



Menno L. Hoeksema

De puinhopen herbouwen? Reflecties

Bilthoven, zomer 2018.

© 2018 M.L. Hoeksema, Bilthoven.
Alle rechten voorbehouden. All rights reserved.
Citeren met bronvermelding toegestaan.

4. Waarde en welvaart.

Een verkenning langs de grens van economie en ethiek.

Inhoud:

0. Intro.

1. Inleiding.

- 1.1 Value and price
- 1.2 Waardebegrippen
- 1.3 Waarde creatie en welvaart

2. Waarde

- 2.1 Bedrijfswaarde
- 2.2 Bedrijfswaarde en maatschappelijke waarde
- 2.3 Bedrijfswaarde en marktwaarde

3. Welvaart en welvaartsontwikkeling

- 3.1 Welvaart in enge en ruime zin
- 3.2 Maximale welvaart?
- 3.3 Meerdimensionale welvaart
- 3.4 Welvaartsontwikkeling, welvaartsgroei en welvaartsoptimum

4. Waarde conflicten

- 4.1 Sociale context
- 4.2 Waarde conflicten als ethische dilemma's
- 4.3 Toepassing ethische concepten bij waarde conflicten
- 4.4 Illustraties van enige types waarde conflicten

5. Maatschappelijke context

- 5.1 Diagnose
- 5.2 De rol van geld
- 5.3 Overheid en markt
- 5.4 Risicodragend kapitaal
- 5.5 Structuurbeleid
- 5.6 Basisinkomen
- 5.7 Deltaplan werkgelegenheid
- 5.8 Toekomstbestendig investeringsprogramma

6. Nog iets over marktwerking.

0. Intro.

Waarde en welvaart zijn omgeven met veel en ernstige misverstanden.

Daarom een verkenning van wat waarde betekent en wat welvaart eigenlijk is. En van de aard en oorzaken van waarde conflicten.

Bij waarde en welvaart denken wij gewoonlijk aan markten en prijzen.

En inderdaad, markten en prijzen zijn uit onze economie en samenleving niet weg te denken. Maar deze kunnen slechts een deel van de waarde en van onze welvaart representeren en faciliteren. Bovendien functioneren zij vaak niet goed.

1. Inleiding.

1.1 Value and price.

Onder de titel 'A defence of what is priceless' hield de destijds internationaal vermaarde kunstcriticus Robert Hughes, op zaterdag 28 maart van dat jaar, de Nexus-lezing 2009 in de aula van de Universiteit te Tilburg. Hij stelde dat de kunstmarkt niet naar behoren functioneert. Hij constateerde een diepe kloof tussen 'value and price'; tussen wat je zou kunnen noemen artistieke of culturele waarde van (beeldende) kunstwerken aan de ene kant en daarvoor betaalde marktprijzen aan de andere kant. Prijsontwikkeling in de kunstmarkten is in hoge mate het resultaat van modes, hypes en snobistisch gedrag van hen die behoefte hebben aan financieel 'exposure', betoogde hij.

In een interview in het Financieele Dagblad, een week later gepubliceerd, lichtte hij dit nader toe.

'Het geld heeft de betekenis verdrongen. Het gaat niet meer om waarde, maar om de prijs. En zeg nou eerlijk, een cosmeticagigant die honderdvijfendertig miljoen dollar betaalt voor een schilderij van Gustav Klimt, dat is toch immoreel en absurd, in een wereld waar de meerderheid van de bevolking moet rondkomen met minder dan twee dollar per dag?'

Hier zijn eigenlijk twee afzonderlijke zaken aan de orde. In de eerste plaats de betekenis van het begrip waarde als zodanig. In de tweede plaats het meten en vaststellen daarvan en de rol van de markt daarbij.

Wellicht zouden de klassieke filosofen het zo zeggen: Waarde is de bijdrage aan het goede leven. Dan is de waarde van iets de economische gedaante van het schone, het ware en het goede. Het potentieel tot behoeftebevrediging. Dat wat het betreffende goed vertegenwoordigt aan (mogelijkheden tot) leven, verzadiging, bevrediging, nut, genot, welzijn, kennis, betekenis, geluk, voor de individuele of collectieve eigenaar of eigenaren, voor de gebruiker of gebruikers of voor anderen. Hiertoe behoort ook de culturele waarde van kunstwerken, waarover Robert Hughes sprak. Het problematische van deze algemene definitie is, dat waarde in deze zin ontegenzeggelijk aanwezig kan zijn, maar niet te meten. Je kunt zeggen dat iets, bijvoorbeeld een schilderij van een beroemd kunstenaar, waarde heeft, dat het veel waarde heeft voor velen, dat het wellicht van onschatbare waarde of onvervangbaar of zelfs onmisbaar is, maar niet hoe groot de culturele waarde is. Wij bevinden ons hier dicht bij de grens tussen het economische en het morele en het is moeilijk te zeggen waar deze grens precies loopt.

Voor zover bekend was de 13^e eeuwse theoloog en filosoof Thomas van Aquino de eerste die zich bezighield met de vraag hoe bij ruil de waarde van goederen tot uitdrukking moest komen in de prijsvorming. Zijn antwoord was dat de waarde van een goed bestond in de arbeid van de vakman die het heeft geproduceerd en dat die waarde bij de ruil dus als tegenprestatie moet worden vergoed. De waarde van een goed is dan de *arbeidswaarde*. Het ging Thomas om de zogenaamde rechtvaardige prijs; de geldwaarde als een zo nauwkeurig mogelijke afspiegeling van de echte, de morele waarde van het goed. Van de inspanning die de vakman-producent zich tot eer van God had getroost om het goed te produceren zoals het was geworden. Hierin zat wel een reductie. Want twee even bekwame vaklieden, bijvoorbeeld kunstschilders, kunnen zich beiden evenzeer inspannen en even lang en even hard werken, terwijl de een een heel goed, maar verder gewoon kunstwerk produceert en

de ander een werk dat enige tijd later wereldberoemd wordt. De arbeidswaarde representeert dit verschil niet.

De aan de geleerde gestelde vraag werd in die tijd steeds dringender, als gevolg van stijgende welvaart door landbouwoverschotten, arbeidsverdeling en ruil. Een tijd van stedelijke ontwikkeling en toenemende invloed van de handeldrijvende en ambachtelijke burgerij. De transitie van de zelfvoorzienende feodale agrarische economie naar een stedelijk-burgerlijke ruil- geldeconomie.

In de tijd van Thomas van Aquino bestonden er geen arbeiders, maar alleen lijfeigenen op het platteland en ambachtslieden in de gilden in de steden. Als in die tijd al industrie arbeiders hadden bestaan, had naast het bovenstaande ook de vraag naar de rechtvaardige beloning kunnen worden gesteld. Het antwoord hierop van Thomas zou dan ongetwijfeld zijn geweest: dat de rechtvaardige beloning een zodanige is dat deze voldoende is voor levensonderhoud. Hij zou niet afhankelijk zijn van de marktwaarde van arbeid en niet van de tijd gedurende welke is gewerkt. (zie Mat. 20).

Door de eeuwen heen zijn markten steeds verder tot ontwikkeling gekomen. De waarde bij de ruil, de *marktwaarde* van goederen en diensten is daarmee steeds meer centraal komen te staan in het algemene waardebesef. Een goed of dienst is waard wat er ter markt voor wordt betaald. Maar ook omgekeerd: een goed of dienst heeft waarde als er ter markt vraag naar is en een prijs voor wordt betaald. En indien die prijs hoog genoeg wordt gevonden, zal iemand bereid zijn dit goed of die dienst te leveren. Productie, ruil en verdeling werden de belangrijkste economische verschijnselen en studieobject van de economische wetenschappen.

Onderscheid wordt gemaakt in economische en vrije goederen. *Economische goederen* zijn (relatief) schaars respectievelijk eindig. Zij kunnen object zijn van ruil en prijsvorming ter markt. Maar noodzakelijk is dit niet. Daarom is het beter economische goederen te definiëren als: alles waarvoor waarde, in welke zin dan ook, moet worden opgeofferd om er over te kunnen beschikken. Dit is een ruime definitie, die vrijwel alles tot economisch goed maakt. Dit is evenwel in overeenstemming met het toenemende besef van schaarste in onze wereld. Hoewel door sommigen de arbeidswaardeleer nog steeds wordt aangehangen en verdedigd, beschouwt de hoofdstroom van het economisch denken en de economische praktijk waarde momenteel in hoofdzaak als een door de markt bepaald subjectief begrip. *De waarde van een goed of dienst is de marktwaarde.* Wat ter markt een gek er voor geeft.

Deze waarde-opvatting heeft het voordeel van de meetbaarheid. Tegelijkertijd veroorzaakt zij een ernstige reductie van onze werkelijkheidsperceptie, een ernstige bewustzijnsvernauwing zo iemand wil, zoals door Robert Hughes verwoord waar het beeldende kunst en cultuur betreft. Soortgelijke uitspraken kunnen worden gedaan over een groot aantal aspecten van leven en samenleving. Wij hebben de werkelijkheid gereduceerd tot het meetbare. Of zelfs tot het in financiële termen meetbare. Tot het in geld waardeerbare.

1.2 Waardebegrippen.

De waarde is dus een economische eigenschap van een goed of dienst. Dat kan de *gebruikswaarde* zijn voor de individuele eigenaar of de individuele gebruiker, zoals van een bureaulamp of een fiets. Het kan ook de *beschikbaarheidswaarde* zijn, voor individuele eigenaren of gebruikers, maar ook voor de gemeenschap als geheel. Denk bij dit laatste aan ziekenhuizen, openbaar vervoer en stadsparken.

In plaats van de term 'waarde' wordt ook de term *nut* (utility) gebruikt; *gebruiksnut* respectievelijk *beschikbaarheidsnut*.

En dan is er nog zoiets als de *culturele* en wellicht *algemeen menselijke waarde*, waar Robert Hughes over sprak. Het feit dat iets er is. Cultureel erfgoed, ons gemeenschappelijk intellectueel potentieel, de wereldliteratuur, de muziekbibliotheek, de free software community.

Waarde neemt in veel gevallen zichtbare en tastbare vormen aan; marktprijzen of meer in het algemeen geldbedragen. Maar ook meer abstracte vormen; individueel of gezamenlijk genot, zekerheid en veiligheidsgevoel door besef van beschikbaarheid, aanwezigheid.

Wij kunnen de volgende waarde concepten onderscheiden:

- *Aanwezigheids- Beschikbaarheids-, Toegankelijkheidswaarde.*
Zuiver collectief goed. De waarde bestaat in het feit dat het er is.
Voorbeelden: kunstwerken, monumenten, collecties, intellectueel en cultureel erfgoed, rechtspraak, landsverdediging en ordehandhaving, landschappen, programmeer-codes en sociale relaties.
Soms kan de geldwaarde worden benaderd via 'opportunity cost'; de opbrengst die wij opofferen door in stand houding van bijvoorbeeld een historisch landschap waar de ruimte ook kan worden bestemd voor woningbouw. Of door de kosten gemoeid met instandhouding, onderhoud en expositie, zoals bij beeldende kunstwerken.
- *Bezits-, Eigenaren-, Gebruikswaarde.*
De waarde bestaat in collectieve beschikbaarheid of individueel (potentieel) gebruik.
Collectief goed; non rivaliteit en non exclusiviteit. Hierbij gaat gebruik door de een niet ten koste van gebruik door de ander en kan niemand van gebruik worden uitgesloten.
Voorbeelden: overheidsdiensten, rechtspraak, stadsparken.
Individueel goed: individuele verwerving via markten en prijzen en individueel gebruik. Bij duurzame goederen een toekomstige stroom.
Voorbeelden: voedings- en genotmiddelen, meubilair, huisraad, fietsen, enz.
Ook verwerving als quasi collectief goed; naar de technisch-economische aard wel individueel, maar collectief, meestal van overheidswege, beschikbaar gesteld.
Voorbeelden: basiszorg, basisonderwijs.
- *Ruil-, Markt-, Geldwaarde.*
Collectief goed of individueel goed. Te betalen prijs bij aankoop of directe opbrengstwaarde bij verkoop. Dit kan op vrijwel alles van toepassing zijn.
Bij collectieve goederen kan het gaan om privatisering, zoals van het loodswezen en van openbaar vervoer.
Bij individuele goederen bijvoorbeeld om de opbrengst bij verkoop van een woning, of van de verkoop van de productiemiddelen en inventaris van een bedrijf.

1.3 Waarde creatie en welvaart.

Waarde is geen statische gegevenheid in die zin, dat er in de wereld of de kosmos een bepaalde begrensde hoeveelheid van zou bestaan. Waarde wordt gecreëerd. Door economische activiteiten. De term creëren moeten wij letterlijk opvatten; voor het genereren van waarde is scheppend vermogen nodig. In mindere mate, waar het

eenvoudige activiteiten of eenvoudige arbeid betreft. In hogere mate, waar het bijvoorbeeld ontwerpactiviteiten of kunst en cultuur betreft.

Voor creatie van waarde is het nodig waarde op te offeren. In de vorm van grondstoffen en materialen, energie, menselijke fysieke of intellectuele arbeid, creativiteit, enz. Onder waarde opofferen moet niet per se verloren gaan worden verstaan. De betekenis is algemener: uit (soms vele) alternatieve mogelijkheden voor een specifiek doel aanwenden. Zo kunnen wij ook van het opofferen van creatieve en intellectuele arbeid spreken, omdat wij dezelfde inspanning op hetzelfde tijdstip of gedurende dezelfde periode voor verschillende doelen kunnen inzetten. Waarde inzetten is dan ook wellicht een betere term dan waarde opofferen, maar de laatstgenoemde is al gedurende langere tijd algemeen in gebruik.

De *welvaart* is de totale voor een bepaalde persoon of binnen een bepaalde collectiviteit op een gegeven tijdstip beschikbare (contante) waarde.

Waarde is ten dele bepaalbaar in geld, door markten en prijzen. Voor een ander deel is zij meetbaar en beoordeelbaar in hoeveelheden of grootheden van goederen, diensten of voorzieningen. En ten dele onttrekt zij zich ook hieraan en is zij slechts te beoordelen door haar als aanwezig vast te stellen. Dit laatste bijvoorbeeld bij unieke historische landschappen en beroemde kunstwerken. In zoverre dit vaststellen subjectief is, zijn waarde en welvaart subjectieve begrippen.

Het zelfde kunnen wij zeggen over waarde creatie. Deze geschiedt ten dele in de in geld waardeerbare vorm; dan spreken wij van inkomen, koopkracht en voor de opgeofferde waarde van kosten. Voor het overige geschiedt waarde creatie en waarde opoffering in niet in geld waardeerbare vorm.

De welvaart van een collectiviteit, bijvoorbeeld van ons land, bestaat dus uit waarde in deze verschillende vormen. In het dagelijks spraakgebruik en merendeels in de media en de politiek zijn wij echter gewend onze welvaart als uitsluitend in geld meetbaar op te vatten. Dit geldt evenzeer voor discussies en beslissingen waarin afwegingen van opbrengsten en kosten aan de orde zijn.

Van de immateriële, collectieve en duurzame (in de toekomst liggende) aspecten van gecreëerde en opgeofferde waarde zijn wij ons over het algemeen veel minder bewust dan van de materiële, individuele en onmiddellijke.

Zo is het de gewoonte onze welvaartsontwikkeling af te meten aan de economische groei. Dat is de groei van het nationaal inkomen of van het Bruto Binnenlands Product (BBP). Berekend en in doorlopende vergelijkbare reeksen gepubliceerd door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Zonder ook maar iets te willen afdoen aan belang en noodzaak van dit werk, moet het duidelijk zijn dat hiermee slechts een beperkte blik op het geheel van onze welvaartsontwikkeling kan bestaan.

Focus op de geldelijke kant van onze welvaart is een ernstige bewustzijnsvernauwing.

Anders dan de door de media aangejaagde discussies over koopkrachtplaatjes suggereren, is wat tot stand komt via marktwerking en prijsvorming slechts een deel van de totale waarde en dus van onze welvaart.

Alles waarvoor waarde in welke zin dan ook moet worden ingezet (opgeofferd) om er over te kunnen beschikken, is een *economisch goed*, of deze waarde inzet of opoffering nu door ruil ter markt plaatsvindt of op andere wijze. Bovendien zijn sommige goederen die traditioneel als vrije goederen golden, minder vrij dan vroeger werd gedacht. Betrouwbaar drinkwater is bijvoorbeeld voor velen in onze wereld

helaas bepaald niet vanzelfsprekend, evenmin als schone lucht om te ademen. Ook goederen als deze zijn onderwerp van economische analyse en afweging.

Wij creëren veel waarde en offeren veel waarde op zonder ons daarvan voldoende rekenschap te geven. Daarom is onze welvaart en de groei of krimp daarvan anders dan onze koopkrachtplaatjes en de som van de in geld waardeerbare 'assets' indiceren. Wellicht zijn wij veel minder welvarend dan wij op grond van de cijfers menen. Wellicht groeit onze totale welvaart minder hard dan wij op grond van de cijfers denken, of krimpt zij zelfs. Zij kan afnemen in de sferen van collectiviteit en duurzaamheid, terwijl wij in de materiële sfeer op korte termijn koopkrachtgroei ondervinden. Ook het tegengestelde is mogelijk; koopkrachtdaling in de materiële sfeer op korte termijn, met tegelijkertijd welvaartswinst in de sferen van collectiviteit en duurzaamheid.

Onvoldoende besef, zowel individueel als collectief, van gecreëerde en opgeofferde waarde in niet in geld waardeerbare en in niet meetbare vorm, veroorzaakt *waarde conflicten*.

Reeds gedurende langere tijd worden binnen de economische wetenschap pogingen ondernomen om door middel van welvaartstheoretische concepten en analyses tot ruimere waarde- en welvaartsinterpretaties te komen. Met name ook voor wat betreft collectieve en quasi collectieve goederen. Maar in de praktijk blijft het lastig zogenaamde *externe effecten*, dat zijn andere dan met marktprijzen samenhangende waarderings, onderdeel van utilitaristische afwegingen en beslissingen te laten zijn. Zo zijn bijvoorbeeld de kosten van de bouw van een ecoduct over een autoweg te budgetteren en bij realisatie te meten. Maar de hiermee gecreëerde waarde komt niet tot uitdrukking in geldelijke opbrengsten of gerealiseerde winst. Zij is afhankelijk van maatschappelijke en politieke voorkeursoordelen, waarover dikwijls moeilijk overeenstemming valt te bereiken. Iets soortgelijks is te zeggen over fundamenteel wetenschappelijk onderzoek, waarvan de baten, voor zover ooit meetbaar of in geld waardeerbaar, in de (wellicht verre) toekomst vallen. Minstens zo moeilijk, of wellicht nog moeilijker wordt het, wanneer marktwerking technisch gesproken wel mogelijk is en bepaalde partijen daarbij belang kunnen hebben, maar de effecten onderhevig zijn aan maatschappelijke discussie en politieke besluitvorming. Dit doet zich voor bij de discussies over marktwerking in de zorg en de vraag wat het door het budgetmechanisme ondersteunde basispakket moet inhouden. Veronderstelde winst in de sfeer van efficiency en effectiviteit staat hier tegenover maatschappelijke toegankelijkheidsvragen. Naast de ethisch/politieke kant is hier ook een economische afweging aan de orde. Collectieve algemeen toegankelijke basiszorg maakt ontegenzeggelijk deel uit van onze maatschappelijke welvaart. De economisch-politieke vraag is wat wij daarvoor bereid zijn via premie- en belastingheffing, eigen bijdragen en wellicht verminderde efficiency en daardoor hogere kosten, op te offeren aan beschikkingsmacht over individuele goederen (koopkracht). Soortgelijke opmerkingen kunnen wij maken over andere delen van de verzorgingsstaat en over de verzorgingsstaat als geheel.

