

Joost Smiers, Pieter Pekelharing & John Huige

# Macht van de megaonderneming

*Naar een rechtvaardige internationale economie*

# *Inhoud*

<i>Inleiding</i>	7
DEEL 1	
<i>De grote verwevenheid: de economie van schering en inslag</i>	
1. Transnationale ondernemingen kennen geen grenzen	13
2. Samengebalde marktmacht	21
3. Inzoomen op wereldmarkten	39
DEEL 2	
<i>Kennis, de enige grondstof die niet opraakt</i>	53
4. Intellectuele oneigenlijke eigendomsrechten	55
5. De oorlog tegen het delen van kennis en creativiteit	75
6. Slecht voor innovatie, arme landen en de meeste bedrijven	87
DEEL 3	
<i>De mondiale context</i>	
7. Poging na poging om de wereldhandel te beteugelen	103
8. Omslag naar neoliberale mondiale handelsordening	119
INTERMEZZO	
<i>Vooruitblikken: mondiaal ingrijpende wijzigingen</i>	145

DEEL 4

*Andere economische verhoudingen*

9. De markt heruitvinden: geen dominante ondernemingen	153
10. De markt heruitvinden: geen intellectueel eigendom	187
11. Het scheiden van onderzoek en fabricage	205
12. Contouren rechtvaardige regels voor mondiale handel	222

DEEL 5

*Tot slot en tegelijk het begin*

13. Van het neoliberalisme een gepasseerd station maken	259
---	-----

*Urgentie* 269

*Dank en monterheid* 271

*Literatuur* 273

## *Inleiding*

Het economische, politieke en culturele leven in veel landen in de wereld wordt overheerst door ondernemingen die te veel invloed hebben en vaak marktdominant zijn. Dat zijn meestal bedrijven die uitgegroeid zijn tot *transnationale ondernemingen*. Voor hen is de *sky the limit* – en misschien dat niet eens. Dit fenomeen van ongebreidelde marktmacht is strijdig met het beginsel van vrije concurrentie en ondermijnt de democratie. Tegelijk is de structuur van die transnationale ondernemingen zo complex geworden dat nauwelijks te begrijpen valt wat ze, waar ook ter wereld, uitrichten en welke consequenties dat heeft. Dus kunnen ze elke vorm van regelgeving over hun handel en wandel ongelezen laten en zelfs verhinderen. Nog ernstiger is dat zulke transnationale ondernemingen als gezamenlijk blok – in nauwe verbinding met overheden – wereldwijd hun belangen veiligstellen: ze opereren als corpopratische complexen, die onderling sterk verweven en machtig zijn.

In dit boek onderzoeken we wat de karakteristieken zijn van die marktdominantie en invloed, en leggen we uit waarom daar schadelijke kanten aan zitten. Voorzien van die kennis zetten we de bijl aan de wortel van dit kwaad. We gaan die ondernemingen minder machtig, dus vaak kleiner maken. Dat kan onder meer door het in stelling brengen van wat wij zullen aanduiden als *proactief* mededingingsrecht en belastingpolitiek. Daarmee creëren we tegelijk een mondiaal egaal speelveld voor heel veel, meestal niet al te grote, ondernemingen, die in een normale competitie met elkaar gewikkeld zijn zonder dat een van hen de regels van het economische en politieke spel bepaalt.

Ook het monopolie op kennis en creativiteit, dat ondernemingen door intellectuele eigendomsrechten genieten, is niet meer van deze tijd: die rechten bouwen we af. Het kan niet de bedoeling zijn dat maatschappelijk verworven kennis door grote bedrijven achter slot en grendel gezet wordt, aangezien die kennis grotendeels is ontwikkeld door gebruikmaking van voorgaande kennis

en niet zelden door aanwending van gelden uit de staatskas. Het schrijnende is dat wij, als burgers, buitengesloten zijn van de beslissingsmacht over wat er met die kennis gedaan wordt en wie die op welke wijze mag gebruiken. Het is ook onverteerbaar dat zulke kennis veelal strategisch aangewend wordt om te voorkomen dat andere bedrijven daarmee verder aan de slag kunnen. Zo worden er blokkades opgeworpen voor de verdere ontwikkeling van kennis, technologieën en producten waar wij als samenleving behoefte aan hebben.

