

Civiløkonomen, november 2002

Ny økonomi – fup eller fakta?

Verden er ikke hvad den har været – økonomien heller ikke. Især inden for det sidste år har vi måttet revidere vores opfattelse af hvordan erhvervsvirksomheders værdier vurderes og skabes. En tilsyneladende henslumrende og svagt indtjenende virksomhed som NKT, femdobler aktiekursen på 10 måneder. Fra en markedsværdi på 3 mia. kr til 14 mia. kr. Det viser sig, at NKT har en lille udviklingsvirksomhed, Giga, hvis viden kan sælges for et efter hidtidige normer astronomisk beløb. Næsten samtidig skifter Dansk Dataelektronik, som har levet en upåagtet tilværelse i børsmarkedets yderkant, navn til e-huset og fordobler børsværdien. I samme periode rutscher Damgaard Data fra kurs 600 til under 200, og store "solide" og hæderkronede virksomheder som Danisco, Novo Nordisk og Carlsberg kæmper for at holde en acceptabel børskurs. Som administrerende direktør Bernt Fallenkamp, Korn- og Foderstofkompagniet, blev citeret for i dagbladet Børsen i frustration over KFK's stillestående børskurs: "Det kan være, at vi bare skal skifte navn til "kfk.com", så får vi nok en bedre kursudvikling".

Det vi ser, er at udviklingen i en række faktorer i økonomien, samfundet, erhvervslivet og teknologien – som hver for sig er mere eller mindre bemærkelsesværdige - forstærker hinanden og skaber nye spilleregler og nye adfærdsmønstre. Nogle kalder det så "Ny Økonomi", og det er vel egentlig en udmærket betegnelse. Ikke som udtryk for at den driftsøkonomiske teori skal ændres – men som et udtryk for nye måder at skabe værdier på. Der opstår nye forretningsmodeller, som skaber helt nye typer af virksomheder og som mere eller mindre radikalt ændrer de bestående virksomheder. Ingen virksomhed kan undgå at forholde sig aktivt til denne udvikling. Det er tankevækkende fakta!

Den formentlig stærkeste drivkraft i udviklingen er internettet. Én adresse, og individet og virksomheden kan nås på sekunder fra hele kloden. En ny salgskanal til ét globalt marked. For virksomheder som sælger digitaliserbare produkter (f.eks. børsanalyser, retsinformation og senest musik) tillige en ny distributionskanal. Det skaber vækst - og øget profit, hvis der er en dygtig ledelse som tillige kan sin driftsøkonomi. Det samme gælder f.eks. når virksomheder lægger deres indkøb på nettet. Priserne bliver lavere pga. større konkurrence.

Så er der alle de afsmittende virkninger. Internettet kræver større og hurtigere computere, flere kabler, etc. etc. Det var her NKT's Giga, passede ind. Tillige skal den øgede varehandel transporteres. Det er jo endnu ikke, som i Star Trek, at vi kan beame en Fritz Hansen sofa fra Allerød til en køber i Tokyo.

Sideløbende har vi haft en snart 10 årig periode med en interessant kombination af lav inflation, lav rente, høj beskæftigelse og stabil vækst. Den lave rente gør investeringer i ny teknologi mm. attraktive. Aktionærernes pres på virksomhederne for afkast bliver større, fordi det er mindre interessant at investere i obligationer eller andre sikre pengeanbringelser. Denne større opmærksomhed om shareholder value tvinger virksomhederne til at blive mere effektive og innovative – herunder at bruge informationsteknologien yderligere. Og aktieinteressen skærpes yderligere af mediernes viderebringelse af historier om personer, som er blevet stinkende rige på investeringer i virksomheder, som ligger i kernen af væksten.

Så er det, at massegrådigheden gør sit indtog, og vi oplever en lemminge effekt, som langt overstiger Gold Rush'et i USA i forrige århundrede. Selv blandt besindige og professionelle børnsfolk og investorer er der nogle som glemmer at spørge til de driftsøkonomiske kendsgerninger og bruge deres sunde forretningsmæssige fornuft. boo.com er gået ned. Kan gubi.com overleve? Hvem vil købe luksusvarer over nettet – specielt når der er problemer med leveringen? Er luksusvarer ikke noget som de fleste sætter tid af til og nyder at købe? Der er mange tabere!

Værdier kommer ikke ud af den blå luft! Der er nogle kunder, som skal betale for varen. Indtægter skal være større end udgifter – og så meget større set over en virksomheds livsforløb, at differencen konkurrencedygtigt forrenter investeringen. Den driftsøkonomiske teori er stadig gangbar og nødvendig. Det lyder banalt, men jeg har faktisk det sidste års tid ind imellem fået den opfattelse, at nogle mente, at det ikke var tilfældet – og at de samme mennesker næsten også var klar til at benægte tyngdelovens gyldighed. Det er jo rendyrket fup!

Og således når vi frem til en lettere omskrivning af denne bagsideartikels overskrift: Ny økonomi – fup **og** fakta!