

"Investering, research, specialisatie, samenwerking en normalisatie nodig" in Nieuwe Rotterdamse Courant (6 mei 1958)

Source: Nieuwe Rotterdamse Courant. 06.05.1958. Rotterdam: Nieuwe Rotterdamse Courant.

Copyright: (c) NRC Handelsblad

Nieuwe Rotterdamse Courant, 1958

URL:

[http://www.cvce.eu/obj/"investering_research_specialisatie_samenwerking_en_normalisatie_nodig"_in_nieuwe_rotterdamse_courant_6_mei_1958-nl-a0d09ed8-4a1f-4065-a415-ae92ccfd8dcd.html](http://www.cvce.eu/obj/)

Publication date: 17/09/2012

De metaalindustrie en de E.E.G.

Investing, research, specialisatie, samenwerking en normalisatie nodig

DE METAALINDUSTRIE in ons land maakt zich ernstig bezorgd over de situatie na de totstandkoming van de Europese economische gemeenschap (E.E.G.) van deze voor ons land zo belangrijke tak van nijverheid, die aan ongeveer 10 pct. van de beroepsbevolking werk biedt. De Vereniging van metaalindustrieën heeft ons in de gelegenheid gesteld kennis te maken met de standpunten van de vereniging zelf en van verscheidene erbij aangesloten brancheverenigingen. In het algemeen meent men in deze kringen, dat onze industrie niet kansloos is in de E.E.G., wanneer er genoeg wordt geïnvesteerd, samengewerkt, gespecialiseerd en genormaliseerd; ook voor het speurwerk is een belangrijke plaats ingeruimd. Deze dingen zijn bijna onmiddellijk over te brengen op alle andere takken van industrie. Het belangrijkste lijkt ons dan ook niet zozeer welke maatregelen de metaalindustriële voorstaan als wel het feit, dat zij ter zake diligent zijn, zich bewust zijn van de te verwachten moeilijkheden en van de mogelijkheden. Dit voorspelt al veel goeds voor de metaalindustrie.

Industrieel klimaat

Voor wat de metaalindustrie betreft is ons land arm aan grondstoffen; het heeft een weinig beschermde binnenlandse markt en de uitvoer van de metaalindustrieën bedraagt ongeveer 10 tot 30 pct., met uitzonderingen naar boven en beneden. Door deze drie factoren is de structuur van onze metaalindustrie in hoofdzaak bepaald. Uit de armoede aan grondstoffen volgt, dat men zich moet beperken tot het veredelen van geïmporteerde produkten. Omdat de invoerrechten in ons land in het algemeen laag zijn heeft onze industrie voortdurend rekening te houden met buitenlandse concurrentie, te meer waar chauvinisme in zakelijke aangelegenheden de Nederlander vreemd is. Uit de percentages van de export blijkt, dat de industrie zich in hoofdzaak beperkt tot de binnenlandse markt.

Dit vooral is van grote betekenis: het houdt in, dat de produktie in het algemeen betrekkelijk gering is, omdat de binnenlandse markt nu eenmaal niet groot is.

Beziet men de exportcijfers, dan blijkt dat de meeste exporterende bedrijven slechts een gering deel (10 tot 30 pct.) van hun uitvoer verzenden naar de aan de E.E.G. deelnemende landen. Dit betekent, dat op het ogenblik zelden meer dan 10 pct. van de produktie wordt geëxporteerd naar de landen van de E.E.G.

Wat nu de toekomst, en wel speciaal de toekomst van de metaalindustrie met betrekking tot de E.E.G. betreft, kan men denken aan pogingen tot behoud van de zo belangrijke binnenlandse markt en aan “aanvallen” op de Gemeenschappelijke Markt als geheel.

Het behouden van de binnenlandse markt is een levensvoorwaarde voor de Nederlandse industrie, die daarop immers voor een zo belangrijk deel is aangewezen. En daarmee voor het Nederlandse volk, dat immers in een verbazend snel tempo groter wordt: de industrie zal aan al deze nieuwe krachten werk moeten geven. Hier vallen de belangen van de individuele ondernemers, die immers streven naar continuïteit in hun bedrijf, samen met die van de gemeenschap welke bij de gratie van die continuïteit bestaat.

Men zou kunnen opmerken, dat met de E.E.G. een vrije verplaatsing van werkkrachten mogelijk wordt, zodat het in Europees verband weinig belangrijk is in welk land nu de werkgelegenheid is, daar de werker toch naar de plaats trekt waar hij werk kan vinden. In de praktijk echter blijkt de mobiliteit van de bevolking uiterst gering. Zelfs binnen de grenzen van ons kleine land kennen wij gebieden met een structurele werkloosheid.

