



**Waarom vormen politieke partijen allianties:  
onderzoek naar de politieke kartelvorming in Vlaanderen**

**KOEN VAN LAER**  
Verhandeling aangeboden tot  
het behalen van de graad van  
Handelsingenieur

Promotor : Prof. Dr. M. JANSSENS





Koen Van Laer

## Waarom vormen politieke partijen allianties: onderzoek naar de politieke kartelvorming in Vlaanderen

### Korte Inhoud Verhandeling:

Zeer recent zijn er in het Vlaamse politieke landschap kartels opgedoken. In deze verhandeling onderzoeken we welke voordelen en nadelen er verbonden zijn aan deze politieke kartelvorming en of het eigenlijk wel een goed idee is voor partijen om allianties te vormen. Hierbij vertrekken we van theorieën uit verschillende studiedomeinen: de economie, de sociologie en de politologie. Dit theoretisch kader leggen we vervolgens naast een lijst van voor- en nadelen van kartelvorming, die we opgesteld hebben op basis van diepte-interviews en een hele reeks andere documenten. Op deze manier proberen we de politieke kartelvorming in Vlaanderen te verklaren vanuit de door ons beschreven theorie.

Promotor : Prof. Dr. M. Janssens

# **DANKWOORD**

Eerst en vooral wil ik mijn promotor, Maddy Janssens bedanken, die me de vrijheid gegeven heeft deze verhandeling te schrijven, hoewel het onderwerp misschien niet zo voor de hand ligt voor een student aan onze faculteit. Nog grotere dank ben ik echter verschuldigd aan Dries Faems, mijn thesisbegeleider. Hij was steeds beschikbaar om mijn vragen te beantwoorden en om me, waar nodig, bij te staan. Zijn sterkste prestatie is echter dat hij er in geslaagd is om mijn onnavolgbare chaos in goede banen te leiden.

Ik wil uiteraard ook alle mensen bedanken die zo vriendelijk waren om tijd vrij te maken voor een interview: zonder hun bijdrage was deze verhandeling er nooit gekomen.

Vervolgens wil ik ook mijn ouders bedanken, zonder hun steun gedurende de laatste jaren was er helemaal niets van terecht gekomen.

Ten slotte wil ik nog een heel aantal mensen bedanken, die me op één of andere wijze, elk op hun manier, hebben bijgestaan tijdens het schrijven van deze verhandeling. Mijn dank gaat uit naar: Joris, voor het gezelschap op vele avonden; Marlies, voor haar meesterlijk cynisme; Liesbeth, voor onze eeuwige tendre guerre (en haar nota's van voor de paasvakantie); Christine, voor haar onophoudelijke zonnigheid; Nick, voor zijn serene aanwezigheid; Laurence, voor haar logistieke steun; Apu, voor zijn gastronomische bijdrage. Daarnaast zijn er nog zovele andere mensen geweest, die ik helaas niet allemaal kan vernoemen, die het bestaan een pak lichter gemaakt hebben (Dorien bijvoorbeeld, hoewel het in haar geval niet de steun aan m'n thesis is, waarvoor ik haar dankbaar ben). Daarnaast wil ik nog een hele hoop mensen bedanken, die door hun permanente aanwezigheid een bron van inspiratie geweest zijn: Tom, Bob, E., Damon, Stephen, David, Alex, Lou, Nick, Erik, Stef, en zovele anderen.

Bedankt!

# **INHOUDSOPGAVE**

Algemene inleiding.....	1
Hoofdstuk 1: Economische theorieën over samenwerking.....	3
1.1. Transactiekosten benadering.....	3
1.1.1. Economische actoren.....	3
1.1.2. Het probleem van identiteit.....	4
1.1.3. Over het minimaliseren van kosten.....	5
1.1.4. Opdeling van de transacties in groepen.....	5
1.1.5. Specifiek toegepast op allianties.....	8
1.2. Resource-based view.....	9
1.2.1. Eén realiteit, verschillende oogpunten.....	10
1.2.2. De resource-based view en competitieve voordelen.....	12
1.2.3. De resource-based verklaring voor allianties.....	16
1.3. Social network perspective.....	20
1.3.1. Sociaal kapitaal – inbedding.....	20
1.3.2. Sociaal perspectief en de anderen .....	22
Hoofdstuk 2: Let’s talk politics.....	24
2.1. De politieke partij doorgelicht.....	24
2.1.1. Een historische typologie – The Origin of Species.....	24
2.1.2. Een strategische typologie.....	29
2.2. Het netwerk van een partij.....	30
2.3 Een economische benadering van democratie.....	32
2.3.1. Over bakkers, fenomenale broden en volle kassas.....	32
2.3.2. Over de logica van kiezers.....	34
2.3.3. Over die eeuwig knagende onzekerheid en hoe ermee om te gaan.....	34
2.3.4. De rol van ideologie in een onzekere omgeving.....	34
2.3.5. De statica & dynamica van een ideologie.....	35
2.3.6. Over de onduidelijkheid van coalities.....	39
2.4. Over kiessystemen en hun gevolgen.....	41
2.4.1. Hoe de spelregels de uitkomst bepalen.....	41
2.4.2. De drempel verhoogd.....	42
2.4.3. Partijen op zoek naar middelen.....	44

2.5. Besluit.....	44
Hoofdstuk 3: Methodologie.....	46
3.1. Probleemformulering.....	46
3.2. Onderzoeksopzet.....	47
3.2.1. De keuze van de cases.....	47
3.2.2. De keuze van een onderzoeksmethode.....	48
3.2.3. De keuze van de respondenten.....	50
3.2.4. De interviews.....	54
3.2.5. Verwerking & analyse.....	56
Hoofdstuk 4: Een kleine geschiedenis van kartelvorming in Vlaanderen.....	58
4.1. Onderweg naar de Moeder van alle verkiezingen.....	58
4.2. Een keuze voor verandering.....	59
4.3. Bourgeois vs Lambermont.....	60
4.4. De VU is dood, lang leve haar opvolgers.....	61
4.5. De Christen-democratische reformatie.....	62
4.6. Socialisten aller afdelingen: verenigt U (achter een nieuw project).....	63
4.7. Le monde change et nous aussi.....	64
4.8. De nieuwe volkspartij van De Gucht.....	65
4.9. “Steve is God” (en een kartel de zevende hemel).....	66
4.10. Agalev zoekt een toekomst.....	68
4.11. Over kaalhoofdige vendelzwaaiers en Valentijn.....	68
4.12. De Christen-democratie verrezen.....	70
Hoofdstuk 5: Voordelen & nadelen van kartelvorming.....	72
5.1. Het kartel CD&V/N-VA.....	72
5.1.1. Voordelen voor de CD&V.....	72
5.1.2. Nadelen voor de CD&V.....	75
5.1.3. Voordelen voor de N-VA.....	78
5.1.4. Nadelen voor de N-VA.....	80
5.2. Het kartel sp.a/Spirit.....	83
5.2.1 Voordelen voor de sp.a.....	83
5.2.2. Nadelen voor de sp.a.....	86
5.2.3. Voordelen voor Spirit.....	88
5.2.4. Nadelen voor Spirit.....	89
Hoofdstuk 6: Kartelvorming verklaard.....	91

6.1. Over kartels en partij-ideologie.....	91
6.1.1. Ideologische kansen.....	92
6.1.2. Ideologische gevaren.....	94
6.1.3. Kartels & ideologie: besluit.....	99
6.2. Over kartels en economische voordelen.....	99
6.2.1. “Ik wil de grootste zijn”.....	100
6.2.2. “To be or not to be”.....	101
6.2.3. Economische nadelen.....	102
6.2.4. Economische nuloperaties.....	105
6.2.5. Kartels & economische voordelen: besluit.....	107
6.3. Over sociaal kapitaal en inbedding.....	107
6.3.1. De middelpuntsvliedende kracht rond de CD&V.....	107
6.3.2. De uitgeholde socialistische zuil.....	109
6.3.3. Kartels, sociaal kapitaal & inbedding: besluit.....	110
Hoofdstuk 7: Besluit.....	111
7.1. Een terugblik.....	111
7.2. Een epiloog.....	113
Bijlagen	
Lijst van figuren	
Lijst van tabellen	
Bibliografie	

## **ALGEMENE INLEIDING**

*“De samenwerking tussen deze twee verschillende rashonden kan een mooie ‘straathond’ opleveren: een sterk beest dat voeling heeft met de straat.”* (doèn, juli 2002) Met deze gevleugelde woorden verdedigde Freya Van den Bossche in 2002 de beslissing van de sp.a om kartelonderhandelingen te starten met het toen uit de as van de Volksunie ontstane Spirit. Het kartel kwam er, en wat meer was, het bleek een succes. Iedereen zal zich de Stevaertiaanse uitspraak: *“Eén plus één is meer dan twee”* wel herinneren uit de verkiezingsperiode van 2003. Na het tellen van de stemmen bleek hij gelijk te hebben: één plus één was meer dan twee, het kartel sp.a/Spirit was de overwinnaar van de verkiezingen.

Dat deze goede uitslag van het kartel inspirerend werkte, hoeft uiteraard niet te verbazen. Enerzijds probeerden Stevaert en de zijnen tevergeefs de resten van Agalev (later Groen!) in hun kartel te lokken, en anderzijds raakten in de aanloop van de regionale en Europese verkiezingen van 2004 ook de andere grote partijen overtuigd van het nut van strategische samenwerking. De VLD sloot eind 2003 een kartel met het zeer kleine Vivant, terwijl de grote concurrenten van CD&V op Valentijnsdag 2004 een verstandshuwelijk aangingen met de N-VA. Zo telden we op ons stembiljet op 13 juni 2004 maar liefst drie kartels.

Deze zeer plotse en belangrijke ontwikkelingen in het politieke landschap werpen een aantal vragen op. Is er wel een goede reden voor de partijen om samen te werken? Wat zijn de mogelijke gevaren die aan deze evolutie verbonden zijn? Zijn deze voor- en nadelen van kartelvorming dezelfde voor alle partijen? Deze verhandeling heeft als doel een antwoord te vinden op deze vragen.