Het niet of moeilijk in geld waardeerbaar zijn van de gecreëerde waarde, de baten, leidt er in de praktijk toe dat discussies over onderwerpen als de hier voorbeeldsgewijs aangeduide, uitsluitend over de kosten gaan. Dus: de kosten van ecologische voorzieningen en infrastructuur, de kosten van wetenschappelijk onderzoek en onderzoekinstellingen, de kosten van de zorg, de kosten van de

verzorgingsstaat. Met daaraan steeds de toevoeging: en de betaalbaarheid daarvan.
Een consumptieve blik. Geen zicht op waarde creatie.

2. Waarde.

2.1 Bedrijfswaarde.

Doel van de onderneming

Laten wij onze verkenning beginnen bij de *waarde van een onderneming*. Die moet iets te maken hebben met het doel.

Gevraagd naar het doel van de onderneming, bijvoorbeeld als begin van een managementtraining, was er bijna altijd wel iemand die het spit wilde afbijten met de statement: een onderneming streeft naar maximale winst.

Op de wedervraag hoe je dan wist of de winst wel of niet maximaal was, bleef het gewoonlijk stil. Vervolgens kwam het gezelschap tot de conclusie dat het geen zin had naar iets te streven waarvan niet kan worden vastgesteld of het wordt bereikt. En dus werd de stelling bijgesteld als volgt: *een onderneming streeft naar voldoende winst*.

Maar wat is voldoende?

Voldoende voor handhaving van de continuïteit.

En wanneer kan je zeggen dat dit het geval is?

Wanneer de vermogensverschaffers tevreden zijn over de resultaten en daardoor bereid de onderneming te (blijven) financieren.

En wanneer kunnen zij geacht worden tevreden te zijn?

Dat hangt er van af wie die vermogensverschaffers zijn. Dat kan bijvoorbeeld bij een aan de effectenbeurs genoteerde openbare vennootschap heel anders liggen dan bij een familiebedrijf. Maar het is wel mogelijk er iets over te zeggen. En ook om meetbare doelstellingen te formuleren.

Winst blijkt uit de boekhouding. Boekhoudkundige winst (accounting profit) is een algemeen bekend begrip. Het is afkomstig uit de wereld van financial accounting (externe verslaggeving). Het heeft eerst en vooral te maken met het geven van verantwoording aan externe constituenten (kapitaalmarkt, crediteuren, fiscus, toezichthouders) volgens de geldende nationale en internationale wettelijke bepalingen en overige voorschriften. Fiscale aspecten nemen hierbij een belangrijke plaats in. Daarnaast wordt de boekhoudkundige winst per definitie vastgesteld over en dus na afloop van de verslagperiode, gewoonlijk een boekjaar. Hiermee is de boekhoudkundige winst een indicator in de achteruitkijkspiegel.

Wij lopen geen al te groot risico met het gebruik van op boekhoudkundige winst gebaseerde informatie voor de bedrijfsvoering, zolang de onderneming zich op een redelijk stabiel ontwikkelingstraject en in een redelijk stabiele marktomgeving bevindt. Tot zo'n 40 jaar geleden gingen wij hier over het algemeen van uit. Ook toen werd daar trouwens wel kritiek op geleverd, zoals bijvoorbeeld al in de jaren '50 van de vorige eeuw door Bernard Lievegoed.

Te midden van het vele dat wordt gezegd over de huidige tijdsomstandigheden, zijn schaalvergroting, globalisering, toenemende complexiteit en snelle technologische ontwikkelingen prominente thema's. In onze tijd bevinden veel ondernemingen zich niet in stabiele ontwikkelingstrajecten en marktomgevingen, maar opereren onder condities van (toenemende) onzekerheid.

Nog steeds zijn boekhoudkundige resultaten onverminderd belangrijk als onderdeel van de financial accounting (verantwoordingsinformatie). Maar gebruik van deze informatie voor de bedrijfsbesturing, veroorzaakt ernstige problemen.

Gedurende de laatste decennia is *waarde creatie* steeds meer naar voren gekomen als werkelijk doel van de onderneming. En daarmee als passende maatstaf voor prestaties en beloning.

Voor een onderneming kan het abstracte begrip waarde vele concrete betekenissen hebben. Aandeelhouder-/eigenaren-/bedrijfswaarde, maatschappelijke waarde, marktwaarde, balanswaarde, om maar enige voor de hand liggende interpretaties te noemen.

Wat is bedrijfswaarde?

De *bedrijfswaarde* van een onderneming is niet het zelfde als de som van de waarde van de afzonderlijke bedrijfsmiddelen.

De bedrijfswaarde van een onderneming is de welvaart die deze onderneming als zodanig, als uit de afzonderlijke productiefactoren samengesteld geheel, als bedrijf voor haar eigenaren vertegenwoordigt. Deze welvaart bestaat in het vermogen van de onderneming om gedurende de voorzienbare toekomst een stroom inkomen te genereren. Dit verdienvermogen, ook wel aangeduid als inkomenscapaciteit, 'earning capacity', komt voort uit synergie. Uit het gegeven dat het geheel meer is dan de som van de delen. Dat de door het scheppend vermogen, de verbeeldingskracht en het geloof van de ondernemer(s) in de onderneming samengebrachte productiefactoren zoals kapitaalgoederen, bedrijfsmiddelen en medewerkers met hun competenties, tezamen en in hun onderlinge verbondenheid, onder leiding van de ondernemer(s) of het hen vertegenwoordigende management, een hogere waarde vertegenwoordigen dan die van de som van deze productiefactoren afzonderlijk. Ofwel: dat de contante waarde van de gedurende de planning horizon verwachte stroom netto inkomsten, dat is de netto cash flow, op het referentietijdstip hoger is dan de gezamenlijke directe opbrengstwaarde van de productiemiddelen op dit zelfde tijdstip, dat is de opbrengst bij onmiddellijke verkoop. Ondernemerschap is dit te kunnen zien en er in te geloven.

De earning capacity, de verdien capaciteit kan geacht worden gedurende de voorzienbare toekomst voor haar eigenaren de waarde van een onderneming te zijn, onder veronderstelling dat de eigenaren de onderneming zullen uitoefenen, of deze in ieder geval uitgeoefend zal worden. Net zoals de stroom woongenotprestaties gedurende de voorzienbare toekomst voor haar eigenaren de gebruikswaarde van een woning vormt, onder veronderstelling dat de eigenaren de woning zullen bewonen, of deze in ieder geval bewoond zal worden.

Wij kunnen hier spreken van de theoretische waarde. Bij ondernemingen, zeker als deze aan de effectenbeurs zijn genoteerd, wordt hiervoor vaak de term aandeelhouderwaarde gebruikt, wat veel misverstanden veroorzaakt. Daarom geven wij hier de voorkeur aan de term *bedrijfswaarde*. Door haar neutraliteit is deze term toepasbaar op alle typen ondernemingen, ongeacht hun rechtsvorm. En eveneens op bedrijven die geen ondernemingen zijn, zoals stichtingen, overheidsorganisaties, non profits en not for profits.

Waarde creatie.

Een bedrijf is een samenstel van handelingen en middelen met het doel waarde te creëren. Een bedrijf creëert waarde door te voorzien in behoeften van doelgroepen, door middel van producten (goederen en diensten). Dit is de output, die een bedrijf levert aan de doelgroepen. Tegenover deze waarde-uitstroom naar de doelgroepen

staat de waarde-instroom, de geldstroom in omgekeerde richting; de doelgroepen, of anderen in hun plaats, betalen voor door het bedrijf geleverde en door de doelgroepen ontvangen goederen en diensten.

Als waardedimensies onderscheiden wij dus: behoeften, doelgroepen en producten/diensten. Een bepaald bedrijf creëert meer waarde naar mate:

- het inzicht in de *behoefte* completer is en het bedrijf daar tijdiger en beter in voorziet
- het bedrijf de *doelgroepen* beter kent en deze beter van elkaar weet te onderscheiden
- het bedrijf er beter in slaagt het juiste *goed* of de juiste *dienst* op het juiste moment op de juiste plaats te leveren
- de *match* tussen deze drie waardedimensies beter is.

Het geconcretiseerde bedrijfsdoel is dus drie dimensionaal en kan worden gedefinieerd als: het voorzien in bepaalde behoeften, van bepaalde doelgroepen, door middel van bepaalde producten en/of diensten.

Het geconcretiseerde bedrijfsdoel is contingent. Dat wil zeggen dat het geldig is voor een bepaald bedrijf voor een bepaalde periode, dat is de periode van de gevoerde strategie, ook wel de planning horizon genoemd.

Voor een goed inzicht in wat het geconcretiseerde bedrijfsdoel werkelijk is, is de behoeften-dimensie essentieel. Hieraan is te zien hoe het bedrijf waarde creëert; wat het werkelijk aan wie verkoopt en vaak ook hoe het dat wenst te doen.

Bedrijfswaarde en economic income.

Hoe kan de bedrijfswaarde, de earning capacity worden bepaald?

Voorop moet worden gesteld dat wij hier met een toekomstgerichte maatstaf te maken hebben. Niemand kan de toekomst met zekerheid voorspellen. Over de toekomst kunnen wij slechts verwachtingen hebben. Maar wij kunnen wel zeggen dat, naar mate die verwachtingen berusten op betere kennis van zaken, op beter onderzoek en op meer ervaring met de betreffende zaken, de kans dat zij werkelijkheid worden toeneemt.

Naar mate een onderneming dus over betere marktkennis en meer ervaring met markten en producten beschikt en een voor haar planning horizon beter doordachte en uitgewerkte strategie heeft ontwikkeld, mag worden aangenomen dat de kans dat zij haar gestelde doelen zal realiseren groter is.

De theoretische waarde - bedrijfswaarde - is een bedrag in geld, vastgesteld (gemeten) op een bepaald tijdstip, bijvoorbeeld 1 januari 2018.

Wij kunnen dit bedrag in geld volgens dezelfde methode vaststellen op een volgend tijdstip, bijvoorbeeld 1 januari 2019.

Het verschil tussen deze twee bedragen is dan de waarde die gedurende het jaar 2018 door de onderneming netto is gecreëerd (bij een positief verschil) of vernietigd (bij een negatief verschil). Deze waarde creatie heet in de Engelstalige literatuur *economic income*, te onderscheiden van *accounting income*, dat is de boekhoudkundige winst.

De bedrijfswaarde wordt dus zo nauwkeurig mogelijk geschat, door gegronde verwachtingen ten aanzien van toekomstige inkomsten en uitgaven. Niet alleen de hoogte van de toekomstige inkomsten- en uitgavenstromen, maar ook de toekomstige tijdstippen waarop of perioden waarin zij er naar verwachting zullen zijn en hun verwachte duur in de tijd.

Zo is er *waarde toename* door: verwachte toename van inkomsten, verwacht eerder in de tijd vallende inkomsten, verwachte afname van uitgaven, verwacht later in de tijd vallende uitgaven, verwachte langere duur inkomstenstromen, verwachte kortere duur uitgavenstromen, hogere realisatiekans van de strategie.

En zo is er *waarde afname* door: verwachte afname van inkomsten, verwacht later in de tijd vallende inkomsten, verwachte toename van uitgaven, verwacht eerder in de tijd vallende uitgaven, verwachte kortere duur inkomstenstromen, verwachte langere duur uitgavenstromen, lagere realisatiekans van de strategie.

Dit alles in de voorzienbare toekomst, de planning horizon.

In de praktijk ligt deze tussen drie en vijf jaar. Zij heeft de neiging korter te worden, onder invloed van onzekerheid.

Omgaan met de toekomst.

Intussen is het de vraag hoe wij met de toekomst omgaan:

a. De toekomst kan ons overkomen.

Dan leven wij vanuit de veronderstelling dat wij geen - of geen merkbare - invloed hebben op de dingen zoals die met ons en in onze omgeving gebeuren. Wij moeten het dus maar laten komen zoals het komt en er zo goed mogelijk op inspelen. De plannen die wij hebben gemaakt zijn op zijn best verwachtingen. Van hoe de toestand op een bepaald toekomstig tijdstip zal kunnen zijn, als alles gaat zoals tot nu toe, of als alles gaat zoals wij dat op de een of andere manier hopen of verwachten.

Wij doen ons best, meer kunnen wij niet.

b. Wij kunnen de toekomst nastreven.

Dan leven wij vanuit de veronderstelling dat wij wel enige, wellicht soms grote, invloed hebben op de dingen zoals die met ons en in onze omgeving gebeuren, maar dat er ook heel veel is waarop wij geen invloed hebben.

Onze plannen hebben nu het karakter van prognoses onder bepaalde, expliciet gemaakte veronderstellingen. Vanuit deze veronderstellingen werken wij en wij bewaken ze scherp om, zodra zich een ontwikkeling voordoet die er invloed op heeft of kan hebben, ons direct rekenschap te geven van de mogelijke consequenties voor onze activiteiten en eventueel ook voor onze plannen.

c. Tenslotte kunnen wij verantwoordelijk zijn voor het bereiken van bepaalde toekomstige resultaten.

Dan leven wij vanuit de veronderstelling dat wij voldoende invloed hebben op de dingen zoals die met ons en in onze omgeving gebeuren, om de verantwoordelijkheid te kunnen aanvaarden voor het bereiken van deze resultaten.

We kunnen ook zeggen: Wij zijn in staat om die dingen te onderscheiden waarop wij invloed moeten hebben om de afgesproken resultaten te kunnen bereiken en wij denken op die dingen ook wel voldoende invloed te kunnen uitoefenen.

En zelfs indien dit niet zo is, dan kunnen wij bereid zijn risico te aanvaarden (risk preference).

Er is een verband tussen de wijze waarop wij met de toekomst omgaan en de kans dat de voorziene toekomst werkelijkheid wordt. In het geval dat wij de toekomst nastreven is die kans groter dan wanneer de toekomst ons overkomt. In het geval dat wij er verantwoordelijk voor zijn is die kans het grootst, hoewel ook dan zeker niet 100 %.

In dit laatste geval zal de realisatiekans van onze strategie en van onze doelstellingen het grootst zijn en daarmee de waarde van de onderneming. Deze waarde is dus mede afhankelijk van commitment en competentie.

2.2 Bedrijfswaarde en maatschappelijke waarde.

Maatschappelijke waarde.

Tegelijkertijd met *bedrijfswaarde* creëert het bedrijf *maatschappelijke waarde*. Het brengt producten/diensten op de markt, waarmee het in behoeften van doelgroepen voorziet. Het creëert werkgelegenheid. Het betaalt belasting. Het kan allerlei functies vervullen in de omgeving van zijn vestiging of vestigingen.

Als de bedrijfswaarde de contante waarde van de verwachte inkomensstroom voor de eigenaren is, dan is de maatschappelijke waarde die van de overige verwachte inkomensstromen voor zover in geld te waarderen plus het totaal van de overige welvaartseffecten.

Er is directe en indirecte maatschappelijke waarde.

Directe maatschappelijke waarde is allereerst het surplus van de door het bedrijf voor de eigenaren gegenereerde welvaartseffecten boven de bedrijfswaarde. Dit is alles wat het bedrijf voor degenen die haar uitoefenen en de overige betrokkenen meer is dan een financiële inkomstenbron. Het zogenaamde psychologisch inkomen van bestaan en functioneren van het bedrijf voor de direct betrokkenen. In familiebedrijven is dit psychologisch inkomen dikwijls significant. Een idee is er van te vormen aan de hand van het verschil tussen het (soms lage) rendement van het bedrijf en het rendement dat het in het bedrijf geïnvesteerde familievermogen bij alternatieve investeringen of beleggingen zou kunnen opbrengen.

Verder bestaat de directe maatschappelijke waarde uit het inkomen, beter: de welvaartseffecten, die het bedrijf creëert voor de andere constituenten dan de eigenaren, zoals bijvoorbeeld de afnemers (bij wie wij wellicht beter kunnen spreken van klantwaarde), de leveranciers, de werknemers, de verschaffers van vreemd vermogen.

Onder *indirecte maatschappelijke waarde* verstaan wij de welvaartseffecten die het bedrijf genereert voor anderen, al dan niet bewust, al dan niet in geld waardeerbaar of meetbaar.

De fiscus neemt een eigen plaats in. Indien wij deze beschouwen als constituent, behoort hij tot de eerstgenoemde categorie. Indien niet, dan tot de tweede.

De relatie tussen maatschappelijke waarde en bedrijfswaarde moet bij ondernemingen niet uit het oog worden verloren. Deze relatie kent verschillende aspecten, waarop wij nu nader ingaan.

Het primaat.

Wat gaat voorop: creatie van maatschappelijke waarde of van bedrijfswaarde?

Bedrijven kunnen worden onderscheiden in ondernemingen en niet ondernemingen. Ondernemingen opereren in de marktsector of private sector van economie en maatschappij. Niet ondernemingen kunnen ook in de private sector opereren, maar in ons land behoren de meeste tot de collectieve sector. Zij zijn overheidsorganisaties, non profits en not for profits.

Ondernemen is zaken doen voor eigen rekening en risico. Daarom ligt bij ondernemingen wat betreft waarde creatie het primaat bij de bedrijfswaarde. Deze

gaat voorop. Het doel van een onderneming is dus in de eerste plaats het creëren van bedrijfswaarde voor haar eigenaren. Hiermee is haar bestaan en continuïteit verzekerd. Hiermee zijn ook de voorwaarden geschapen voor het vervullen van haar maatschappelijke functies. En daarmee voor het door haar creëren van maatschappelijke waarde. De onderneming moet het een doen (bedrijfswaarde creëren) om het ander niet te hoeven laten (maatschappelijke waarde creëren). Bij een onderneming gaat de earning capacity dus voorop, als voorwaarde voor maatschappelijke waarde.

Bij nadere beschouwing is deze krachtige uitspraak over het primaat echter meer principieel dan praktisch. Want weliswaar is creëren van bedrijfswaarde voor een onderneming noodzaak, maar creëren van maatschappelijke waarde is dat evenzeer, in zoverre het gaat om directe maatschappelijke waarde, betalen van belasting en voldoen aan wetten en regels. Er is een wisselwerking tussen het creëren van bedrijfswaarde en het creëren van directe maatschappelijke waarde. De onderneming die geen of onvoldoende bedrijfswaarde creëert, kan bijvoorbeeld haar werknemers niet in dienst houden. Maar evenzeer kan de onderneming zonder haar werknemers geen bedrijfswaarde creëren. Het zelfde geldt voor haar afnemers/klanten. Het primaat van bedrijfswaarde boven maatschappelijke waarde moet dus zelfs bij ondernemingen worden gerelativeerd. Op dit gegeven berust de basis van het Europees continentale model van corporate governance; het zogenaamde Rijnlandse Model. Het zogenaamde Angelsaksische Model van corporate governance berust juist wel ten volle op dit primaat; zonder bedrijfswaarde geen maatschappelijke waarde.

