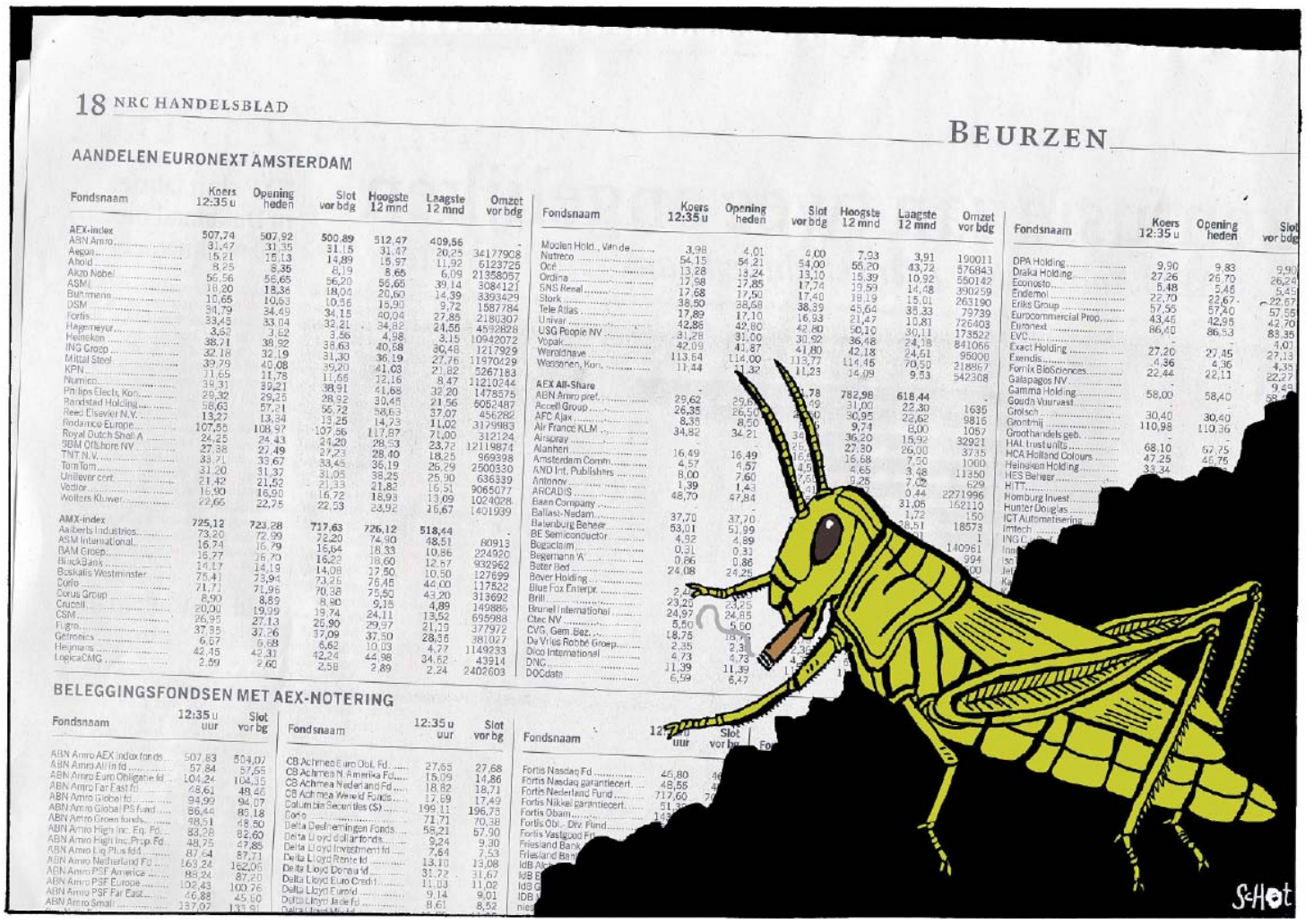

TEKENING BAS VAN DER SCHOT

Niet de werkers maar de geldwolven zijn de baas

Beleggen is een vorm van gratis winkelen geworden. Met het belonen van ondernemersrisico, heeft het zo goed als niets meer te maken, vindt Mathieu Weggeman.