Onze zoektocht naar antwoorden zal ons eerst langs de economische en sociologische theorieën leiden, die samenwerking tussen organisaties proberen te verklaren. Hierbij zullen we onderzoeken welke motivaties bedrijven precies tot samenwerking drijven. Toch zal dit niet volstaan om de redenen achter deze kartelvorming te begrijpen. Onze reis zal zich dan ook voortzetten langsheen de politologisch theorie, waarin we de specifieke eigenschappen van de politieke markt zullen proberen ontdekken, die partijen richting kartels drijft.



Na deze theoretische bagage te hebben verzameld, zullen we overstappen naar de dagdagelijkse praktijk en actualiteit. Dit zullen we doen aan de hand van een hele waaier bronnen, gaande van kranten en tijdschriften, over partijpublicaties, tot persoonlijk afgenomen diepte-interviews met een aantal politici en bevoorrechte getuigen. Op deze manier zullen we een lijst proberen opstellen van voor- en nadelen van kartelvorming, die de partijen zelf in overweging genomen hebben.

Tot slot zullen we de theorie en de praktijk aan elkaar proberen linken, en kijken of de ene de andere ondersteunt, of tegenspreekt. Op die manier zullen we de antwoorden op onze vragen proberen vinden, en de evolutie richting kartelvorming in de Vlaamse politiek proberen begrijpen.

# **HOOFDSTUK 1: ECONOMISCHE THEORIEËN OVER SAMENWERKING**

In dit eerste hoofdstuk zullen we een overzicht geven van de belangrijkste economische (en sociologische) theorieën die een verklaring proberen te geven voor het fenomeen van alliantievorming. Het lijkt ons gepast hierbij te beginnen met het transactiekosten model, het model dat uiteindelijk lange tijd als hét economische kader omtrent dit onderwerp gezien is. Daarna zullen we de belangrijkste opvolgers van deze theorie bespreken, namelijk de resource-based theorie, en het sociaal netwerk perspectief. Deze brengen aan de voorgaande theorie allebei een aantal aanvullingen of verbeteringen aan. Maar zoals gezegd beginnen we met het oudste model, de transactiekosten benadering.

## **1.1. Transactiekosten benadering**

Het eerste theoretisch kader, dat gebruikt wordt om het vormen van allianties te verklaren is de transactiekosten benadering, dat vooral ontwikkeld werd door Williamson. Deze theorie gebruikt de transactie, en de daaraan verbonden kosten als basiseenheid bij het bestuderen van het gedrag van economische organisaties. (Williamson, 1981).

### **1.1.1. Economische actoren**

In een ideale wereld worden markten gekenmerkt door perfecte competitie en informatie, en bevolkt door perfect economisch handelende actoren. Hier is de prijs van een product een afspiegeling van de actuele waarde van de toekomstige voordelen verkregen door dat product, en brengt een transactie geen extra kosten met zich mee. In de realiteit zijn markten, noch actoren perfect. Daarom gaat Williamson (1981), in tegenstelling tot vele neoklassieke theorieën, bij zijn transactiekosten benadering niet uit van een “economische man”, gekenmerkt door “hyperrationaliteit” en een duidelijk streven naar eigenbelang, maar wel van een “organisatie man”, die gekenmerkt wordt door minder analytische competenties, maar door meer complexiteit in zijn motivaties.

Williamson (1981) gaat er in de eerste plaats van uit dat de “organisatie man” wel rationeel wil handelen, maar het slechts tot op zekere hoogte doet of kan doen. Aangezien zijn analytische gave minder uitgebreid (en misschien daardoor net menselijker) is, zal deze “man” niet in staat zijn om perfecte contracten uit te werken, die het hoofd bieden aan alle

complexiteit aanwezig in de wereld. Het resultaat hiervan is dat elk contract noodzakelijk onvolledig is. Dit is op zich geen probleem, zolang mensen perfect betrouwbaar zijn: beide partijen zouden dan kunnen afspreken om zich loyaal op te stellen in het geval van onverwachte situaties (Williamson, 1981). Dit wordt echter onmogelijk gemaakt door de tweede gedragsassumptie van Williamson (1981): opportunisme.

Bij de “economische mens” konden we er immers van uitgaan dat die zijn eigenbelang alleen op een eerlijke manier zou nastreven, en dus niet zou terugvallen op bedrog en leugen. Als we echter overstappen naar de “organisatie man”, moeten we rekening houden met de mogelijkheid dat die zich opportunistisch zou kunnen gaan gedragen, en bepaalde regels zou kunnen gaan overtreden. Aangezien we op voorhand niet kunnen weten of iemand al dan niet zal vervallen in opportunisme, krijgen we te maken met een veel minder gemakkelijk te voorspellen persoon, die het sluiten van inherent onvolledige contracten een pak risicovoller maakt. Op zich is ook dit niet echt problematisch, tot op het moment dat de identiteit van de tegenpartij een belangrijk gegeven wordt in transacties. Hierover gaat de volgende paragraaf.

### **1.1.2. Het probleem van identiteit**

De belangrijkste dimensies die een transactie bepalen, zijn volgens Williamson (1979, 1981) de onzekerheid die ermee samenhangt, de frequentie waarmee ze plaatsvinden, en vooral de mate waarin er sprake is van “asset specificity”. Deze term beschrijft de mate waarin het noodzakelijk is investeringen te maken, die specifiek verbonden zijn aan die transactie (Williamson, 1981). Of nog, de mate waarin investeringen aan waarde verliezen als ze voor alternatieve doelen en door alternatieve gebruikers ingezet worden (Williamson, 1991). Investerings die niet specifiek aan een transactie verbonden zijn, zijn redelijk risicoloos, aangezien ze zonder problemen kunnen ingezet worden in andere transacties met andere partners.

In sommige gevallen kan de identiteit van de partner echter een belangrijke rol spelen, en een kostenstaartje krijgen: we spreken dan van “idiosyncratische” transacties. Dit komt voor als er investeringen vereist zijn, die specifiek aan die transactie verbonden zijn, en hun waarde, of een deel ervan, verliezen als ze worden ingezet voor andere doeleinden, met andere partners. Dit zorgt er dan ook voor dat bedrijven in situaties terecht kunnen komen waarin ze beperkt zijn in hun keuzevrijheid, en in feite gedeeltelijk afhankelijk worden van hun huidige partner.

### **1.1.3. Over het minimaliseren van kosten**

De basis van de transactiekosten benadering bestaat er vervolgens uit dat de “organisatie man” op zoek zal gaan naar die beheersstructuur voor zijn transacties, die de som van zijn productiekosten en transactiekosten minimaliseert (Williamson, 1979; Kogut, 1988). Als we de transactiekosten buiten beschouwing laten, dan zal een actor normaal gezien beter af zijn door producten op de markt te kopen dan door ze zelf te maken. Dit hangt uiteraard voornamelijk samen met het fenomeen van schaalvoordelen (Williamson, 1979). In realiteit treden er echter altijd transactiekosten op, die men kan vergelijken met de kosten veroorzaakt door haperingen binnen een machine:

*“In mechanical systems we look for frictions: do gears mesh, are the parts lubricated, is there needless slippage or other loss of energy? The economic counterpart of friction is transaction cost: do the parties to the exchange operate harmoniously, or are there frequent misunderstandings & conflicts that lead to delays, breakdowns & other malfunctions?”* (Williamson, 1981, p.552)

Als de transactiekosten groter worden, kan het nuttig zijn om andere manieren te overwegen om de goederen te verwerven. Het veranderen van beheersstructuur (de zogeheten *governance structure* van Williamson) kan immers de kosten van de gevolgen van de beperkte rationaliteit, zoals het opstellen van zeer complexe contracten, minimaliseren. Hierbij moet men er wel steeds voor opletten dat de kansen op opportunistisch gedrag niet verhogen, want dat zou op zijn beurt weer nieuwe kosten met zich meebrengen (Williamson, 1979).

### **1.1.4. Opdeling van de transacties in groepen**

Naast de drie eigenschappen van transacties, onderscheidt Williamson ook drie types van beheersstructuren : de niet-transactiespecifieke , de semi-specifieke en de specifieke structuur. Als standaard voor de niet-specifieke structuur geldt de markt. Dit is de plaats waar,

*“faceless buyers and sellers...meet...for an instant to exchange standardized goods at equilibrium prices.”* (Yoram Ben-Porath, 1978; geciteerd door Williamson, 1979, p. 247)

Aan het andere uiterste staan de specifieke structuren, die op maat gemaakt zijn van de speciale eisen van een bepaalde transacties, en waarbij de identiteit van de actoren wel belangrijk is, en ook belangrijke gevolgen heeft.

Williamson verbindt aan deze drie structuren drie uitgangspunten. Ten eerste stelt hij dat gestandaardiseerde transacties geen gespecialiseerde beheersstructuren vereisen. Ten tweede zullen alleen terugkerende transacties een gespecialiseerde structuur ondersteunen. En tot slot dat occasionele, niet-standaard transacties wel geen transactie-specifieke beheersstructuur ondersteunen, maar toch speciale aandacht vereisen. (Williamson, 1979) Naast deze vaststellingen en opdelingen plaatst Williamson de theorie van Macneil (1974), die een drievoudige classificatie van het contract maakte, met een onderscheid tussen klassieke, neoklassieke en relationele contracten. Wat volgt zullen we baseren op de tekst van Williamson uit 1979.

Klassieke contracten worden gekenmerkt door het feit dat de identiteit van de betrokken partijen irrelevant, of toch tenminste verwaarloosbaar is. De nadruk ligt bij deze vorm op wettelijke regels en formele documenten, die de gevolgen van het niet naleven van het contract duidelijk maken, wat de partners veel zekerheid oplevert. Dit soort contracten is uitermate geschikt voor niet-specifieke, gestandaardiseerde transacties, zoals men die terugvindt op de gewone vrije markt. Hier zijn de identiteiten van de partijen irrelevant, en kan elke speler gemakkelijk van partner veranderen, door de aanwezigheid van de grote hoeveelheid aan alternatieven. Deze keuzevrijheid zorgt er uiteraard voor dat alle partijen steeds goed beschermd zijn tegen opportunisme.

