

Gepubliceerd in: "Rudolf Steiner als maatschappijvernieuwer", 2014

## **Associatieve economie: alternatief voor kapitalisme en socialisme**

**De term 'associatieve economie' komt van Rudolf Steiner en duidt een nieuwe organisatie van de economie aan. De economie moest volgens Steiner zelfbestuur hebben en helemaal onafhankelijk van de staat functioneren. Maar de drie productiefactoren – natuur (grond), kapitaal (bedrijven) en arbeid – daarentegen zouden juist uit het economische proces gehaald moeten worden en niet langer gekocht en verkocht kunnen worden. In plaats van het bepalen van prijzen via een chaotisch, op macht gebaseerd spel van vraag en aanbod, stelde Steiner voor dat consumenten, producenten en handelaren zich zouden verenigen in associaties waarbinnen zij (of hun vertegenwoordigers) via overleg tot 'rechtvaardige prijzen' zouden komen. De financiële crisis heeft tot een hernieuwde belangstelling voor deze ideeën geleid. Een inleiding.**

*Door Arjen Nijeboer*

Een kernpunt van Steiners sociale driegeleding is dat de samenleving bestaat uit drie afzonderlijke gebieden – geestesleven, politiek/recht en economie – die zodanig van elkaar verschillen, dat ze ieder zichzelf moeten besturen volgens een specifiek principe. In het geestesleven moet vrijheid het kernprincipe zijn, gelijkheid is het juiste beginsel voor het rechtsleven en de economie vervult zijn rol optimaal als er broederschap heerst. Pas als elk gebied autonoom van de andere twee functioneert, kan het zich volop ontwikkelen. Daarvan plukken de andere gebieden weer de vruchten.

Neem de economie. De economische opbrengst is maximaal als productie- en distributieprocessen puur op basis van de economische ratio (zoals efficiëntie) kunnen worden ingericht, zonder interventie van bijvoorbeeld de staat (die op hele andere zaken is gericht dan economische efficiëntie). Al in de jaren '20 bepleitte Steiner de privatisering van bijvoorbeeld de spoorwegen en de postdiensten – inzichten die bij ons pas in de jaren '90 zijn doorgebroken. De dynamiek die politiek en rechtsleven met zich meebrengen, is eenvoudig een totaal andere dan die van de economie. Het rechtsleven neigt bijvoorbeeld altijd naar centralisatie, gelijkschakeling en bureaucratie. Dat is voor het rechtsleven vaak terecht en noodzakelijk, maar op de economie werkt het verlamdend. Daardoor

zullen 'geprivatiseerde' bedrijven in beginsel altijd efficiënter en productiever werken dan staatsbedrijven. En dat is weer in het belang van het rechtsleven en het geestesleven, want beide leven van een meeropbrengst die door de economie wordt voortgebracht.

### **Natuur, kapitaal en arbeid**

Daarbij maakt Steiner echter de cruciale kanttekening dat de eigenlijke economie beperkt is tot de productie, circulatie en consumptie van fysieke goederen. Alleen fysieke waren mogen verhandeld worden. De drie productiefactoren – natuur, kapitaal en arbeid – zijn nadrukkelijk geen waren. Ze zijn hulpmiddelen om waren te produceren, maar zijn zelf geen waar. Ze mogen volgens Steiner daarom niet verhandeld worden en moeten buiten het eigenlijke economische proces gehouden worden.