Voor de offensieve industriële politiek schijnt van de zijde van de ondernemers uit de metaalindustrie weinig belangstelling te bestaan. Zij schijnen aan te nemen, dat de verovering van een markt in de landen van de E.E.G. tot de onmogelijkheden behoort en zich te willen beperken tot het verdedigen van de binnenlandse markt.

Enkelen dringen erop aan niet meer binnen de landsgrenzen te denken. Wanneer men alleen wil verdedigen is alles verloren en men zal zich dus moeten voorbereiden op een offensief beleid.

Immers, ons land komt open te liggen voor de buitenlandse industrie. Willen wij onze eigen markt verdedigen, dan zullen wij moeten komen met voorwaarden die ten minste gelijk zijn aan die van de partnerlanden. Zijn onze voorwaarden — prijs, kwaliteit, levertijd enz. — ongunstiger, dan wordt onze industrie ook van de eigen markt verdrongen. Zijn onze voorwaarden gelijk of beter, dan ontnemen wij de buitenlandse industrie niet alleen de kans op een invasie in ons land, maar ook scheppen wij daarmee de mogelijkheid tot een invasie in de landen van de E.E.G., omdat er nergens meer rechten zijn die de voorwaarden ongunstig influenceren. Wil onze industrie voortbestaan — en dit is noodzakelijk — dan zal zij produkten moeten kunnen leveren van hoge kwaliteit tegen lage prijs.

De veranderingen

Op de binnenlandse markt en op de markten waarop wij komen onder gelijke voorwaarden als de partners van de E.E.G. schijnt op dit ogenblik de concurrentiepositie van ons land niet zeer slecht. De oorzaken daarvan zijn de betrekkelijk lage loonkosten en de lage invoerrechten voor grondstoffen en halffabrikaten in ons land. Dank zij deze factoren wordt het bezwaar van de betrekkelijk dure fabricage i (op relatief kleine schaal) ongeveer gecompenseerd.

Wanneer de E.E.G. volledig in werking zal zijn getreden (over 12 tot 15 jaar) zullen de loonkosten zijn „geharmoniseerd”, d.w.z. op een peil gebracht overeenkomend met het Franse. Dit geldt dan voor alle partners. De invoerrechten op grondstoffen en halffabrikaten zullen dan zijn verhoogd tot een niveau dat weer voor allen eender zal liggen.

Hierbij moet natuurlijk het essentieelste punt van de Gemeenschappelijke Markt, het wegvallen van de tol muren, niet worden vergeten. Daar de meeste metaalbedrijven echter maar betrekkelijk weinig naar de partnerlanden exporteren, wordt aan dit facet niet zoveel waarde gehecht. Ten onrechte, zoals hierboven al is aangetoond.

Men zou zelfs het omgekeerde kunnen stellen, nl. dat de export naar de partnerlanden levensvoorwaarde is voor onze industrie. Want als naar die landen kan worden geëxporteerd dan wordt de produktie groter en daardoor kan zij ook per stuk goedkoper worden.

Wij schijnen in een cirkelredenering terecht te zijn gekomen, want het voorgaande is samen te vatten als: alleen de export naar de partnerlanden maakt de export naar die landen mogelijk.

Er moet echter een begin zijn, een begin dat nu kan en moet worden gemaakt. Dat zal nu offers kosten, zonder twijfel, maar dank zij die offers houdt onze industrie haar levenskansen.

Steun uit eigen land

Om dat begin te kunnen maken zullen verscheidene dingen nodig zijn. De Vereniging van metaalindustrieën in Nederland (V.M.I.) meent, dat een eerste vereiste is een „industriële klimaat” in Nederland. Hieronder wordt een complex van factoren verstaan, waarvan wellicht de belangrijkste is de waardering voor de eigen industrie, die trouwens op verscheidene terreinen beslist niet in de achterhoede staat. Deze waardering zou zich o.m. moeten uiten in een voorkeur voor het Nederlandse produkt. De V.M.I. maakt hierbij de leuze van de Vereniging voor Nederlands fabrikaat tot de hare: Koop Nederlandse waar, dan helpen wij elkaar.

De V.M.I. verlangt o.m., dat de overheid altijd eerst goed zal uitkijken of een bepaald produkt niet in Nederland wordt gemaakt alvorens zij het in het buitenland bestelt. De overheid zou zich dan desnoods financiële offers dienen te getroosten om het vaderlandse produkt te kunnen kopen. Hetzelfde vraagt de vereniging ook van de particulieren, hoewel men daar de wens van financiële offers minder stringent durft stellen. Nog altijd, zo meent de V.M.I., koopt de Nederlander liever een buitenlands produkt dan een

Nederlands, aannemende dat het eerstgenoemde wel beter en goedkoper zal zijn, hoewel vaak het tegendeel waar is.