Maar tussen droom en daad staan zoals steeds praktische bezwaren: niet elke transactie blijkt te passen in dit eenvoudige, klassieke marktmodel. De problemen ontstaan als er langetermijncontracten moeten gesloten worden onder vormen van onzekerheid. Aangezien het in die toestand onmogelijk is alle toekomstige situaties te voorzien, zullen contracten steeds onvolledig zijn, wat opportunistisch mogelijk maakt. Hierdoor zal een marktoplossing voor dit soort transacties steeds risico's inhouden. Hier bieden neoklassieke contracten een oplossing: dit is een soort tussenvorm tussen de markt en een verticale integratie, waarbij de partijen wel onafhankelijk blijven, maar er ook formele beheersstructuur, of een derde partij, gebruikt wordt om het hoofd te bieden aan mogelijke toekomstige veranderingen. Williamson ziet in dit contract de beste manier om occasionele transacties van gemengde of specifieke, idiosyncratische vorm aan te pakken.

Een laatste soort contract dat Macneil bespreekt, is het relationeel contract, waarbij men gespecialiseerde administratieve systemen opzet om het hoofd te bieden aan terugkerende, gemengde of idiosyncratische transacties. Dit soort systemen zijn gerechtvaardigd door het

feit dat niet-standaard transacties beter niet via de markt georganiseerd worden, aangezien dit een veel te groot risico zou inhouden. Het terugkerende karakter van de transacties zorgt er op zijn beurt voor dat het mogelijk wordt de kost van de uitgebouwde systemen te recupereren.

Binnen deze relationele vorm kan nog een verdere opdeling gemaakt worden: enerzijds bestaat er de bilaterale structuur en anderzijds de geünificeerde vorm. Bij de bilaterale structuur, aan de ene kant, blijft de autonomie van beide partijen gehandhaafd. Dit heeft als nadeel dat er een duale situatie ontstaat, waarbij beide partners wel belang hebben bij het in stand houden van de relatie, maar ze ondertussen zullen proberen hun individuele voordeel te maximaliseren.

Als de transacties echter te idiosyncratisch worden kan echte verticale integratie vereist zijn: er is dan sprake van een geünificeerde structuur. Deze vorm van beheer heeft als groot voordeel dat er wel gehandeld wordt in het voordeel van het geheel, en dat ze in die hoedanigheid ook in staat is veranderingen door te voeren. Dit zorgt voor flexibiliteit en voor een sterke band tussen de partijen, wat essentieel is gezien het idiosyncratische karakter van de transacties. De volgende figuur vat de hele theorie samen:

		investment characteristics		
		non-specific	mixed	idiosyncratic
frequency	occasional	classical contracting	Neoclassical contracting	
	recurrent		Bilateral governance Relational contracting	Unified governance

*Figuur 1; Matching governance structures with commercial transactions; Williamson, 1979, p. 253*

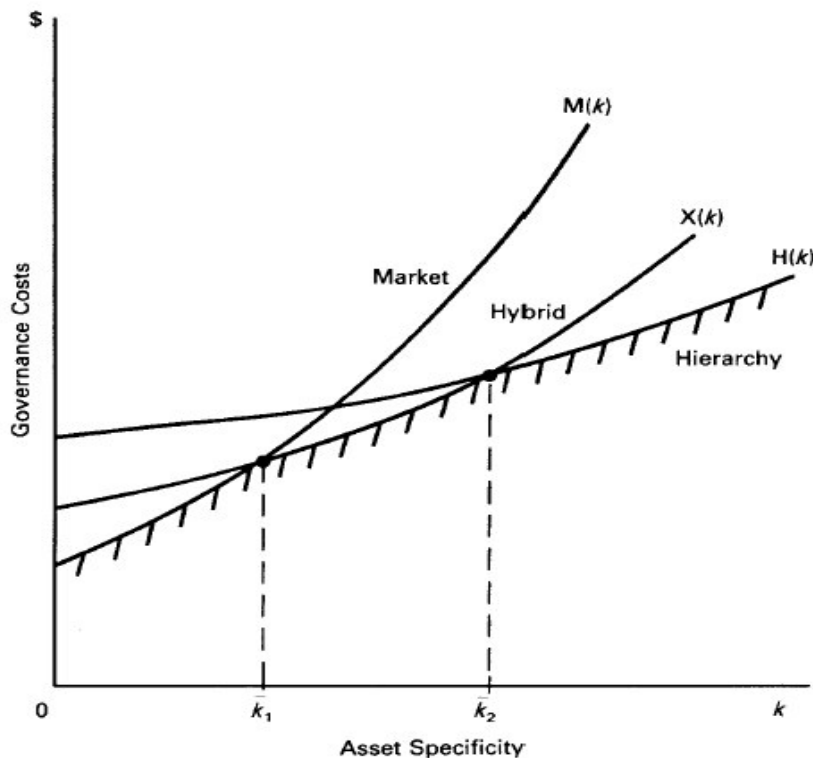
### **1.1.5. Specifiek toegepast op allianties**

Toen Williamson deze theorie schreef, was het niet voorspellen dat er zo'n exponentiële groei zou komen in het aantal allianties tussen bedrijven (Tsang, 2000). Een uitbreiding van de theorie kon dan ook niet uitblijven. In zijn artikel uit 1991 gaat Williamson dieper op dit onderwerp in, en werkt hij drie vormen uit, onder dewelke transacties kunnen plaatsvinden. Aan het ene uiterste van het spectrum staat de markt. Daar nemen alle actoren onafhankelijk van elkaar beslissingen op basis van veranderingen in vraag en aanbod, en de daaraan verbonden prijsfluctuaties. Aan het andere uiterste van het spectrum staat de hiërarchie, waarbij de leden hun acties en investeringen volledig op elkaar afstemmen. Tussen deze twee uitersten onderscheidt Williamson de hybride vorm, die gekenmerkt wordt door een zekere vorm van autonomie gecombineerd met een noodzaak aan coördinatie tussen de leden. Deze structuur zorgt ervoor dat de partners zelfstandig kunnen blijven reageren op allerhande marktprikkels, maar garandeert ook voldoende zekerheid, die noodzakelijk is gezien de bilaterale afhankelijkheid. Dit laatste gebeurt op basis van contracten met ingebouwde beschermingsmechanismen en administratieve afstemming.

De keuze tussen deze verschillende vormen wordt volgens Williamson (1991) bepaald door de specificiteit van de betrokken activa. Bij de afwezigheid van *asset specificity* zal een bedrijf steeds de markt verkiezen boven een hiërarchische vorm. Dit is logisch, aangezien haar transactiekosten hoe dan ook laag zullen zijn, maar ze op deze manier de beheerskosten ontloopt, die kenmerkend zijn voor een hiërarchie (Williamson, 1991).

Als de specificiteit stijgt, zal de markt hoe langer hoe minder aantrekkelijk worden, gezien de stijgende kans op opportunisme, en de grotere noodzaak aan onderlinge afstemming. Vanaf een bepaald punt, bij eerder middelmatige asset specificity, zal de hybride vorm dan ook te verkiezen zijn boven de markt. Dit is te verklaren door het feit dat zij meer coördinatie toelaat dan de markt, terwijl ze nog genoeg vrijheid laat aan de partners en de bureaucratische kosten ook binnen de perken houdt. Als de specificity nog hoger wordt, zal de vrees voor een eenzijdige verbreking van het partnerschap door de tegenpartij, en de daarmee verbonden kosten, nog stijgen. Hierdoor zal nog meer coördinatie vereist zijn, waardoor de hiërarchie, de beste optie wordt. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat de productiekosten nooit uit het oog mogen verloren worden: als die te hoog zijn kan interne productie misschien toch te duur zijn.

Williamson komt met andere woorden tot de conclusie dat de hybride vorm van samenwerking moet gebruikt worden bij matige specificiteit van de activa. In de andere gevallen moet er overgeschakeld worden op één van de twee extremen (Williamson, 1991, Tsang, 2000). De volgende figuur vat de uitgelegde theorie samen: (M, X en H stellen hierbij de kosten voor, verbonden aan respectievelijk de marktform, de hybride vorm en de hiërarchische vorm, die allen afhankelijk zijn van  $k$ , de asset specificity.)



Figuur 2; Governance cost as a function of asset specificity; Williamson 1991, p. 284

## 1.2. Resource-based view

De transactiekost theorie, zoals hierboven beschreven, is lange tijd het populairste perspectief geweest om samenwerkingen te verklaren. Toch begint deze theorie de laatste jaren een stevige concurrent te krijgen, die een antwoord biedt op een aantal verzoeken over de transactiekosten benadering: de resource-based benadering. Het grote verschil tussen beide standpunten vindt eigenlijk zijn oorsprong in een andere opvatting over het concept “bedrijf”. We starten daarom deze uiteenzetting met een analyse van de voornaamste verschilpunten in de visies van deze beide theoretische kaders.



### 1.2.1. Eén realiteit, verschillende oogpunten

De belangrijkste verschillpunten in de opvatting omtrent het concept “bedrijf”, worden door Tsang (2000) mooi samengevat in de volgende tabel: aan de hand hiervan zullen we verschillende concepten blootleggen.

*Tabel I; Transaction Cost and Resource-based concepts of the firm; Tsang, 2000, p. 217*

	<b>Transaction Cost</b>	<b>Resource-based</b>
Basic nature	Allocation of resources through authority relations	A collection of productive resources
Behavioural assumptions	Opportunism & bounded rationality	Bounded rationality
Objective	Economizing on transaction costs through choosing an appropriate governance structure	Maximizing long-run profits through exploiting & developing firm resources
Entrepreneurial function	Coordinating production within the firm	Identifying & taking advantage of productive possibilities
Constraints on strategic options	Asset specificity & small-number exchange condition	Firm specificity of resources
Limit of organization	Due to top-down control loss & managerial opportunism	Due to managerial diseconomies

Een eerste groot verschil tussen beide perspectieven draait om de basis van het bedrijf. De transactiekosten benadering gaat uit van het feit dat het ontstaan van bedrijven verklaart wordt door het bestaan van marktfalingen. Transacties worden immers in een bedrijf geïnternaliseerd als de kosten dan kleiner zijn als wanneer ze via de imperfecte markt zouden georganiseerd worden. Dit herleidt een bedrijf dus in feite tot een eenheid die transacties uitvoert.