#### *Natuur*

Natuur, bijvoorbeeld, is nooit door de mens geschapen. De eerste mensen hebben het gewoon aangetroffen. Bij vroegere volken was grond typisch gemeenschapseigendom dat niet verhandeld kon worden. Maar op een gegeven moment heeft de eerste eigenaar er een hek omheen gezet en ging, typisch met inzet van geweld of de staatsmacht, geld eisen van degenen die de grond tijdens of na zijn 'eigenaarschap' wilden gebruiken. Hier is sprake van een prestatie (door de koper) zonder tegenprestatie (van de verkoper), een situatie die in een gezonde economie niet zou mogen bestaan. De grond zou daarom niet verkocht moeten worden, maar (op basis van rechtsregels) worden toegewezen door de oude gebruiker van de grond aan een nieuwe gebruiker van zijn keuze, waarbij die overdracht geregeld wordt door instellingen van het geestesleven indien de voormalige gebruiker overlijdt zonder een nieuwe gebruiker aan te wijzen). Overigens Wanneer de grond wel verhandeld wordt, dan leidt dat tot prijsverhogingen voor consumenten, want een boer die veel moet betalen om überhaupt aan de slag te kunnen gaan, zal die kosten moeten doorberekenen aan zijn afnemers. Zo onderhouden wij met z'n allen de grondeigenaren, die als zodanig niets bijdragen aan de samenleving maar wel door die samenleving worden onderhouden. Het feit dat het grondbezit tegenwoordig veel meer gespreid is onder de bevolking dan vroeger, doet hieraan niets af: het blijft irrationeel, onproductief en kostprijsverhogend om grond te verhandelen.

Als er wel privaat grondbezit is, door iemand die zelf geen feitelijk gebruik maakt van die grond, dan worden de mensen die wel op die grond moeten zijn (men moet toch ergens wonen of zijn bedrijf vestigen) in een staat

van juridische afhankelijkheid gebracht van de grondeigenaar. Hier ontstaat onrechtmatige macht van de ene over de andere persoon. Die eerste persoon zal die machtspositie typisch gebruiken om inkomen te verkrijgen zonder tegenprestatie te hoeven leveren. Het feodalisme vanaf Karel de Grote (747-814) heeft veel van deze claims met geweld gevestigd en, veelal via oorlogen, is dit systeem ook overgeplant naar andere landen (Karel de Grote onderwierp bijvoorbeeld West-Europa en de Frans-Normandische hertog Willem de Veroveraar plantte het feodalisme over naar Engeland na het verslaan van de Engelse koning Harold II tijdens de Slag bij Hastings in 1066).

### *Kapitaal*

Het kapitaal (de productiemiddelen, dus machines, bedrijfsgebouwen enz.) moet wel worden geproduceerd door mensen en die moeten daarvoor worden betaald. Maar na de eerste aanschaf zou het eigenlijke 'eigendom' van de productiemiddelen overgaan naar instellingen van het geestesleven (bijvoorbeeld stichtingen zonder winstoogmerk), die ze min of meer kosteloos ter beschikking stelt aan kundige ondernemers zonder dat hiervoor betaald wordt. In alle opzichten kunnen een ondernemer en zijn team het bedrijf als het "hunne" beschouwen, maar ze kunnen de controle over het bedrijf of het vruchtgebruik alleen niet tegen betaling overdragen aan een ander. Deze ondernemers ontvangen een inkomen uit de bedrijfsinkomsten zolang ze zelf werkzaam zijn in het bedrijf. Stopt een ondernemer daarmee, dan heeft hij in beginsel het recht de productiemiddelen over te dragen aan een opvolger. Gebeurt dat niet, of doet de ondernemer afstand, dan is het de beherende instelling in het geestesleven die besluit wat met het kapitaal moet gebeuren. Ze vindt of een nieuwe ondernemer die vruchtbaar met het kapitaal kan werken, of ze voegt het kapitaal samen met ander kapitaal.

