

benieuwd zijn naar een volgende editie van dit boek. Als geheel is het boek zeker aan te raden, zo niet verplichte lectuur voor wie zich in het thema van *degrowth* wil verdiepen. Als waarschuwing dient wel vermeld te worden dat een aantal discussies een redelijke techniciteit kennen.

Jef Peeters

- D'Alisa, G., Demaria, F. & Kallis, G. (eds.) (2015). *Degrowth: A vocabulary for a new era*. Abingdon/ New York: Routledge. Vertaling: *Ontgroei. Een vocabulaire voor 'degrowth' in een nieuw tijdperk*, Van Arkel i.s.m. denktank Oikos, Utrecht, 2016. <https://www.oikos.be/denktank/artikels/302-ontgroei-een-vocabulaire-voor-degrowth-in-een-nieuw-tijdperk>
- Kallis, G. (2017). *In defense of degrowth*. *Opinions and Manifestos* [edited by Aaron Vansintjan]. Eigen uitgave. <https://indefenseofdegrowth.com/>
- Peeters, J. (2018). Ontgroeien: delen om te bloeien. Van kritiek op economische groei naar nieuwe praktijken. *Streven*, 85(3) 229-240. <https://strevetijdschrift.be/ontgroeien-delen-om-te-bloeien-van-kritiek-op-economische-groei-naar-nieuwe-praktijken/>

Zaken die je raken

Kaat Peters, Mark Hillen, Willemijn Verloop, *Zaken die je raken. Hoe sociaal ondernemers verandering creëren*, Business Contact, 2018, 224 p.

Tien jaar geleden raasde een financiële storm over de wereld die in een zware recessie uitmondde. Dat leidde op zijn beurt tot een morele en filosofische crisis over het bestaande economische bestel. Het systeem wankelde. Op het moment van dit schrijven (september 2018) verschijnen hierover heel wat analyses. De teneur is meestal somber: er zou in de voorbije jaren niets structureel veranderd zijn. Een nieuwe storm is onvermijdelijk. Er zijn dan ook heel wat redenen om ons grote zorgen te maken. We staan voor fundamentele ecologische, politieke en economische uitdagingen.

Ik deel het pessimisme niet. Er is de voorbije tien jaar wel degelijk een beweging op gang gekomen die de kracht heeft om de 'business as usual' fundamenteel te veranderen: het sociaal ondernemerschap. Deze beweging voor 'impact first' opereert vandaag vaak nog in de luwte, overstemd door het digitale gebeuk van Silicon Valley, maar wint wel degelijk aan kracht en momentum.

Over die groeiende beweging schreven Kaat Peeters (Sociale Innovatiefabriek), Willemijn Verloop en Mark Hillen (Social Enterprise NL) een opmerkelijk boek. In *'Zaken die je raken. Hoe sociaal ondernemers verandering creëren'* geven ze een goed inzicht in het sociaal ondernemerschap in België en Nederland en de sectoren waarin sociale ondernemers actief zijn. Een brede waaier wordt belicht: armoedebestrijding, fair fashion, korteketenvoedselproductie, circulaire economie, energievoorziening, sociale tewerkstelling, ... De vele tientallen voorbeelden van bestaande initiatieven maken alles zeer concreet en bieden een schat aan inspiratie.

Verander de wereld: start een bedrijf

Sociale ondernemers zijn economische activisten. Ze pakken een maatschappelijk probleem aan door producten of diensten in de markt te zetten. Op die manier verdienen ze geld en kunnen ze een zelfbedruipende organisatie opzetten. Het essentiële verschil met klassieke ondernemers is dat winst voor sociale ondernemers geen doel maar een middel is. Over de winstbestemming bestaan binnen de beweging uiteenlopende strekkingen. *‘Een deel van de sociaal ondernemers is van mening dat een sociale onderneming non-profit moet zijn en dus geen dividend moet uitkeren aan aandeelhouders. Dat voorkomt discussies en daarmee ook het risico van mission drift.’*

Zo zweert Nobelprijswinnaar Muhammad Yunus bij *non-dividend companies*. Aandeelhouders krijgen op termijn exact hetzelfde bedrag terug dat ze bij de start in de onderneming geïnvesteerd hebben. Maar er zijn ook andere invullingen. Zo mag het dividend van het Nederlandse bedrijf Tony’s Chocolonely – dat streeft naar een chocolade-industrie vrij van kinderarbeid en moderne slavernij – maar de helft bedragen van de meerprijs die ze aan cacao-boeren uitbetalen.