Het door ondernemingen creëren van indirecte maatschappelijke waarde bevindt zich veel meer in de sfeer van maatschappelijk en moreel verantwoordelijkheidsbesef en persoonlijke betrokkenheid van eigenaren, leiding en medewerkers. Een hoog vrijwilligheidsgehalte dus en daarmee sterk wisselend qua inzet en intensiteit. Hierin is in onze maatschappij een belangrijke aanleiding gelegen om het vervullen van een groot aantal maatschappelijke functies niet aan ondernemingen over te laten, maar te laten uitvoeren door niet ondernemingen. Door bedrijven die niet eerst voor (al dan niet marktconforme) inkomenscapaciteit voor hun eigenaren hoeven te zorgen, als voorwaarde voor het creëren van maatschappelijke waarde. Die daarentegen in het leven zijn geroepen met maatschappelijke doelen, voor het creëren van maatschappelijke waarde als primaat en functioneren door middel van het budgetmechanisme, dat is door politieke besluitvorming en bekostiging van overheidswege, dus in beginsel door belastingheffing. Worden ondernemingen wel aangeduid als zogenaamde *for profits*, dan hebben wij het hier over zogenaamde *not for profits*, of *non profits*.

Voor een *not for profit* geldt dat de contante waarde van de prognose van de netto kasstroom voor de periode van haar strategisch plan gelijk moet zijn aan nul. Zij behoeft geen inkomen te genereren, want zij heeft geen eigenaren, dus geen winstgerechtigde vermogensverschaffers. Maar zij moet wel voldoende inkomsten/opbrengsten hebben om haar uitgaven/kosten te dekken. In zoverre moet ook zij bedrijfswaarde creëren, als economische conditie voor haar continuïteit. En daarmee voor haar vermogen tot het creëren van maatschappelijke waarde, waarin haar bestaansrecht is gelegen. Zij doet dit door het vervullen van de maatschappelijke functies respectievelijk de overheidstaken die haar zijn opgedragen

of die aan haar zijn overgelaten. Dit betekent dat zij door middel van haar producten/diensten voorziet in behoeften van haar doelgroepen. Ook hier is sprake van een wisselwerking, want naar mate de not for profit er beter in slaagt de maatschappelijke waarde te creëren die van haar wordt verwacht, zal er ook grotere bereidheid in politiek, op bestuurlijk uitvoerend niveau en in de maatschappij bestaan haar de benodigde financiële middelen ter beschikking te stellen.

In ons land gebeurt dit in hoge mate van overheidswege, via het budgetmechanisme. Dit is een maatschappelijk politieke keus, geen principiële noodzaak. In bijvoorbeeld de Verenigde Staten bestaat een omvangrijke private not for profit en non profit sector.

Maatschappelijke waarde en het proces van waarde creatie.

Er valt meer te zeggen over de relatie tussen bedrijfswaarde (earning capacity) en maatschappelijke waarde. Daarvoor moeten wij kijken naar het proces van waarde creatie binnen het bedrijf. Daar kan de maatschappelijke waarde ook in beeld komen. De mate waarin dit het geval is, hangt af van de mate waarin maatschappelijke belangen doorwerken in voorkeuren van marktpartijen, van regulering en beleidsmaatregelen van overheidswege en van economisch-technologische realisatiemogelijkheden. De eigenschappen van een product of productvariant kunnen bijvoorbeeld ook betrekking hebben op maatschappelijke belangen zoals energieverbruik, milieuvriendelijkheid, veiligheid, duurzaamheid/repareerbaarheid, recirculeerbaarheid, enz.

Ieder product heeft een levenscyclus. Afhankelijk van soorten producten en markten varieert de lengte van deze cyclus van enige maanden (bijvoorbeeld modegevoelige artikelen, hypes) tot tientallen jaren (bijvoorbeeld sommige types personenauto's, zoals destijds de Volkswagen Kever). Gedurende de *levenscyclus* doorloopt het product de verschillende fasen van: marktontwikkeling, productontwikkeling, technisch productontwerp, ontwerp voortbrengingsmethode/fabricagemethode, productie/fabricage, op de markt brengen, distribueren en leveren, nazorg en onderhoud, buiten gebruik stelling, afbraak/afvalverwerking/recycling. Voor de vele verschillende soorten producten en diensten kunnen wij dit nader specificeren en detailleren.

In iedere fase moeten bijdragen worden geleverd aan het proces van waarde creatie. Door het nauwkeurig bepalen en plannen van iedere fase ontstaat een nauwkeurig en gedetailleerd inzicht in de stromen inkomsten en uitgaven en de tijden waarop deze zich voordoen. Zo kunnen wij ook effectief werk maken van kostenbeheersing. Besparen op bijvoorbeeld fabricagekosten doe je veel effectiever in de verschillende ontwerpfasen, dan wanneer je eenmaal in de productiefase bent gekomen. Dit maakt het ook mogelijk in de verschillende fasen aandacht te besteden aan aspecten van maatschappelijk belang. Aan het creëren van maatschappelijke waarde. Het is zaak dat de motieven hiertoe aanwezig zijn. Deze kunnen liggen in de sfeer van extrinsieke motivatie, bijvoorbeeld financiële prikkels, gegenereerd vanuit de marktomgevingen waarin het bedrijf opereert of vanuit overheidsbeleid en – maatregelen, in de sfeer van subsidies, specifieke heffingen of belastingen. Het is echter effectiever als zij in de sfeer van intrinsieke motivatie liggen; bijvoorbeeld interesse, betrokkenheid, verantwoordelijkheidsbesef.

Bedrijfswaarde hoeft bij nader inzien dus niet steeds voorwaardelijk te zijn voor maatschappelijke waarde. Het omgekeerde is evenzeer denkbaar; dat een onderneming pas in staat is tot het genereren van bedrijfswaarde indien zij voldoet aan haar doelstellingen ten aanzien van maatschappelijke waarde. Denk als

voorbeeld aan de gaswinning in Groningen en het politieke besluit om deze te gaan beëindigen. Dit is afhankelijk van de krachtenvelden in markten en maatschappij en van de onderlinge wisselwerkingen.

Bedrijfswaarde en maatschappelijke waarde kunnen bondgenoten zijn. Voorwaarde hiervoor is dat wij er met behulp van verschillende beleidsinstrumenten in slagen maatschappelijke aspecten en belangen te internaliseren in de processen van waarde creatie binnen bedrijven. Naar mate binnen een bedrijf de processen van waarde creatie beter zijn ontwikkeld, bijvoorbeeld door toepassing van methodes van 'life cycle costing,' is dit beter mogelijk.

Naar mate een bedrijf de strategie en technieken van (bedrijfs)waarde creatie beter heeft ontwikkeld, zal het dus ook beter in staat zijn tot het creëren van maatschappelijke waarde.

Zo is er voor wat betreft de relatie tussen bedrijfswaarde en maatschappelijke waarde tijdens de levensloop van een bedrijf een ontwikkeling denkbaar.

Aanvankelijk, bij de start, zal het bedrijf zich concentreren op creatie van bedrijfswaarde, tijdens de pioniersfase die ook de overlevingsfase is. In de volgende fasen van de ontwikkeling ontstaat steeds meer de mogelijkheid van maatschappelijke waarde creatie, zoals boven aangegeven. Zo is het denkbaar dat het bedrijf tenslotte primair burger van de samenleving is en daarmee de voorwaarden schept voor de eigen continuïteit.

2.3 Bedrijfswaarde en marktwaarde.

Marktwaarde.

Tegenover de eigenarenwaarde of gebruikswaarde van een goed of dienst, dat wat het voor zijn eigenaren of gebruikers aan al dan niet in geldbedragen uit te drukken behoeftebevrediging (nut) vertegenwoordigt, staat de marktwaarde. Dat is de prijs die op een bepaald tijdstip ter markt bij aankoop voor dat goed of die dienst moet worden betaald resp. die er bij verkoop als opbrengst voor kan worden verkregen.

Dit geldt ook voor de waarde van bedrijven. Ook hier staat tegenover de *bedrijfswaarde* de *marktwaarde*, zoals bij verkoop van een BV of familiebedrijf. Indien bedrijven voor hun vermogensvoorziening een beroep doen op de openbare kapitaalmarkt, indien zij aan de effectenbeurs genoteerde openbare vennootschappen zijn, is deze openbare kapitaalmarkt de plaats waar aankoop en verkoop, overdracht van eigendom van deze bedrijven plaatsvindt. Dan wordt daar dus de marktwaarde bepaald, door de koersen en de koersontwikkeling van hun aandelen.

Marktwaarde en waarde creatie.

In deze tijd zijn velen van oordeel dat managers moeten worden beloond voor het creëren van waarde. Moet dit dan niet gelden voor de marktwaarde van de onderneming? Moeten managers dan niet worden beloond voor de koersontwikkeling van het eigen aandeel?

Gedurende de laatste decennia is dit inderdaad populair geworden. De (mede)verantwoordelijkheid van managers (en ook wel medewerkers) voor de koersontwikkeling van het eigen aandeel is dikwijls tot uitdrukking gebracht in het toekennen van prestatie afhankelijke beloningen in de vorm van aandelen of aandelenopties in het eigen bedrijf. Dit zou betrokkenheid en een attitude van ondernemerschap stimuleren.

De aanleiding voor het belonen van managers voor de koersontwikkeling van het eigen aandeel ligt in de aanname dat er een positief verband bestaat tussen deze koersontwikkeling en de ontwikkeling van de bedrijfswaarde.

In een ideaaltypische situatie functioneert de *openbare kapitaalmarkt* als een zogenaamde *perfecte markt*. Dit betekent dat er sprake is van een homogeen goed, dat de markt voor alle marktpartijen volkomen doorzichtig is, dat er een groot aantal aanbieders en een groot aantal vragers is, die allen op ieder moment zonder kosten kunnen beschikken over alle relevante informatie, dat er geen toe- of uittredingsdrempels zijn, dat er geen voorkeur voor of afkeer van bepaalde ruilpartners is en dat er in geografische zin sprake is van een puntmarkt, zodat geografische spreiding geen rol speelt (alle vraag en alle aanbod komen samen in één punt). Onder de veronderstelling dat alle marktpartijen zich economisch rationeel gedragen, zullen in een perfecte markt prijzen tot stand komen die aan de voorwaarden voor evenwicht op langere termijn voldoen. Voor de aandelenkoersen betekent dit, dat per genoteerde vennootschap op ieder tijdstip de totale marktwaarde van het geplaatste aandelenkapitaal gelijk zal zijn aan de totale bedrijfswaarde, aan de earning capacity. Daarmee zijn de aandelenkoersen en hun ontwikkeling dus een perfecte maatstaf voor de waardeontwikkeling. En daarmee is het niet meer dan rationeel managers te belonen voor de koersontwikkeling.

Dit is de ideaaltypische situatie; de theorie. Over de praktijk moet meer worden gezegd.

Het is waar dat als gevolg van de ICT-ontwikkelingen en de liberalisatiebewegingen van de laatste decennia, er momenteel in feite sprake is van een wereldwijde kapitaalmarkt. Overal ter wereld kan iedereen op ieder ogenblik vrijwel kosteloos beschikken over alle informatie betreffende alle financiële markten en is het zonder significante belemmeringen in het internationale kapitaalverkeer mogelijk daar direct op te reageren. Hiermee is aan belangrijke condities van de perfecte markt voldaan. Tegelijkertijd is dit echter ook niet zo. Want een groot aantal partijen in de kapitaalmarkt bestaat uit institutionele beleggers zoals banken, levensverzekeraars, pensioenfondsen, beleggingsfondsen, enz. Deze zijn primair en vrijwel uitsluitend geïnteresseerd in de ontwikkeling van de koersontwikkeling van effecten, zonder binding aan of belangstelling voor de bedrijfsactiviteiten daar achter. Daarbij maken zij bij hun beslissingen gebruik van grotendeels dezelfde of gelijksoortige algoritmes, die op dezelfde informatie op gelijke of vrijwel gelijke wijze reageren. Opgeteld bij de vrijwel volkomen doorzichtigheid van de markt, veroorzaakt dit een situatie alsof het aantal marktpartijen niet al te groot is, zodat in feite geen sprake is van een perfecte markt.

Dan is er een aantal andere factoren dat het gedrag van marktpartijen in de kapitaalmarkten bepaalt. In de eerste plaats de snelheid en het enorme handelsvolume, het zeer grote aantal transacties, gefaciliteerd door ICT-systemen. Dit brengt bijvoorbeeld met zich mee, dat een institutionele belegger dikwijls niet langer dan enige seconden, of zelfs tienden van seconden een bepaald aandeel in portefeuille heeft. De gerealiseerde winsten komen tot stand door het handelsvolume. Dit heeft ook zijn kwetsbare kant, zoals bleek in die gevallen toen de koersen plotseling en zonder aanwijsbare oorzaken een duikvlucht maakten. Vervolgens het psychologisch klimaat van de handel, op en rond de beursvloeren. De stemming, verwachtingen, nieuws, geruchten, wat men denkt dat zal gebeuren, wat analisten, deskundigen, opinieleiders en spraakmakers zeggen, enz. Hierbij

spelen de media een prominente rol. Mede onder hun invloed reageert de markt heftig op gepubliceerde resultaten. De zogenaamde kwartaalcijfercultuur veroorzaakt een sterke focus op boekhoudkundige resultaten op korte termijn.

Dan is er het beleggingsklimaat en het algemeen maatschappelijk-psychologisch klimaat. Dat doet de koersen stijgen en dalen onder invloed van andere factoren dan het inkomenspotentieel van bedrijven. Verder is er de sterk toegenomen invloed van geld verdienen met geld, zoals speculatie, short selling, enz. En tenslotte is beleggen volksactiviteit geworden. Op heel veel verschillende manieren houden heel velen zich er mee bezig. En voor de meesten heeft dat weinig of helemaal niets te maken met earning capacity of zoiets. Het gaat om de koersontwikkeling als zodanig. Om de marktwaarde en de ontwikkeling daarvan op zichzelf.

De relatie tussen de ontwikkeling van de marktwaarde en die van de bedrijfswaarde is veelal afwezig. De aandelenkoers, de marktwaarde van de aan de effectenbeurs genoteerde onderneming, is dus geen goede indicator voor de bedrijfswaarde.

3. Welvaart en welvaartsontwikkeling.

3.1 Welvaart in enge en ruime zin.

Welvaart is de bestendige mogelijkheid tot behoeftebevrediging. Het blijvend kunnen beschikken over waarde. Het vermogen tot waarde creatie; het waarde creërend potentieel (WCP), of Value Creating Potential (VCP).

Voor waarde creatie is inzet, opofferen van waarde nodig. Inzetten van de productiefactoren zoals fysieke, intellectuele en creatieve arbeid, kapitaalgoederen, kennis. Het geheel hiervan in zijn onderlinge verbondenheid en samenhang is het WCP. Dit is de maatschappelijke tegenhanger van de earning capacity, het verdienvermogen van ondernemingen.

Het WCP is alternatief aanwendbaar. Het kan worden ingezet voor creatie van materiële en immateriële waarde, belichaamd in goederen en diensten. Voor individuele en collectieve waarde en voor onmiddellijke en duurzame waarde.

Wij spreken van welvaart van een economisch subject. Dit is een economisch handelende eenheid. Een individuele persoon of een huishouding.

Een huishouding is een uit meerdere leden/deelnemers samengesteld economisch subject, zoals een gezin, bedrijf, andere organisatie of collectiviteit. Deelname aan een huishouding brengt synergie met zich mee, bijvoorbeeld door efficiencyvoordelen bij uit te voeren werkzaamheden en mogelijkheden tot arbeidsverdeling. Hierdoor is de waarde creatie van een huishouding gewoonlijk groter dan de som van de waarde creatie van de leden buiten de huishouding zou zijn. Dus is de welvaart van de huishouding groter dan de totale welvaart van alle afzonderlijke leden zonder de huishouding. Hierin ligt voor de leden de economische ratio van deelname aan de huishouding. Vanzelfsprekend spelen in de levenspraktijk ook andere argumenten en afwegingen mee, zoals sociale verbanden, onderlinge relaties, zorgbehoeften, enz.

Leden van een huishouding kunnen individuele natuurlijke personen zijn, maar ook andere huishoudingen. Een gemeenschap of collectiviteit zoals de Nederlandse volkshuishouding heeft zowel natuurlijke personen als huishoudingen als leden. Een economisch subject kan dus in omvang variëren van één enkele individuele menselijke persoon, via een gezin of bedrijf, tot de (Nederlandse) volkshuishouding, verder tot de Europese Unie en tenslotte tot de wereldgemeenschap als geheel.

De welvaart van een economisch subject is het totaal van de voor dit economisch subject beschikbare waarde. In enge zin is dit de totale waarde van de in geld gewaardeerde en via markten verhandelbare materiële en immateriële goederen en diensten. In ruime zin omvat de welvaart ook niet in geld waardeerbare en niet via markten verhandelbare goederen, diensten en welvaartseffecten, waaronder de niet meetbare. Hiermee krijgt het welvaartsbegrip een ruimere inhoud. Evenals het begrip economisch goed; alles waarvoor het inzetten/opofferen van waarde in welke zin dan ook nodig is om er over te kunnen beschikken.

In de maatschappelijke praktijk bestaat behoefte aan meetbare en vergelijkbare welvaartsmaatstaven. In geld gewaardeerd inkomen, in geld gewaardeerd vermogen en de geldwaarde van goederen en diensten vormen hiervoor gewoonlijk de basis. Dit leidt tot een beperkte welvaartsopvatting, bijvoorbeeld in de media en in openbare discussies. Bij het begrip welvaart wordt dan hoofdzakelijk aan individuele koopkracht gedacht. Dat zaken als een goed toegankelijk stelsel van basiszorg,

culturele manifestaties, openbaar toegankelijke kunstverzamelingen en voldoende groen en frisse lucht tot onze maatschappelijke welvaart en daarmee ook tot de individuele welvaart behoren en dat het dus helemaal niet zo vreemd is daaraan een deel van je inkomen te besteden, realiseren wij ons dikwijls niet. Dat je ervoor zou kunnen kiezen bepaalde maatschappelijke voorzieningen te hebben en daarvoor individuele koopkracht op te offeren, evenmin. Belasting betalen, bijdragen aan de gemeenschapsvoorzieningen, ook voor onszelf en onze kinderen, zien wij over het algemeen (ten onrechte) als welvaartsverlies.

Welvaart groeit door overwaarde, door surplus van gecreëerde waarde boven ingezette/opgeofferde/vernietigde waarde. En krimpt door het tegengestelde. *Vast te stellen is hoe de welvaart zich gedurende een bepaald tijdsverloop heeft ontwikkeld.* Of gedurende dat tijdsverloop de totale welvaart is gestegen of gedaald, is toegenomen of afgenomen.

Welvaart is relatief. Zij is te vergelijken met de staat van onze gezondheid. In plaats van haar in getallen en percentages uit te drukken, kunnen wij aan de hand van de afzonderlijke aspecten beoordelen of zij in totaal is gestegen of gedaald, toegenomen of afgenomen, verbeterd of verslechterd.

Met behulp van relevante indicatoren kunnen wij meten of de in geld meetbare welvaartscomponenten zijn toegenomen of afgenomen.

Met relevante maatstaven kunnen wij vaststellen of de in eigen specifieke eenheden meetbare welvaartscomponenten zijn toegenomen of afgenomen.

Met behulp van checklists kunnen wij vaststellen of de niet meetbare welvaartscomponenten zijn toegenomen of afgenomen, zijn verbeterd of verslechterd.

Zo kunnen wij tenslotte in zijn totaliteit beoordelen of de totale welvaart is toegenomen of afgenomen. Of er per saldo waarde is gecreëerd of vernietigd.