Wanneer bedrijven wel verkocht kunnen worden, dan leidt dat enerzijds tot inkomen zonder tegenprestatie. De ex-bedrijfseigenaar heeft zijn gerechtvaardigde inkomen immers al gekregen, en krijgt door de verkoop van zijn bedrijf nu een extra som geld binnen waarvoor hij niets hoeft te doen. Hij kan gaan rentenieren. Dit terwijl de productiemiddelen in feite gefinancierd waren door de consument, omdat de kosten daarvan typisch verwerkt zijn in de productprijzen. (De bankier Rudolf Mees werkt dit aspect helder uit in zijn boekje 'Een andere kijk op geld' uit 1986.) Anderzijds leidt een bedrijfsverkoop tot prijsverhogingen voor consumenten, want de nieuwe bedrijfseigenaar moet de kosten die hij maakte om de vorige eigenaar uit te kopen, weer doorberekenen in de prijzen van producten. De mogelijkheid om een bedrijf te verkopen leidt

ook vaak tot een verkeerde focus van ondernemers. Het is voor hen dan vaak financieel aantrekkelijker om een snelle waardestijging van het bedrijfskapitaal na te streven, in plaats van zich te richten op het maken van goede producten.

Ook is de verkoop van een bedrijf eigenlijk mensenhandel, omdat een bedrijf verkocht wordt inclusief alles en allen die contractueel aan het bedrijf gebonden zijn, dus de medewerkers inclusief. In morele zin behoort het bedrijf hen allen toe. De medewerkers spenderen vaak meer tijd in het bedrijf met hun collega's, dan met hun geliefden.

In een interview in deze krant geeft ondernemer Koos Bakker nog een argument waarom kapitaal niet verhandeld moet worden. Als een bedrijf in de boeken 1 miljoen euro waard is, is de verkoopwaarde typisch wel 5 miljoen. De nieuwe eigenaar die die 5 miljoen op tafel legt, wil dan ook rendement zien over die 5 miljoen en niet over 1 miljoen euro. Dit trekt vaak veel geld uit het bedrijf, dat anders werkzaam had kunnen zijn als bedrijfskapitaal. Vaak wordt er dan ook iemand op het bedrijf gezet die de taakstelling mee krijgt om voor dat hoge rendement te zorgen. Dit werkt verstorend op de prijzen, de inkomsten van medewerkers, enzovoort.

Het is goed dat die tegenkrachten er zijn, want Nederland heeft een hoofdrol gespeeld bij het verhandelen van kapitaal. In Nederland ontstond de eerste vennootschap die publiek verhandelbare aandelen uitgaf (de VOC in 1602), evenals de eerste aandelenbeurs (de Amsterdamse beurs in datzelfde jaar). Eén van de eerste financiële crises rond speculatie vond hier plaats (de Tulpenmanie van 1634-37). Tegenwoordig is Nederland een Europese koploper op het vlak van de securitisatie, de praktijk van opknippen en doorverkopen van (slechte) leningen die zo'n grote rol speelde in de financiële crisis.

### *Arbeid*

Ook arbeid zou volgens Steiner niet verhandelbaar mogen zijn. Het heeft mij jaren gekost om precies te begrijpen waarom niet, en hoe die niet-verhandelbaarheid praktisch geregeld zou kunnen worden. Arbeid is niet koopbaar omdat het *als zodanig* geen product is dat losstaat van de mens. Het gaat de ondernemer uiteindelijk om de producten en diensten die de medewerkers voortbrengen. Die zijn te verkopen. De arbeid als zodanig kan je niet kopen, net zomin je die in een doosje kan stoppen.

Steiner stelt voor om de arbeid via rechtsregelingen uit het economische gebied halen en in de sfeer van het democratisch vastgestelde

(arbeids)recht onder te brengen. Als de arbeid wel in de economische sfeer blijft, dan krijg je het volgende. Er is dan een ondernemer of manager die één-op-één, achter gesloten deuren, onderhandelt met de medewerker over de prijs van diens arbeid. Namens het bedrijf koopt die ondernemer of manager de arbeid van de medewerker. Sommige medewerkers hebben hierbij een machtspositie, omdat zij een schaarse vaardigheid hebben die erg belangrijk is voor het bedrijf. Zulke medewerkers kunnen dan zeer hoge prijzen voor hun arbeid vragen. Van andere medewerkers is er "overaanbod" of er is een andere reden waarom zij juist een machteloze positie hebben. De ondernemer heeft macht over hen en kan hen met een heel lage prijs voor hun arbeid naar huis sturen. Het is belangrijk hierbij in te zien dat machtspositie van de ondernemer of de schaarse medewerker vaak niet hun eigen verdienste is. Een medewerker kan bijvoorbeeld gewoon geluk hebben dat hij over een natuurlijk talent bezit voor het één of ander terwijl op dat terrein een nieuwe uitvinding is gedaan die zijn vaardigheid erg winstgevend maakt.

