

LAAT U NIET BUITENSPEL ZETTEN IN EEN INTERNATIONALE ORGANISATIE

Sorry, is al besloten in het buitenland...

Stel, u bent OR-lid binnen een internationale organisatie. Dan hoort u misschien regelmatig 'dat zijn de opdrachten van het bestuur uit de VS, daar hebben wij in Nederland niks over te zeggen'. Dat is natuurlijk wel erg makkelijk, maar het maakt het OR-werk extra lastig. Aan de hand van drie richtlijnen leert u in een internationaal speelveld effectief 'medezeggenschappen'.

1 Maak gebruik van uw informatierecht!

Het startpunt van sterk OR-werk in internationale concerns is goede informatie over het binnen- en buitenlandse deel ervan. Uw informatierecht (artikel 31 WOR) stopt niet bij de Nederlandse grens, maar strekt zich uit tot alle gegevens die u nodig heeft voor het OR-werk, ook buiten onze grens. U heeft in elk geval recht op:

- financiële gegevens over het gezamenlijke concernresultaat;
- informatie over de mate waarin de lokale onderneming bijdraagt aan het concernresultaat;
- informatie over de onderlinge zeggenschapsverhoudingen in het concern,

inclusief namen van hen die zeggenschap hebben over dochterbedrijven. Op basis hiervan krijgt u een beeld van de verhoudingen binnen het concern en de bijdrage van het Nederlandse deel aan het bedrijfsresultaat: een belangrijke basis in het gesprek met de bestuurder!

2 Weet hoe de wet werkt!

De lokale bestuurder mag zich niet verschuilen achter buitenlands management en moet zijn wettelijke plichten nakomen. Juridisch is dit gewaarborgd met instrumenten als 'toerekening', 'mede-ondernemerschap' en 'vereenzelviging'. Vanuit de OR is het wijs om u in deze

begrippen te verdiepen. Toerekening is bijvoorbeeld: een besluit dat op concern-niveau in het buitenland is genomen, wordt toegerekend aan de bestuurder in Nederland. Dat betekent dat de bestuurder moet zorgen voor alle benodigde informatie en de ruimte om (de uitvoering van) het besluit de WOR na te leven.

Commissarissen

Een ander juridisch instrument waarvan u kunt gebruikmaken is de mogelijkheid om u te wenden tot de raad van commissarissen (RvC). Ook als deze is aangesteld voor alleen de Nederlandse onderdelen kan de RvC een belangrijke partner zijn van uw ondernemingsraad, zoals bleek bij de organisaties Corus en Organon. De OR'en van die ondernemingen zijn in aanloop naar een besluit over massaontslag en beëindiging van een deel van de Nederlandse activiteiten met de RvC in overleg en ertegen in verweer gegaan (zie kader op pagina 27).

3 Krijg zicht op financiële cijfers!

In internationale context is het snel lastig om een duidelijk beeld te krijgen van de financiële situatie van het Nederlandse deel. Bijvoorbeeld omdat op de formele balans bepaalde activa niet zichtbaar zijn, omdat bijvoorbeeld kasgeld of voorraden centraal geboekt worden. Ook kan de formele winst-en-verliesrekening er slecht uitzien omdat het Nederlandse onderdeel veel moet afdragen aan het concern, bijvoorbeeld in de vorm van rente, kapitaalvergoedingen, management fees of licenties. Dat zegt dan niet dat de orga-

Aan de slag met zeggenschap in een internationaal concern

Wilt u het verschil maken in een concern? Ga dan aan de slag met de volgende tips:

- 1 Presenteer uzelf in het concern. Een korte Engelstalige presentatie helpt!
- 2 Bouw zo snel mogelijk contacten op bij de komst van nieuw management. De eerste maanden zijn bepalend.
- 3 Onderhoud uw netwerk binnen de vestiging, het concern en daarbuiten.
- 4 Vraag welke financiële informatie de beoordeling van vestigingen en het nemen van investeringsbesluiten bepaalt.
- 5 Kom meer te weten via formele en informele kanalen over besluitvormingsstructuren en procedures.
- 6 Staar u niet blind op statutaire cijfers en juridische structuren, maar liever op de operationele cijfers en structuren.

nisatie niet goed presteert. Nog lastiger zichtbaar is winstoverdracht aan het concern door middel van transferprijzen. Dat zijn de prijzen die concerndochteren aan elkaar betalen bij onderlinge leveranties.