De resource-based theorie vertrekt daarentegen vanuit een heel andere visie: zij ziet een bedrijf immers als een verzameling resources, samengebonden door een administratief kader. Hierbij is elk van deze resources een geheel van potentiële productieve diensten.

Ook omtrent de assumpties betreffende het gedrag van de economische actoren verschillen beide theorieën van mening. Zoals hierboven reeds aangehaald werd, gaat de transactiekosten benadering ervan uit dat de gedragingen van actoren bepaald worden door opportunisme en beperkte rationaliteit.

De resource-based theorie gaat daarentegen alleen uit van de assumptie van beperkte rationaliteit. Er dient hierbij echter opgemerkt te worden dat deze beperking in beide

theorieën anders ingevuld wordt: bij de transactiekosten benadering gaat men ervan uit dat, door de beperkte rationaliteit, elk complex contract per definitie onvolledig is, wat opportunisme mogelijk maakt. De resource-based theorie stelt daarentegen dat elke vorm van gedrag gebaseerd is op de definitie die een individu geeft aan een situatie, en die bepaald wordt door de routines eigen aan het bedrijf en door het gedrag van anderen. Voor resource-based theorieën heeft de beperkte rationaliteit hierdoor vooral impact op de capaciteiten van het bedrijf, met name wat ze wel en niet kan doen, in plaats van op de formulering van contracten.

Zoals hierboven reeds duidelijk aangehaald werd, is het doel van een transactiekosten georiënteerd bedrijf het minimaliseren van kosten, door een bepaalde beheersstructuur te kiezen. Hier komen we precies bij één van de zwakke punten van de transactiekosten benadering: haar obsessie voor het minimaliseren van kosten, en haar desinteresse voor het aspect waardecreatie.

De resource-based theorie gaat eigenlijk van net het tegenovergestelde uit: zij stelt dat bedrijven hun langetermijnwinsten proberen te maximaliseren door hun resources aan te wenden. Winsten worden hier gedefinieerd als het verschil tussen de gecreëerde waarde en de opgelopen kosten, wat betekent dat de resource-based theorie zowel waarde als kosten in rekening brengt.

Ook aan de ondernemer kennen beide theorieën verschillende rollen toe: bij de transactiekosten benadering moet die zich beperken tot het coördineren van de productie met als doel de kosten te minimaliseren.

De ondernemer heeft in de resource-based theorie daarentegen de belangrijke taak om kansen te identificeren en te grijpen.

Als basis voor de beperkingen van de strategische opties, baseren beide theorieën zich op de kenmerken van de gebruikte resources. Bij de transactiekosten benadering zal men voor een transactie een beheersstructuur kiezen op basis van de specificiteit van de gebruikte resources.

De resource-based theorie gaat verder dan deze redelijk enge visie, en bekijkt de band tussen de resources en het bedrijf als geheel. Men beperkt zich dus niet tot de resources die rechtstreeks gebruikt worden in een transactie, maar men bestudeert ook hun relatie met de rest van het bedrijfskapitaal, en de *“firm specificity”* van de betrokken assets. Resources met

een grote specificiteit zijn nauw verweven met de context van het bedrijf, en dreigen hun waarde te verliezen als ze naar een andere omgeving verplaats worden. Zo is het niet ondenkbaar dat een bepaalde ressource slechts waardevol is als ze in combinatie met andere resources gebruikt wordt. Als deze ondersteunende resources afwezig blijken te zijn, kan de bedrijfsspecifieke ressource plots elke waardescheppende kracht verliezen.

Het laatste verschilpunt is het antwoord op de vraag van Coase (1937):

*“Why is not all production carried on by one big firm?”* (Tsang, 2000, p. 218)

Transactiekost benaderingen baseren zich bij het beantwoorden van deze vraag op de hierboven genoemde gedragsassumpties: beperkte rationaliteit en opportunisme. Door de beperkte rationaliteit van het management daalt hun controle over de organisatie als deze groeit en dus complexer wordt. Dit stelt de organisatie bloot aan de mogelijkheid van opportunistisch gedrag van haar werknemers, waardoor de voordelen van blijvende groei zeer snel afnemen.

De resource-based benadering ziet de capaciteiten van het bestaande management als een begrenzing van de groei. Aangezien het zeer moeilijk is en zeer lang duurt om extra managers aan te werven en die in te passen in het bedrijf, beschouwt deze benadering het management als een soort vaste productiefactor (dit fenomeen is ook bekend als het Penrose effect (Das & Teng, 2000)). Door deze beperkte uitbreidingsmogelijkheden, wordt de snelheid van aangroei van een bedrijf sterk beperkt.

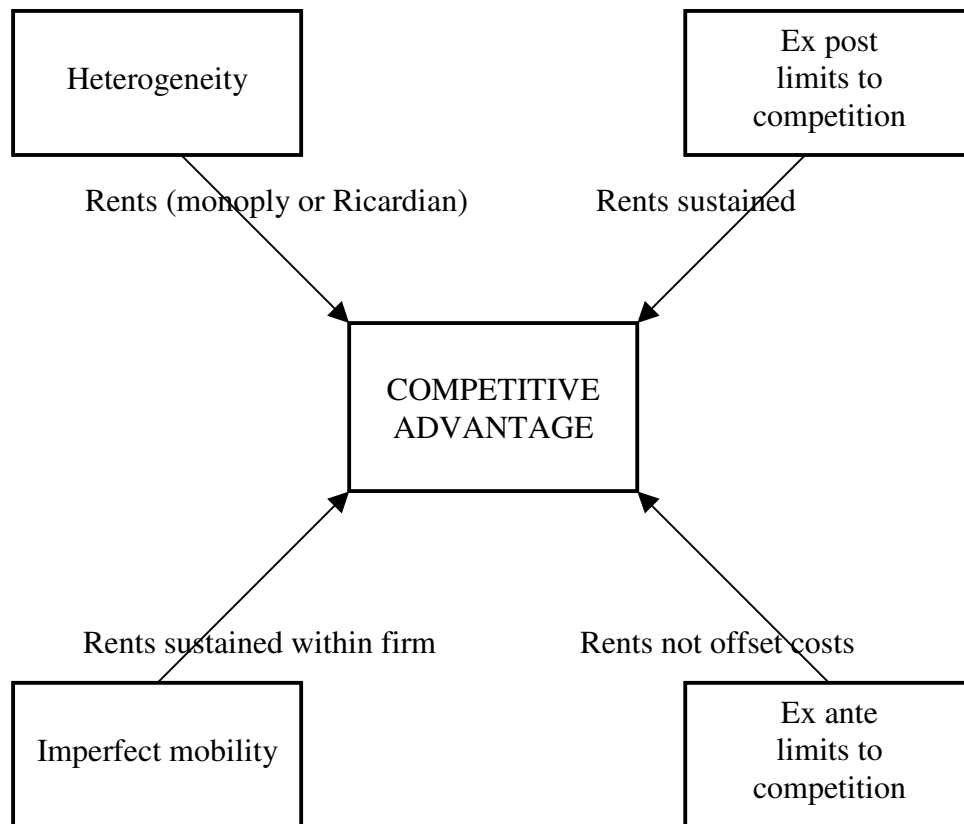
### **1.2.2. De resource-based view en competitieve voordelen**

In wat nu volgt zullen we uitleggen hoe een resource-based model ons kan helpen het gedrag van ondernemingen te begrijpen, en onder welke condities competitieve voordelen voor bedrijven kunnen ontstaan. Er zijn meer bepaald vier voorwaarden waaraan moet voldoen zijn, en die zullen we hier dan ook één voor één bespreken. De eerste is *resource heterogeniteit*, die ervoor zorgt dat bedrijven Ricardian of monopolie opbrengsten<sup>1</sup> kunnen behalen. (Peteraf, 1993)). Om deze op langere termijn te kunnen behouden is er bovendien nood aan *ex-post beperkingen aan de competitie*. Een derde conditie is de *imperfecte resource mobiliteit*, die ervoor zorgt dat de opbrengsten aan het bedrijf gekoppeld blijven.

---

<sup>1</sup> Opbrengsten definiëren we hier als alle inkomsten die het break-even niveau overtreffen, zolang ze geen nieuwe intrudes veroorzaken, zoals gewone winsten dat wel doen (Peteraf, 1993).

Tenslotte moet er ook *ex-ante een beperkte competitie* zijn (Peteraf, 1993). De vier condities van Peteraf worden door haarzelf samengevat in de volgende figuur:



*Figuur 3; The cornerstones of competitive advantage; Peteraf 1993, p. 186*

### **1.2.2.1. Heterogeniteit**

Heterogeniteit is de basisassumptie binnen de resource-based theorie: resources en capaciteiten die nodig zijn voor de productie worden als heterogeen beschouwd. Dit houdt in dat productiefactoren verschillen wat betreft efficiëntie: bepaalde resources zijn intrinsiek beter dan andere. Dit heeft als gevolg dat de bedrijven die de beste hulpbronnen in hun bezit hebben, bepaalde processen efficiënter kunnen uitvoeren dan de bedrijven met slechtere productiefactoren. Hierdoor zullen de efficiëntste bedrijven in staat zijn winsten te behalen, terwijl de bedrijven met slechtere resources dit niet kunnen. Het feit dat er bedrijven zijn die minderwaardige productiefactoren gebruiken impliceert uiteraard dat er niet genoeg van de efficiënte factoren zijn om aan de vraag te voldoen. Moest dit niet het geval zijn, zou iedereen de beste factoren gebruiken en zou de mogelijkheid om opbrengsten te behalen wegsmelten als sneeuw voor de spreekwoordelijke zon.

Zo ging Ricardo er van uit dat superieure resources beperkt zijn in aanbod, omdat er ofwel maar een vast aantal beschikbaar zijn, ofwel omdat het quasi-vaste factoren zijn. Dit laatste houdt in dat hun aanbod niet snel kan uitgebreid worden. Of zoals Dierickx en Cool het stellen: de voorraad van een bepaalde resource kan vaak niet zomaar verkregen worden, ze moet geaccumuleerd of opgebouwd worden over een bepaalde tijdsperiode (Dierickx & Cool, 1989).

