

Samenwerken en samenwerken

DOOR JAN VIS

Op 2 mei 2009 zingt Piebe Teeboom op voorzichtige wijze de lof van de coöperatie. Het artikel heeft als titel meegekregen: 'Betrouwbare marktspelers – Coöperatie als anker in het kapitalisme'. Na een aanloop die op weinig verrassende wijze start met het op twijfelachtige gronden bekritisieren van het Angelsaksische model, het economisch waardebegrip is – in tegenstelling tot hetgeen meestal wordt beweerd – per definitie gericht op de lange termijn, komt de lofzang van Teeboom.

“In een wereld waarin niets meer zeker lijkt, presenteren coöperaties zich als de duurzame variant van het kapitalisme. Zij zijn eigendom van degenen die van hun diensten gebruikmaken. De leden-eigenaren hebben democratische zeggenschap over het beleid van de onderneming. En het is hun langetermijnbelang dat, als het goed is, in dat beleid centraal staat.” Vervolgens haalt hij de Leuvense hoogleraar Caroline Gijselinckx aan, die het jaar 2009 bestempelt tot 'het jaar van de coöperatie'. Het lijkt welhaast een economisch aards paradijs. Helemaal schuilt ook in deze lusthof een slang.

Nadat Teeboom heeft gesproken over een Amerikaanse hype gedurende de jaren dertig van de vorige eeuw, eindigt hij met een voorzichtige conclusie. Coöperaties kunnen voor de toekomst richtinggevend zijn 'als competitief ijkpunt voor de inrichting van toezicht, bestuur en organisatie'. Dat roept de vraag op waarom deze organisatievorm nooit veel heeft voorgesteld. Zelfs de hoge groeicijfers die Teeboom noemt, zijn een tikkeltje overdreven: "Tussen 1929 en 1939 vond een ruime verdubbeling van het verkoopvolume plaats, met in sommige jaren groeicijfers van bijna 25 procent." Een verdubbeling over een periode van tien jaar komt neer op een samengesteld groeicijfer van ongeveer 7 procent op jaarbasis. "Met de onstuimige groei van Amerikaanse coöperaties was het halverwege de jaren veertig gedaan. De omvang van de coöperatieve sector bleef steken op zo'n 2 procent van het nationale inkomen. Dat was veel te klein om als ijkpunt voor prijsvorming te kunnen dienen."

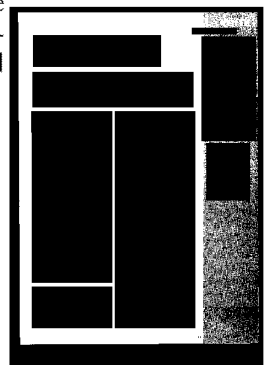
Binnen een vrije economie staat het iedereen vrij om op vrijwillige basis tot samenwerking te komen. Sommigen organiseren die samenwerking binnen een al dan niet besloten vennootschap en anderen kiezen voor een coöperatie. De naam coöperatie doet wat vreemd aan en lijkt te suggereren dat er binnen andere organisatievormen geen sprake is van samenwerking.

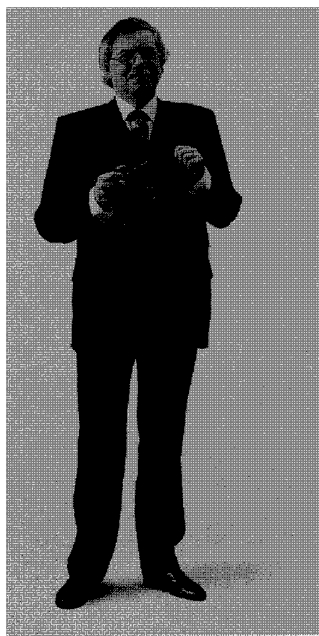
Waarom zijn coöperaties, als toonbeeld van orde-lijk bestuur, in de Verenigde Staten niet echt populair geworden? Zelfs met behulp van allerlei overheidsmaatregelen, zoals wettelijke bescherming en belastingvoordelen, zijn ze er niet in geslaagd de

andere organisatievormen te verdringen. Waarom? Het antwoord is simpel: door een gebrek aan prijsignalen wordt de besluitvorming ernstig belemmerd. Stel dat een groep mensen gezamenlijk een bedrijf opricht waarin zij ook allen gezamenlijk werken. Dat betekent dat er geen scheiding meer bestaat tussen de ondernemers, arbeiders, grondeigenaren en vermogensverschaffers. Stel vervolgens dat de onderneming een bepaalde periode met positief resultaat afsluit. Vervolgens komt de vraag aan de orde wie recht heeft op welk deel van het resultaat. De landeigenaar heeft recht op pacht, de vermogensverschaffer wil een vergoeding over het ter beschikking gestelde vermogen, de arbeider heeft recht op loon en de ondernemer tenslotte heeft bedacht op welke wijze er waarde kan worden toegevoegd.

Gelukkig bestaan er in het bovenstaande voorbeeld ook andere samenwerkingsverbanden en beurzen. Door waar te nemen komt men achter het gegeven dat de gangbare interestvoet 4 procent bedraagt, dat het inzetten van een bepaalde hoeveelheid arbeid een bepaalde opbrengst genereert en dat de betaalde pacht voor een vergelijkbaar stuk grond een bepaalde vergoeding oplevert. Op impliciete wijze is het mogelijk de individuele vergoedingen te bepalen. Nu komt de adder uit het gras: daarvoor zijn wel expliciete markten nodig! Binnen een vrije, op arbeidsverdeling gebaseerde economie is kunnen calculeren een noodzakelijke voorwaarde voor succesrijk ondernemen. Zonder externe markten is het onmogelijk om de beschikbare productiefactoren op efficiënte wijze te alloceren. Creëren van economische waarde wordt door het gebrek aan kennis vrijwel onmogelijk.

De stelling van Teeboom is onhoudbaar. Niet de coöperatie als ijkpunt, maar de vrije markt als ijkpunt voor de coöperatie.





JAN VIS is directeur bij Talanton Corporate Finance BV te Puttershoek en als adjunct-professor Business Valuation en Value Based Management verbonden aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit. Deze column geeft de persoonlijke mening van de auteur weer. (janvis@talanton.nl)