KPI's

Waar moet u dan op letten? Elk concern heeft uitgebreide interne financiële planings- en controlesystemen. De uitdaging voor de OR is om erachter te komen op welke 'Key Performance Indicators' (ook wel KPI's genoemd) de vestiging intern wordt afgerekend. En op grond van welke gegevens het concern besluit om wel of niet verder te investeren in de dochteronderneming. Omdat elk concern hier zijn eigen systematiek heeft, kunnen alleen concernfunctionarissen of het management hier duidelijkheid over geven. Zorg dus dat u hierover in gesprek gaat met het bestuur. Als er een Europese ondernemingsraad (EOR) actief is, kan het gesprek over financiën ook op dat niveau gevoerd worden.

OR & RvC trekken samen op bij Organon

2007 Organon in Oss wordt overgenomen door het Amerikaanse farmaciebedrijf Schering-Plough.

2009 Schering-Plough fuseert met Merck. Voortaan draag het de naam Merck Sharp & Dohme (MSD). De fusie leidt tot speculaties over reorganisaties en banenverlies bij de fabriek in Oss en Schaijk.

8 juli 2010 MSD maakt bekend 2.175 van de 4.500 werknemers te ontslaan. De reorganisatie wordt opgelegd door het Amerikaanse moederbedrijf Merck.

19 juli 2010 De OR van MSD/Organon stapt naar de rechter, omdat MSD de OR geen advies vroeg over het ontslag. Later krijgt de OR ook steun van de RvC. Het lukt de reorganisatie iets uit te stellen, waarna gekeken wordt of er alternatieven zijn voor het massaontslag. Vijf jaar na dato blijkt dat er in de afgelopen jaren toch nog flink wat banen zijn geschrapt bij MSD in Oss. Toch heeft de OR heel actief en bewust in het speelveld opgetreden en daarmee zijn rol gepakt.

Zorg in dat geval dat u dan van de EOR een goede terugkoppeling krijgt.

4 Investeer in een sterk netwerk!

Wisselingen in het management zijn in internationale concerns heel gebruikelijk. De OR doet dan dus steeds met nieuwe mensen 'zaken'. Dat lijkt lastig, maar zie dat als een kans! U krijgt de kans om te

laten zien waar de kracht van de vestiging ligt en welke successen er behaald zijn, ook op OR-gebied. Doet u dat, dan draagt u bij aan een positief beeld van uw vestiging. Managers die doorstromen naar andere delen van het concern nemen dat positieve beeld mee. Zorg dus dat u zich goed presenteert. Een korte presentatie in het Engels voor een nieuwe locatie-manager is altijd goed! Ook het zoeken van verschillende contactmomenten draagt bij aan goede relaties binnen het concern, zowel binnen Nederland als met managers die naar het buitenland gaan.

EOR

In een internationaal concern heeft de lokale bestuurder vaak weinig beleidsruimte en moet vooral van boven opgelegde besluiten uitvoeren. Hoewel dit juridisch is afgedekt, is de praktijk toch weerbarstiger. Een OR wil ook zonder complexe juridische capriolen aan de slag kunnen en een goede dialoog aangaan met de besluitvormers. Het is in dat kader belangrijk dat uw OR zijn netwerk onderhoudt en dat zo veel mogelijk – ook internationaal – uitbouwt. Collega's die contacten hebben met buitenlandse vestigingen, oud-managers, commissarissen, vakbonden en ook de EOR kunnen daarbij behulpzaam zijn.

Sjef Stoop, EOR-adviseur en -trainer bij SBI Formaat, tel. 06 52 59 90 48, e-mail: sjef.stoop@sbiformaat.nl, www.sbiformaat.nl

FOKKE & SUKKE BELLEN HET AMERIKAANSE MOEDERBEDRIJF

HELLO, WE ARE
FOKKEY AND SUKKEY

FROM THE
WITHSAYSHIP
COUNCIL!



RGvT