In politiek en media wordt de welvaartsontwikkeling gewoonlijk beoordeeld aan de hand van de economische groei. Dat is dan de groei van het Bruto Binnenlands Product (BBP), de totale geldwaarde van de gedurende een bepaalde periode in Nederland geproduceerde goederen en diensten. Van oudsher werd het BBP en de groei daarvan per jaar gemeten. Er is echter een tendens naar kortere periodes. Meten per kwartaal of zelfs per maand.

Voor het kunnen meten respectievelijk waarnemen van welvaartseffecten in ruime zin is een langere periode dan een jaar nodig. Deze effecten worden dikwijls pas op middellange of zelfs langere termijn zichtbaar. Betrekken wij de toekomst in het welvaartsbegrip, dan geldt dit nog sterker. Dan is de welvaartsontwikkeling en -groei over een periode van enige decennia relevant, tot zo'n 50 jaar aan toe.

3.2 Maximale welvaart?

Bestaat er zoiets als de maximale (maatschappelijke) welvaart? Het maximale totaal aan toegevoegde waarde dat in een bepaalde omgeving, bijvoorbeeld door een bepaalde volkshuishouding zoals de Nederlandse, gedurende een bepaalde tijdsperiode te creëren is? Een eindsituatie die een evenwicht inhoudt?

De in deze tijd extreem populaire *Neo Klassieke* economische politiek gaat ervan uit dat het macro economisch proces op langere termijn tendeert naar een *evenwichtssituatie*. Dat bij gegeven uitgangspunten, waaronder de productiecapaciteit en onder bepaalde veronderstellingen, een stabiele eindsituatie

bestaat, waarin geen enkel economisch subject aanleiding heeft de beschikkingen te herzien. In deze evenwichtstoestand zijn alle productiefactoren tot hun volle capaciteit bezet en is er dus ook volledige werkgelegenheid. Wij kunnen dan spreken van de maximale welvaart. Of van de maximaal bereikbare welvaart. Op het bereiken hiervan moet volgens deze opvatting de economische politiek steeds gericht zijn. Deze evenwichtstoestand is theoretisch, om niet te zeggen hypothetisch. In de praktijk kan het aanpassingsproces dat het evenwicht bewerkstelligt langdurig zijn, als de duur ervan al bekend is en zijn er tal van versturende factoren. Ook is de totale welvaart die uiteindelijk bij dit evenwicht bereikbaar is, afhankelijk van de structurele factoren, zoals belichaamd in de uitgangspunten en veronderstellingen. 'In the long run we're all dead,' was een van de belangrijkste kritiepunten van J.M. Keynes op deze wijze van economiebeoefening en de daarop gebaseerde economische politiek van 'laissez faire', tijdens de grote economische depressie in de jaren '30 van de vorige eeuw. Niemand weet hoe lang de lange termijn is en misschien bestaat die evenwichtstoestand helemaal niet. En indien wel, dan weet niemand of het een stabiel evenwicht is. Daarom is volgens de *Keynesiaanse opvatting* de vraag naar het al dan niet bestaan van een lange termijn evenwicht en wat aan het bereiken daarvan wel en niet bijdraagt irrelevant. De economie kan bij ieder niveau van inzet van productiefactoren, dus ook van werkgelegenheid in evenwicht zijn. Dit kan dus ook bij een onaanvaardbaar hoge werkloosheid. Daarom moet de economische politiek er op gericht zijn een evenwichtsniveau bij volledige of in ieder geval voldoende werkgelegenheid te bereiken. Dat komt niet automatisch tot stand, of het zou al bij stom toeval moeten zijn. *Bewust beleid en handelen, ingrijpen is in de economische politiek dus onvermijdelijk.*

3.3 Meerdimensionale welvaart.

Met behulp van de *Maslov-piramide* is eenvoudig in te zien dat in onze Westerse samenlevingen de behoeftebevrediging van individuele personen en huishoudingen en daarmee de welvaart meerdere dimensies kent. In de eerste plaats de aard van de goederen en diensten die voor het individu of de huishouding beschikbaar zijn. Deze bestaan enerzijds uit materiële (stoffelijke) goederen en anderzijds uit immateriële ervaringen/belevissen, zoals bijvoorbeeld culturele manifestaties en kerkdiensten. In de tweede plaats de relatie van het individu tot de goederen en diensten. Is er sprake van individueel eigendom en gebruiksnuut of van collectief eigendom, en beschikbaarheidsnuut? In dit laatste geval is het goed of de dienst beschikbaar voor alle leden van de gemeenschap of is het er voor niemand. Indien het er is, kan niemand van gebruik worden uitgesloten en gaat gebruik door de een niet ten koste van de gebruiksmogelijkheden van de anderen. En in de derde plaats het tijdsperspectief. Is er sprake van onmiddellijke behoeftebevrediging of van duurzame, dat wil zeggen op een later tijdstip, in een latere periode of door latere generaties?

Op basis van het bovenstaande kunnen wij welvaart in ruime zin driedimensionaal opvatten.

Als de *drie dimensies* onderscheiden wij:

- *het materiële versus het immateriële*; geldelijk inkomen/vermogen, uiterlijke welstandskenmerken, stoffelijke goederen tegenover ervaring/belevenis. Creatie van bedrijfswaarde tegenover psychologisch inkomen, zoals satisfactie en zekerheid.

- *het individuele versus het collectieve*; zorg voor elkaar, mate van solidariteit; enkeling tegenover gemeenschap. Creatie van bedrijfswaarde tegenover maatschappelijke waarde.
- *het onmiddellijke versus het duurzame*; tijdvoorkeur; inkomen of consumptie nu tegenover later; heden tegenover toekomst; wat is tegenover wat wordt of kan worden. Directe opbrengstwaarde en marktwaarde tegenover creatie van bedrijfswaarde.

Ieder van deze drie welvaartsdimensies is de projectie van het geheel dat de welvaart in ruime zin is naar het betreffende aspect. Een partiële differentiaal, kunnen wij ook zeggen. Iedere welvaartsdimensie representeert een continuüm van 100% van het ene uiterste tot 100% van het andere. Dus van puur materieel tot puur immaterieel, van puur individueel tot puur collectief en van puur onmiddellijk tot puur duurzaam. Een punt op dit continuüm geeft een relatieve positie weer. De verdeling van de welvaart volgens de betreffende welvaartsdimensie gemeten op een bepaald tijdstip, zoals bijvoorbeeld 70% materieel en 30% immaterieel. Uiteraard is de som van de twee posities op een welvaartsdimensie altijd 100%. Het geheel dat de welvaart is komt altijd tegelijkertijd tot uitdrukking in een positie op alle drie welvaartsdimensies. Bijvoorbeeld op een bepaald tijdstip vastgesteld: 70% materieel en 30% immaterieel, 55% individueel en 45% collectief, 80% onmiddellijk en 20% duurzaam.

Met behulp van de drie welvaartsdimensies kan de welvaart op een bepaald moment worden voorgesteld door een *rechthoekige driedimensionale ruimte*. De ruimtelijke integraal van de lengtes van de drie welvaartsdimensies. Het volume van deze ruimte representeert de totale welvaart in statische zin; de welvaart op een bepaald ogenblik, op een bepaald punt in de tijd. De theoretische contante totale waarde van het WCP (Waarde Creërend Potentieel). Dit is de contante geldwaarde daarvan plus de overige waarde componenten. Voor zover deze niet in geld waardeerbaar zijn betreft het de toegezegde of in het vooruitzicht gestelde toekomstige aantallen of situaties.

De welvaartsontwikkeling wordt gerepresenteerd door mutaties in de vorm en het volume van bovengenoemde driedimensionale ruimte.

Waarde creatie komt tot uitdrukking op en door de lengte van de drie welvaartsdimensies. Op de dimensies is sprake van toenemende en afnemende welvaart.

Stel bijvoorbeeld dat de creatie van materiële waarde wordt verminderd ten gunste van de creatie van immateriële waarde. Op de welvaartsdimensie materieel versus immaterieel is er dan een verschuiving van het materiële extreem in de richting van het immateriële. Door de afnemende marginale welvaart is bij iedere gelijke verschuiving de materiële waardevermindering of het welvaartsverlies steeds groter en de immateriële waarde creatie of welvaartswinst steeds kleiner. De totale welvaart op deze welvaartsdimensie neemt toe, waardoor deze welvaartsdimensie langer wordt, omdat de immateriële welvaartswinst groter blijft dan het materiële welvaartsverlies, totdat het evenwichtspunt wordt bereikt. Bij gelijke voortgang van zaken neemt de welvaart op deze welvaartsdimensie voorbij dit punt af en wordt deze welvaartsdimensie dus weer korter, steeds sneller naar mate de verschuiving het extreem nadert.

Als voorbeeld: Bij een hoog niveau van materiële welvaart en een laag niveau van immateriële, zullen wij bereid zijn geldelijke bijdragen te leveren aan de bouw van theaters, kerken of moskeeën. Naar mate het niveau van de immateriële welvaart stijgt door het aantal in gebruik genomen nieuwe voorzieningen, neemt deze bereidheid af, tot evenwicht wordt bereikt. Gaat dit proces dan nog verder, dan neemt bij verdere immateriële waarde creatie de welvaart op deze welvaartsdimensie af, doordat de groei van de immateriële welvaart niet meer opweegt tegen het waardeverlies in de materiële sfeer. Hierdoor daalt de welvaart op deze dimensie. En daalt dus de totale welvaart, daar iedere welvaartsdimensie een projectie van de totale welvaart naar een van de drie aspecten is. Onder de gegeven omstandigheden bereikt op het evenwichtspunt de welvaartsdimensie haar maximale lengte. Dit is dan voor deze welvaartsdimensie het relatieve *welvaartsoptimum*.

De drie dimensies kunnen worden onderscheiden, maar niet gescheiden. De totaal gecreëerde waarde, de welvaartsontwikkeling, is één geheel. Zowel in geld waardeerbaar als niet in geld waardeerbaar, zowel meetbaar als niet meetbaar.

Bij waarde creatie en waarde opoffering, verschuivingen van de welvaartsverdeling op een bepaalde dimensie, hangt de hiermee gepaard gaande welvaartswinst of het welvaartsverlies, de mutatie in de lengte van de betreffende dimensie, af van de voorkeursoordelen (preferenties) van de betrokken economische subjecten. Deze komen tot uitdrukking in de ligging van het evenwicht; het punt op de betreffende welvaartsdimensie waar de welvaartswinst van de marginaal gecreëerde eenheid waarde gelijk is aan het welvaartsverlies van de marginaal opgeofferde eenheid waarde. Waar de welvaart op deze welvaartsdimensie relatief maximaal is.

Genoemd evenwicht behoeft zich niet in het midden van de dimensie, bijvoorbeeld 50% materieel en 50% immaterieel te bevinden. Als het op de welvaartsdimensie materieel versus immaterieel dichtbij het extreem materieel ligt, bijvoorbeeld 80% materieel en 20% immaterieel, hebben de betrokken economische subjecten een relatieve voorkeur voor, een relatief hoge waardering van materiële welvaartselementen boven immateriële. Bij creatie van immateriële welvaartselementen zal voor hen het welvaartsverlies in de materiële sfeer spoedig de immateriële welvaartswinst te boven gaan. Zij zullen al snel de term 'onbetaalbaar' gebruiken.

Bevindt de waarde creatie zich op alle drie dimensies tegelijkertijd op het evenwichtspunt, dan is er sprake van een algemeen statisch welvaartsoptimum. Onder de gegeven uitgangspunten en omstandigheden, waaronder de preferenties van de economische subjecten, bereikt iedere welvaartsdimensie dan zijn maximale lengte en de driedimensionale ruimte zijn maximale volume. Dat representeert de onder de gegeven omstandigheden maximaal bereikbare welvaart. De ligging van de evenwichtspunten op de drie welvaartsdimensies kan per welvaartsdimensie verschillen. Bij het statisch welvaartsoptimum hoeft de driedimensionale figuur daarom geen kubus te zijn.

Verdere vergroting van de welvaart is dan alleen mogelijk door vergroting van het WCP (Waarde Creërend Potentieel). Hiervoor zijn wijzigingen in de preferenties van de economische subjecten nodig, of vergroting van het aantal subjecten, met waarde inzet voor investeringen. Dit komt tot uitdrukking in verlenging van een of meer van de drie welvaartsdimensies en daarmee van het maximale volume van de driedimensionale ruimte.

De ligging van de evenwichtspunten is dus geen constante. De evenwichten kunnen verschuiven onder invloed van bijvoorbeeld wijzigende voorkeuren of morele en politieke standpunten.

Waarde en welvaart zijn geen statische gegevens.

Waarde is vergankelijk; zij moet worden onderhouden en groeien door waarde creatie. Iedere dag hebben wij bijvoorbeeld opnieuw bevrediging van bepaalde behoeften nodig, zoals van die aan voedsel. Bevrediging van andere behoeften, zoals bijvoorbeeld van die aan huisvesting, gaat gewoonlijk langer mee, maar is toch ook van vergankelijke aard. Zo moet bijvoorbeeld maandelijks de huur worden voldaan, om deze behoefte weer voor een maand te bevredigen.

Welvaart groeit door toegevoegde waarde; overschot van waarde creatie boven waarde opoffering en waardeverlies. Waarde wordt gecreëerd door menselijke activiteiten, door economisch handelen, door waarde inzet/opoffering, door inzet van het WCP (Waarde Creërend Potentieel). Daarnaast treedt waardeverlies op onder invloed van de tijd en van natuurlijke en culturele omstandigheden, zoals bederf, slijtage, incurant worden, uit de mode raken, enz.

Waarde creatie geschiedt in de tijd; is een dynamisch proces. Voor zover valt te overzien is dit proces niet principieel begrensd, zeker niet op langere termijn, wanneer door waarde inzet voor investeringen het WCP kan worden vergroot. Op korte termijn bepaalt de actuele grootte van het WCP het maximum van het driedimensionaal welvaartsvolume.

Voor een *welvaartsoptimum*, een onder de gegeven omstandigheden maximaal welvaartsvolume, geldt dat de drie welvaartsdimensies met elkaar in evenwicht moeten zijn, doordat op iedere welvaartsdimensie de waarde creatie zich op het evenwichtspunt bevindt. Dit is een statisch optimum, met weinig praktische relevantie. De kritiek van Keynes zou ook hier van toepassing zijn. Het is niet te zeggen of dit evenwichtspunt in de praktijk echt bestaat en indien wel, hoeveel tijd gemoeid kan zijn met het bereiken ervan.

Voor de vraag wat een welvaartsoptimum in de praktijk kan betekenen, is het beter te denken in termen van dynamiek; waarde creatie in wisselwerking, welke tot uitdrukking komt op de drie welvaartsdimensies, onder invloed van tijd, omstandigheden en beleid.

Voor welvaart in dynamische zin moeten wij de *tijd* als vierde welvaartsdimensie invoeren. Naar analogie van Einstein spreken wij dan van het *welvaartsinterval*. Dat is de achter ons liggende tijdruimte gedurende welke een bepaald welvaartsvolume heeft bestaan. Of de voor ons liggende tijdruimte gedurende welke een bepaald welvaartsvolume naar redelijke verwachting zal bestaan.

Dan kunnen wij spreken van waarde creatie in de ruimst mogelijke zin. Dan is waarde creatie een continu proces dat nooit voltooid is.

In de praktijk bestaat globaal gesproken consensus dat onze totale welvaart het geheel is van de welvaart van alle leden van de samenleving.

De welvaartsontwikkeling is dan de totaal gedurende een zekere periode netto gecreëerde waarde, gemeten respectievelijk beoordeeld op de drie welvaartsdimensies. Dit is niet noodzakelijkerwijs het zelfde als welvaartsgroei. Indien bijvoorbeeld groei van de materiële welvaart gepaard is gegaan met een toenemende onmiddellijkheid, dat is korte termijn gerichtheid en een stijgend aandeel

van individuele goederen ten koste van collectieve, hoeft dit in totaal geen welvaartsgroei te betekenen. Of in ieder geval niet door een ieder als zodanig te worden geapprecieerd.

3.4 Welvaartsontwikkeling, welvaartsgroei en welvaartsoptimum.

De drie welvaartsdimensies en de drie dimensionale ruimte die zij omvatten vormen een driedimensionale figuur. Het volume van deze figuur representeert de totale welvaart van een bepaald economisch subject. Dit is dus een individuele persoon of een huishouding.

Het theoretisch maximum op de korte termijn van dit volume, dus de korte termijn theoretisch maximale waarde creatie en welvaart, wordt bereikt bij volledige inzet van het actuele WCP. De werkelijke waarde creatie en welvaart ligt hier gewoonlijk onder, als gevolg van onvolledige inzet van het actuele WCP. Oorzaken hiervan zijn bijvoorbeeld:

- onvoldoende match van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt resp. veel onvervulbare vacatures
- lage arbeidsparticipatiegraad van bijvoorbeeld vrouwen
- de pensioenleeftijd
- uitsluiting, bijvoorbeeld van migranten en personen met beperkingen

Waarde creatie en welvaart kunnen op korte en middellange termijn groeien door verhoging van de inzet van het actuele WCP. Op langere termijn ook door vergroting van het WCP zelf, bijvoorbeeld door gemiddeld hoger en beter opleiden en door het starten van veel nieuwe ondernemingen.

Heeft de driedimensionale figuur de vorm van een *kubus*, dan indiceert dit gelijkwaardigheid van de drie welvaartsdimensies. Is de vorm die van een rechthoekige doos, een rechthoekige platte doos, een rechthoekige koker, dan zijn de welvaartsdimensies naar evenredigheid ongelijkwaardig.

De welvaartsontwikkeling van het betreffende economisch subject door de netto waarde creatie gedurende een zekere periode, wordt weergegeven door mutaties van inhoud en vorm van de steeds rechthoekige drie dimensionale ruimte. Deze gaan gepaard met verschuivingen van de coördinaten op iedere welvaartsdimensie, op de drie assen van de figuur. Kiezen wij de tijdstippen voldoende dicht bij elkaar, dan komt de dynamische welvaartsontwikkeling in beeld.

De bewegingen op de drie dimensies staan in relatie tot elkaar. Netto waarde creatie op de ene welvaartsdimensie kan gepaard gaan met welvaartsgroei of welvaartsverlies, niet alleen op de zelfde dimensie, maar eveneens op een van de andere of op beide andere. Indien de totale waarde creatie de totale waarde opoffering te boven gaat, is er sprake van netto waarde creatie; van welvaartsgroei. Deze welvaartsgroei blijkt uit het groter worden van het volume van de ruimte. Zij is stabiel, naar mate de netto waarde creatie op de drie welvaartsdimensies evenwichtiger is. Dit wordt zichtbaar doordat de vorm van de driedimensionale ruimte tendeert in de richting van een kubus.

Indien de totale waarde creatie kleiner is dan de totale waarde opoffering, bijvoorbeeld doordat de waarde opoffering of vernietiging op één of twee welvaartsdimensies de waarde creatie op de derde overtreft, is er geen welvaartsgroei, maar welvaartsrimp. Deze welvaartsrimp blijkt uit het kleiner worden van het volume van de ruimte. Wel is er dan sprake van

welvaartsontwikkeling, omdat er veranderingen optreden in de samenstelling van de waarde waaruit de welvaart bestaat.

Het snijpunt van de drie welvaartsdimensies puur materieel - puur individueel - puur onmiddellijk (ultra korte termijn) bevindt zich ruimtelijk diagonaal tegenover het snijpunt puur immaterieel - puur collectief - puur duurzaam (uitsluitend de toekomst). Deze punten zijn op te vatten als extremen, waartussen de welvaartsontwikkeling zich in de tijd beweegt.