In België kennen we al sedert de jaren ‘60 coöperaties met een sociaal oogmerk. Het plafond voor het uitkeren van dividend is daarin wettelijk op maximaal zes procent vastgelegd.

De auteurs laten in het midden welk model hun voorkeur geniet. Terecht lijkt me. Discussies over de kenmerken van een sociale onderneming zijn belangrijk, maar ze mogen niet verlammen en afleiden. Waar het echt om gaat, is hoe sociale ondernemingen marktaandeel kunnen winnen op pure dividendondernemingen. Alleen zo zal ons economisch systeem fundamenteel veranderen. Sociale ondernemers

hebben geen tijd te verliezen. De klok tikt snel.

Een nieuwe wind

In het boek wordt het sociaal ondernemerschap als iets nieuws omschreven. *‘Sociaal ondernemers werken dus ook vanuit een nieuw waardesysteem en vanuit nieuwe paradigma’s. Ze proberen de wereld – of althans een deel ervan – beter te maken op een manier die voorheen niet mogelijk leek. Met het risico dat ze lang niet altijd worden begrepen.’*

België, Nederland en vele andere landen hebben een lange traditie van non-profit-middenveld en (grote) coöperaties. Die ontstonden vaak decennia geleden al als antwoord op de excessen van het kapitalisme. Maar er is vandaag wel degelijk een nieuw besef: het voortbestaan van onze planeet zelf staat op het spel. Onder meer de opkomst van de informatietechnologie met haar diepgaande impact op de samenleving zorgt ervoor dat de oude instituties, de liberale democratie en het kapitalisme niet meer werken. Sociaal ondernemerschap is daarom wel degelijk een nieuwe manier om naar de wereld te kijken.

Ik ben er van overtuigd dat het sociaal ondernemerschap dé ondernemersvorm van de toekomst is en heel wat antwoorden op de hedendaagse uitdagingen in zich draagt. Er zijn dan ook heel wat tekenen dat er op het terrein iets beweegt. Een recente studie van Oikos toonde al aan dat het aantal burgerinitiatieven sedert 2009 – niet toevallig na de financieel-economische crisis – exponentieel stijgt¹. Een aantal daarvan ontpoppen zich tot sociale ondernemingen gericht op de leefbaarheid van hun buurten (*community enterprises*). Daarnaast is het veld van de impactinvesteerdere de afgelopen jaren tot een sterke bloei gekomen. Het jaar 2017 was goed voor 35 miljard aan impactinvesteringen, een absoluut record.² En ook in de

klassieke bedrijfswereld waait een nieuwe wind. Zo vormde het Britse bedrijf Cordant (dat 125.000 medewerker tewerkstelt) zich eind 2017 om tot een sociale onderneming om. Er werden vaste plafonds voor de uitkering van dividenden en voor de loonspanning (verhouding tussen hoogste en laagste loon) vastgelegd.³

Race to fairness

Bovenstaande voorbeelden tonen aan dat er effectief iets aan het veranderen is. Een paar zwaluwen maken de lente echter niet. De uitdagingen zijn immens. *‘Sociale ondernemers racen een race. Niet naar de bodem, maar naar een eerlijkere wereld: a race to fairness’.* De grote vraag is natuurlijk hoe sociale ondernemers deze race kunnen winnen. In het boek worden twee systemen naar voor geschoven. *‘Een ondeugdelijk systeem veranderen kan op twee manieren: rechtstreeks, door voldoende marktaandeel te krijgen zodat je de standaarden in de markt kunt beïnvloeden. Maar je hoeft niet per se groot te zijn: het kan ook door de consumenten te beïnvloeden, waardoor grote bedrijven zien dat er een marktkans is en daar op springen.’*

Uitdagingen

Alhoewel ik sterk geloof in de slaagkansen, zijn nog heel wat horden te nemen. Als eerste: de prijs, voor heel veel consumenten nog steeds de sturende factor in hun aankoopgedrag. Op lange termijn is sociaal ondernemerschap zeker niet duurder. De traditionele economie wentelt immers heel wat kosten op de samenleving en de volgende generaties af. Omdat sociale ondernemers die kosten nu al internaliseren en hun leveranciers en werknemers een eerlijke prijs willen geven, zijn hun verkoopprijzen op korte termijn wel hoger.