Dat moet – in onze visie – anders: geen privatisering meer van kennis en creativiteit. Daarom worden er in onze voorstellen geen patenten, geen copyrights, geen kwekersrechten en aanverwante intellectuele eigendomsrechten meer toegekend. Het systeem en bouwwerk van intellectuele eigendomsrechten gaan we ten grave dragen. Het onderzoek dat we nodig hebben voor innovatie en nieuwe inzichten wordt in onze voorstellen voortaan gefinancierd uit collectieve middelen. De uitkomsten daarvan zijn vervolgens door iedereen, en door iedere onderneming, vrijelijk aan te wenden, dus vrij van rechten. In grote lijnen halen we onderzoek en fabricage organisatorisch en beleidsmatig uit elkaar.

Ons streven is een meer normale economie te creëren, waarin de belangen van burgers – sociaal, economisch, informatief, cultureel, ecologisch en op het gebied van kennis – weer een rol van betekenis kunnen spelen. Dus ondernemingen inbedden in de samenleving: daar gaat het om, in plaats van dat ze – zoals nu – onze samenlevingen overheersen. Wat wij voorstellen, zijn ingrijpende paradigmawisselingen.

De kwesties die we ter sprake brengen, zijn onder meer: Wat zijn mogelijke verklaringen voor de marktdominantie van transnationale ondernemingen? Welke omstandigheden maken het grenzeloos uitbreiden van die marktmacht mogelijk? Welke politieke en ideologische omslag moeten we maken om daarvan verlost te worden? De ingrepen die wij voorstellen, hebben uiteraard geen zin als ze alleen op nationaal vlak worden geïntroduceerd. Economieën zijn, meer dan ooit, mondiaal met elkaar verweven. Dit betekent dus dat dergelijke ingrepen op de mondiale agenda moeten komen.

We bespreken uitvoerig hoe dit vanaf de Tweede Wereldoorlog – te beginnen met het Charter van Havana van 1948 – voortdurend is geprobeerd,

en steeds door de lobby van al te grote ondernemingen is gesaboteerd. Maar niet getreurd en niet gewanhoopt: wijs geworden door de crisis van 2008 zijn er op mondiaal niveau veel mensen diep ontevreden over het huidige systeem van bijna ongelimiteerde vrije handel. Ze verlangen naar ideeën over een rechtvaardiger en duurzamer inrichting van onze economieën.

Dat geeft ons de kracht om vanaf hoofdstuk 9 verregaande voorstellen te doen over het grondig hervormen van de mondiale economie en de ondernemingswijze productie. Dat culmineert in hoofdstuk 12 in de contouren van een nieuwe mondiale rechtsorde voor ondernemingen en voor de banken die hen zouden moeten dienen. De noodzaak om zulke concrete voorstellen te doen, is dat in het maatschappelijke discours een samenhangende visie ontbreekt op hoe productie en handel op mondiaal niveau ingebed kunnen worden in bredere sociale, politieke, ecologische, culturele en economische verbanden. In dit boek maken we een begin met het formuleren van een alternatief en bepleiten we een strikter regime van mondiale en regionale regelgeving.

We hebben een dubbele agenda. Allereerst streven we ernaar ondernemingen weer in te bedden in de maatschappij. Daarbij hebben we het oog gericht op diverse sociale, economische, ecologische en culturele belangen van alle lagen van de bevolking maar ook van afnemers, financiers en werknemers van bedrijven. Ons tweede doel is niet minder dan het laten opbloeien van een meer rechtvaardige mondiale economische ordening, waarbij onder meer de Wereldhandelsorganisatie (WTO) grondig op de schop moet. In plaats van alleen vrije en nauwelijks gecontroleerde handel te bevorderen, moet de WTO een organisatie worden die bovenal bescherming geeft aan belangrijke sociale, culturele en ecologische waarden, waar ook ter wereld, en het vrije handelsverkeer daaraan dienstbaar maakt.

Uiteraard zijn wij niet naïef. Wat wij opperen – ingrijpend als het is – laat zich niet in een handomdraai realiseren. Toch is het van essentieel belang om onze democratie, zowel politiek als economisch, te redden en markten, het ondernemen en de ondernemingswijze productie opnieuw uit te vinden. Dat kunnen we alleen bereiken als we ons daarop intellectueel hebben voor-

bereid: waarom is het onwenselijk dat de economie zoals die nu functioneert dominant blijft, en in welke richting kunnen we bewegen om de economie opener, billijker, duurzamer, circulairder te maken en niet beheerst door slechts enkele krachten? Hier wil ons boek aan bijdragen.