Meer vertrouwen in het Nederlandse produkt zou de afzet in eerste aanleg vergroten en in ieder geval een basis geven aan de industrie om, met de zekerheid van een vast debiet in de komende jaren, de capaciteit te vergroten om gereed te zijn bij het in werking treden van de E.E.G.

Een tweede, heel belangrijke factor is de verhoging van de produktiviteit, waardoor het kostenpeil kan dalen en dus aan de concurrentie het hoofd kan worden geboden. Noodzakelijk is ook de research. Thans werkt de metaalindustrie nog met vele licenties. De gewoonte om in licentie te werken stamt uit de tijd van het koopmanschap. Iemand kocht een licentie en ging daarmee aan het werk zolang het geld opleverde. Eigen spuurwerk was veel duurder en zo ging het ook.

In de E.E.G. zal dat anders liggen. Uit de partnerlanden zal men geen licenties meer kunnen kopen en men zal te maken hebben met concurrenten die veel spuurwerk doen. Om nog te kunnen verkopen zal men op de ontwikkeling voor moeten zijn, niet achter. En men kan alleen blijven, wanneer men zelf veel spuurwerk doet.

Eenvoudige taken zijn dit niet, al ware het slechts, omdat de laatste twee middelen geweldig kostbaar zijn en omdat de eerste factor nog moeilijker ligt. De Vereniging Nederlands fabrikaat heeft nu veertig jaar haar nuttige werk verricht en nog klaagt men over een te gering vertrouwen in het Nederlandse produkt.

Wat de andere punten betreft, investeringen zijn hier noodzakelijk en dan wel vooral investeringen in spuurwerk en in middelen die de produktiviteit verhogen, diepte-investeringen dus. Door samenwerking kan men hier ver komen, evenals door specialisatie, waardoor het spuurwerk wordt beperkt en verhoging van de produktiviteit vergemakkelijkt. Normalisatie en typebeperking zijn andere mogelijkheden die tot opmerkelijke resultaten kunnen leiden.

Wat dan betreft de investeringen zijn er enkele mogelijkheden te noemen. In de eerste plaats dan de zelffinanciering van de ondernemingen, de vorming van reserves om later te kunnen investeren. Voor de zg. „open vennootschappen”, waarvan de aandelen op de beurs verhandelbaar zijn, bestaat de mogelijkheid van nieuwe emissies. Voor de gesloten vennootschappen wordt veelal het „openbreken” aanbevolen, hetgeen dan gepaard gaat met een herkapitalisatie en het aantrekken van vreemd risicodragend kapitaal.

Algemeen wordt gesteld, dat de beide maatregelen een gunstig fiscaal klimaat vragen. Voor de zelffinanciering wordt de terugkeer van de investeringsaftrek, liefst in grotere vorm dan voorheen, noodzakelijk geacht. Daarbij denkt men aan beperkingen t.a.v. de soorten investeringen waarvoor belastingvermindering zou moeten worden verkregen. De ondernemers denken daarbij aan uitsluitend produktiviteit verhogende investeringen. Van andere zijde wordt daartegen aangevoerd, dat deze diepte-investeringen weliswaar noodzakelijk zijn voor het behoud van de industrie en deswege dienen te worden gesteund waar dat mogelijk is, maar dat ook de breedte-investeringen niet mogen worden vergeten, omdat zij het ten slotte zijn die per slot van rekening voor de vergroting van de werkgelegenheid moeten zorgen.

Op het stuk van de herkapitalisatie van besloten vennootschappen zou men eveneens een gunstiger regeling willen zien, zodat deze niet neerkomt op een financiële strop voor de oorspronkelijke eigenaars.

Wanneer men gaat specialiseren kan men, bij een vast afzetgebied (bijv. de Nederlandse markt) zeker zijn van een grotere produktie en een lagere kostprijs per stuk. Het spuurwerk wordt eenvoudiger, omdat men aan minder produkten research behoeft te verrichten. Er komen ook meer mogelijkheden voor het gebruik van speciale machines waarmee de produktiviteit ten zeerste zou zijn gebaat en waardoor men dus ook alweer veel gunstiger komt te liggen in de te verwachten concurrentie met de industrieën uit de partnerlanden van de E.E.G.

Als een groot nadeel wordt wel genoemd de grotere economische kwetsbaarheid van het gespecialiseerde bedrijf, dat geheel afhankelijk is van één of slechts enkele produkten die soms binnen vrij korte tijd geheel

van de markt kunnen verdwijnen. Prof. ir. D. Dresden, directeur van de Nijverheids-organisatie T.N.O. meent, dat de gevaren niet zo groot zijn. Hij zegt, dat de goede ondernemer altijd tijdig een verandering in de markt zal zien aankomen en dat er altijd nog gelegenheid zal zijn om te schakelen.

