

I NVESTERINGEN ALS VOORWAARDE BIJ EEN OVERNAME.

Bedrijf	Industrieel bedrijf in plastic gebruiksartikelen.
Werknemers	130
Oude eigenaar	Concern
Nieuwe eigenaar	Investeringsmaatschappij.

De voorzitter van de ondernemingsraad was net twee uur terug van vakantie toe hij bij de directie ontboden werd. “Ik ben zojuist gebeld door de voorzitter van de Raad van Bestuur, men is eruit, we worden verkocht aan een industriële investeringsmaatschappij”

De core business discussie, een regelmatig terugkerend ritueel in elk concern, had weer eens toegeslagen. De status van het bedrijf was daarin plotseling veranderd. Als mensen het al hadden zien aankomen waren ze verrast door het tempo.

Los van het feit dat het nooit leuk is om verkocht te worden, had de koper een slechte reputatie. Dat was ten onrechte, maar het speelde sterk mee in de eerste reacties.

De Ondernemingsraad heeft ons ingeschakeld om de overname te beoordelen. Het bedrijf had een goede marktpositie, er werd niet slecht verdiend, maar het was door de moeder nogal verwaarloosd. Er was al een investeringsachterstand ontstaan.

We hebben met de Ondernemingsraad een lijst opgesteld van die zaken waarin geïnvesteerd zou moeten worden. Voor een deel waren dat vervangingsinvesteringen, voor een deel nieuwe apparatuur om bij te blijven bij de concurrentie.

De relatie met de verkoper verslechterde rap. Men wilde eigenlijk gewoon een positief advies en verder geen gezeur. Dat liep zo hoog op dat de OR geen andere keus had dan een negatief advies uit te brengen. Dat was voor het eerst in de geschiedenis van het concern. De Raad van Bestuur beende woedend de zaal uit.

Een week later gebeurde wat veel eerder had moeten gebeuren. Er werd een open discussie gevoerd tussen de OR en de koper over de positie van het bedrijf. De koper verklaarde zich bereid om het investeringsprogramma te garanderen. Dat was voor de OR de belangrijkste eis.

De OR heeft daarnaast afgesproken dat als er ooit een Sociaal Plan afgesloten zou worden dit plan het niveau zou hebben zoals binnen het concern gebruikelijk was. Het Sociaal Plan van een ander bedrijf is daarbij als maat genomen.

Wat is de les?

Onderhandel direct met de kopende partij

Kijk verder dan een Sociaal Plan.