Elk hoofdstuk sluiten we af met een korte overgangsbeschouwing, een *transit*: de verbinding naar wat komen gaat. Het geheel van onze analyses en voorstellen ronden we aan het einde van het boek af met het formuleren van een beredeneerde agenda: Hoe kan wat wij in discussie brengen gerealiseerd worden, in de nabije, middellange en verderaf gelegen toekomst? En welk onderzoek is daarvoor nodig?

Ons uitgangspunt is klip en klaar: ondernemingen zijn er om maatschappelijke belangen te dienen, om werknemers inkomen en voldoening te geven, en om redelijk profijt te genereren voor wie risico draagt.

# Deel I

*De grote verwevenheid: de economie van schering en inslag*

## I

## Transnationale ondernemingen kennen geen grenzen

*Megaondernemingen: te groot*

Alle takken van industrie, handel en dienstverlening worden meer en meer gedomineerd door een beperkt aantal spelers op de markt. Laten we enkele voorbeelden geven. Cacaoboeren zijn voor de verkoop van hun bonen overal ter wereld aangewezen op slechts enkele bedrijven, zoals Archer Daniels Midland, Cargill en Callebaut. Vergelijkbare monopolistische verhoudingen bestaan bij koffie, bier, bananen, transport, voedselverwerking, medicijnen, bestrijdingsmiddelen, zaden, landbouwmachines, zuivel, elektronische hard- en software, filmindustrie, muziek, chipsfabricage – waarmee de opsomming bij lange na niet uitputtend is.

Monsanto, DuPont en Syngenta hebben de laatste decennia duizenden onafhankelijke zaadbedrijven opgekocht en controleren nu meer dan de helft van de zaadmarkten wereldwijd. Bayer is met Monsanto op het gebied van bestrijdingsmiddelen mondiaal marktdominant. De wereldwijde export van graan is in handen van Archer Daniels Midland, Bunge, Cargill, Louis Dreyfuss en Glencore. Drie ondernemingen controleren in de Verenigde Staten 89 procent van de verkoop van *soft drinks*. Bij de voedselverwerkende bedrijven komt men Kraft, Unilever, Nestlé, General Mills en Danone tegen. De overige bedrijven in deze sector spelen geen rol van betekenis. Minder dan een handvol farmaceutische industrieën bepaalt welke medicijnen tot ontwikkeling gebracht worden en onder welke voorwaarden die verkocht worden. Handel, opslag en transport van grondstoffen en het dumpen van schadelijke stoffen is wereldwijd in handen van drie giganten: Vitol, Glencore en Trafigura, alle drie gevestigd in Zwitserland. Hun gezamenlijke omzet per jaar is 600 miljard dollar.

Ook in de energiesector is het aantal olie- en gasbedrijven zeer beperkt. De drie grootste Chinese oliemaatschappijen – State Grid Corporation of China, China National Petroleum en Sinopec – hebben samen een omzet van bijna een biljoen dollar, ofwel twee keer de omzet van Shell. Het Russische Gazprom heeft een dominante greep op de energievoorziening in Europa. Als er ergens gas of olie uit de grond gezogen moet worden, komt men al snel terecht bij Schlumberger, dat dit in 85 landen doet. Winst per jaar: 48 miljard dollar; 100.000 man personeel; in het bezit van 36.000 patenten. De Chinese internetcommercie wordt gedomineerd door drie giganten: Tencent is bekend van chat-applicaties, Baidu vervult met zijn zoekmachines de rol van Google, terwijl Alibaba die rol heeft voor *e-commerce*, en alle drie doen ze meedogenloos aan landjepik en kopen ze alles wat los en vast zit.