De totale welvaart op een bepaald moment wordt in ons model gerepresenteerd door het volume van de driedimensionale figuur. Bij (gemiddeld redelijk) evenwichtige netto waarde creatie op de drie welvaartsdimensies, zal de totale welvaart stijgen. Visueel weergegeven: het volume van de ruimte zal groter worden en de figuur zal van vorm veranderen voor zover de waarde creatie niet evenwichtig over de drie dimensies is gespreid.

Verschuivingen op ieder van de drie dimensies in de richting van het evenwicht van waarde creatie en waarde vernietiging hebben een positief welvaartseffect.

Verschuivingen bij het evenwicht vandaan een negatief.

Is de waarde creatie op een van de dimensies niet evenwichtig, is er dus een verschuiving bij het evenwicht vandaan, dan zal de welvaart op deze welvaartsdimensie krimpen en daarmee de totale welvaart. De betreffende welvaartsdimensie zal korter worden en daardoor het volume van de ruimte kleiner.

Als gevolg hiervan kan verschuiving in waarde creatie en daarmee in het welvaartsevenwicht op een van de of beide andere dimensies optreden.

In het gegeven voorbeeld van een welvaartsverschuiving op de welvaartsdimensie materieel versus immaterieel, veroorzaakt de welvaartsrimp op deze welvaartsdimensie krimp van de totale welvaart. Als secundair effect kan bijvoorbeeld het evenwicht op de welvaartsdimensie onmiddellijk versus duurzaam verschuiven, bijvoorbeeld in de richting van onmiddellijk. Dit kan leiden tot krimp van de welvaart op deze welvaartsdimensie en daarmee tot verdere krimp van de totale welvaart. Het is te vergelijken met de groei van een levend organisme, zeg het menselijk lichaam. Gevarieerde en evenwichtige voeding en activiteiten bevorderen een eveneens evenwichtige groei en ontwikkeling. Gebrek hieraan doet dit niet; is in tegendeel schadelijk.

Over het algemeen bevinden wij ons binnen één of meer huishoudingen. Het gezins-, familie- of ander verband waarin wij leven, het bedrijf respectievelijk de organisatie waar wij werken, vereniging, stichting, kerkgenootschap waar wij als vrijwilliger actief zijn, enz. Ook wonen wij in een gemeente en provincie en maken wij deel uit van de nationale (Nederlandse) volkshuishouding.

Stellen wij ons voor dat wij ons als lid/participant binnen in de driedimensionale ruimtelijke figuur bevinden die de welvaart van een van onze huishoudingen representeert. De grootte van de binnenruimte, het volume van de doos, representeert de totale welvaart van het ogenblik. Om ons heen en boven en onder ons zijn zes zijvlakken, die ieder een extreem van een welvaartsdimensie vormen. Bijvoorbeeld voor ons puur materieel en achter ons puur immaterieel. Links van ons puur collectief en rechts puur individueel. Onder onze voeten puur onmiddellijk en boven ons hoofd puur duurzaam.

Het WCP wordt ingezet en waarde wordt gecreëerd. De resultante bevindt zich voortdurend binnen de driedimensionale ruimte waar wij zijn. Niet statisch, maar

bewegend onder invloed van de netto waarde creatie en welvaartsontwikkeling op de drie dimensies.

Stel dat wij dit punt van de resultante visueel kunnen waarnemen, bijvoorbeeld doordat het naar alle zijden licht geeft. Dan zien wij het voortdurend bewegen.

Tegelijk zien wij de ruimte waarin wij ons bevinden van vorm veranderen en groter en/of kleiner worden, wellicht afwisselend, doordat de zes zijvlakken twee aan twee, steeds de twee die tegenover elkaar gepositioneerd zijn, naar buiten of terug naar binnen bewegen. De ruimte zal dus afwisselende proporties hebben.

Neemt bijvoorbeeld de welvaart toe door materiële netto waarde creatie, dan wijkt de wand voor ons bij ons vandaan en komt die achter ons naar ons toe. Is deze netto waarde creatie volledig of in hoofdzaak individueel, dan beweegt de wand rechts zich van ons af en die links zich naar ons toe. Is zij bovendien geheel of grotendeels van onmiddellijke aard, dan beweegt de vloer waarop onze voeten staan zich omlaag en het plafond boven ons hoofd ook.

Tegelijkertijd zien wij de vloer, het plafond en de vier zijvlakken in verschillende helderheid belicht, afhankelijk van positie en bewegingen van de lichtgevende resultante. Beweegt de resultante zich min of meer stabiel in de omgeving van de ruimtelijke diagonaal tussen de extremen van de dimensies, tussen rechts beneden voor ons en links boven achter ons, dan zal het volume van de ruimte per saldo geleidelijk groter worden en tenderen naar de vorm van een kubus.

Waarop loopt dit proces tenslotte uit? Is er een stabiele eindsituatie te verwachten? Dit is dezelfde vraag als die of het economisch proces al dan niet resulteert in een stabiele evenwichtstoestand.

Volgens de *Neo Klassieke opvatting* zal de lichtgevende resultante, na afnemend geslinger en wellicht na geruime tijd, een min of meer stabiele positie bereiken, waar zij tot stilstand komt. Dat zal op de coördinaten van de evenwichtspunten van de drie welvaartsdimensies zijn, die na eveneens afnemend heen en weer schuiven zelf ook zijn gestabiliseerd. Zoals eerder aangegeven hoeft dit niet in het midden van de welvaartsdimensies te zijn. De binnenruimte, het volume, zal dan zijn maximale inhoud hebben bereikt; de maximale welvaart onder de gegeven omstandigheden, het *welvaartsoptimum*. De ruimte hoeft niet de vorm van een kubus te hebben en de zijvlakken zullen in verschillende helderheid belicht zijn en blijven. Het WCP zal zijn maximale capaciteit hebben en volledig zijn ingezet.

Volgens de *Keynesiaanse opvatting* zal de lichtgevende resultante zo nu en dan wel even tot rust komen, maar niet blijvend. Steeds gebeurt er iets waardoor deze weer in beweging komt. Vorm en volume van de ruimte zullen, evenals de belichting van de zijvlakken, met de bewegingen van de resultante wisselen.

De conclusie is, dat de eindpositie van de resultante een keuze is. Want zelfs als het evenwicht bestaat en stabiel is, is het verre van vanzelfsprekend dat dit in een wenselijke positie is voor wat betreft volume en vorm van de rechthoekige figuur en grootte en inzet van het WCP. Maatschappelijk debat, beleid en politieke keuzes zijn dus voortdurend aan de orde. Deze bepalen mede het welvaartsoptimum, dat overigens steeds verschuift onder invloed van wijzigende omstandigheden. Streven naar een evenwichtig groeipad is daarom vruchtbaarder dan streven naar een stabiel optimum.

4. Waarde conflicten.

4.1 Sociale context.

Alles wat wij doen vindt plaats in een sociale context. Volgens Norbert Elias en zijn navolgers is dit zelfs nog zo als wij in de gevangenis zitten. Ook dan nog maken wij deel uit van de mensengemeenschap die wij maatschappij noemen.

Dit geldt ook voor ons economisch gedrag. Anders dan in micro economische analyses dikwijls verondersteld, vindt dit gedrag niet plaats door in isolement handelende atomistische economische subjecten, maar in sociale contexten, onder invloed van elkaars aanwezigheid, gedrag en handelen. Dit geldt dus ook voor ons economisch handelen; alles wat te maken heeft met creatie en inzetten/opofferen van waarde.

Waarde conflicten doen zich voor tussen economische subjecten, binnen huishoudingen. *Een waarde conflict is een sociaal verschijnsel.* De omvang van huishoudingen kan zeer uiteenlopen en daarmee die van waarde conflicten ook. Zij komen voor binnen bedrijven en andere organisaties, op plaatselijk, landelijk en Europees niveau, tot op wereldschaal aan toe.

Waarde conflicten ontstaan wanneer het economisch handelen van een subject negatieve gevolgen heeft voor de welvaart van een ander subject en het eerste subject daarmee geen of onvoldoende rekening houdt. Dit is indien bijvoorbeeld waarde creatie van de een gepaard gaat met niet in aanmerking genomen waarde verlies van de ander. Welvaartstoename gaat dan gepaard met niet beoogde of niet in aanmerking genomen welvaartsrimp. Hierdoor is de netto resulterende welvaartsgroei lager dan met de waarde creatie beoogd, of is er zelfs netto welvaartsrimp.

Een voorbeeld is de situatie dat een natuurgebied en historisch landschap wordt opgeofferd voor de aanleg van een bedrijventerrein. Hier staat de geldelijke waarde stroom die de op het toekomstige bedrijventerrein te vestigen bedrijven naar verwachting gaan creëren, tegenover de geldelijke aanlegkosten plus de niet in geld waardeerbare waarde stroom van de aanwezigheid van het natuurgebied en het landschap, plus de wel in geld waardeerbare waarde stroom die recreatie en daarmee verbonden horeca eventueel genereert.

Een waarde conflict kan vele aanleidingen hebben. Dikwijls liggen deze in de belangensfeer.

Waarde conflicten ontstaan door verschil in waarde perceptie. Dit kan een verschil in waardering van baten en lasten inhouden, maar ook ongelijkmatige verdeling van baten en lasten over de betrokken subjecten. Dit veroorzaakt onharmonische ontwikkeling, stilstand, achteruitgang. Tenslotte kan dit zijn op alle drie welvaartsdimensies. *Waarde conflicten kunnen stagnatie of zelfs krimp van de totale welvaart veroorzaken.*

4.2 Waarde conflicten als ethische dilemma's.

Waarde conflicten zijn op te vatten als de economische gedaante van ethische dilemma's.

Daarom is het beter te spreken van omgaan met waarde conflicten dan van oplossen ervan.

Ethische vragen en dilemma's doen zich in bedrijven, economie en maatschappij dikwijls voor in de vorm van belangentegenstellingen. Bijvoorbeeld kostenreductie

tegenover werkgelegenheid of doorgroeimogelijkheden van medewerkers, efficiencyverbetering tegenover taakinhoud, bedrijfsverplaatsing tegenover woonomgeving.

Ethiek gaat hier over de kwaliteit van beslissen en handelen. Over de vraag of bij beslissingen en acties/handelingen alles wat van belang is in voldoende mate in aanmerking wordt genomen. Economisch geformuleerd: of de afweging op de betreffende of alle drie welvaartsdimensies evenwichtig is.

De manieren waarmee kan worden omgegaan met ethische dilemma's kunnen wij toepassen op waarde conflicten. Wij definiëren waarde conflicten in termen van belangentegenstellingen op de drie welvaartsdimensies dan als volgt:

- *materieel-immaterieel*: tussen financiële en niet financiële belangen.
- *individueel-collectief*: tussen individuele belangen (belangen van enkelingen, natuurlijke of rechtspersonen) en collectieve belangen (belangen van de gemeenschap, van de samenleving als geheel of delen daarvan).
- *onmiddellijk-duurzaam*: tussen belangen op korte termijn en belangen op langere termijn. Tussen tegenwoordige en toekomstige belangen. Tussen belangen van huidige en toekomstige generaties.

De vraag is dan: hoe stel je in een concrete situatie redelijk vast welk belang het zwaarst moet wegen.

Met behulp van ethische lijnen van denken - concepten of modellen - kunnen wij de elementen van ethische dilemma's benoemen en afwegingen maken:

- utilitarisme
- rechten en plichten
- rechtvaardigheid/billijkheid
- deugden

Het concept/model rechtvaardigheid/billijkheid kan worden uitgewerkt in een viertal deelmodellen en wel:

- a. distributieve billijkheid: de verdeling van voor- en nadelen over verschillende groepen stakeholders of betrokken partijen bij utilitaire afwegingen.
- b. retributieve billijkheid: evenredigheid tussen gebeurtenis en gevolg. Dit kan bijvoorbeeld betrekking hebben op evenredigheid tussen prestatie en beloning. Of tussen overtreding en straf.
- c. compensatorische billijkheid: degene die schade of nadeel aan een ander veroorzaakt, heeft de plicht deze schade te vergoeden of dit nadeel te compenseren.
- d. procedurele billijkheid: voor alle deelnemers aan een proces moeten dezelfde regels en criteria gelden.

4.3 Toepassing ethische concepten bij waarde conflicten.

De verschillende ethische lijnen van denken kunnen behulpzaam zijn bij het omgaan met waarde conflicten. Onderstaand een voorbeeldsgewijze indicatie voor waarde conflicten op de onderscheiden welvaartsdimensies.

Materieel-immaterieel.

- utilitarisme: complete en evenwichtige inventarisatie en beoordeling financiële en niet financiële voordelen en nadelen voor alle betrokken partijen
- rechten en plichten: naast financiële en juridische rechten en plichten ook rekening houden met niet in financiële termen luidende of uit te drukken

rechten en plichten, evenals met niet in juridische termen luidende of vertaalbare rechten en plichten, zoals morele

- distributieve billijkheid: aandacht voor billijke verdeling van financiële en niet financiële voordelen en nadelen over alle betrokken partijen
- retributieve billijkheid: aandacht voor billijke verdeling van financiële en niet financiële directe en indirecte gevolgen over alle betrokken partijen
- compensatorische billijkheid: de mogelijkheid van of plicht tot compensatie van financiële en niet financiële nadelen voor alle betrokken partijen
- procedurele billijkheid: alle financiële en niet financiële aspecten komen voor alle betrokken partijen op gelijke wijze aan de orde
- deugden: verantwoordelijke personen zijn in staat op competente en evenwichtige wijze alle financiële en niet financiële aspecten te inventariseren, te beoordelen en tegen elkaar af te wegen

Individueel-collectief.

- utilitarisme: complete en evenwichtige inventarisatie en afweging van voordelen en nadelen voor particuliere natuurlijke personen en rechtspersonen en van die van overheden, aan overheden gelieerde organisaties of voor in andere zin onderscheiden of te onderscheiden groepen, collectiviteiten of gemeenschappen of de samenleving als geheel, gezamenlijk aan te duiden als collectieve voordelen en nadelen
- rechten en plichten: naast de rechten en plichten van particuliere natuurlijke en rechtspersonen ook rekening houden met collectieve rechten en plichten resp. die van de samenleving als geheel
- distributieve billijkheid: evenwichtige resp. wenselijke verdeling van voordelen en nadelen over particuliere natuurlijke en rechtspersonen enerzijds en de gemeenschap resp. de samenleving als geheel anderzijds
- retributieve billijkheid: evenwichtige resp. wenselijke verdeling van directe en indirecte gevolgen over particuliere natuurlijke en rechtspersonen enerzijds en de gemeenschap resp. de samenleving als geheel anderzijds
- compensatorische billijkheid: mogelijkheid van of plicht tot compensatie van nadelen of negatieve gevolgen, niet alleen voor particuliere natuurlijke of rechtspersonen, maar ook gemeenschappelijk of voor de samenleving als geheel
- procedurele billijkheid: alle voordelen en nadelen en alle directe en indirecte gevolgen voor alle particuliere natuurlijke of rechtspersonen en alle collectieve voordelen en nadelen resp. die voor de samenleving als geheel komen op gelijke wijze aan de orde
- deugden: verantwoordelijke personen zijn in staat op competente en evenwichtige wijze belangen van particuliere natuurlijke en rechtspersonen en gemeenschappelijke belangen resp. belangen van de samenleving als geheel te inventariseren, te beoordelen en tegen elkaar af te wegen

Onmiddellijk-duurzaam.

- utilitarisme: complete en evenwichtige inventarisatie en beoordeling van voordelen en nadelen op korte termijn voor huidige betrokken partijen enerzijds en voordelen en nadelen op langere termijn voor huidige en (te verwachten of mogelijke) toekomstige betrokken partijen anderzijds

- rechten en plichten: niet alleen rekening houden met de rechten en plichten van huidige betrokken partijen, maar ook met die van te verwachten of mogelijke toekomstige betrokken partijen
- distributieve billijkheid: billijke resp. aanvaardbare verdeling van voordelen en nadelen over huidige betrokken partijen enerzijds en te verwachten of mogelijke toekomstige betrokken partijen anderzijds
- retributieve billijkheid: billijke resp. aanvaardbare verdeling van directe en indirecte gevolgen over huidige betrokken partijen enerzijds en te verwachten of mogelijke toekomstige betrokken partijen anderzijds
- compensatorische billijkheid: mogelijkheid van of plicht tot compensatie van nadelen, niet alleen van huidige betrokken partijen, maar ook van te verwachten of mogelijke toekomstige betrokken partijen, inclusief de mogelijkheid van compensatie van toekomstige betrokken partijen door huidige
- procedurele billijkheid: alle mogelijke voordelen en nadelen voor alle huidige betrokken partijen en voor alle te verwachten of mogelijke toekomstige betrokken partijen, evenals alle mogelijke directe en indirecte gevolgen, komen op gelijke wijze aan de orde
- deugden: verantwoordelijke personen zijn in staat op competente en evenwichtige wijze voordelen en nadelen voor huidige betrokken partijen en voor te verwachten of mogelijke toekomstige betrokken partijen te inventariseren, te beoordelen en tegen elkaar af te wegen

4.4 Illustraties van enige types waarde conflicten.

Tussen bedrijfswaarde en directe opbrengstwaarde.

Bij een zekere hoogte van de marginale tijdvoorkeur van een ondernemer of manager daalt de appreciatie van de bedrijfswaarde, de contante waarde van de netto cashflow gedurende de planning horizon, dat is de contante waardering van de stroom toekomstig inkomen, onder de (verwachte) directe opbrengstwaarde van de productiemiddelen. Of onder die van het bedrijf als zodanig, bij onderhandse verkoop of eventueel beursgang.

De oorzaak van dit waarde conflict kan liggen in een of meer van de factoren die de bedrijfswaarde bepalen, zoals bijvoorbeeld: lage verwachte inkomsten, grote spreiding in de tijd van de inkomsten, hoge verwachte uitgaven of de noodzaak bepaalde omvangrijke uitgaven op korte termijn te doen. Al dan niet in combinatie hiermee kan dit waarde conflict te maken hebben met financierbaarheid.

Maar niet zelden speelt de tijdvoorkeur van de eigenaren de hoofdrol. Deze is bepalend voor hun persoonlijke waarde perceptie. Om de bedrijfswaarde op het referentietijdstip te kunnen bepalen, is een discontovoet, dat is een *rekenrente* nodig. Wat bij deze soort berekeningen de juiste discontovoet is, is al gedurende lange tijd onderwerp van discussie. Moet dat de marktrente zijn en zo ja, welke marktrente en op welk tijdstip? Bij de huidige lage rentestanden betekent dit een hoge contante waarde van ver in de toekomst te realiseren inkomen. Moet het de marktrente zijn, vermeerderd met een risicopremie voor verder weg in de tijd liggend te realiseren inkomen? Moet het een rekenrente zijn, waarin de verwachte inflatie is verdisconteerd, zoals destijds de 10% discontovoet van de COBA voor kosten baten analyses? Moet rekening worden gehouden met de tijdvoorkeur van betrokkenen? In het waarde conflict dat hier aan de orde is, speelt deze laatste vraag een sleutelrol. Want hoe en met behulp van welke discontovoet wij de bedrijfswaarde ook

berekenen, de appreciatie hiervan door de betrokken eigenaren zal geschieden aan de hand van hun persoonlijke marginale tijdvoorkeur. Van hun huidige waardering van toekomstig inkomen uit de huidige onderneming. Deze zal bepalend zijn voor het antwoord op de vraag of zij de berekende bedrijfswaarde hoog, laag respectievelijk toereikend vinden. Toereikend als rendement voor hun in het bedrijf geïnvesteerde vermogen. En toereikend als beloning voor hun arbeid, in geval zij zelf als bedrijfsgeenoot fungeren. En ook toereikend in het licht van hun persoonlijke betrokkenheid bij het bedrijf.