We willen met elkaar een doel willen bereiken en werken daar hard voor. Als het lukt, geven we een groot deel van het geld dat we samen verdiend hebben, aan vreemden die daar niets voor gedaan hebben. Vreemden die meestal al veel geld hebben maar die het woord 'genoeg' niet kennen. We noemen hen aandeelhouders en iedereen doet alsof dat gedrag de normaalste zaak van de wereld is. Zie daar de collectieve gekte die wij ons hebben laten overkomen.

Vroeger was een aandeelhouder iemand die zich betrokken voelde bij de onderneming. Hij hield van de producten die er gemaakt werden en kende de mensen die dat deden. Als de onderneming een spannend strategisch plan bedacht had, waarvan de uitvoering meer kostte dan er in kas zat, was de aandeelhouder bereid een deel van zijn geld beschikbaar te stellen om dat nieuwe plan te kunnen realiseren. Omdat succes niet gegarandeerd was, nam hij het risico dat hij zijn geïnvesteerde geld nooit meer terug zou zien.

Voor zijn bereidheid om dat risico te nemen, werd de aandeelhouder achteraf, als het plan gelukt was, beloond met een deel van de winst. Zo investeerden de eerste Nederlandse aandeelhouders in de bouw van innovatieve retourschepen voor de VOC. Hoewel die schepen zo heetten, kwamen ze niet altijd terug. Dat was het risico.

Tegenwoordig weten aandeelhouders vaak niet eens welke producten 'hun' onderneming maakt, laat staan dat ze de mensen kennen die er werken. Betrokkenheid is geen thema. Hun doel is even plat als simpel: met geld nóg meer geld verdienen; maakt niet uit waar of waarmee. Loyaliteit en betrokkenheid belemmeren immers de benodigde flexibiliteit.

Voorbeelden zijn er te over. Als een onderneming 'reorganiseert' en een groot aantal mensen op straat zet, stijgt de koers en vieren de aandeelhouders feest. Een efficiencyingreep (hetzelfde blijven doen met minder mensen) betaalt immers meteen uit. Innoveren (met dezelfde mensen nieuwe dingen doen) is moeilijker, mislukt vaker en je moet langer wachten op je dividend. Dat een onderneming door te innoveren de kans aanzienlijk vergroot dat ze ook op langere termijn nog bestaat, interesseert de aandeelhouder niet. Hij wil nu geld zien.

Als een onderneming zichzelf opknipt in sterkere en zwakkere onderdelen en die afzonderlijk naar de beurs brengt, stijgt op miraculeuze wijze ineens de waarde van het geheel, terwijl er materieel niets veranderd is. Weer feest! Daarom zetten ze de bestuurders van ondernemingen als Ahold en Stork graag onder druk om hun organisaties op te splitsen. Aan de historie en aan de verbondenheid en solidariteit zoals die binnen de onderneming bestaan, heeft de aandeelhouder geen enkele boodschap. Hij ziet de onderneming als een *money making machine* en alles wat de geldproductie van die machine vergroot, is geoorloofd.

Maar als Philips destijds de continu goed presterende Lichtdivisie en de toen kwakkelende divisie Medische Systemen apart naar de beurs gebracht zou hebben, is het de vraag of het nu zo succesvolle Philips Medical Systems, vandaag nog zou bestaan. De winst van Licht zou in dat geval immers grotendeels uitgekeerd zijn aan de Licht-aandeelhouders en dus niet gebruikt kunnen worden om de conjuncturele verliezen van de zich heroriënterende medische divisie te compenseren.