Drie giganten – Universal, Sony en Warner – controleren in grote delen van de wereld de muziekmarkten. Hun aanbod? Het ijzeren repertoire, waar wij overigens geen esthetisch oordeel over uitspreken, want smaken verschillen. Maar het is wel zo dat supersterren, dood of levend, nog steeds het firmament beheersen. Een vingerwijzing daarvoor is bijvoorbeeld dat de nalatenschap van Michael Jackson voor 250 miljoen dollar aan Sony is verkocht. Er wordt kennelijk niet naar een grote diversiteit van muziek geluisterd, wat digitaal op zich mogelijk is en wat de hoop en verwachting was met de intrede van het internet. Daarentegen beperken de aankopen en het afluisteren zich tot minder dan 5 procent van de op internet te vinden waanzinnig grote muziekvoorraad. De marketing van de muziekconglomeraten is mede debet aan deze verschraving van de consumptie.

Ook achter een merkbril schuilt een oligopolie. Bij zonnebrillen zijn er slechts twee bedrijven – Luxottica en Safilo, allebei Italiaans – die vrijwel alle merkbrillen ter wereld produceren, om het even of het gaat om Armani, Prada, Versace, Burberry, of om brillen van Dior, Hugo Boss en Gucci. Luxottica toont met een jaaromzet van 7,3 miljard euro verre uit boven Safilo, dat jaarlijks ruim 1 miljard euro omzet.

De Hollywood-studio's bepalen nog steeds in hoge mate wat er in veel delen van de wereld aan films te zien is. In de Verenigde Staten is het mediaveld de laatste decennia dramatisch geconcentreerd geraakt en wordt het

gecontroleerd door enkele entertainmentconglomeraten, zoals Time Warner, News Corporation, Viacom, Disney. In andere delen van de wereld is het niet anders: ook hier is hun aanbod meestal wat de klok slaat. Microsoft, Apple, Google en Amazon hebben in onderscheiden en overlappende marktsegmenten dusdanig sterke posities dat die naderen tot quasi-monopolies. Ironisch: het internet zou een veelvoud van aanbieders genereren, het tegendeel is het geval. Bij de fabricage van vliegtuigen en ruimtevaart kan men zich voorstellen dat er enkele sleutelbedrijven zijn. Ook bij de productie van auto's en elektronica is dit echter schering en inslag, terwijl de aard van het product dat niet noodzakelijk maakt.

### *Markten minder open dan gewenst*

Leerboeken over economie, en ons gevoel over hoe het handelen van bedrijven zou moeten verlopen, gaan ervan uit dat markten open zijn, dat nieuwkomers relatief gemakkelijk een plek onder het firmament kunnen verwerven, dat er veel concurrentie tussen ondernemingen is, en dat er dus geen bedrijf bestaat dat de markt naar zijn hand kan zetten. Het tegendeel is het geval: het wordt zelfs als normaal beschouwd dat vier of vijf giganten een bepaalde markt beheersen, met als consequentie dat waar enkele ondernemingen supergroot zijn, vele anderen het nakijken hebben.

In een commentaar in de *International New York Times* van 3 november 2015, 'How mergers damage the economy', wordt gewaarschuwd voor het gevaar dat door het ontstaan van zulke supergrote ondernemingen nieuwkomers er niet meer aan te pas komen. Daar komt bij dat dergelijke gefuseerde megaondernemingen makkelijk prijzen kunnen verhogen zonder klanten te verliezen. Voeg daarbij, becommentarieert de krant, dat die immens grote bedrijven ook nog eens onderling afspraken maken over, bijvoorbeeld, prijzen en niveaus van productie, dan is er echt reden tot zorg. Dat brengt ons bij de onderlinge verwevenheid van megaondernemingen in corporatieve complexen, waar we in het volgende hoofdstuk aandacht aan geven.

Het is begrijpelijk dat mateloos grote en invloedrijke bedrijven een hekel

hebben aan regels die hun macht en omvang aan banden leggen. Ze doen er dus alles aan om die te pareren. Christian Felber verklaart waarom: ‘Echte concurrentie staat het doel om grote winsten te maken in de weg. Hoe groter en machtiger spelers op de markt worden, des te sterker is hun streven, maar ook hun vaardigheid, om mededinging uit te schakelen – door het opslokken van concurrenten, door het aangaan van kartels of door politieke beïnvloeding en het succesvol afwenden van wetgeving die gericht is tegen kartelvorming’ (Felber 2008: 31, 32).

