijn eerder een maatstaf voor verdeling dan voor economische prestaties.
- Ondernemingen die netto toegevoegde waarde scheppen vertonen a. consistente groei, b. toename van werkgelegenheid en c. in meerderheid eveneens produktiviteitsgroei.
- Er is nauwelijks verband tussen groei van de netto toegevoegde waarde en het niveau van de produktiviteit. Evenmin is er duidelijk verband tussen de aard van de bedrijvigheid en de toename van de netto toegevoegde waarde. Blijkbaar kan bijna iedere onderneming met succes werken aan de verbetering van zijn netto toegevoegde waarde. Het feit dat zoveel handels- en dienstverlenende bedrijven erin slagen op markante wijze hun toegevoegde waarde, werkgelegenheid, produktiviteit te verbeteren relatieveert het belang van de technologiediscussie. Technische innovatie is slechts één aspect van de toegevoegde waarde.
- De middelgrote ondernemingen in de groep van de 96 grootste Nederlandse ondernemingen groeien het beste: hoewel geen vergelijkingscijfers met andere landen aanwezig zijn, lijkt mij het gegeven dat circa de helft van het totale aantal ondernemingen zijn netto toegevoegde waarde in zes jaar tijd met 80% of meer op weet te voeren en de werkgelegenheid met tenminste 30% vergroot, bepaald geen reden tot pessimisme omtrent de vitaliteit van het grote bedrijfsleven. De pijn zat in de afgelopen jaren bij de top: daar werd minimale groei gerealiseerd en verlies van arbeidsplaatsen. In totaal verloren de grote multinationale ondernemingen enkele tienduizenden werknemers.

H.W. de Jong