Marginale tijdvoorkeuren verschillen sterk per persoon of groep. In het algemeen kunnen we zeggen dat de marginale tijdvoorkeur lager is, naar mate de persoonlijke betrokkenheid bij het bedrijf groter is. Op de welvaartsdimensie materieel-immaterieel domineert het immateriële, ligt het evenwicht dicht bij het immateriële extreem dan bij het materiële. Op de welvaartsdimensie individueel-collectief domineert het collectieve. En op de welvaartsdimensie onmiddellijk-duurzaam domineert het duurzame. Dit is de verklaring voor het feit dat eigenaren van familiebedrijven soms genoegen nemen met opvallend lage rendementen. In de hoop op betere tijden, zijn zij niet zelden bereid te werken voor relatief en soms zelfs absoluut lage inkomens. Het is hun betrokkenheid bij het bedrijf dat dit veroorzaakt. En daarmee hun tijdvoorkeur voor toekomstig door het bedrijf te genereren inkomen, waardoor de subjectieve bedrijfswaarde nog lang de directe opbrengstwaarde van bedrijf of bedrijfsmiddelen kan overtreffen.

Maar tijden veranderen. In onze huidige consumptiegerichte individualistische cultuur nemen marginale tijdvoorkeuren toe. De subjectieve waarde van een te besteden euro vandaag overtreft steeds meer die van een euro morgen. Dit is een bron van waarde conflicten bij bedrijfseigendom.

Wij zien dit bij succesvolle startups. Dikwijls gebeurt het dat deze al snel naar de effectenbeurs worden gebracht, worden verkocht aan een investeringsmaatschappij, of door een ander bedrijf worden overgenomen. Is het dan echt zo dat de oprichters geen ander doel voor ogen hadden dan snel rijk worden, zoals in de media vaak gesuggereerd.

Bij familiebedrijven en met name wanneer opvolging aan de orde is zien wij dit ook. Niet zelden is een volgende generatie niet bereid de combinatie van werk en inkomen te accepteren, die het bedrijf vertegenwoordigt. Dit veroorzaakt dat de directe opbrengstwaarde bij verkoop hoger wordt gewaardeerd dan de bedrijfswaarde, dus dan de contante waarde van de verwachte stroom toekomstig geldelijk inkomen plus de immateriële inkomenscomponenten, eventueel in het licht van de te leveren eigen inspanning. Op de welvaartsdimensie onmiddellijk-duurzaam verschuift het evenwicht in de richting van het onmiddellijke. Op de welvaartsdimensie materieel-immaterieel in die van het materiële. En op de welvaartsdimensie individueel-collectief in die van het individuele.

In veel gevallen betekent dit nog niet direct de verkoop van de afzonderlijke bedrijfsmiddelen. Dikwijls wordt bij gebrek aan opvolging het bedrijf als geheel verkocht en daarmee het familievermogen vrij gemaakt en verdeeld. Niet zelden is de nieuwe eigenaar een investeringsmaatschappij, die niet altijd de bedoeling heeft het bedrijf als zodanig voort te zetten. Dan kan alsnog ontmanteling volgen.

De marginale tijdvoorkeur is in hoge mate een sociaal-cultureel gegeven. Zij wordt sterk bepaald door gedragskenmerken van de referentiegroep. Zouden wij invloed willen uitoefenen op de tijdvoorkeuren van (toekomstige) opvolgers binnen

familiebedrijven, dan moet worden getracht invloed uit te oefenen op de referentiegroep. Of op de keuze van de referentiegroep door de betrokkenen. Geen van beide is gemakkelijk. Dat heeft ervaring genoegzaam aangetoond, bijvoorbeeld in kerkelijke gemeenschappen.

Tussen gebruikswaarde/klantwaarde en marktwaarde.

Dit waarde conflict doet zich voor bij bubbels en hypes.

Een bekende situatie in ons land is de markt voor koopwoningen. Onder invloed van al dan niet kunstmatige woning schaarste, fiscale regelingen zoals de aftrekbaarheid van betaalde hypotheekrente voor de inkomstenbelasting, gedurende langere tijd historisch lage rentestanden en speculatieve motieven, hebben gedurende de jaren negentig van de vorige eeuw, in het eerste decennium van deze eeuw tot 2008 en in het tweede decennium sinds 2012 de prijzen van koopwoningen razendsnelle stijgingen laten zien. Deze bubbels hebben de relatie met het nut in de vorm van woongenot verloren. Voor zover er nog sprake is van een relatie, is deze met het inkomen of de inkomensverwachtingen van de (potentiële) kopers of eigenaren; wat deze geacht worden maximaal aan netto woonlasten te kunnen dragen. En ook hierbij speelt overheidsregulering een beslissende rol, door de Nationale Hypotheekgarantie, door wettelijke voorschriften in verband met fiscale aftrekbaarheid van betaalde hypotheekrente, door eventueel toegang tot schuldsanering en door regels die de geldverstreckende financiële instellingen in acht moeten nemen.

Op de welvaartsdimensie materieel-immaterieel is bij (kandidaat) eigen woningbezitters het evenwicht sterk verschoven in de richting van het materiële: de marktprijs ten opzichte van het woongenot (nut). Op de welvaartsdimensie onmiddellijk-duurzaam is het evenwicht verschoven in de richting van het onmiddellijke; de marktprijs is veel meer bepalend geworden voor wat voor waarde geldt dan de waardeontwikkeling op langere termijn, zoals de eigen woning als pensioenvoorziening, of het traditionele idee dat onroerende zaken hun waarde vasthouden.

Een andere variant van dit type waarde conflict is het door Robert Hughes in zijn Nexus-lezing gememoreerde 'conflict between value and price' in de beeldende kunst en de markten waar deze wordt verhandeld. Een treffend voorbeeld vormde de kunstroof in het najaar van 2012 uit de Rotterdamse Kunsthal en met name de weerklink daarvan in de media. Steeds wanneer dit issue ter sprake kwam, bijvoorbeeld als de politie verdachten had gearresteerd of iemand in ons land of in Roemenië contact met de media had gezocht, klonk onmiddellijk de vraag naar de waarde. En dan vlogen de tientallen of zelfs honderden miljoenen in het rond. Grote getallen hebben meer nieuwsaarde dan zorgen over belangrijke kunstwerken als zodanig.

Het gaat om schilderijen. Hun waarde is in de eerste plaats hun culturele waarde. Het antwoord op de vraag waaraan ze die ontleen, is in ieder geval niet eenvoudig. Het zal een samenstel zijn van kunsthistorische, cultuurhistorische, maatschappelijk economisch politieke factoren en wellicht nog iets speciaals dat zich moeilijk of helemaal niet laat benoemen. Maar een feit is dat die culturele waarde er is en tot uitdrukking komt in de existentie van een kunstwerk. Deze culturele waarde laat zich niet in geld uitdrukken. Niet zelden is zij pas ontstaan (lang) nadat de kunstenaar/schilder het werk vervaardigde.

De marktwaarde ontstaat doordat particulieren of instellingen zoals musea het recht wensen zich de individuele (juridische) eigenaar van het kunstwerk te noemen en daarvoor de gelegenheid krijgen doordat het te koop is. Aan de culturele waarde verandert dit niets. Musea en andere culturele instellingen ontlene hun bestaansrecht aan de culturele waarde van kunstwerken, al dan niet in hun bezit. Maar de culturele waarde verandert ook niet indien de eigenaar een particulier is, die zou weigeren het nog ooit tentoon te stellen. Hij mag dan het juridisch recht bezitten over het werk te beschikken, het morele recht daartoe bezit hij niet, gezien de culturele waarde. Dat blijkt ook uit het feit dat veel particuliere eigenaren bereid zijn hun bezit beschikbaar te stellen voor openbare exposities, zoals toen in de Rotterdamse Kunsthal. Als een particuliere eigenaar zou besluiten een werk van grote culturele waarde te vernietigen, zou hem/haar dit buitengewoon kwalijk worden genomen, zou hij/zij hier ongetwijfeld grote moeilijkheden mee krijgen en zou dit zelfs als misdrijf tegen de mensheid kunnen worden gezien en strafbaar kunnen zijn of anders alsnog worden gesteld. Bedenk in dit verband dat het door Moslim-extremisten vernietigen van beroemde historische monumenten in Timboektoe mede de aanleiding heeft gevormd voor het Franse militaire ingrijpen in Mali, dat op algemene instemming kon rekenen. Het individueel eigendomsrecht van werken met culturele waarde is dus beperkt, zoals bijvoorbeeld ook bij monumenten. Zelfs indien je als particulier een collectie kunstwerken bezit en deze door de scene enigszins van belang wordt geacht, ontkom je er haast niet aan deze te exposeren, eventueel zelfs in eigen huis en daarbij een zekere mate van publieke toegankelijkheid toe te staan. Het zelfde geldt voor bedrijfscollecties.

Voor de marktwaarde van een stuk met culturele waarde geldt derhalve: die is wat een gek geeft om zich in juridische zin eigenaar te kunnen noemen, met alle lusten en lasten. Die lasten betreffen in ieder geval ook de consequenties van de culturele waarde.

Het waarde conflict gaat tussen de geldelijke marktwaarde en de niet in geld waardeerbare en zelfs niet meetbare culturele waarde. Op de welvaartsdimensie materieel-immaterieel is de marktwaarde verbonden aan materieel en de culturele waarde aan immaterieel. Op de welvaartsdimensie individueel-collectief is de marktwaarde verbonden aan individueel en de culturele waarde aan collectief. Op de welvaartsdimensie onmiddellijk-duurzaam is de marktwaarde verbonden aan onmiddellijk en de culturele waarde aan duurzaam. Nadruk op marktwaarde correspondeert dus met het waarde perceptiecluster individueel, materieel en onmiddellijk/korte termijn. Dit is kenmerkend voor het huidige cultuurbeeld van in ieder geval de commerciële media, wat de publicitaire nadruk op de marktwaarde verklaart. De culturele waarde, dat wat deze kunstwerken vertegenwoordigen voor ons allen, nu en later, blijft hierbij grotendeels buiten beeld. Dit geldt ook voor de ernst van het misdrijf uit 2012, dat veel meer was dan een gewone diefstal van goederen met hoge geldelijke waarde.

Een ander voorbeeld van dit waarde conflict wordt gevormd door kinderen/erfgenamen die inboedel of collecties boeken of muziek van overleden ouders niet in de familie (willen) houden, maar deze te gelde maken. Kennelijk omdat ze hieraan een lagere gebruikswaarde of familiewaarde respectievelijk emotionele waarde hechten. Uiteraard kunnen praktische omstandigheden, zoals ruimtegebrek, een rol spelen. Dan zou je echter verwachten dat in meer gevallen moeite zou worden gedaan bijvoorbeeld een collectie boeken met exemplaren van cultuurhistorisch belang in stand te houden, door deze in zijn geheel te schenken aan

een relevante instelling. Het feit dat veelal voor (relatief geringe) directe opbrengstwaarde wordt gekozen, wijst op een waarde conflict. Op de welvaartsdimensie materieel-immaterieel domineert het materiële, maar niet bijzonder sterk. Op de welvaartsdimensie individueel-collectief domineert het collectieve, vanwege de emotionele familiewaarde, maar zwak. Op de welvaartsdimensie onmiddellijk-duurzaam domineert het onmiddellijke sterk. Het resultaat is dat snelheid van een oplossing (soms noodgedwongen) al het andere domineert. Ze hebben als het ware geen tijd om na te denken. Ze nemen beslissingen waarvan ze later best spijt kunnen krijgen. Het is hier het waarde conflict tussen emotionele (familie)waarde en de behoeftebevrediging van het onmiddellijk voorhanden zijn van een oplossing, eventueel in geldelijke termen. Wat de betreffende goederen snel of onmiddellijk geldelijk kunnen opbrengen domineert de beslissing sterk, ook als het niet om hoge bedragen gaat. Het is dus niet zozeer geldwaarde tegenover emotionele waarde, maar snelle oplossingen tegenover zorgvuldig handelen met zaken met emotionele lading. Ongeduld tegenover geduld. Oppervlakkigheid tegenover betrokken diepgang. Jager tegenover boer.

Tussen bedrijfswaarde en marktwaarde.

Het juiste antwoord op de vraag waarvoor bedrijven hun managers moeten belonen luidt: Voor het creëren van bedrijfswaarde.

Maar in plaats van de ontwikkeling van de bedrijfswaarde, is het bij beursgenoteerde ondernemingen dikwijls die van de marktwaarde, dat is de koersontwikkeling van de eigen aandelen, die de grondslag vormt voor de beloning van het management. Zoals wij hebben gezien wordt de koersontwikkeling van aandelen echter in hoge mate bepaald door andere factoren dan creatie van bedrijfswaarde door de onderneming. En wel met name door gedrag van marktpartijen op de openbare kapitaalmarkt, de effectenbeurs, dat slechts ten dele of zelfs in het geheel niet is gerelateerd aan de ontwikkeling van de earning capacity. En dat bovendien onderhevig kan zijn aan manipulatie door belanghebbende partijen, zoals bijvoorbeeld zakenbanken.

Bij toepassing van de zogenaamde marktmaatstaven voor hun beloning, wordt het gedrag van managers onderhevig aan de krachten die ter markt werken, dat is aan de effectenbeurzen. Naarmate hun aandelenbelang in de onderneming toeneemt, krijgen zij zelf een groter belang bij de koersontwikkeling van het eigen aandeel. Effecten op de marktwaarde van de onderneming op de korte termijn worden dan steeds belangrijker voor hun beslissingsgedrag, meer dan effecten op bedrijfswaarde creatie op langere termijn. Veel managers hebben op dit laatste slechts beperkt zicht. Acties zoals inkopen van eigen aandelen, beslissingen tot afstoten van bedrijfsonderdelen, investeren of desinvesteren, risico's die aanvaardbaar worden geacht of genomen, overnames of fusies, splitsing van bedrijven, overgenomen worden, zijn dikwijls meer ingegeven door hun verwachte effect op de koersontwikkeling op korte termijn, dan op hun effect op waarde creatie op langere termijn. De aandacht van (top)managers verschuift als het ware van de inkomenscapaciteit naar de directe opbrengstwaarde van de onderneming. Een pregnant voorbeeld wordt gevormd door de 'Master Blenders van 1753' Douwe Egberts, waar reeds binnen een jaar na afsplitsing uit het Amerikaanse Sarah Lee en zelfstandige notering aan de Amsterdamse Effectenbeurs, de topmanager, met een groot eigen aandelenbelang, het initiatief nam tot verkoop van de vennootschap aan

een Duitse investeringsmaatschappij en daaraan zelf ruim vijf miljoen euro verdiende.

Deze zelfde topmanager verdiende enige jaren eerder ongeveer 80 miljoen euro aan een soortgelijke transactie door de verkoop van Numico aan concurrent Danone. Op de welvaartsdimensie onmiddellijk-duurzaam domineert bij (top)managers het onmiddellijke steeds nadrukkelijker. Van aandeelhouders kunnen wij hetzelfde zeggen, onder het voorbehoud dat veel aandeelhouders institutionele beleggers zijn die rekening te houden hebben met de toekomstige belangen van hun eigen doelgroepen, zoals verzekerden en gepensioneerden. Op de welvaartsdimensie individueel-collectief domineert het individuele steeds meer, omdat managers en aandeelhouders eigen belang stellen boven het bedrijfsbelang en de belangen van andere constituenten, zoals bijvoorbeeld de werknemers. En op de welvaartsdimensie materieel-immaterieel heeft het materiële, het financieel aandeelhoudersbelang op korte termijn, steeds sterker de neiging te domineren boven het immateriële, de ondernemingsstrategie op middellange en langere termijn.

Een belangrijke bijdrage aan de oplossing of vermindering van dit waarde conflict moet komen van herstel van de relatie tussen de ontwikkeling van de marktwaarde en die van de earning capacity van beursgenoteerde ondernemingen. Natuurlijk zal het marktgebeuren aan de effectenbeurs haar eigen wetmatigheden blijven kennen en zullen allerlei factoren er op van invloed zijn en blijven. De openbare kapitaalmarkt is geen perfecte markt en zal dat ook in de toekomst niet zijn. Maar marktwaarde en earning capacity van beursgenoteerde ondernemingen moeten gemiddeld genomen wel weer dicht naar elkaar toegroeien en over de langere termijn weer meer een gelijkgerichte ontwikkeling vertonen.

Opnieuw zal de markt, zullen met name institutionele beleggers, zich bij beoordeling van de prestaties van ondernemingen en hun management moeten laten leiden door gefundeerde verwachtingen ten aanzien van de netto cash flow, ook op middellange en langere termijn. Veel meer dan door de boekhoudkundige kwartaalresultaten.

Opnieuw zal een positieve correlatie zichtbaar moeten worden tussen een stabiele resultaatontwikkeling op middellange en langere termijn en positieve koersontwikkeling van het betreffende aandeel. Daardoor zal opnieuw bij investeerders en beleggers het vertrouwen kunnen ontstaan dat de relatie tussen marktwaarde en earning capacity aanwezig is, waardoor zij weer meer geïnteresseerd kunnen raken in beleggingsresultaten op langere termijn.

Beloning van managers voor het creëren van bedrijfswaarde zal hieraan bijdragen. *Koersstijging - stijging van de beursindices - is op zichzelf geen indicatie van economisch herstel of van komend economisch herstel.* Dat is alleen zo, indien de aansluiting met de inkomenscapaciteit van beursgenoteerde ondernemingen is hersteld.

Voortduren van dit waarde conflict kan ook nadelige effecten veroorzaken voor de openbare kapitaalmarkt, de effectenbeurs zelf. Het kan er toe leiden dat waarde creërende en innoverende ondernemingen niet beursgenoteerd kunnen of willen zijn. Op andere wijze in hun vermogensbehoefte moeten of willen voorzien, zoals bijvoorbeeld door onderhandse leningen, familiekapitaal, crowd funding of efficiënt werkkapitaalmanagement.

Tussen marktwaarde en maatschappelijke waarde.

In 2.2. kwam aan de orde dat bedrijfswaarde en maatschappelijke waarde elkaars bondgenoten kunnen zijn. Het waarde conflict tussen bedrijfswaarde en

marktwaarde, zoals in hierboven besproken, is in dit opzicht ook te zien als een waarde conflict tussen marktwaarde en maatschappelijke waarde. Indien het beslissingsgedrag van managers betekent dat zij zich meer richten op de directe opbrengstwaarde van de onderneming, de marktwaarde aan de effectenbeurs, de notering van het eigen aandeel, dan op creatie van waarde in de zin van inkomenscapaciteit, dan impliceert dit ook een conflict tussen marktwaarde en maatschappelijke waarde. Op de welvaartsdimensie individueel-collectief domineert het individuele, het eigenbelang van management en aandeelhouders, sterk boven het collectieve, het maatschappelijk belang. Op de welvaartsdimensie onmiddellijk-duurzaam domineert het onmiddellijke, cash, sterk boven het duurzame, toekomstige inkomensstroom, innovatie- en groeipotentieel. Het is niet gezegd dat op de welvaartsdimensiematerieel-immaterieel het materiële domineert boven het immateriële. Waarde creatie op langere termijn heeft immers ook een materiële kant.