Er is een dubbele beweging gaande. Het aantal ondernemingen dat wereldwijd opereert, is de laatste decennia stevig gegroeid. Volgens schattingen van the United Nations Conference on Trade and Development zijn dat er rond de 61.000, met zo’n 900.000 werkmaatschappijen (Nauwelaerts 2013). Ze investeren en produceren dat het een lieve lust is. Dat is mooi. Maar laten we wat verder inzoomen op de getallen. Dan doemt er een heel ander beeld op, zijnde dat er een ongelooflijke concentratie van ondernemingen bestaat. Grofweg niet meer dan zo’n honderd transnationale ondernemingen hebben in feite mondiaal marktmacht. Die zijn mede daardoor veel machtiger dan de meeste staten (Greer 2000). Sommige berekeningen – daarover later meer – komen uit op zo’n 150 firma’s die mondiale marktmacht uitoefenen. Ook dat is bitter weinig.

Steeds meer bedrijven zijn in toenemende mate *transnationale* ondernemingen geworden. Dat zijn economische grootheden die in meer dan in één land gevestigd zijn en intern zo verbonden zijn dat zij hun bedrijfsactiviteiten weliswaar op verschillende manieren coördineren, maar er uiteindelijk één centrum is van waaruit alle strategisch belangrijke beslissingen genomen worden. Om effectief te opereren, moet de transnationale onderneming ertoe in staat zijn in hoofdlijnen vanuit één centrum, in de onderscheiden landen productie, distributie enzovoort te plannen, te organiseren, te coördineren en te controleren (Letto-Gillies 2012: 11).

### *Quasi-monopolisten en oligopolisten*

In wat we hierboven beschreven hebben, treft men nauwelijks volkomen monopolisten aan. Daaraan hebben mededingingsautoriteiten in de meeste gevallen een einde gemaakt. Dat neemt niet weg dat de markten van de meeste producten en diensten beheerst worden door slechts enkele spelers, soms maar twee of drie. Voor zulke marktstructuren zijn verschillende benamingen in zwang gekomen: de marktverhoudingen heten oligopolistisch te zijn, ze neigen naar monopolievorming, of ze worden gedreven door monopolistische competitie. Slechts enkele ondernemingen hebben zo veel macht op de markt dat ze de prijzen – zowel voor toeleveranciers als voor afnemers – naar hun hand kunnen zetten, evenals de kwaliteiten van producten en diensten. Relevante competitie tussen dergelijke dominante ondernemingen is vaak meer schijn dan werkelijkheid. Totalitaire regimes, zoals in China, tolereren of bevorderen het bestaan van zulke conglomeraten, die nauw verbonden zijn met de staat.

Succes op wereldwijd verknoopte markten leidt tot ongeëvenaarde groei. In de concurrentie die daaruit voortvloeit, worden lokale bedrijven – zeker in arme landen – vaak uitgeroeid. Zwakkere ondernemingen hebben het nakijken, de grote blijven over: de *winner takes all*. Voor nieuwkomers werpt dit fenomeen barrières op om de markt te kunnen betreden. Veel boeren in ontwikkelingslanden, die voorheen emplooi vonden in kleine bedrijfjes, worden feitelijk gedwongen hun land te verlaten om onder erbarmelijke omstandigheden in stedelijke gebieden werk te zoeken, gescheiden van hun familie, huis en haard. Vakbonden, die hen en werknemers in industriële bedrijven moeten beschermen, wordt het vaak moeilijk gemaakt om actief te zijn, waarbij vakbondskader niet zelden voor het leven moet vrezem.

Naast het effect van de *winner takes all* kan er nog een ontwikkeling worden waargenomen, met name in de nieuwe industriële sectoren: bedrijven gaan in hun product- en dienstenaanbod meer en meer op elkaar lijken. Dan denken we bijvoorbeeld – hoe kan het anders? – aan Google, Apple, Amazon en Microsoft.

Het mag verrassend overkomen dat op het internet – dat toch een bron van verscheidenheid, openheid en democratie zou zijn – zich in korte tijd

enkele ondernemingen ontpopt hebben die nog meer marktmacht hebben dan bedrijven in veel andere sectoren van de economie. Als er ergens geen schaarste aan communicatie- en uitwisselingsmogelijkheden is, dan is het wel op het internet. De optimisten hierover hebben zich verkeken op de zogenaamde netwerkeffecten: ieder lijkt erbij te winnen eenzelfde dienst of bron te gebruiken en te communiceren via dezelfde standaarden. De eerstkomende op de markt profiteert hiervan en kan zijn voorsprong – de *lead time* – maximaal uitbuiten tot bijna monopolistische hoogte. MasterCard en Visa zijn daar treffende voorbeelden van (Lanier 2013).