Een belangrijk aspect van het kopen van arbeid, is dat de ondernemer op die manier de 'baas' wordt over een andere mens, in de zin dat die baas allerlei zaken kan dicteren aan de medewerker, hoe laat hij waar moet zijn, hoe laat hij een kwartier mag luchten, enz. Steiner stelde dat er vroeger op de slavenmarkt hele mensenlevens werden verhandeld, en tegenwoordig nog delen van mensenlevens, maar dat het principe hetzelfde is. Op de huidige "arbeidsmarkt" koopt men parttime horigen.

Deze zaken wil Steiner enerzijds terugdringen doordat alle leden van het bedrijfsteam binnen een rechtssetting komen tot een 'verdelingsverdrag' waarbij de totale inkomsten van het bedrijf onderling worden verdeeld. Want ook het inkomen is volgens Steiner een rechtsvraagstuk. Er zou geen 'werkgever' meer moeten zijn die de 'prijs' van de arbeid vaststelt en het verschil tussen de totale bedrijfsinkomsten en de 'arbeidskosten' voor zichzelf houdt. Binnen de internationale Mondragon-coöperaties (met 83.000 medewerkers en een jaaromzet van ruim 14 miljard euro) is dit verdelingsverdrag vormgegeven doordat de maximale loonverschillen (de loonvorken) democratisch worden vastgesteld door alle medewerkers: one man, one vote. Gemiddeld mag de meestverdienende in een Mondragon-coöperatie niet meer dan 5 keer het theoretische minimumloon ontvangen. Het is ook denkbaar dat de staat zulke maximale loonvorken vaststelt. Op 24 november 2013 stemden de Zwitsers per referendum over de invoering van een maximale loonvork van 1:12 binnen Zwitserse bedrijven. Hierbij mag de meestverdienende dus maximaal 12 keer de beloning van de laagstbetaalde krijgen. In ieder geval moeten de

bedrijfsinkomsten volgens Steiner via het recht onderling verdeeld worden, en moeten individuele inkomens niet aan het economische krachtenveld worden overgelaten, want dan is the sky the limit. De gemiddelde CEO van een Westerse multinational verdient niet 5, maar 500 keer zoveel als de laagstbetaalde.

Anderzijds zijn bij Steiner ook wel opmerkingen te vinden die aansturen op een waardering naar output. In het Braziliaanse bedrijf Semco, dat de afgelopen decennia een razendsnelle groei van 40% per jaar doormaakte, maken de medewerkers onderling afspraken over wanneer een bepaalde klus af moet zijn. Zolang ze zich daaraan houden zijn de medewerkers vrij om te bepalen hoe en wanneer ze dat doen. Ze bepalen hun eigen werktijden en overal hangen hangmatten voor wie zin heeft in een tukje. Dat levert uiteraard een fundamentele vrijheidsbeleving op voor de medewerkers.

### *De essentie van kapitalisme*

Het feit dat de drie productiefactoren – natuur, kapitaal en arbeid – op de markt gekocht en verkocht kunnen worden, noemt Steiner het essentiële kenmerk van het kapitalisme en tevens één van diens grondfouten. Wanneer grond of kapitaal privébezit zijn, dan leidt dat tot machtsposities voor een kleine groep die die situatie typisch gebruikt om inkomen te verkrijgen zonder echt productief te zijn: een prestatie zonder tegenprestatie. Dat is het tegenovergestelde van broederschap, dat volgens Steiner het hoofdprincipe van de economie moet zijn. Echte broederschap is een wederkerig begrip: ik doe iets voor de ander en de ander doet iets voor mij. Tussen prestatie en tegenprestatie moet de juiste balans zijn.