Economisch gezien hebben bedrijven met de beste resources lagere gemiddelde kosten dan hun minder efficiënte concurrenten. Dit laatste soort bedrijven zullen de markt blijven binnenkomen zolang de marktprijs hoger is dan hun marginale kosten. Toch zullen deze intredes niet beletten dat er bedrijven blijven bestaan die Ricardiaanse rentes kunnen verdienen. Dit zal alleen weggelegd zijn voor die bedrijven, die door hun efficiëntie met hun kosten onder de marktprijs blijven. Het enige wat deze grotere efficiëntie dan weer beschermt is de beperkte beschikbaarheid van de superieure productiefactoren. Moesten ze daarentegen vrij beschikbaar zijn, zou elk bedrijf ze kopen, waardoor er bedrijven zouden blijven intreden tot de marktprijs gelijk is aan de marginale en de gemiddelde kosten. Hierbij zouden alle inferieure bedrijven onverbiddelijk uit de markt gekegeld worden.

### **1.2.2.2. Ex-post beperkingen van de competitie**

Opdat de competitieve voordelen, behaald dankzij de heterogeniteit van de resources, zouden blijven bestaan, moet er aan een tweede voorwaarde voldaan worden, namelijk ex-post beperkingen van de competitie. Het is immers zo dat de verkregen competitieve voordelen maar blijven bestaan, zolang de heterogeniteit van de veroorzakende resources behouden blijft. Er moeten dus beperkingen aan de competitie zijn die ervoor zorgen dat de heterogeniteit van de productiefactoren, en dus ook de verkregen opbrengsten, blijven bestaan.

De resource-based theorie onderkent twee grote oorzaken voor de beperking van de competitie, met name de imperfecte imiteerbaarheid en de imperfecte substitueerbaarheid van de betrokken resources. Als een bepaalde asset gemakkelijk kan gesubstitueerd worden door een andere productiefactor, die wel vrij beschikbaar is op de markt, zullen de voordelen verbonden aan de schaarse resources zeer snel verdwijnen (Dierickx & Cool, 1989).

Meer aandacht is in de resource-based theorie echter uitgegaan naar de voorwaarde van de imperfecte imiteerbaarheid. De fenomenen, die de bedrijven beschermen tegen imitatie en tegen het daaropvolgende verlies aan rentes, kan men samenvatten onder de term “isolerende

mechanismen”. Voorbeelden hiervan zijn eigendomsrechten, allerhande vormen van quasi-rechten, asymmetrische informatie, zoekkosten, reputatie, enzovoort (Peteraf, 1993).

Dierickx en Cool (1989) onderscheiden vijf redenen voor de imperfecte imiteerbaarheid van de accumulatie van bepaalde assets. Een eerste zijn de “*time compression diseconomies*”. Deze term duidt op het feit dat sommige assets over een bepaalde periode moeten opgebouwd worden, en dat het sneller willen overbruggen van deze opbouwperiode niet steeds tot gelijkwaardige resources leidt. Sommige dingen zijn dus niet imiteerbaar omdat ze tijd vergen om op te maken.

Een tweede effect dat imiteerbaarheid bemoeilijkt is het bestaan van “*asset mass efficiencies*”. Dit begrip wordt gebruikt om het fenomeen aan te duiden dat ervoor zorgt dat het toevoegen van assets gemakkelijker wordt als een bedrijf reeds een grote voorraad van die resources heeft.

Een derde effect is dat imiteerbaarheid, in de weg staat, is de “*interconnectedness of asset stocks*”. Hierbij hangt de mogelijkheid om de voorraad van een resource te laten groeien niet af van de hoeveelheid die je reeds bezit van die bepaalde asset, maar wel van de je voorraad van andere resources. Een gebrek aan die andere asset kan hier dus de een hinderpaal voor imitatie vormen.

Een vierde fenomeen waarmee men rekening moet houden is de “*asset erosion*”. Hiermee verwijzen de auteurs naar het feit dat assets hun waarde kunnen verliezen als er geen geld wordt uitgegeven om ze te onderhouden. Des te sneller resources eroderen, des te gemakkelijker zal het zijn om de positie van de verkrijger van de opbrengsten aan te vallen.

Een vijfde en laatste factor die Dierickx en Cool aanhalen is de “*causal ambiguity*”. Hiermee verwijzen ze naar het feit dat het soms gewoon niet mogelijk is om een efficiënter bedrijf te imiteren, aangezien het niet duidelijk is wat de oorzaken van deze efficiëntie zijn. Het proberen imiteren wordt dan heel risicovol, aangezien de imitatoren niet precies weten hoe ze de efficiënte bedrijven moeten nadoen, en welke factoren ze precies moeten overnemen.

### **1.2.2.3. Imperfecte mobiliteit van de resources**

Een derde conditie die Peteraf (1993) vooropstelt om competitieve voordelen over een langere periode te behouden, is de imperfecte mobiliteit van resources. Als resources perfect mobiel zijn, kan men ze zonder probleem op de markt verwerven, als men genoeg betaalt (Barney, 1986). Het tegenovergestelde, perfecte immobiliteit, komt voor als de resources onmogelijk

te verkopen zijn op de markt, en alleen verworven kunnen worden door interne accumulatie. Dierickx en Cool (1989) verwijzen hierbij bijvoorbeeld naar vertrouwen en loyaliteit.

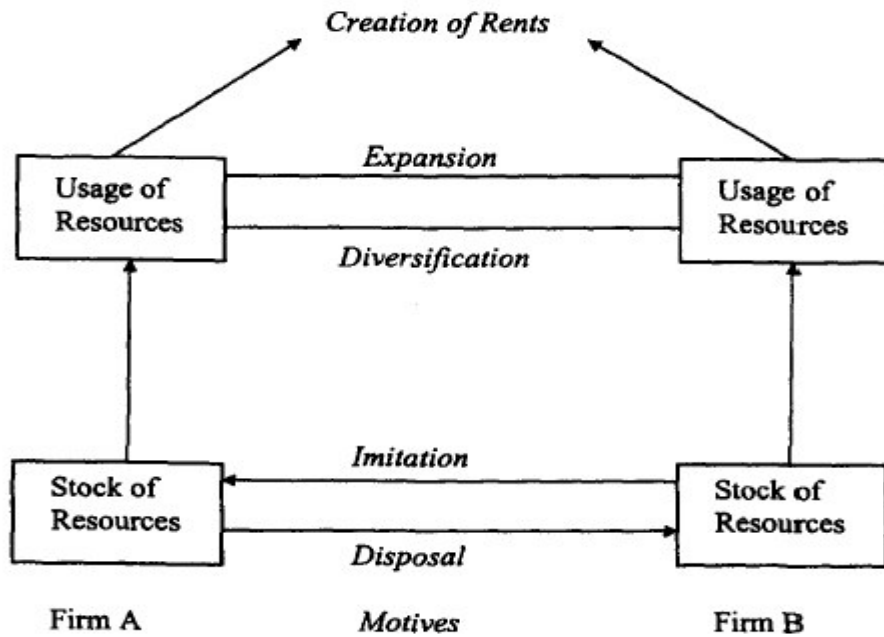
De tussenvorm tussen deze twee extremen is imperfecte mobiliteit. Resources met dit kenmerk kunnen wel verhandeld worden op de vrije markt, maar zijn minder waardevol als ze gebruikt worden door een andere gebruiker dan de huidige (Peteraf, 1993). Dit is bijvoorbeeld het geval als bepaalde resources gespecialiseerd zijn in het tegemoet komen aan noden die eigen zijn aan het bedrijf dat ze nu bezit.

#### **1.2.2.4. Ex-ante beperkingen op de competitie**

De laatste voorwaarde die Peteraf nodig acht voor blijvende competitieve voordelen, is het bestaan van ex-ante beperkingen op de competitie. Hierbij baseert ze zich op Barney (1986), die stelt dat als factormarkten perfect zouden zijn, de prijs die men betaalt voor resources gelijk zou zijn aan de actuele waarde van de winsten die ze in de toekomst zullen opleveren. Hierdoor zouden alleen nog normale returns kunnen verwacht worden. Bedrijven zullen alleen hogere opbrengsten kunnen verkrijgen, als markten imperfect zijn en er dus ex-ante beperkingen zijn aan de competitie. Anders gesteld: voordat een bedrijf een superieure positie kan behalen, is het nodig dat er imperfecties aanwezig zijn op de markt voor het verkrijgen van die positie (Peteraf, 1993).

#### **1.2.3. De resource-based verklaring voor allianties**

Nu we een basisinzicht hebben in de resource-based benadering van ondernemingen, is het tijd om de motieven tot de vorming van allianties vanuit dit perspectief, te bestuderen. Hierbij zullen we ons baseren op het belangrijke artikel dat Tsang hierover in 1998 gepubliceerd heeft. In deze tekst beschrijft hij vijf redenen, die we hierna één voor één zullen bespreken. Elk van deze motieven vertrekt uiteindelijk vanuit dezelfde logica: een resource-based geïnspireerd bedrijf zal een beheersvorm kiezen die zijn waarde maximaliseert door hem toegang te geven tot waardevolle resources (Das & Teng, 2000; Tsang, 2000). Tsang vat deze vijf motieven samen in de volgende figuur:



Figuur 4; Motives for strategic alliance; Tsang 1998, p. 217

### 1.2.3.1. Creatie van opbrengsten

Een eerste reden die Tsang aanhaalt, is de creatie van opbrengsten, en meer bepaald Ricardiaanse opbrengsten. Zoals we hierboven reeds gezegd hebben, moeten resources, om opbrengsten te produceren, schaars zijn. Dit kan het gevolg zijn van een gebrek aan substitueerbaarheid of aan imiteerbaarheid (Peteraf, 1993). Het is echter ook mogelijk dat een combinatie van resources schaars is, terwijl beide resources afzonderlijk dit niet zijn. Via een alliantie kunnen bedrijven, die elk één van deze resources bezitten, deze samenbrengen en zo samen competitieve voordelen behalen, die ze elke afzonderlijk niet zouden kunnen creëren. Wat met andere woorden essentieel is, is dat de resourceportfolio van beide bedrijven complementair is.