Niet alleen met de betrokkenheid maar ook met de loyaliteit van de moderne aandeelhouder is het droevig gesteld. Hij kan jarenlang een trouwe belegger zijn in Standard Oil. Dan zinkt er ineens een olietanker van het bedrijf in de wateren van Alaska en daalt de koers fors. Nog diezelfde dag heeft hij zijn aandelen Standard Oil geruild voor stukjes Koninklijke Olie. Wat een verschil met de mentaliteit van de aandeelhouders van de achttiende eeuw die investeerden in de bouw van een nieuw retourschip. Beleggen is een vorm van gratis winkelen geworden. Met het belonen van ondernemersrisico, heeft het zo goed als niets meer te maken. Het gebrek aan betrokkenheid en loyaliteit van de moderne aandeelhouder heeft er ook aan bijgedragen dat DAF, Hoogovens, KLM, Nedlloyd en Organon nu geen Nederlandse bedrijven meer zijn. ABN Amro wordt het volgende slachtoffer van hun gebrek aan beschaving.

De liefde voor het product of voor het vak is volkomen irrelevant

We zijn het normaal gaan vinden dat hardwerkende mensen de opbrengsten van hun arbeid voor een groot deel afgeven aan anderen die zij niet kennen en die daar bovendien niets voor hebben hoeven doen. Die collectieve gekte stimuleert aandeelhouders tot nog grotere assertiviteit en arrogantie: Ze scholen samen in verenigingen van effectenbezitters, organiseren zich in agressieve hedgefondsen en private equity clubs en exploiteren schaamteloos de macht van het geld. Ze kopen één procent van de aandelen van een onderneming en schrijven een brief aan iemand die ze nog nooit de hand hebben geschud. Daarin wordt gezegd dat de Raad van Bestuur op moet stappen of dat delen van de onderneming verkocht dienen te worden. Ze eisen agendering van die brief op de aandeelhoudersvergadering, want sinds gisteren zijn ze immers voor 1 procent mede-eigenaar van de onderneming. En dan begint de ellende. Bijna alle bestuursaandacht van de raad van commissarissen, directeuren en managers richt zich op de 'overval' en is niet langer beschikbaar voor het leiden van de onderneming. De mensen op de vloer worden ongerust en de klanten vragen zich af of ze hun spaargeld niet beter bij een andere bank kunnen onderbrengen. Tegelijkertijd stijgt de koers van het aandeel, want andere parasieten hebben vernomen wat er speelt en ruiken winst.

We hebben met elkaar een onbeschaafd, want op egoïsme gebaseerd, 'overkapitalistisch' systeem gebouwd waarin de acceptatie van exhibitionistische geldwolverij tot ongekende hoogte is gestegen en het maximum is nog niet bereikt. Overal in onze Global Casino zijn winstgevende spelletjes aan de gang. Voor de moderne aandeelhouder is het de kunst om zich op het juiste moment vast te bijten in die money making machine waar hij het meeste geld uit kan zuigen. Waar het op de vloer over gaat, doet er niet toe. De liefde voor het product of voor het vak is volkomen irrelevant.

De hoognodige therapeutische behandeling van onze collectieve gekte, begint met het stellen van de vraag: hebben we eigenlijk nog wel aandeelhouders nodig? Mijn antwoord is: nee. We kunnen tegenwoordig makkelijk zonder die luie profiteurs die vooral goed zijn in het pronken met andermans veren. Kijk maar naar C&A, Friesland Coberco, KPMG, Nuon, Schiphol, SHV, VDL en vele andere succesvolle ondernemingen zonder beursnotering. Bovendien krijgen we in Nederland steeds meer dienstverlenende organisaties die materieel niet veel meer nodig hebben dan een kantoor en een paar computers. Gebouwen kun je huren en ICT kun je leasen. Heb je toch dure kapitaalgoederen nodig, dan ga je naar de bank. Naar de Rabo bijvoorbeeld, een coöperatieve vereniging, onneembaar voor welke roedel geldwolven dan ook.

Prof. dr. ir. Mathieu Weggeman is verbonden aan de Technische Universiteit Eindhoven.