Samenwerking

Overigens is veel van het risico op te vangen door samenwerking met andere bedrijven. De voordelen van de specialisatie kan men combineren met die van het bedrijf-op-brede-basis wanneer men economische bindingen aangaat, maar op het gebied van produktie de zelfstandigheid behoudt. De combinatie van ondernemingen heft dan nog een breed produktiegamma, de enkele onderneming echter heeft alle voordelen van specialisatie.

Er zijn ook wel minder nauwe vormen van samenwerking denkbaar. Bijv. die van het gezamenlijk inkopen, zoals nu de fabrikanten van motoren in Nederland willen gaan doen. Men kan ook gezamenlijk een spuurwerkcentrum stichten, dat voor alle deelnemers werkt, zoals dat is gebeurd in de Twentse textielindustrie. Men kan gezamenlijke vertegenwoordigingen in het buitenland oprichten, waardoor de kosten per deelnemend bedrijf veel lager worden.

Voor al deze vormen van samenwerking schijnt in de praktijk al een zekere specialisatie nodig te zijn; een specialisatie volgens afspraak dan altijd. Het is in de praktijk van de laatste jaren wel gebleken, dat er nog vele fabrikanten zijn die de anderen als concurrenten en alleen als zodanig zien.

De gedachte van gezamenlijk inkopen bijv. bleek in de chemische industrie nogal moeilijk ingang te kunnen vinden. Er moest worden voorgesteld een bank te openen die de grondstoffen zou aankopen onder geheimhouding tegenover de andere industrieën, omdat die anders zouden kunnen ontdekken waarmee de koper bezig is.

Dergelijke gedachten spelen in de metaalindustrie ook, met name op het gebied van spuurwerk. Alleen wanneer men zeker weet dat de partner in del samenwerking niets met de ontwikkeling kan doen, is men dan bereid spuurwerk te laten verrichten in een gezamenlijk laboratorium.

Met zulke moeilijkheden heeft de Organisatie voor toegepast natuurwetenschappelijk onderzoek (T.N.O.) vroeger ook te kampen gehad. Maar tegenwoordig geven zeer velen, door de ervaring wijs geworden, deze spuurwerkorganisatie hun vertrouwen. Men zou hierin een teken van groei kunnen zien.

Vooralsnog echter lijkt specialisatie een noodzaak voor de samenwerking, zoals de samenwerking ook een gunstig effect kan hebben op specialisatie.

Een voorbeeld van wat er met normalisatie en typebeperking is te bereiken hebben wij aangetroffen bij Jansen en Sutorius N.V. te Utrecht. Deze fabriek van flessenvul- en flessensluitmachines heeft enkele knappe constructeurs aan het werk gezet die er in een jaar tijd in zijn geslaagd de gebruikte onderdelen geheel te normaliseren. Voor alle produkten die de fabriek maakt, heeft men slechts een zeer beperkt aantal onderdelen nodig. Het aantal typen is niet bijzonder groot, maar kan heel groot zijn, omdat men dezelfde onderdelen op verschillende manieren met elkaar kan combineren. Uit een schema bleek, dat zeker negentig pct. van alle onderdelen in alle typen voorkwam en dat de rest toch vrijwel altijd in meen dan één type voorkomt.

De voordelen van een dergelijk systeem zijn evident. Men kan alle onderdelen in serie en dus goedkoop maken, eventueel op voorraad, omdat ze toch telkens weer worden gebruikt. Daarenboven kan men binnen korte tijd elke gewenste machine afleveren, omdat da onderdelen gereed zijn en alleen nog behoeven te worden gemonteerd.

Het bedrijf dat aan al deze dingen voldoende doet, krijgt ondanks de hogere lonen betrekkelijk lage loonkosten en een grotere fabricage. Het leeft op een volkomen onbeschermd markt voor zover het de deelnemende landen betreft en het vindt een onbeschermd markt in de deelnemende landen: het heeft dus

evenveel kansen als de buitenlandse industrie.

Daarbij heeft de Nederlandse ondernemer wellicht toch het grote voordeel, dat hij altijd al heeft moeten werken op een markt die slechts weinig bescherming genoot: zijn prijzen en vooral zijn geest zijn op een open strijd ingeschoten. Dit is een reden, waarom vele buitenlandse industriëlen bang zijn voor hun Nederlandse concurrenten.....

Daarbij mag niet uit het oog worden verloren, dat niet alleen binnen onze grenzen maar ook internationaal, binnen de E.E.G., taakverdelingen en specialisaties mogelijk zijn. Want het kan voor beide voordelig zijn wanneer een Franse en een Nederlandse fabriek bijv. die hetzelfde productie-programma hebben, besluiten het op te delen om, alweer bijvoorbeeld, te zamen gemakkelijker het hoofd te kunnen bieden aan een Italiaanse concurrent.