### **Associaties**

In ons vrije-marktsysteem concurreren bedrijven met elkaar. Ze geven elkaar zo weinig mogelijk inzicht in de interne stand van zaken. Veel werk gebeurt dubbel omdat bedrijven vanwege de concurrentie geen zaken (bijvoorbeeld productiecapaciteit, kennis of medewerkers) met elkaar delen. Sterker, concurrentie wordt tegenwoordig wettelijk opgelegd door de staat, die boetes oplegt als bedrijven proberen samen te werken. Bedrijven produceren op de gok en moeten daarna de consument met sluwe marketing- en reclamestrategieën overhalen om de spullen te kopen waar geen consument om heeft gevraagd. Als dat niet lukt, verdwijnt de productie op de vuilnishoop. Consumenten gaan niet in gesprek met producenten en knopen geen duurzame relaties met hen aan, maar spelen

hen tegen elkaar uit door bijvoorbeeld zo over te stappen naar een andere producent die iets goedkoper kan leveren omdat hij bijvoorbeeld zijn personeel onderbetaalt. Iedereen is erop uit om een slaatje te slaan uit de situatie waarin de ander zich bevindt. Het egoïsme is leidend en moet dat volgens de vrije-marktfilosofie ook zijn: "greed is good", aldus Gordon Gekko in de beruchte film *Wall Street* (1987). Het egoïsme krijgt de ruimte omdat het economische leven vaak volgens het principe van de vrijheid is ingericht in plaats van de broederschap.

### *Sociale hoofdwet*

Volgens Steiners 'sociale hoofdwet' uit 1905 leidt egoïsme in de economie echter tot een lager welvaartsniveau voor de samenleving als geheel. Door de zeer ver doorgevoerde arbeidsverdeling in moderne samenlevingen produceert niemand nog voor zijn eigen behoeften. Dat wat ik concreet produceer, wordt door anderen geconsumeerd, en voor mijn eigen behoeftenbevrediging ben ik afhankelijk van de productie van anderen. Ofwel, ieders behoeften worden zo goed mogelijk bevredigd wanneer iedereen zo optimaal mogelijk is gericht op de behoeften en noden van de ander. Hoe meer de productie is gericht op het opheffen van elkaars sociale noden, hoe hoger het welvaartsniveau van de samenleving. Egoïsme stopt dit proces: het zorgt ervoor dat mensen juist op hun eigen behoeften zijn gericht. Maar die kunnen ze in een hoogontwikkelde samenleving niet zelf meer vervullen. Hoe meer egoïsme er is, hoe meer tijd en middelen verloren gaan aan onderlinge strijd, hoe meer tijd en middelen ook de goedwillenden moeten besteden aan het zich beschermen tegen het egoïsme van de kwaadwillenden. Dat is tijd en energie die niet aan de eigenlijke productie kan worden besteed.

### *Van sociale hoofdwet naar associaties*

Vanuit deze inzichten kwam Steiner tot zijn idee dat 'associaties' de basale organisatievorm moeten vormen van de economie. Associaties zijn overlegorganen tussen producenten, handelaren en (vertegenwoordigers van) consumenten die werken op basis van samenwerking en transparantie in plaats van concurrentie en geheimhouding. Binnen de associaties kunnen consumenten expliciet aangeven wat hun eigenlijke behoeften zijn. Hierdoor kunnen bedrijven hun productie beter afstemmen op de werkelijke vraag en kunnen ze hun marketing- en reclamekosten verlagen, waardoor producten goedkoper worden. Producenten kunnen inzicht geven in wat voor hen qua productie mogelijk is en welk prijskaartje daaraan moet hangen, gegeven het redelijke inkomen dat de

producenten nodig hebben voor hun levensonderhoud gedurende de tijd dat ze het product vervaardigen.