Een niet te verwaarlozen bijkomstigheid van de digitale revolutie is dat het een handvol miljardairs heeft opgeleverd. Dat zijn de eigenaren van de digitale mondiale giganten die ooit als arme *start-ups* begonnen zijn. Nu zijn het halve goden, van een nieuw soort sociale klasse, mijlenver boven de gewone mensheid verheven (Keen 2015). We zullen niet de enigen zijn die bij de aanblik van Steve Jobs, tijdens presentaties van zijn nieuwe Apple-apparaatjes, moesten denken aan de verschijning van God almachtig in eigen persoon: iGod.

### *Fuseren en afstoten, een perpetuum mobile*

Fusies en expansies strekken zich niet alleen uit tot de oorspronkelijke sector waarin een onderneming actief was, maar tot vele andere sectoren van bedrijvigheid zoals tussenhandel, transport, informatie, financieringen. Meestal worden de vleugels ook uitgeslagen naar totaal andere takken van industrie en handel. Opmerkelijk is dat ondernemingen op grote schaal andere bedrijven aankopen maar tegelijk hele takken van hun eigen bedrijf afstoten. De samenstelling van ondernemingen verandert steeds. Ondernemingen lijken permanent in reorganisaties te verkeren, schrijft Arnoud Boot (Boot 2009: 1).

Dit gegeven maakt meteen al duidelijk dat er geen enkele dwingende reden is waarom bepaalde ondernemingen een supergrote schaalomvang moeten hebben. Het is belangrijk deze realiteit in gedachten te houden voor als we later in het boek voorstellen te grote en te invloedrijke ondernemingen substantieel kleiner te maken door het toepassen van *proactief* mededingings-

recht. Er is vrijwel nooit een dwingend motief waarom bedrijven zo groot en marktdominant moeten zijn. Dus het kan ook anders.

Vaak wordt aangenomen dat fusies en overnames tot efficiëntere bedrijfsvoering en innovatie leidt. Onderzoek van de Utrechtse hoogleraar Hans Schenk wijst deze veronderstelling naar het rijk der fabelen. In zijn studie analyseerde hij 25.000 samenvoegingen en kwam hij tot de conclusie dat 15 procent ervan slaagt, 15 procent een ramp wordt en 70 procent ervan ‘gewoon’ mislukt. Dit laatste betekent dat de verwachte voordelen niet worden gerealiseerd (NRC Handelsblad, 21 januari 2013). Fusies vergroten voor een tijdje wel de macht van de onderneming, de status en de inkomens van de leiding, maar voegen kennelijk nauwelijks maatschappelijke waarde toe en doen de onderneming zelf ook geen goed.

### *Explosieve winsten*

De zeer grote transnationale ondernemingen maken – ondanks de crisis – explosieve winsten, sommige zelfs van enkele honderden procenten vergeleken met het jaar daarvoor. Dat betekent dat er mondiaal stuwmeren van geld zijn die een bestemming moeten vinden (Pinto 2013: 51). Vaak is dat het opkopen van andere ondernemingen. Maar ook de inkoop van eigen aandelen om daarmee de beurskoers op te stuwen, is een vaak gebruikt middel. Zelden worden deze gelden aangewend om onderzoek te entameren dat leidt tot, bijvoorbeeld, duurzaam fabriceren, transporteren en verhandelen. Voor (activistische) aandeelhouders, voor pensioen- en zeker voor investeringsfondsen en durfkapitaal – *venture capital* – is dat een ver-van-mijn-bedshow die zich niet ogenblikkelijk vertaalt in hogere beurskoersen.