### 1.2.3.2. Expansie van het gebruik van resources

Als tweede motief haalt Tsang (1998) de expansie van het gebruik van resources aan. Tsang (2000) stelt vast dat bedrijven soms resources hebben die ze niet gebruiken, of niet kunnen gebruiken. De aanwending van zo'n slapende resources creëert uiteraard altijd winsten aangezien hun opportuiniteitskosten nul zijn (Tsang 2000). Het probleem is dan alleen een



manier te vinden om deze opbrengsten binnen te halen. Tsang (1998) citeert hieromtrent Harrigan en Newman:

*“(a) virtue of joint ventures is that often they make use of a resource which hitherto has been left dormant because it was not coupled with the necessary handmaiden.”* (Tsang, 1998, p. 211)

Een zeer handige manier om aan die “*handmaiden*” te komen, die nodig zijn om de resources te gebruiken, is het vormen van een alliantie met een partner die hierover wel beschikt.

Samenwerking met andere bedrijven kan dus een snelle oplossing bieden om aan bepaalde extra resources te raken. Het voordeel hierbij is ook dat de “*handmaiden*” van de partner niet losgekoppeld wordt van het moederbedrijf, wat belangrijk kan zijn als er sprake is van bedrijfsspecificiteit, of als er aan de resources bepaalde tactische kennis vast hangt. Als deze transactie via de markt zou verlopen, kan de koper niet rekenen op de ondersteuning van de verkoper bij de integratie van de asset. Hierdoor dreigt die resource een deel van zijn waarde te verliezen, wat uiteraard niet de bedoeling kan zijn. (Tsang, 1998, 2000; Das & Teng, 2000)

Dit argument hangt nauw samen met wat Das en Teng (2000) “*retaining resources*” noemen. Het kan immers voorvallen dat een bedrijf een bepaalde slapende resource heeft, die ze niet onmiddellijk kan gebruiken, maar die ze ook niet graag wil afstoten, omdat deze in de toekomst nog waardevol zou kunnen zijn. Op dat moment zou het bedrijf een alliantie boven een verkoop kunnen verkiezen, omdat het bedrijf zijn resources zo niet verliest, maar slechts tijdelijk in bruikleen geeft. De assets blijven hierdoor niet ongebruikt, maar kunnen in de toekomst toch nog een bijdrage leveren aan de langetermijncompetitiviteit van het bedrijf (Das & Teng, 2000).

### **1.2.3.3. Diversificatie van het gebruik van resources**

Het derde motief die Tsang (1998) aanhaalt, heeft te maken met de diversificatie van het gebruik van resources. Dit motief vertrekt vanuit de eerste regel van de wereld van de beleggingen: “leg niet al je eieren in één mand, diversifieer je portfolio om je risico te beperken”. Dit geldt uiteraard ook voor het gebruik van resources, vooral als een bedrijf ze wil investeren in onzekere en dure projecten. Om haar eigen risico te beperken kan een bedrijf op zoek gaan naar partners voor haar plannen, ondanks het feit dat ze alle noodzakelijke

ressources zelf bezit. Zo wordt het risico van die specifieke investering gedeeld, en heeft het bedrijf meer resources over voor andere projecten.

#### **1.2.3.4. Imitatie van resources**

Een vierde reden die Tsang (1998) aanhaalt om allianties te sluiten is het imiteren van resources. Hierbij wil het bedrijf via een alliantie resources verwerven van zijn partner. Eén van de belangrijkste redenen voor deze aanpak is het feit dat veel resources simpelweg niet verhandelbaar zijn, en dus moeten opgebouwd worden. De hulp van bedrijven die deze resource bezitten kan hierbij nuttig zijn, zeker als die resources imperfect imiteerbaar zijn, en er sprake is van causale ambiguïteit (zie ook hierboven). Dit maakt het vaak onmogelijk om resources van buitenaf te imiteren, aangezien men dan onmogelijk alle causale banden kan blootleggen. Een alliantie zal in elk geval de doorlaatbaarheid van de grenzen van beide partners vergroten, waardoor de mogelijkheden tot imitatie ook groeien.

Er dient echter wel opgemerkt te worden dat allianties, die gevormd worden met als enige doel te imiteren, vaak zeer onstabiel zijn, aangezien de samenwerking haar nut dreigt te verliezen van zodra de ene partner de andere heeft kunnen imiteren (Tsang, 1998).

#### **1.2.3.5. Het afstoten van resources**

Een laatste motivatie die Tsang (1998) aanhaalt is de wil van een bedrijf om van een aantal resources af te raken, zoals bijvoorbeeld een bepaalde subafdeling. Het gewoon proberen verkopen van deze afdeling kan verschillende problemen opleveren. Ten eerste zal het zeer moeilijk zijn om tot een prijsafsprake te komen met mogelijk kopers, aangezien de informatie die nodig is om de waarde van de afdeling te schatten, asymmetrisch verdeeld is. De verkoper zal het hierdoor moeilijk hebben om de koper ervan te overtuigen dat de prijs die hij vraagt voor de afdeling rechtvaardig is.

Ten tweede is het risico niet onbestaande dat de afdeling aan waarde zal verliezen, precies door het feit dat ze te koop aangeboden wordt. Al te vaak wordt de gezondheid van de afdeling tijdens het verkoopproces immers niet genoeg onderhouden, wat uiteraard schadelijke gevolgen kan hebben op het gebied van personeelsverloop en band met klanten en leveranciers.

Tenslotte vergt het losweken van een afdeling uit een bedrijf altijd tijd. Zo heeft de afdeling die men wil verkopen altijd wel een aantal intrinsieke links met de rest van de verkopende

organisatie. Het is essentieel deze eerst geleidelijk uit elkaar te halen, om het scheidingsproces zo pijnloos mogelijk te laten verlopen, zowel voor ouder als kind.

Nanda en Williamson (1995) argumenteren dat een alliantie, waarbij de te verkopen afdeling in gemeenschappelijke handen komt, een ideale oplossing is. Op deze wijze wordt tijd gecreëerd om de afdeling geleidelijk te integreren in het aankopende bedrijf, en het los te snijden uit het verkopende bedrijf. Zo kan de koper, met behulp van de verkoper, ook ervaring opbouwen bij het beheer van de subafdeling. De afstotende organisatie heeft er in tussentijd alle belang bij om de afdeling in goede gezondheid te houden, aangezien de opbrengsten ervan de uiteindelijke prijs van de overname zullen bepalen. Na een overgangperiode zal de koper de overblijvende aandelen van de verkoper in de afdeling opkopen, waarna de transactie beëindigd is en de alliantie kan ontbonden worden.

### **1.3. Social network perspective**

We hebben gezien dat de resource-based benadering de transactiekosten benadering verweet dat ze teveel de nadruk legde op kostenminimalisatie en hierbij het concept van waardecreatie over het hoofd zag. Andere auteurs bekritiseerden de transactiekosten theorie dan weer voor het feit dat ze weinig of geen aandacht had voor de sociale omgeving van organisaties, en haar invloed op de vorming van allianties (Granovetter, 1985). De theorie was met andere woorden “undersocialized” (Gulati, 1999). Het *social network perspective* neemt daarentegen wel heel nadrukkelijk de inbedding van een bedrijf en haar sociaal kapitaal in overweging bij het bestuderen van samenwerkingen. Hier gaan we in wat volgt op in.

#### **1.3.1. Sociaal kapitaal - inbedding**

Het sociaal kapitaal van een organisatie bestaat uit de relaties van een bedrijf met andere organisatie, iets wat hen informatie over partners, opportuniteiten, en status kan opleveren (Ahuja, 2000). Gulati spreekt in deze context over “*network resources*”, die hij ziet als het resultaat van informatievoordelen, die bedrijven uit netwerken kunnen halen (Gulati, 1999).

De invloed van ingebed zijn in netwerken op de incentieven om allianties te vormen is niet ondubbelzinnig: dit kan zowel positief als negatief werken. Positief is enerzijds het feit dat bedrijven, die al ingebed zijn, ervaring opbouwen met het omgaan met allianties. Hierdoor zijn ze beter op de hoogte van wat zo’n proces inhoudt, wat ervoor zorgt dat de leden van het

bedrijf minder schrik hebben om allianties te vormen. Daarnaast zal hun bestaande netwerk hen gemakkelijk aan informatie kunnen helpen over de capaciteiten en de reputatie van potentiële partners, wat de onzekerheid met betrekking tot een mogelijke samenwerking nog verder vermindert, net zoals de zoekkosten verbonden aan het vinden van een geschikte partner (Gulati, 1999; Gulati & Gargiulo, 1999). Tegenover deze positieve invloed bestaat er echter het gevaar van saturatie: bedrijven kunnen reeds zo sterk ingebed zijn, dat ze nog maar weinig extra voordeel uit samenwerkingen kunnen halen. (Ahuja, 2000) De kosten verbonden aan een steeds ruimer wordend netwerk van allianties worden er daarentegen niet minder op.

De invloed van ingebed zijn op de opportuniteiten van bedrijven om samen te werken is eenvoudiger: er is een positieve effect van inbedding op deze opportuniteiten, en wel om drie redenen (Ahuja, 2000). Ten eerste is een netwerk een niet te onderschatten bron van informatie over bestaande opportuniteiten om samen te werken. Dit werkt trouwens in de twee richtingen: bedrijven kunnen informatie uit hun netwerk halen, maar ze zelf ook informatie over hun noden en hun zoektocht naar een partner uitstralen via hun connecties, waardoor er zich mogelijk gemakkelijker kansen aan bieden.