### *Rechtvaardige prijzen*

Door zo'n werkwijze kan het voor de betrokkenen duidelijk worden wat de rechtvaardige prijs van een product moet zijn, en door het inzicht dat de consumenten krijgen in de situatie van de producent wordt hun bereidheid groter om die eerlijke prijs ook daadwerkelijk te betalen. Er ontstaan duurzame relaties tussen consumenten en producenten, met alle voordelen van dien. Een meer associatieve economie zal logischerwijs leiden tot een efficiëntere productie en dus – ceteris paribus – tot lagere prijzen. Want uiteindelijk worden alle kosten die een bedrijf maakt, doorberekend in de prijzen van producten. Als een bedrijf bijvoorbeeld structureel 20 procent van zijn productie moet weggooien omdat er geen afnemers bleken te zijn, dan zullen haar overige producten evenredig duurder moeten worden om de totale productiekosten gedekt te krijgen. Consumenten betalen uiteraard ook de kosten van reclame en marketing, terwijl die in geen enkele consumentenbehoefte voorzien.

### *Een grotere greep van het 'ik'*

In feite zijn de associaties bedoeld om het menselijke 'ik' een grotere grip op het economische proces te geven, doordat ze de mens in staat stellen zijn economisch handelen meer te baseren op inzicht, bewustzijn en redelijkheid, en het driftleven terugdringt dan wel omvormt. Associaties bevorderen tevens de broederschap, omdat via de eerlijke prijsvorming een juiste balans wordt gebracht in de prestaties die mensen voor elkaar verrichten. Zo stellen associaties ons in staat om – beter dan het vrije-marktstelsel dat kan – voor elkaar te zorgen en in elkaars behoeften te voorzien. Dat is de essentie van broederschap.

Het punt is dat, zeker in ons bewustzijnszielentijdperk, het egoïsme nu eenmaal een *fact of life* is. Moralisme helpt daar weinig tegen. Door de juiste maatschappelijke structuren kan de samenleving wel worden beschermd tegen de schade die een al te groot egoïsme van het individu aanricht. Egoïsme komt niet per se uit slechtheid voort, maar hangt vaak samen met een gebrek aan inzicht van de enkeling in de economische situatie en de behoeften van de ander. De huidige economische organisatievormen verhinderen dat inzicht. Associaties brengen hier duurzaam verandering in. Dat zou al veel scheve situaties kunnen rechtekken.

### *Een voorbeeld: Estafette Odin*

Een voorbeeld van een bedrijf dat deze principes van Steiner in praktijk probeert te brengen is Estafette Odin, een in 1983 opgerichte groothandel in biologische voeding die ook 18 biologische eetwinkels, een webwinkel en een bezorgdienst runt. Het bedrijf heeft zo'n 300 medewerkers en een jaaronzet van 45 miljoen euro. Het kapitaal is ondergebracht in een stichting, is niet meer in handen van één persoon en kan nooit meer verkocht worden. Het bedrijf heeft zich georganiseerd in een coöperatie met drie soorten leden: klanten, medewerkers en kapitaalsleden. Klanten kunnen lid worden, dragen dan bij in het werkkapitaal van het bedrijf en kunnen in ruil producten tegen ledenprijzen kopen. Dit is al bij een besteding van 25 euro per week voordeliger voor de klant. Uniek in dit bedrijf zijn de groente- en fruitabbonnementen. Klanten kunnen zich opgeven voor verschillende abonnementsvormen en krijgen dan voor een vast bedrag een tas groente per week, compleet met informatie over de telers en recepten. De klanten worden structureel bij het bedrijf betrokken via klantenpanels, open dagen, telefoon en email. Men wordt steeds gevraagd naar hun voorkeuren, waar het bedrijf dan op in probeert te spelen. Voor meer informatie, lees het interview met de oprichter Koos Bakker elders in deze krant.