*de Volkskrant* van 30 april 2014 overziet het slagveld: ‘In nog geen vier maanden tijd is voor meer dan 1 biljoen dollar (723 miljard euro) aan bedrijven overgenomen. Sinds het begin van de crisis in 2007 is het nog niet zo hard gegaan. (...) Reden van deze golf van megaovernames zijn volgens Bloomberg de enorme kasreserves waar bedrijven over beschikken na vele zeer winstgevendende jaren. Ongeveer 4 biljoen dollar aan contanten brandt de bestuurders

in de zak. Gezien de vele onzekerheden in de wereldconjunctuur zijn zij echter huiverig dit geld te investeren in productie of onderzoek en ontwikkeling. Daarom gebruiken ze het om concurrenten op te kopen.' In de rest van 2014 heeft deze tendens zich spectaculair voortgezet: in dat totale boekjaar zijn er voor 3,340 miljard dollar aan bedrijfsovernames gerealiseerd. Dat was een toename van 47 procent vergeleken met 2013.

Hier aangekomen is een waarschuwing op zijn plaats. We willen niet de indruk wekken dat alle bedrijven die mondiaal opereren, die gigagroot zijn en die veel invloed hebben ten principale niet deugen in financieel, ecologisch, sociaal of economisch opzicht. Bovendien werken er mensen die vaak met groot gevoel van verantwoordelijkheid en maatschappelijke creativiteit de hun toevertrouwde taken vervullen. Die bedrijven zijn er.

Waar wij aandacht voor vragen, is de context waarbinnen zij opereren. We zullen zien dat de condities voor moreel verantwoord werken en ondernemen allerminst vanzelfsprekend en gunstig zijn. Veel prikkels zijn uitgesproken pervers. Om de moraal een betere kans te geven, leggen we in deze studie een aantal, het zij gezegd, verregaande voorstellen op tafel. Hopelijk zullen werknemers, ondernemers en *stakeholders* onze bijdragen ervaren als een bevrijding van het neoliberale juk waardoor ze te vaak in een situatie verzeild raken waarin ze moreel onacceptabele keuzes (moeten) maken.

#### TRANSIT

Daar zitten we dan, opgescheept met grote mondiaal opererende ondernemingen. Volgens de leerboeken van de economie zouden markten altijd zó open zijn dat tal van nieuwe bedrijven zich aandienen in succesvol gebleken marktsegmenten, waardoor de grote vanzelf tot bescheidener proporties krimpen. Het marktaandeel zou gedeeld moeten worden met vele anderen.

Het tegendeel is het geval, zo blijkt in dit eerste hoofdstuk. De prangende vraag die zich nu opdringt, is hoe die marktmacht tot stand komt en wordt uitgeoefend. Ten voordele of ten koste waarvan?

## 2

## Samengebalde marktmacht

### *Complex van gestapelde macht*

Het valt moeilijk te ontkennen dat transnationale ondernemingen vandaag de dag de dominante krachten zijn die bepalen hoe samenlevingen in alle hoeken van de wereld zich ontwikkelen. Zij geven er de dynamiek aan. Die fors gegroeide ondernemingen opereren echter niet los van elkaar. Integendeel: we kunnen beter spreken van het complex of bolwerk van samengebalde macht en onderlinge verwevenheid van transnationale ondernemingen die grenzeloos opereren.

Aan die verknoptheid geven de ondernemingen organisatorisch vorm door hun lidmaatschap van organisaties als de Amerikaanse Business Roundtable, de European Roundtable of Industrialists, BusinessEurope, de European-American Business Council, de Transatlantic Economic Council (TEC) en de Transatlantic Business Dialogue (TABD). Voorbeelden in de sfeer van bedrijfstakken zijn op het gebied van pesticiden CropLife America en in de chemische wereld de American Chemistry Council, en verder het International Life Sciences Institute (Ilsi), de International Food Biotechnology Committee (IFBiC), de Europese associatie van bio-industrieën Europabio, en Copa-Cocega van de landbouwindustrieën.

Al deze organisaties, die de belangen van industrieën als geheel en van specifieke industriële sectoren apart vertegenwoordigen, hebben duizenden lobbyisten in dienst, in Brussel, Washington, bij de Organisation for Economic Co-operation and Development en op andere plekken in de wereld waar economische, politieke, sociale, ecologische en culturele besluiten genomen worden die ertoe doen. Door het Volkswagen-emissieschandaal van september 2015 is meer bekend geworden over de lobbymechanismen van de auto-industrie als geheel en van de aparte merken. Het doel van lobbywerk is toegang krijgen tot