Ten tweede wordt een grote inbedding vaak gezien als een signaal voor betrouwbaarheid. Eerst en vooral bouwt een bedrijf met vele partners vaak een reputatie van goede partner op. Daarnaast kunnen de partners van een organisatie dienen als een informatiebron over haar gedragingen voor mogelijke nieuwe partners. Een alliantie sluiten met een bedrijf dat sterk ingebed is, wordt hierdoor minder risicovol dan één sluiten met een bedrijf dat minder sterk ingebed is. Of zoals Granovetter (1985) het samenvat:

*“the widespread preference for transacting with individuals of known reputation implies that few are actually content to rely on either generalized morality or institutional arrangements to guard against trouble.”* (Granovetter, 1985, p. 490)

Bedrijven willen dus het risico, dat verbonden is aan het sluiten van allianties, en de mogelijkheid tot het daarmee samenhangende opportunistisch gedrag van die partner, verminderen door samen te werken met bedrijven met een goed reputatie. De kans dat deze zich opportunistisch zullen gedragen is immers kleiner, aangezien ze dit in het verleden ook niet gedaan hebben (anders hadden ze geen goede reputatie kunnen opbouwen), en omdat ze anders hun reputatie dreigen te verliezen (Gulati, 1998).

Ten derde kunnen sterk ingebedde bedrijven gezien worden als een soort toegangspoort tot de rest van hun netwerk, waardoor een goed ingebed bedrijf als een soort opstapje kan dienen naar nog meer allianties.

Als conclusie kunnen we dus zeggen dat hoe sterker een bedrijf ingebed is, hoe aantrekkelijker het is voor potentiële partners.

De invloed van de hoeveelheid sociaal kapitaal dat een bedrijf bezit op de vorming van allianties kan dus als volgt samengevat worden. Bedrijven die zwak ingebed zijn in allerhande netwerken, zullen wel een hoge incentief hebben om allianties te vormen, maar hun tekort aan sociaal kapitaal beperkt hun kansen hiertoe, waardoor ze uiteindelijk slechts in beperkte mate nieuwe allianties kunnen vormen. Voor bedrijven die sterk ingebed zijn in een netwerk, is de situatie net tegenovergesteld: zij zijn zeer aantrekkelijk en hebben dus veel kansen om samen te werken, maar hun motivatie om dit te doen is beperkter, waardoor ook zij uiteindelijk niet snel nieuwe allianties zullen sluiten. Het aantal nieuw gesloten allianties zal dan ook het grootst zijn bij de bedrijven die zich ergens tussen deze twee extremen bevinden, namelijk bij bedrijven die middelmatig ingebed zijn in netwerken. Zij hebben immers zowel redelijk hoge kansen als redelijk hoge inducements om samen te werken. Het aantal allianties neemt dus eerst toe bij een stijgende inbedding, om vanaf een kritisch punt van inbedding terug af te nemen (Ahuja, 2000).

### **1.3.2. Sociaal perspectief en de anderen**

We merken tenslotte op dat het *social network perspective* contradictorisch is met de hierboven beschreven, meer economische motieven om samen te werken. Ze vullen elkaar eerder aan, dan ze elkaar tegenspreken. De basisconditie voor het sluiten van een alliantie blijft immers een wederzijds economisch voordeel voor beide partners. De theorie over inbedding en sociaal kapitaal vult dit echter aan door te stellen dat dit voordeel een noodzakelijke, maar geen voldoende voorwaarde is voor de vorming van een alliantie. Een bedrijf blijft immers afhankelijk van zijn sociaal netwerk, dat haar informatie over kansen en mogelijke partners verschaft. Dit nieuwe perspectief kan dus eerder gezien worden als een tegemoetkoming aan de “ondersocialisatie” van de puur economische theorieën (Gulati, 1998). Dit punt van complementariteit wordt ook aangetoond door Gulati, Nohria en Zaheer (2000), die stellen dat zowel de structuur van een netwerk, de leden van een netwerk en de

modaliteit van allianties als resources uit de resource-based benadering kunnen gezien worden, die bedrijven met andere woorden competitieve voordelen kunnen opleveren.

## **HOOFDSTUK 2: LET'S TALK POLITICS**

In dit hoofdstuk zullen we een politologische onderbouw leveren voor de rest van deze verhandeling. Hierbij zal de nadruk liggen op wat politieke partijen, zijn wat ze doen, en hoe ze hand-in-hand evolueren met maatschappelijke veranderingen. Daarnaast zullen we een aantal boeiende economische visies op democratie aanbieden, en kort het Belgische kiessysteem bespreken. Maar we beginnen dus met waar het bij ons allemaal om draait: de politieke partij.

### **2.1. De politieke partij doorgelicht**

Voor een zeer eenvoudige definitie van politieke partijen grijpen we terug naar Deschouwer en Hooghe (2005). Zij definiëren een politieke partij als:

*“een politieke partij is een vereniging of organisatie die deelneemt aan de verkiezingen van de politieke machthebbers.”* (Deschouwer & Hooghe, 2005, p. 121)

Hiervoor biedt een partij de kiezers een aantal kandidaten aan, die ze hopen verkozen te zien. Het spreekt voor zich dat dit een zeer eenvoudige omschrijving is, die inderdaad alle politieke partijen definieert, maar die hierdoor geen oog heeft voor de haast oneindige variatie van partijen aanwezig in de realiteit. Om toch iets meer duidelijkheid te scheppen in zoveel verscheidenheid, zijn er verschillende typologieën ontwikkeld. We bespreken hier de twee belangrijkste: een historische en een strategische typologie.

#### **2.1.1. Een historische typologie – The Origin of Species**

In deze historische typologie gaan we uiteraard uit van de historische ontwikkeling die politieke partijen doorgemaakt hebben. De eerste twee fasen werden reeds in 1951 beschreven door de Franse politicoloog Maurice Duverger, die een onderscheid maakte tussen kaderpartijen en massapartijen (Deschouwer & Hooghe, 2005). Later werd de samenvatting van deze ontwikkeling voortgezet door zijn opvolgers, die de opkomst van de volkspartij en de moderne kaderpartij beschreven. We moeten bij deze bespreking wel opmerking dat deze historische typologie misleidend kan werken door haar simplisme: ze is uiteraard een

vereenvoudiging van de realiteit en mag dus zeker niet gezien worden als een noodzakelijk pad, dat alle partijen in alle democratieën op hetzelfde moment en dezelfde manier doorlopen. Ze heeft echter als kracht dat ze een aantal cruciale veranderingen binnen partijen linkt aan een aantal historische, maatschappelijke veranderingen (Deschouwer & Hooghe, 2005).

#### **2.1.1.1. De kaderpartij**

De oudste soort partij is de kaderpartij, die ontstond in het prille begin van de parlementaire democratie, toen die nog in handen was van een beperkte elite, vrij van de inmengingen van het overgrote deel van de bevolking (Katz & Mair, 1995). Deze partijvorm begint als een vereniging van parlementsleden met gelijkaardige ideologie, die vooral als doel hadden om hun leidende positie te behouden. Van een echte partij is pas sprake als deze groep vaste banden begint te smeden met potentiële kiezers in gestructureerde organisaties, die bijvoorbeeld instaan voor de mobilisatie en informatie van kiezers. Het zwaartepunt van de partij blijft echter liggen bij de parlementsleden, bij de kaders. Vandaar de logische naam “*kaderpartij*” (Deschouwer & Hooghe, 2005).

#### **2.1.1.2. De massapartij**

Het bestaan van deze elitaire partijen kwam onder druk in de periode dat de strijd voor algemeen stemrecht losbarste. Hierdoor ontstonden groeperingen buiten het parlement, die als doel hadden ook een stem te krijgen in, en uiteindelijk controle te krijgen over, de staat. Dit wilden ze bereiken door de kracht van het getal. In tegenstelling tot de kaderpartij, die meer uitging van de “kwaliteit” van hun aanhang, speelde de nieuwe soort partij vooral de kwantiteit van hun aanhang uit: de *massapartij* was geboren (Katz & Mair, 1995; Deschouwer & Hooghe, 2005).

Dit nieuw soort verschilde in nog meer opzichten van de kaderpartij, dan alleen door hun ontstaan en de omvang van hun ledenaantal. De massapartij werd, in tegenstelling tot de kaderpartij, getypeerd door een zeer strakke structuur met een sterke leiding, wat nodig was om de mobilisatie van een enorm aantal mensen mogelijk te maken. Een andere belangrijke eigenschap van de massapartij, was hun zeer sterk uitgesproken ideologie, die diende als bindmiddel tussen de organisaties waarop de partij steunde. Deze sterk verbonden organisaties zorgden uiteraard voor een sterke inbedding van de partij in de samenleving



(Deschouwer & Hooghe, 2005). Veel meer dan de kaderpartij, die beweerde het ‘algemeen belang’ te dienen, kwamen de massapartijen er expliciet voor uit dat ze een bepaald segment van de maatschappij vertegenwoordigden, wiens belangen ze nadrukkelijk gingen verdedigen (Katz & Mair, 1995).

Het is duidelijk dat de kaderpartij door deze verandering van de politieke context, met vooral een sterke uitbreiding van het aantal kiezers, onder druk kwam te staan. De enige manier om hun macht te behouden, was meer eigenschappen van de massapartij over te nemen (Katz & Mair, 1995). Dit doet ons besluiten dat de manier waarop de democratie georganiseerd is, politieke partijen dwingt zich aan te passen, als ze naar de gunsten van de kiezer willen blijven dingen (Hooghe, Maddens en Noppe, 2005). Survival of the fittest speelt duidelijk ook in de parlementaire democratie.

### **2.1.1.3. De volkspartij**

De tijd stond niet stil en de evolutie ook niet. Otto Kirchheimer nam in 1966 waar dat de massapartij onder invloed van de wijzigingen in de omgeving verder evolueerde in de richting van een nieuwe soort partij: de *volkspartij* (Deschouwer & Hooghe, 2005). Deze evolutie begon eens de massapartijen regeringsverantwoordelijkheid moesten dragen, en vaststelden dat ze enkel beleid konden maken door coalities te sluiten met anderen. Hun eigen basis, hun ‘*classe gardée*’, was blijkbaar niet breed genoeg om op eigen kracht een meerderheid te verwerven en zo hun ideologie door te drukken (Deschouwer & Hooghe, 2005). Daarom begonnen ze stilaan pogingen te ondernemen om een breder publiek te benaderen en over de afbakeningen rond hun oorspronkelijke achterban te kijken (Katz & Mair, 1995). Dit kon ze alleen doen als ze zelf als partij veranderde en dit deed ze ook: de massapartij werd volkspartij (Deschouwer & Hooghe, 2005). Dit kwam eerst en vooral tot uiting in het vervagen van het profiel van de partij: de oorspronkelijk zeer duidelijke ideologie moest plaats ruimen voor een breder programma, dat zo weinig mogelijk potentiële kiezers zou afschrikken (Katz & Mair, 1995). Hierdoor nam ze ook meer afstand van haar oorspronkelijke achterban, en probeerde ze dus meer banden te scheppen met een ruimer aantal groeperingen, buiten de oude visvijver. De banden met de maatschappij werden dus misschien wel breder, maar ook minder nauw, de volkspartij werd hierdoor terug een meer politieke organisatie (Deschouwer & Hooghe, 2005).