Een andere variant van het waarde conflict tussen marktwaarde en maatschappelijke waarde doet zich sinds de jaren '80 van de vorige eeuw voor in en rond de overheidsfeer. Ter ontlasting van de Rijksbegroting en vermindering van de staatsschuld, besloot de politiek onder verschillende kabinetten tot een aanzienlijk aantal privatiseringen. Overwegingen die daarbij eveneens een rol speelden hadden te maken met het in de loop van de jaren '80 opnieuw ontdekken van de klant. Anders gezegd: het gegroeide besef dat een groot deel van de van overheidswege aangeboden of financieel mogelijk gemaakte (quasi) collectieve goederen en diensten sterk aanbod gestuurd waren. Principes van marktwerking, zoals interactie van vraag en aanbod en concurrentie moesten een grotere rol gaan spelen en bijdragen aan verhoging van effectiviteit en efficiency. In veel gevallen werd gekozen voor verzelfstandiging en ontwikkeling van marktachtige situaties, door vorming van agency's en zelfstandige bestuursorganen (ZBO's), waarbij vormen van outputbudgettering werden ingevoerd. In veel andere gevallen vond privatisering plaats. Door verkoop van eigendommen van Staat en lagere overheden, zoals bij de telecommunicatie, de post, het loodswezen, het openbaar vervoer, de energievoorziening, enz. Om deze laatste vorm gaat het bij dit waarde conflict.

Marktwerking is voor de consument alleen gunstig bij voldoende concurrentie tussen de aanbieders. In het algemeen geldt dat voldoende concurrentie welvaart verhogende effecten heeft. Privatiseringen hebben hiervan voorbeelden laten zien, zoals op het gebied van de telecommunicatie. Met hierbij de inmiddels algemeen onderschreven aantekening, dat het mee privatiseren van het vaste telefoonnet een strategisch politieke blunder was, die door de voortgaande technologische ontwikkelingen echter is verzacht.

Maar er zijn ook minder gunstige en ronduit ongunstige voorbeelden. Met name daar, waar verzelfstandiging en privatisering leiden tot concentraties in het aanbod door overnames en fusies. De markt voor ziektekostenverzekeringen is hiervan een recent voorbeeld. In het openbaar vervoer heeft marktwerking tot dusverre alleen gunstige effecten getoond bij het goederenvervoer per spoor. En bij de energievoorziening van particulieren zijn deze gunstige effecten twijfelachtig te noemen. Het is bij vele van deze bedrijven respectievelijk voorzieningen de vraag of marktwerking wel welvaart verhogend kan werken. Op de Nederlandse schaal zijn veel van deze bedrijven eigenlijk strategische monopolies. Goed voorbeeld hiervan is het reizigersvervoer van de spoorwegen.

Het is de vraag welke strategische risico's op den duur verbonden kunnen zijn aan publieke voorzieningen in particuliere handen. Hoe valt te verzekeren dat het individuele het collectieve niet steeds meer domineert? En het onmiddellijke het duurzame? En ook het materiële het immateriële? Met het houden van toezicht zijn de Nederlandse ervaringen niet echt gunstig te noemen. Uitoefenen van gezag door middel van toezichthoudende bevoegdheden lijkt niet goed te passen in de Nederlandse poldercultuur. Wij praten liever en laten het aan het veld zelf over. Dan bereik je meer, hoor je nog wel eens zeggen.

Soortgelijke opmerkingen kunnen worden gemaakt over 'public private partnership' (PPP). Sterk aangeprezen vanuit de hoek van private belanghebbenden, zoals grote bouwcombinaties, financiële instellingen en zakelijke dienstverleners. Maar hoe kan worden voorkomen dat de winsten voor de participerende ondernemingen en hun managers zijn en de verliezen voor de overheid en de belastingbetalende burgers? Of, zoals ook wordt gezegd: *privatiseren van de winsten en socialiseren van de verliezen.*

Recente ervaringen stemmen niet optimistisch, zoals de voorbeelden van de Betuwelijn, de HSL, de Fyra, het Amsterdamse Stedelijk Museum, het Rijksmuseum, het Utrechtse UCP, Muziekcentrum Tivoli-Vredenburg en de sneltram naar de Uithof hebben aangetoond.

Vermenging van verantwoordelijkheden, ook tussen de publieke en private sfeer, leidt tot waarde conflicten en waarde vernietiging. Wellicht heeft het ook te maken met schaal en macht, zoals de nationalisaties van door deconfiture bedreigde banken hebben laten zien. 'Too big to fail' behoort in vrije democratische samenlevingen niet voor te komen, laat staan 'too big to save' óf 'too big to know.' Het bestaan van dergelijke situaties duidt op zichzelf reeds op waarde conflicten, waarbij het individuele sterk dominant is boven het collectieve.

Tussen gebruikswaarde en maatschappelijke waarde.

Dit waarde conflict doet zich vooral voor in de consumptieve sfeer. Een oud en voor de hand liggend voorbeeld is het afwentelen van de nadelige bijwerkingen van onze eigen consumptie op anderen. Bijvoorbeeld door het achterlaten van afval. 'Laat niet als dank voor 't aangenaam verpozen...'

Ruimer gesteld: het zich te weinig of niet bekommeren om de nadelige effecten van de eigen consumptie op anderen of op de samenleving als geheel. Onnodig autorijden in de woonomgeving wanneer de fiets of de benenwagen een goed alternatief is. Geluidsoverlast, bijvoorbeeld van gemotoriseerd gereedschap, of tuinfeesten tot diep in de nacht. Maar ook het soort producten dat je consumeert en de mate waarin je je bewust wenst te zijn van de effecten van productie, transport en handel daarvan en daarin. Biologisch geproduceerde voedingsmiddelen, Fair Trade, de Wereldwinkel, de Kringloop, inzamelen van oud papier en niet meer gebruikte kleding, enzovoort. Voorbeelden als deze brengen tot uitdrukking dat dit waarde conflict in het bewustzijn van velen leeft en dat er, dikwijls kleinschalig, pogingen worden ondernomen het te verminderen.

Veel minder bewust zijn wij ons er dikwijls van dat dit waarde conflict ook werkt in zogenaamd 'free rider' gedrag, zoals 'zwart rijden' in het openbaar vervoer.

Dit waarde conflict werkt op alle drie welvaartsdimensies. Het individuele domineert sterk het collectieve. Het onmiddellijke domineert sterk het duurzame. En het materiële domineert het immateriële, zij het niet heel sterk.

Er zijn situaties waarin dit waarde conflict effectief is beëindigd of verminderd door vereniging van marktmacht van consumenten. Denk bijvoorbeeld aan de 'plofkip.'

Ook het massale succes van de glaszameling in glasbakken kan als zodanig gelden.

Collectieve marktmacht is een sterk wapen, maar toepassing ervan aan de kant van de consument was tot voor kort niet eenvoudig. Dit vanwege de noodzaak een omvangrijke en heterogene collectiviteit te organiseren. Internet en de sociale media blijken hier een zeer krachtig hulpmiddel. Recente ervaringen in ons land met raadgevende referenda en in Marokko met boycotacties van bepaalde merken tegen prijsverhogingen, hebben dit overduidelijk aangetoond.

Op maatschappelijk en zelfs wereldniveau doet dit waarde conflict zich, met name sinds de jaren negentig van de vorige eeuw, gelden in het door de geldcultuur aangejaagde en tot grote hoogte opgestuwde consumentisme. Een voortdurend tot dan toe ongekend hoog particulier consumptieniveau, voor een aanzienlijk deel gefinancierd met tegen lage rente geleend geld. Dikwijls met de stijgende marktwaarde van de eigen woning als onderpand. Veiligheid van de uitstaande leningen garandeerden de financiële instellingen elkaar, door deze in slimme en ondoorzichtige constructies te verpakken en bijvoorbeeld als pakketten obligatieleningen te verhandelen.

De burger uit de sociaaleconomische middenklasse verwierf zijn inkomen niet langer slechts als werknemer of zelfstandige, viel in liberale media te vernemen. Zijn hoge en steeds stijgend aspiratieniveau voedde hij tegenwoordig deels uit de opbrengst van zijn eigen arbeid, deels uit die als beheerder van zijn eigen effectenportefeuille en deels uit die als beheerder van zijn eigen onroerend goed. Laatstgenoemde categorie kon snel in liquide vorm beschikbaar komen, door verhoging van hypotheekbedragen met het door de snelle prijsstijgingen toegenomen waarde overschot van de eigen woning als onderpand. Milieuproblemen en gevolgen van deze opmaakcultus voor toekomstige generaties, werden en worden nog steeds graag gekwalificeerd als 'softe jaren zestig praat'.

De solvabiliteitsproblemen en het gebrek aan onderling vertrouwen van financiële instellingen in elkaar en van anderen in deze instellingen, die dit alles tenslotte mede heeft veroorzaakt, vormden een van de grote oorzaken van wat de crisis is gaan heten.

En nog steeds hoor je serieus beweren dat economie psychologie is en economische groei wordt gegenereerd door consumptie.

Neem in dit verband ook nota van de uitspraken van de Minister President in de media in april 2013, ter gelegenheid van het tot stand komen van een sociaal akkoord tussen werkgevers en werknemers. Deze uitingen waren niet ver verwijderd van die van populistische verkiezingskandidaten in de Verenigde Staten en later in Italië, die de kiezers beloofden belastinggeld te zullen teruggeven. Dat de kiezers in dat geval het onderwijs en de zorg van hun kinderen en kleinkinderen zouden opeten, zeiden ze er niet bij.

Beweringen als deze zijn niets anders dan ideologisch onderbouwen van de moraal van het consumentisme. Gevaarlijk, omdat je een brand niet moet proberen te blussen met benzine.

Gedurende zo'n 15 tot 20 jaar hebben wij in ons land, net als in sommige andere landen, meer geconsumeerd dan verdiend. Het verschil hebben wij gefinancierd met leningen, grotendeels in de vorm van hypotheeken. De bubbelgewijs gestegen marktwaarde van onroerend goed, effecten en andere assets hebben wij gelijk gesteld aan verdiend inkomen. Wat voor structurele waardeverhoging werd aangezien, bleek een vluchtige bubbel. Het verteerde inkomen bleek toch niet verteerbaar te zijn

geweest. De schuldenlast, opgelopen staatsschuld en hypotheke en restschulden van bedrijven en particulieren, is gebleven. Deze zal uit alsnog te verdienen inkomen moeten worden afgelost.

5. Maatschappelijke context.

5.1 Diagnose.

De komende decennia ziet ons land zich geconfronteerd met drie noodzakelijke 'transities'. Ten eerste de energie transitie, dat is de noodzaak tot sterke reductie van het verbruik van fossiele brandstoffen, waaronder aardgas. Ten tweede de arbeidstransitie, dat is het gebrek aan synchronisatie tussen de omvangrijke arbeidsuitstoot als gevolg van ICT en robotisering enerzijds en het ontstaan van nieuwe en andersoortige werkgelegenheid anderzijds. En ten derde de aflossing van de omvangrijke in het verleden opgebouwde schuldenpositie van met name particulieren.

Aardgaswinning, inmiddels ruim een halve eeuw voor de Nederlandse economie van grote betekenis als financieringsbron van overheids- en sociale zekerheidsuitgaven, kan deze rol niet langer vervullen. In haar plaats moeten wij op andere wijze toegevoegde waarde creëren.

In een open economie als de onze kan exportgroei als aanjager fungeren. De landbouw, met een kleine 80 miljard van de 430 miljard euro goed voor iets minder dan 20 %, is onze belangrijkste exportsector. Deze is niet zeer gevoelig voor schommelingen in de wereldhandel. Dus zelfs indien de wereldhandel flink aantrekt, is het de vraag hoe sterk hiervan de groei-impuls op de Nederlandse economie zal zijn.

Bestendige en evenwichtige economische groei moet eerst en vooral worden bereikt door autonome vergroting en versterking van ons WCP (Waarde Creërend Potentieel). Tegelijk moeten door het tegengaan van waarde conflicten onze economie en samenleving worden gerevitaliseerd.

Dit is een zaak van structureel beleid en lange adem. Op korte termijn bestaat behoefte aan snel werkende economisch stimulerende middelen. Voor zover deze structurele verbeteringen niet te zeer schaden of vertragen, is toepassing uit maatschappelijk en politiek oogpunt gewenst.

5.2 De rol van geld.

Er is momenteel bijna geen terrein van leven en maatschappij denkbaar, waar mensen niet verondersteld worden uitermate gevoelig te zijn voor financiële prikkels. Ook de overheid maakt daarvan overvloedig gebruik. Alcohol- en tabaksaccijnzen en de argumenten om deze regelmatig te verhogen. Heffingen en eigen bijdragen, die bijvoorbeeld geacht worden invloed te hebben op de zorgconsumptie van de burger, ook indien diens ziekte of gebrek een chronisch karakter heeft. Premies en bonussen, bijvoorbeeld om tijdens het spitsuur of bij werkzaamheden per auto bepaalde weggedeelten of knelpunten te mijden. Kortingen hier, megakortingen, giga-kortingen daar. Steeds het idee dat financiële prikkels motiveren.

Deze dominantie van het financiële doortrekt de hele maatschappij. Zo verdween vrijwel het hele wat grotere jong talent dat wij opleiden de laatste jaren naar de financiële sector, vanwege het vele geld dat daar snel kon worden verdiend. Of de hoop daarop. Later kon je immers altijd nog iets anders gaan doen; iets wat je echt de moeite waard vond. Dit beeld begint nu te kenteren. ICT en robotisering dragen daar sterk aan bij. Of zullen dit anders wel gaan doen. Ook in de financiële functiegebieden veroorzaken deze immers een sterke krimp van de werkgelegenheid en carrièrevooruitzichten.

Qua opleiding en eerdere ervaring hebben veel huidige topmanagers een achtergrond als financial. Dit heeft een versterkende invloed op de nadruk op financiële aspecten, evenals op korte termijn-gerichtheid in de top van veel bedrijven. Veel topmanagers hebben er moeite mee zelf actief te participeren in het ontwikkelen van op waarde creatie gerichte strategieën. Voor dit laatste is productinhoudelijke, marktontwikkelings- en bedrijfseigen kennis en ervaring nodig. Wanneer hun bedrijven onder druk komen te staan, bijvoorbeeld door tegenvallende kwartaalcijfers, nemen zij in veel gevallen hun toevlucht tot programma's van kostenbesparing. Vanuit het idee dat er altijd wel kosten te besparen zijn. En vanuit de verwachting van snelle verbetering van de boekhoudkundige financiële resultaten, waarvan dikwijls hun eigen beloningen afhankelijk zijn.

Bij het beginsel Pay for Performance veronderstellen wij dat de *extrinsieke motivatie* voor het leveren van een prestatie dominant is boven de *intrinsieke motivatie*. Dus zelfs als degene die de prestatie moet leveren daar geen zin in heeft, zal hij of zij het voor geld toch willen en kunnen doen, als de beloning maar hoog genoeg is. Dit is niet altijd waar en zelfs vaak niet of steeds vaker niet. En niet alleen niet bij topprestaties, maar ook niet bij prestaties waarvoor een hoog of een zeker kennisniveau, denkwerk, creativiteit, zelfstandigheid, vakmanschap, professionaliteit enz. nodig zijn. Van deze prestaties hebben wij er in onze maatschappij en economie steeds meer nodig.

In het algemeen geldt: hoe hoger het niveau van het realiseren van een doel of het leveren van een prestatie, hoe meer degene die deze moet leveren intrinsiek gemotiveerd moet zijn. Een echte topprestatie, op welk gebied van werkzaamheid, vakbekwaamheid, wetenschap, kunst of sport dan ook, levert een mens alleen intrinsiek gemotiveerd. Geld helpt daarbij niet. Sterker, geld werkt daarbij eerder tegen.

De bewering dat topbonussen nodig zijn om topmanagers hier te houden, kan dus gerust flauwekul worden genoemd.

5.3 Overheid en markt.

Markten zijn niet altijd rationeel en efficiënt en hebben niet altijd gelijk, in tegenstelling tot wat aanhangers van de 'Rational Expectations' benadering stellen. Uit zichzelf bewerkt het marktmechanisme geen maatschappelijk aanvaardbare allocatie. De zorg is een van de voor de hand liggende voorbeelden. Indien daar het marktmechanisme vrij zijn gang zou kunnen gaan, zou de toegang tot zorg en daarmee feitelijk het recht op gezondheid en levensduur een kwestie van welstand zijn. Overheidsingrijpen via het budgetmechanisme achten wij in onze samenleving daarom onvermijdelijk. Dan verdient het de voorkeur hiervoor bewust te kiezen, ook al zal er ongetwijfeld maatschappelijk en politiek debat blijven over de vraag hoe ver dit moet gaan en welke ruimte er in de zorg moet zijn voor marktwerking.

De overheid moet via de (quasi) collectieve goederenvoorziening eigen verantwoordelijkheid nemen in de allocatie van goederen en diensten. De maatschappij is in onze dagen veel te ingewikkeld om dit alleen aan de markt te kunnen overlaten. De overheid moet ook via politieke voorkeursoordelen en via haar bestuurlijke verantwoordelijkheden, onder meer door wet- en regelgeving, het speelveld en de spelregels bepalen waarbinnen de maatschappelijke allocatie van individuele en collectieve goederen en diensten plaatsvindt.

Aan de aanbodzijde van de economie moet niet alleen de positie van het bedrijfsleven worden versterkt, maar ook die van de overheidshuishouding zelf, ook in kwalitatief opzicht. En ook van de overheidsrol in de collectieve en quasi collectieve goederenvoorziening. Verder het bewaken, onder toezicht stellen en toezicht houden op, eventueel in eigendom nemen en houden en zelfs exploiteren van strategische monopolies.

Gebleken is intussen wel dat effectief toezicht houden niet eenvoudig en zeker niet goedkoop is.

Gewaakt dient te worden voor het ideologische liberale adagium dat financiering via de openbare kapitaalmarkt (privatisering) altijd gunstiger of voordeliger zou zijn dan via de overheidsbegroting. En ook voor de geldzucht op korte termijn, die pragmatische, op snel scoren beluste bestuurders er toe kan aanzetten maatschappelijk kapitaal of het WCP van ondernemingen en instellingen te gelde te maken en de opbrengst aan korte termijn prioriteiten consumptief te besteden. Dat leidt slechts tot waarde vernietiging en daarmee tot maatschappelijke verarming.

Niet steeds in letterlijke zin maar wel feitelijk, kunnen bedrijven voorbij een zekere omvang beschouwd worden als strategisch monopolie. Of daarmee in ieder geval gelijk worden gesteld, vanuit een oogpunt van maatschappelijk belang en risico.

Nationalisatie van financiële instellingen die een aanvaardbare maximale omvang te boven gaan, is daarom wellicht onvermijdelijk.

5.4 Risicodragend kapitaal.

Hoe economische en maatschappelijke activiteiten te voorzien van het benodigde kapitaal? Met het oog op deze vraag en op risicospreiding onder de deelnemers in een onderneming, is destijds de financiering door aandelen en de effectenhandel in Amsterdam uitgevonden. De zeer risicovolle vaart op Oost-Indië vormde hiertoe in het begin van de zeventiende eeuw de aanleiding.

Over het succes van deze uitvinding hoeft niet te worden getwist, noch behoeft daaraan te worden getwijfeld. Bij de toekomstbestendigheid zijn wel enige vragen te stellen.

