

Misforståelsen om stort er godt

Børsen den 23 februari 2023

Jeg har mange gange gennem årene hørt argumentet, at vi bliver nødt til at være 'store' for at klare os i den internationale konkurrence. Påstanden er ofte et argument for, hvorfor Danmark bliver nødt til at være med i EU for at få 'størrelse' nok til at konkurrere internationalt.

Den bruges dog også i andre sammenhænge og ikke mindst for centralisering af beslutningsprocesser og sammenlægning af offentlige enheder.

Mens argumentet er politisk populært, er det også økonomisk nonsens.

Størrelsesargumentet bygger som oftest på en af to idéer. Den ene er forestillingen om, at der er stordriftsfordele: At produktion bliver billigere, jo større den bliver.

Grundene er mange, men omfatter bl. a. muligheden for billigere indkøb, mere effektiv specialisering i virksomheden, mindre omkostninger til marketing og flere opgaver, man kan holde inden for dørene i stedet for at købe dem ude i byen.

Man glemmer dog forbløffende ofte, at ledelsesomkostninger stiger med størrelsen - det er relativt enkelt at lede en mindre virksomhed, mens problemerne og lagene af mellemledere vokser jo større, end organisationen er.

Teoretisk opvejes det, man måske sparer på stordriftsfordele, hurtigt af de øgede ledelsesomkostninger og gør typisk meget store virksomheder meget dyre at drive. I praksis kan man bare tænke på SAS eller det meste af den offentlige sektor.

Derudover dukker der ofte to ekstra problemer op i forbindelse med størrelse. Det første ligger i, at jo større en organisation bliver, jo sværere bliver det at få information om noget som helst, om der foregår andre steder i organisationen, og jo sværere bliver det at få information igennem organisationen.

I virksomheder som politiske organisationer mister almindelige medarbejdere og vælgere evnen til at formidle viden om problemer til ledelsen, og ledelsen vil ofte vide tæt på ingenting, om hvad der foregår nede i virksomheden eller samfundet.

Det andet er, at jo større en virksomhed eller organisation bliver, jo mere forskelligartede præferencer skal den levere til kunder eller borgere.

Heri ligger udfordringen for både SAS, danske kommuner og EU: De kunder, borgere og virksomheder, der forlader en, er ofte de mest attraktive, mens dem, der bliver ved med at købe det standardiserede produkt, er dem, man bedst kan undvære.

Og jo rigere vi bliver, jo mere vil kunder og borgere efterspørge specialiserede kvalitetsydelser i stedet for dem, store organisationer kan levere.

Bundlinjen er, at størrelse næppe nogensinde har været en fordel, og i stadig højere grad bliver en ulempe og et tegn på fejlende produktivitet. Den eneste relevante konkurrenceparameter i hjemlig såvel som international konkurrence er produktivitet.

Danmarks små, specialiserede virksomheder er et glimrende eksempel, som politikere med øjnene rettet mod størrelse ofte overser.

Christian Bjørnskov