

Column “Het grote gevecht”

Tgv Ontvangst eerste exemplaar van “Het grote gevecht”, door Jeroen Smit

Amsterdam, 22 oktober 2019

Jeroen Smit levert opnieuw een prachtige bijdrage aan de economische geschiedenis en actualiteit van Nederland. Geschiedenis en verschillende culturen van Unilever komen ruim aan bod in zijn boek: Engels versus Nederlands, voeding versus verzorging. De voortdurende inspanning van bestuurders om deze reus vitaal te houden of te maken, de recente beweging dat een echte wereldspeler in toenemende mate zijn omzet haalt uit de opkomende markten en daardoor ook lossers komt te staan van zijn originele ontstaanslanden, de beweging richting duurzaamheid die al veel eerder wordt ingezet dan het Polman-tijdperk, het denken over corporate governance dat in Nederland vooral door Tabaksblat - illustere voorganger van Paul Polman-impulsen krijgt, waar juist binnen Unilever het witte, mannelijke corps-denken zo lang stand hield. “Het grote gevecht” is een absolute aanrader.

Na 130 pagina's geschiedenis en cultuur schetst Smit uitgebreid het optreden van Polman. En tenslotte gaat het laatste stuk vooral over de relatie met de Nederlandse politiek en samenleving aan de orde, de afschaffing van de dividendbelasting en het streven om het hoofdkantoor naar Rotterdam te halen. Door het hele boek heen spelen actuele thema's zoals de kloof tussen bedrijfsleven en samenleving en het aandeelhouderskapitalisme versus het multi-stakeholders model. Dat is een aspect van het boek dat ik wil bespreken. En dan is er natuurlijk het *personal interest* aspect. Wat voor types zijn die bestuurders van grote bedrijven en in het bijzonder wie en wat is Paul Polman?

Laat ik met dat laatste beginnen. "Het is een bijzonder kind, en dat is het", zo werd gezegd over Dik Trom en het geldt ook over Paul Polman. Een leider van zijn type zal nooit alleen maar positief worden besproken. Toch heeft Polman heel veel positieve zaken tot stand gebracht. Hij heeft ontegenzeggelijke nieuwe vibe gebracht in Unilever, het stagnerend bedrijf weer laten groeien, een enorme slinger gegeven aan het duurzaamheidsbeleid binnen het totale bedrijfsleven, samen met Nederlandse collega-bedrijven een voortrekkersrol vervuld binnen de Dutch Sustainable Growth Coalition, het denken over de markt en de functies van een (groot) bedrijf opgeschud. Hij is ook niet gezwicht voor een bonusbelofte van 200 miljoen dollar om Unilever te laten overnemen door Kraft Heinz. Allemaal positief. Tegelijkertijd laat Jeroen Smit zien dat Paul Polman op een gegeven ogenblik “los zong” van de mensen om hem heen en moeite had met kritiek. En dan ook nog mijn eigen litteken als één van “de drie musketiers voor de afschaffing van de dividendbelasting”, waaronder de Minister-president: Hij heeft ons “voor de trein gegooid”. Ik blijf bij mijn citaat uit het boek: “Als je samen zo ver bent gegaan, dan kan je je mislukking niet afdoen met een mail. Dan moet je ook bereid zijn om strijdend ten onder te gaan”. Die dividendbelasting-discussie wordt wel als start gezien van de verbredende kloof tussen het (grote) bedrijfsleven en de samenleving/politiek. Daar zit wat in, want niet lang daarvoor toen AKZO-Nobel en Unilever dreigden te worden overgenomen door VS-bedrijven stond Nederland nog massaal op de bres om deze parels niet van het Oranje fluweel te laten grissen.

Het boek laat zien dat de afschaf van de dividendbelasting als politiek voornemen op tafel kwam doordat de eerste lobby-voorkeur van VNO-NCW, invoering van het EU-systeem van bankiersbonus en daardoor het aantrekken van grote banken vanuit Brexit-Londen, geen meerderheid kreeg bij de vier coalitiepartijen. Ook al was dat een maatregel die de belastingbetaler niks had gekost, goed betaalde banen had opgeleverd en de schatkist ten goede was gekomen. En natuurlijk ging VNO-NCW de afschaffing van de dividendbelasting verdedigen, zoals we dat al doen sinds 2006. Onze missie is dat we een voortreffelijk ondernemingsklimaat voor alle soorten van bedrijven, ook de mondiale vlagschepen, als een absolute must beschouwen om een welvarende samenleving te bouwen. Nederland dankt zijn welvaart en zijn open, dynamische samenleving aan verdiensystemen die vele malen groter zijn dan de Nederlandse markt. Zeker in een mondialiserende economie is daaraan inherent het risico dat de toppen uit dat bedrijfsleven los zingen van de Nederlandse samenleving, dat de “haves” steeds verder af komen te staan van de “haves-not”. Dat staat los van de vaak gehoorde tegenstelling tussen Friedmans aandeelhouderskapitalisme en het duurzaamheidsmodel dat Polman aanhangt. Polman geeft dat ook aan: “ze overlappen”. Immers burgers en afnemers zullen duurzaamheid laten doorklinken in hun klantgedrag, en een verliesgevend bedrijf kan zijn maatschappelijke functies nooit vervullen. Het multi-stakeholder model, met een centrale rol voor de kapitaalverschaffer, is inmiddels standaard en zelfs in de VS wordt er nu lippendienst aan bewezen.

Neen, het kloofgevaar moet je anders bestrijden, vanuit zowel de politiek als het bedrijfsleven zelf. De politiek moet eerlijk zijn tegenover de burgers: een zeer welvend land zijn betekent dat je ook bedrijven wilt hebben die meedoen in de wereld. Nogmaals, onze verdiensystemen zijn veel groter dan de Nederlandse markt. Dat kan alleen als je daar ook de condities voor schept. Analogieën met de voetballerij en deelname aan de Champions League te over, inclusief de budgetten en de spelerssalarissen die Nederland niet en andere landen wel willen betalen. Dat je de bevochten welvaart en belastingopbrengsten vervolgens goed inzet voor onderwijs, arbeidsparticipatie en sociale herverdeling dat is core business voor de publieke sector en de burgerij.

Vanuit het bedrijfsleven moeten we zelf meer doen aan de kloof. Tal van versnipperde sociale en duurzaamheidsinitiatieven kunnen we bundelen, kansarmen kunnen we meer kansen bieden, toeleveranciers kunnen we sneller betalen, het belastingsysteem moet fair zijn en belastingen moeten worden betaald. Binnen bedrijven moeten we meer doen om te zorgen dat we goed met elkaar omgaan en dat onze leiders hun beentjes op de grond houden. Een kwestie van net iets flinkere tegenspraak en toezicht organiseren. Dat ziet ook het Nederlandse bedrijfsleven, zo blijkt uit het zo genoemde Brug-project dat VNO-NCW en MKB-Nederland nu opzetten. En in die geest kan ook De Polder ondersteunende afspraken maken die enerzijds aandacht geven aan de welvaart genererende verdiensystemen van ons land en anderzijds aan een faire verdeling van die welvaart. Elk systeem heeft regelmatig een reset nodig, ook de markt en de manier waarop we in Nederland met elkaar omgaan. Dat alles, daartoe inspireert het verhaal over Unilever en Polman.

Hans de Boer, 22 oktober 2019