Het huidige functioneren van de effectenbeurs heeft vrijwel niets meer te maken met het WCP van ondernemingen.

Op basis van het gestelde in 2.3 *Marktwaaarde en waarde creatie* moeten wij welhaast tot de conclusie komen dat de effectenbeurs momenteel meer lijkt op een casino, dan op de openbare marktplaats waar vraag naar en aanbod van risicodragend kapitaal efficiënt op elkaar worden afgestemd.

Daarom valt te vrezen dat wij voor financiering van ondernemende activiteiten met een toekomstgericht, waarde creërend, duurzaam en innovatief karakter voorlopig niet ter effectenbeurse terecht kunnen. In deze financieringsbehoeften zal op andere wijze moeten worden voorzien.

5.5 Structuurbeleid.

Versterking van ons WCP moet hoofdzakelijk komen van nieuwe waarde creërende ondernemingen. Het starten van ondernemingen dient daarom sterk te worden aangemoedigd en begeleid. Regeldruk dient significant te worden verminderd.

Prioriteit dient te worden gegeven aan ondernemerschap en de daarvoor beschikbare financiële en fiscale faciliteiten. Het familiebedrijf verdient speciale aandacht.

Accenten moeten liggen op hoge toegevoegde waarde, duurzaamheid, kleinschaligheid, technologische hoogwaardigheid en innovatie, tegengaan van

onnodige verplaatsingen van mensen, dieren en goederen. En op ruimte voor rust, laten groeien en bloeien van organisaties met kenmerken als diversiteit, vertrouwen en liefde. Hoogwaardige ICT en een hoog niveau van kennis en vaardigheden van toepassing daarvan zijn kritische succesfactoren. Evenals technische en commerciële kennis en vaardigheden in het algemeen.

Bijzondere aandacht is nodig voor versterking van de positie van ambachtelijke ondernemingen. Deze zijn vaak klein; in veel gevallen zijn ambachtelijke ondernemers ZZP'ers of hebben zij enige medewerkers. Toch is het ambachtelijk kleinbedrijf nog steeds een belangrijke verschaffer van werkgelegenheid en kan van nog veel meer betekenis worden. Maar dan dient in het VMBO en het MBO het ambachtelijk vakonderwijs in ere te worden hersteld. Het Leerling, Gezel, Meestermodel (LGM model) dient over een breed front van ambachtelijke vakuitoefening te worden ingevoerd en maatschappelijk geïnstitutionaliseerd. Wat dit betreft kunnen wij een voorbeeld nemen aan Duitsland. Daar vormt het ambachtelijk kleinbedrijf (das Handwerk) een wezenlijk onderdeel van economie en maatschappij en heeft een goed geregelde positie.

Lang niet alle nieuw gestarte ondernemingen bereiken de volwassenheid. Ca. 30% is na een jaar niet meer in leven. Na drie jaar is dit ca. 60%. Naast de hieruit blijkende behoefte aan deskundige en ervaren ondersteuningsfaciliteiten voor starters en mogelijkheden voor advies en begeleiding na de start, is dit een gegeven dat wij moeten accepteren. Een dynamische geest van ondernemingszin en het stimuleren daarvan brengt dit als bijwerking met zich mee. Ook hierin kunnen overheid en maatschappelijke instellingen een stimulerende en begeleidende rol spelen.

Het overige deel van de nieuw gestarte ondernemingen zal overleven, een deel daarvan zal doorgroeien en weer een deel daarvan zal de volwassenheid bereiken. Sommige ondernemingen zullen groot worden, of zeer groot. Dan is de kans op, zo je wilt het risico van, overgenomen worden of elders infuseren ook groot. Dikwijls betekent dit eveneens dat eigendom en leiding overgaan in buitenlandse handen. Van het Vlaamse voorbeeld kunnen wij leren dat dit geen probleem hoeft te zijn, zolang er aan de 'onderkant' voldoende nieuwe ondernemingen bij komen. Als kraamkamer, opvoeders en begeleiders van opgroeiende en jong volwassen ondernemingen kunnen ook wij een waarde creërende, innoverende, toekomstgerichte economie zijn.

Met op innovatie en creatie van werkgelegenheid gericht beleid inzetten op significante bijdragen van grote bedrijven, heeft weinig zin. Door hun omvang en internationale vertakkingen kunnen zij zich daadwerkelijk onttrekken aan beleidsmatige invloed van overheidswege. Een innovatieve bijdrage aan economie en samenleving leveren zij alleen, indien en voor zover dit in hun eigen strategie te pas komt, of zij nu subsidies ontvangen of niet.

Van vestigingen van buitenlandse bedrijven in ons land zijn deze bijdragen meer te verwachten, mits de overheid zelf actief en assertief is met stellen en handhaven van vestigingsvoorwaarden.

Ook een sociaal akkoord, zoals laatstelijk gesloten tussen werkgevers, werknemers en overheid in april 2013, is in dit opzicht van niet meer dan symbolische betekenis. Het Poldermodel bewerkstelligt niet veel meer dan consolidatie van gevestigde belangen, met name van grote werkgevers en werknemers in vaste dienst. Middelgrote en kleine

ondernemingen, zelfstandigen, flexwerkers, personen met afstand tot de arbeidsmarkt, zoals een functiebeperking of handicap tegenwoordig heet en werklozen, met name jongeren, hebben bij een sociaal akkoord zoals dit geen belang. Wie dan wel, vraag je je af, als je naar de toekomst kijkt. En zeker niet minder als je bezorgd bent over de erosie van de sociaaleconomische middenklasse.

Waarom zou duurzaamheid, naast technologisch niveau respectievelijk kennisintensiteit van producten, processen en logistiek, niet Europese industrieel-technologische prioriteit van de hoogste orde zijn? Waarom zou bijvoorbeeld een in Europa geproduceerde auto niet minstens 20 jaar rijden? Mits goed onderhouden natuurlijk? Waarom zou een aanzienlijk deel van onze nieuw te creëren werkgelegenheid niet bestaan uit technologisch hoogwaardig onderhoud aan machines, installaties, energiesystemen, gebouwen, infrastructuur en transportmiddelen? Het evenwicht op de welvaartsdimensie onmiddellijk – duurzaam zou hiermee een heel eind opschuiven in de richting van duurzaam.

Geld verdienen met geld neemt in onze economie een veel te prominente plaats in. Het relatieve belang hiervan moet worden verminderd. Daarnaast moeten de beloningen in de financiële sector in overeenstemming worden gebracht met die in de economie als geheel, dus gemiddeld aanzienlijk dalen. Automatisering en robotisering van de financiële sector kan er aan bijdragen dat getalenteerde jonge mensen weer een bredere belangstelling krijgen voor studierichtingen. En afgestudeerden weer gemakkelijker elders in de economie inzetbaar worden, zoals in innovatieve ondernemingen en in research en ontwikkeling.

5.6 Basisinkomen.

De noodzaak van een basisinkomen wordt steeds breder erkend.

De aanleiding komt in belangrijke mate voort uit de ontwikkelingen rond arbeidsmarkt en werkgelegenheid. ICT en robotisering veroorzaken zeer ingrijpende veranderingen. De vaste baan wordt steeds meer vervangen door flexibele arrangementen. Het professionaliteitsgehalte van arbeid neemt toe. De arbeidsrelatie wordt minder gekenmerkt door organisatieloyaliteit en meer door professionele loyaliteit. Er zijn steeds minder banen voor lager opgeleiden. Dat wil zeggen: er is steeds minder bereidheid om voor lager gekwalificeerd werk te betalen. Er wordt gestreefd naar inzet van vrijwilligers en veel werk gebeurt helemaal niet. En last but not least: over de hele linie vindt een grote uitstoot van arbeid plaats.

Een basisinkomen moet er zijn voor een ieder die wettig inwoner van ons land is. Het moet worden toegekend aan de individuele persoon, vanaf de leeftijd van 18 jaar. Vanaf deze leeftijd bestaan er dan geen andere uitkeringsrechten. Alle andere uitkeringsregelingen, inclusief de bijstand en de AOW, komen te vervallen.

Het basisinkomen moet hoog genoeg zijn om individueel op het bestaansminimum te kunnen leven. Daarom moet het ca. € 1000 per persoon per maand bedragen. Huwelijk, samenwonen, gezinsverband of welke samenlevingsvorm of huishouding ook, heeft geen invloed op de hoogte.

Er worden geen loonheffingen, belastingen of premies van het basisinkomen ingehouden, zodat er geen verschil is tussen bruto en netto.

Overige inkomenscomponenten en vermogenspositie hebben geen invloed op het recht op of de hoogte van het basisinkomen.

Alle lonen, salarissen, traktementen, honoraria enz. worden met de hoogte van het basisinkomen verminderd, met dien verstande dat het resulterende inkomen van een persoon niet daalt onder het niveau van het basisinkomen.

Het basisinkomen maakt mensen minder afhankelijk en kwetsbaar. Het geeft gelegenheid tot zoeken van een geschikte baan, aanpassing en scholing. Het basisinkomen schept ruimte voor ouderschap, mantelzorg en vrijwilligerswerk. Voor werkgevers leidt het tot vermindering van arbeidskosten en vermindering van risico. Dit verhoogt kansen en inzetbaarheid van werkzoekenden, ook voor personen met afstand tot de arbeidsmarkt.

Het basisinkomen geeft beslissingsruimte. Bijvoorbeeld om een eigen onderneming te starten. Of om activiteiten uit te oefenen die niet of niet direct voldoende inkomsten genereren. Zo ontstaat ruimte voor onder andere kunstzinnige, spirituele en intellectuele activiteiten.

Het basisinkomen vermindert de bureaucratie aanzienlijk en leidt voor de overheid tot een lagere personeelsbehoefte en lagere kosten per werknemer.

Het basisinkomen verbetert de maatschappelijke verhoudingen, door verminderde afhankelijkheid van huidige armen van allerlei vormen van weldoenerschap, waaronder de voedselbanken. Deze laatste kunnen uit de samenleving verdwijnen.

Het basisinkomen moet uit belastingopbrengsten worden gefinancierd. Het lijkt redelijk dat deze in hoofdzaak worden opgebracht door het bedrijfsleven en door vermogenden. Ook de aanzienlijke baten uit vervallen uitkerings- en pensioenregelingen en de niet meer nodige bureaucratie kunnen voor de financiering worden aangewend.

De invoering van het basisinkomen kan een in beginsel tijdelijk karakter hebben. En wel voor de duur van de economische en maatschappelijke transitie van ICT en robotisering. En van die van de energietransitie die voortvloeit uit luchtvervuiling, ontgassing en de doelstellingen uit de klimaatakkoorden.

5.7 Deltaplan werkgelegenheid.

Werkloosheid betekent dat een deel van ons maatschappelijk WCP onbenut blijft. Maar ook dat mensen (een deel van) hun welvaartsverwachtingen of doelen ongerealiseerd zien, inclusief hun mogelijkheden tot ontplooiing en zelfrealisatie. Naast economische schade veroorzaakt dit psychische en sociale schade. Hoge werkloosheid is een ernstig economisch, sociaal en maatschappelijk probleem. En dit des te ernstiger naarmate personen langduriger zonder werk en jonger zijn.

Van het grotere bedrijfsleven is ook hier geen substantiële bijdrage aan de oplossing te verwachten, anders dan door het betalen van (hogere) belastingen, met name over de winst. Vervangingsinvesteringen, dikwijls gepaard gaand met herstructureringen en reorganisaties, zijn daar in hoge mate gericht op kosten- en arbeidsbesparing en nieuwe faciliteiten worden grotendeels elders gerealiseerd. De belangenafwegingen en beslissingen die daarbij aan de orde zijn, ontstijgen de nationale prioriteiten en het nationale belang, ja zelfs het Europese.

Structurele uitbreiding van het maatschappelijk WCP en werkgelegenheidsgroei moeten vooral komen van nieuwe bedrijven. Kleinschalige, toekomstbestendige ondernemingen, die hoge toegevoegde waarde creëren. Veel professionele dienstverleners en ambachtelijke bedrijven. Veel familiebedrijven. Ook not for profits en

coöperatieve verenigingen, bijvoorbeeld op het gebied van duurzame energie en kleinschalige thuiszorg.

Daarnaast moet op korte en middellange termijn de overheid een aanzienlijke inspanning leveren, door het grootscheeps creëren van vooral technische en commerciële praktijkopleidingen, stageplaatsen en tijdelijke werkgelegenheid, in de eerste plaats voor jongeren. Zonder mogelijkheden tot doorgroeien, wel tot het opdoen van ervaring en tot doorstromen, liefst naar een zelfstandige onderneming. Wellicht gedeeltelijk in de vorm van maatschappelijke dienstplicht. Bijvoorbeeld: je werkt één of twee jaar en verdient daarmee het recht op een aantal jaren studiefinanciering, waarvoor je dus niet hoeft te lenen.

Door middel van dit programma kan ook worden voorzien in maatschappelijke behoeften in de sfeer van publieke voorzieningen, openbare ruimte, aanleg en onderhoud van groenvoorzieningen, stadsparken, natuurgebieden en ecosystemen, landschap, infrastructuur, openbaar vervoer, zorg, onderwijs, kinderopvang, jeugd- en jongerenwerk, buurtwerk en welzijnsactiviteiten in het algemeen, politie en veiligheid, defensie.

Op de welvaartsdimensie materieel – immaterieel verschuift het evenwicht hierdoor in de richting van immaterieel. Op de welvaartsdimensie individueel – collectief in de richting van collectief. En op de welvaartsdimensie onmiddellijk – duurzaam in de richting van duurzaam.

De financiering van een omvangrijk programma zoals dit, zeg een *Deltaplan werkgelegenheid*, dient allereerst plaats te vinden door belastingverhogingen voor het bedrijfsleven, met name de vennootschapsbelasting en herinvoering van de dividendbelasting. En het met kracht tegengaan van belastingontwijking en 'world tax planning'. Verder door bezuinigingen, vooral op de arbeidskosten van de overheid zelf en in de collectieve sector als geheel, inclusief onderwijs en zorg. Geen ambtenaren ontslaan, maar door het basisinkomen de arbeidskosten van de overheid significant verlagen. Verder door over de hele linie interim medewerkers en managers op de kortst mogelijke termijn te vervangen door in overheidsdienst aangestelde functionarissen. Geen krimp van de overheidsuitgaven dus, maar herallocatie en zelfs stijging. Hierdoor verschuift het evenwicht op de welvaartsdimensie individueel – collectief verder in de richting van collectief.

Zo'n 'Deltaplan werkgelegenheid' is te zien als een maatschappelijke investering. En dit temeer gezien aard en omvang van de daarmee uit te voeren activiteiten.

5.8 Toekomstbestendig investeringsprogramma.

Naast het Deltaplan werkgelegenheid en in aanvulling daarop, dient van overheidswege een omvangrijk programma aan toekomstbestendige investeringen te worden geïnitieerd, gestimuleerd en gedeeltelijk zelf uitgevoerd. Duurzame energievoorziening, zoals windparken, toepassing van zonnecollectoren, aardwarmte. Warmtepompen, isolatie en andere energiebesparing. Waterbeheersing en ecosystemen, zoals aanleg van water opvanggebieden, ecodeucten en verdere ontwikkeling van de ecologische hoofdstructuur. Faciliteiten ter ondersteuning van het nieuwe werken. Hoogwaardig en frequent openbaar vervoer. ICT voorzieningen ten behoeve van kleinschalige bedrijven. Kleinschalige zorg- en gezondheidsvoorzieningen. Schaalverkleining in het onderwijs. Dit zijn nog slechts voorbeelden.

Mede hierdoor en door gericht beleid dient grootschalige toepassing van conventionele fossiele energiebronnen te worden tegengegaan. Hierbij moet in de allereerste plaats

worden gedacht aan kolengestookte elektriciteitscentrales. Door toenemende beschikbaarheid van goedkope steenkool, met name uit de Verenigde Staten, neemt het aandeel van elektriciteit uit kolen in ons land toe. Dit moet worden tegengegaan, desnoods door een importheffing op steenkool van buiten de Europese Unie.

6. Nog iets over marktwerking.

Marktwerking is een oerkracht.

Zij is als vuur, als elektriciteit, als nucleaire energie, als de bliksem.

Als een leeuwin of tijgerin in een dierentuin of circus is zij niet gevaarlijk, als je weet hoe met haar om te gaan. Maar wild, ongebreideld, aan zichzelf overgelaten, is zij een alles verslindend monster.

Hoewel markten zich ontwikkelen in geciviliseerde samenlevingen, gehoorzaamt marktwerking zelf de wetten van de jungle. Van de 'struggle for life'. Van het recht van de sterkste.

Het gevaar bestaat dat dit tot moreel beginsel wordt verheven. Dit past in het evolutionistisch denken van onze tijdgeest. Aanhangers van de Rational Expectations school propageren het verschijnsel markten en de zegeningen van marktwerking nu al gedurende enige decennia met kracht. Volgens hun opvattingen heeft de markt altijd gelijk.

Met name in de Angelsaksische wereld is dit niet zonder grote invloed gebleven. En daarmee in de Westerse wereld als geheel. Dit veroorzaakt eenzijdigheid in de kijk op waarde en welvaart, met alle consequenties in politiek en bestuur. En in de levens van individuele personen, want als jij een probleem hebt in werk, relaties of omgeving, dan ligt dat aan jou. Het gaat om meer dan een visie op efficiënte allocatie van goederen en diensten in het economisch leven. Het is een kijk op mens en samenleving. Op het leven zelf.

Tegelijkertijd kunnen wij niet zonder haar, de markt. Zij behoort tot de oer verschijnselen van de menselijke cultuur. Zij scheidt de voorwaarden voor en faciliteert het meer dan minimale; welvaart en welzijn. Zij is onmisbaar voor civilisatie, die zij ook zelf voor haar eigen goed functioneren nodig heeft. In onbeheerste vorm is zij haar eigen vijandin. In beheerste vorm is concurrentie in marktomgevingen de meest beschavende kracht, zoals John Kenneth Galbraith ooit zei.

Daarom: *Marktwerking is onontbeerlijk, maar even onontbeerlijk is beheersing ervan.*

Door regulering en toezicht. Door politiek en overheidsbeleid die bereid en door voldoende macht en kennis van zaken in staat zijn de spelregels voor een gereuleerde markteconomie te bepalen en te handhaven. Door een overheid die ook zelf als participante aan het economisch leven deelneemt. Met name als eigenares van strategische monopolies en producente of bekostigster van collectieve en quasi collectieve goederen en diensten. En daarin haar rol weet te spelen. Zorg voor evenwichtige dynamische welvaartsontwikkeling in samenleving en economie. Dynamisch evenwicht tussen het materiële en het immateriële, tussen het individuele en het collectieve en tussen het onmiddellijke en het duurzame. Ruimte voor markt en individu. Met tegelijk voldoende collectieve voorzieningen, solidariteit tussen de verschillende segmenten van de samenleving en oog voor natuur en milieu, de toekomst en toekomstige generaties.

Een politiek en overheidsbestuur die weten te voorkomen dat ondernemingen en instituties ontstaan die zo groot zijn, dat zij zich met succes aan hun macht en jurisdictie weten te onttrekken. En zo politiek, samenleving en belastingbetalers gijzelen.

Immanent gaat het om macht.

Transcendent om de grenzen van het Utilitarisme.
Die liggen daar, waar Tocqueville's welbegrepen eigenbelang overgaat in blind
eigenbelang zonder meer.
Daar liggen ook de grenzen van de democratie.