Sociale ondernemers blinken uit in het zoeken én vinden van creatieve oplossingen voor dit marktnadeel. Het zogenaamde ‘hybride businessmodel’ is er een van een

businessmodel gestoeld op verschillende inkomstenstromen (commercieel, crowdfunding, vrijwilligerswerk, ...). Echter, hoe meer verschillende inkomstenstromen, des te lastiger het voor de ondernemer wordt om al die relaties te onderhouden. Het komt er voor een sociale ondernemer dus op aan om op dit vlak zeer goed de evenwichten te bewaken. Komt daarbij dat een *‘sociaal ondernemer vooral kwetsbare mensen wil bereiken, een doelgroep met per definitie weinig bestedingsruimte.’*

‘Sociale ondernemers kunnen de maatschappelijke uitdagingen zeker niet in hun eentje te lijf gaan. Ze werken idealiter aanvullend op een overheid die instaat voor een veerkrachtige samenleving en die een bestaansminimum garandeert voor alle burgers.’ Dat is meteen de tweede horde die moet worden genomen: de overheid moet mee op de kar springen. Op dit vlak is er dubbele beweging aan de gang. Aan de ene kant trekt de overheid zich op verschillende maatschappelijk domeinen terug en laat ze een aantal van haar vroegere kerntaken aan de ‘participatiesamenleving’ over. Een fenomeen waar vooral onze Noorderburen de voorbije jaren mee geconfronteerd werden, al doen de huidige Vlaamse en federale overheid ook aardig hun best. Er loert op dit vlak een ernstig gevaar. Sociale ondernemers mogen zich niet als excuus laten gebruiken door een overheid die er in feite enkel op uit is om te besparen. Er moet aan een volwaardig partnerschap gewerkt worden waarin ook de overheid ten volle investeert. Aan de andere kant is het ook duidelijk dat overheden hoe langer hoe meer belangstelling tonen voor deze aparte soort ondernemers, die met nieuwe creatieve oplossingen komen voor ‘hun’ probleem en zich daarbij weinig aantrekken van bestaande systemen en instellingen. Het sociaal ondernemerschap is – zoals elke vorm van fundamentele maatschappelijke innovatie – ook voor goedmenende overheden een uitdaging. *‘De sociaal ondernemer past niet vaak in een*

bepaald vakje. De regels en definities van de overheid passen min of meer per definitie niet bij modellen die er nog niet waren toen de regelingen werden bedacht, zoals de nieuwe businessmodellen van sociaal ondernemers’.

Ten slotte moeten sociale ondernemers nog sterker met gelijkgezinde collega’s en partners samen werken. Social Enterprise NL en Sociale InnovatieFabriek leveren baanbrekend werk via het samenbrengen van sociale ondernemers. Even belangrijk zijn die andere kansengevers waar we het eerder in deze recensie al over hadden: *‘de kapitaalverstrekkers, de eveneens hard groeiende beweging van zogenaamde impact investors, investeerders die naast risk and return ook de gerealiseerde impact sterk meewegen in hun investeringsbeslissingen’.*

Butterfly-effect

De auteurs spreken in het boek over het ‘butterfly-effect’. Het vlindereffect is een principe dat stelt dat kleine zaken binnen bepaalde gevoelige systemen grote gevolgen kunnen hebben. Net dat is wat sociale ondernemers willen en kunnen bereiken: door hun daden het bestaande economische systeem fundamenteel uitdagen en hervormen. Ik geloof samen met de auteurs dat dit mogelijk is. De uitgifte van boeken zoals *Zaken die je raken* zijn daarin onmisbare bouwstenen om lezers te inspireren en steeds meer economische activisten te motiveren om de stap te zetten.

Dany Neudt

1. <https://www.oikos.be/tijdschrift/archief/jaargang-2016/oikos-78-3-2016/1053-78-10-noy-en-holeman-burgercollectieven-in-kaart-gebracht/file>
2. https://thegiin.org/assets/2018%20Annual%20Impact%20Investor%20Survey_Press%20Release.pdf
3. <https://www.pioneerspost.com/news-views/20170912/840m-cordant-becomes-uk-s-biggest-social-enterprise>