Het is trouwens niet verwonderlijk dat deze evolutie samenging met het dichtslibben van de klassieke breuklijnen in de maatschappij. Zo zorgde de verzorgingsstaat en de groeiende economische welvaart er voor dat de sterke klassentegenstellingen stilaan verdwenen, waardoor deze minder als duidelijke basis voor een politieke strijd konden dienen. De massapartij werd dus tot op zekere hoogte slachtoffer van zijn eigen succes (Katz & Mair, 1995). Ook die andere breuklijn, gebaseerd op levensbeschouwingen, raakte stilaan op de achtergrond: de secularisering nam toe, en de religieuze tegenstellingen af (Deschouwer & Hooghe, 2005). Wat we eigenlijk aan het werk zien, is de ontzuiling. Op deze term zullen we verder ingaan eens de bespreking van onze historische typologie achter de rug is. Maar het interessante in de hele evolutie is dus wederom het feit dat partijen zich om strategische redenen aanpassen, omdat hun oorspronkelijke manier om macht te veroveren of te behouden in gevaar komt (Deschouwer & Hooghe, 2005). Hierbij verlaten ze voor het eerst de ideologische logica, waarbij partijen zoveel mogelijk mensen gingen overtuigen van hun opvattingen, voor een marktlogica, gedreven door een wil om aan de macht te blijven (Hooghe, 2003).

#### **2.1.1.4. De moderne kaderpartij of kartelpartij**

De periode van het ontstaan van de volkspartij ligt al een tijdje achter ons en politieke partijen zijn blijven evolueren. Om de evolutie goed te vatten, moeten we eerst en vooral de “drie gezichten van de partijen” onderscheiden (Deschouwer & Hooghe, 2005). Ten eerste is er de *centrale partijorganisatie*, met daarin de centrale partijleiding en de ondersteunende diensten die zorgen voor de interne werking van de partij. Daarnaast is er de partij in *public office*: dit is dat deel van de partij die mandaten bekleedt in het parlement en eventueel de regering. Tot slot is een derde gezicht van een partij, de organisatie als *ledenbeweging* (Deschouwer & Hooghe, 2005).

Gedurende de laatste decennia zijn vooral de eerste twee aspecten belangrijker geworden : de partij als ledenbeweging neemt eerst en vooral af in belang, wat tot uiting komt in de steeds dalende ledenaantallen van de politieke partijen. Verkiezingen draaien hierdoor steeds meer om het mobiliseren van kiezers in plaats van leden.

Aan de andere kant raken de centrale partijorganen steeds meer uitgebouwd, en bemand met een grote staff van professionele medewerkers. Het geld om dit te betalen wordt hoofdzakelijk geleverd door het *public office* deel van de partij. De financiële middelen van een partij zijn immers steeds meer afkomstig van de staat en minder van de samenleving (Katz & Mair,

1995; Deschouwer & Hooghe, 2005). Hierdoor wordt de politieke partij ook steeds meer onderdeel van de staat, en minder van de maatschappij (Deschouwer & Hooghe, 2005). De partij evolueert met andere woorden steeds sterker in de richting van een puur politieke organisatie, waarbij het zwaartepunt opnieuw bij de top en de kaders van de partij komt te liggen. Het is dus een nieuw soort kaderpartij, dat functioneert in een massademocratie. Koole omschrijft deze recente partijvorm dan ook als de *moderne kaderpartij* (Deschouwer & Hooghe, 2005).

Bij andere auteurs vinden we andere namen voor ditzelfde fenomeen: Katz & Mair hebben het over *kartelpartijen*. Zij zien deze evolutie vooral onder de vorm van het integreren van de bestaande partijen in de staat, en in beperktere mate in elkaar. Dit fenomeen wordt dus veroorzaakt door het feit dat partijen inzien dat hun bestaan steeds meer afhangt van middelen die ze krijgen van de overheid. Dit besef drijft alle partijen naar elkaar toe, in een gemeenschappelijke wil om te overleven, om zo de effecten van te sterke concurrentie te temperen (Katz & Mair, 1995; Deschouwer & Hooghe, 2005). Concurrerende partijen zullen beginnen samenwerken, en samen overeenkomsten sluiten over hoe de overheidsmiddelen verdeeld moeten worden. Dit doen ze bijvoorbeeld door allerlei wetten te maken die de overheidsfinanciering bepalen, en die het mogelijke nieuwkomers moeilijker maken om ook aan die middelen te raken (Katz & Mair, 1995; Detterbeck, 2005).

Op deze manier zorgen ze ervoor dat de gevolgen van electorale verliezen kleiner worden (Detterbeck, 2005): zelfs partijen die de macht verliezen blijven wel beschikken over bepaalde middelen (Katz & Mair, 2005). Dit is een trend die samenhangt met de professionalisering van de politiek: partijen, en politieke mandaten, zijn voor de organisaties steeds meer een doel op zichzelf geworden. Een beleid voeren blijft uiteraard belangrijk, maar het overleven van de partij als organisatie en van de eigen politieke carrière wint ook aan belang (Detterbeck, 2005). En net in dit nieuwe, gemeenschappelijke doel vinden de partijen elkaar als bondgenoot, en vinden de politici elkaar als medestanders, waardoor ze steeds meer naar elkaar toegroeien (Katz & Mair, 1995).

Of deze evolutie vanuit democratisch oogpunt een goede zaak is, is een andere vraag natuurlijk. Verkiezingen worden namelijk steeds minder een gevreesd wapen in handen van de kiezer: zelfs als een partij stemmen verliest, zal ze in de toekomst nog blijven overleven, waardoor de bestaande partijen als het ware een levensverzekering in handen hebben (Katz & Mair, 1995). Elke partij weet dat ze nooit echt zal verdwijnen. Toch ondergraven de partijen met deze strategie ook mee hun eigen draagvlak: de opkomst van de kartelpartijen lijkt

immers hand in hand te gaan met de opkomst van partijen die precies tegen dit kartel tussen de staat en tussen alle bestaande partijen ageren. Precies door de overlevingsstrategie die de traditionele partijen voeren, leveren ze ammunisie voor nieuwe extreme partijen die beweren anders te zijn dan het kartel dat aan de macht is (Katz & Mair, 1995).

### **2.1.2. Een strategische typologie**

We hebben hierboven aangehaald dat een politieke partijen organisaties zijn die deelnemen aan verkiezingen, wat dus inhoudt dat ze in de eerste plaats op zoek zijn naar stemmen. Toch kan een partij nog andere doelstellingen hebben. Over het algemeen worden politieke partijen, in navolging van Müller en Strøm, opgedeeld in drie groepen op basis van hun strategische objectieven (Deschouwer & Hooghe, 2005). Dit vormt de tweede belangrijke typologie van politieke partijen die we hier willen bespreken.

Een eerste type partij dat men kan onderscheiden is de *office-seeking* partij (Deschouwer & Hooghe, 2005). Deze streeft ernaar om politieke posities te veroveren, bij voorkeur in de uitvoerende macht. Dit levert de partij immers verschillende voordelen op. Eerst en vooral bezorgt het mooie functies aan het politiek personeel: iedereen is graag minister. Daarnaast heeft de partij hierdoor rechtstreekse invloed op het gevoerde beleid: ze zal waarschijnlijk niet haar gehele programma kunnen uitvoeren, maar ze zal wel een aantal dingen kunnen doordrukken. Daarnaast is deelnemen aan het beleid ook een ideale manier om in de belangstelling van de media te staan, wat steeds mooi meegenomen is voor latere verkiezingen (Deschouwer & Hooghe, 2005).

Een tweede mogelijke soort partij is de *policy-seeking* partij. Dit zijn partijen die heel sterk programmatorisch gericht zijn en er alles aan willen doen om het beleid in de richting van dat programma te sturen. Dit betekent echter niet dat ze steeds staan te springen om mee in de regering te stappen: deelname aan de macht betekent immers compromissen sluiten, waardoor een partij slechts een bepaald deel van haar programma kan uitvoeren. Dit leidt vaak tot interne kritiek en dissidenties, waardoor het voor dit soort partijen vaak aantrekkelijker is om toch in de oppositie blijven (Deschouwer & Hooghe, 2005).

Een derde type partij dat onderscheiden wordt, is de *vote-seeking* partij, die eerst en vooral stemmen wil veroveren en behouden, wat vaak het gemakkelijkst is zonder machtsdeelname (Deschouwer & Hooghe, 2005).

Hooghe, Maddens en Noppe (2005) voegen hier nog een vierde soort doelstelling aan toe: *resources-seeking*. Hiermee verwijzen ze naar het feit dat het binnen halen van financiële middelen een steeds grotere invloed krijgt op het strategisch gedrag van partijen.

## **2.2. Het netwerk van een partij**

Na onze bespreking van de politieke partij kan het nuttig zijn om een stap achteruit te zetten om ons gezichtsveld te verruimen en te kijken naar wat er zoal rondom een politieke partij gebeurt. Na een korte begripsomschrijving zullen we een blik werpen op de verzuiling van België, en hoe die geëvolueerd is. Hierbij zal vooral symmetrie met onze bespreking van de evolutie van de politieke partijen opvallen.

De organisaties die de burger op de meest duidelijke manier in het politieke debat betrekken zijn uiteraard de politieke partijen. Maar de burger kan zijn stem ook laten horen via andere groeperingen, zoals bijvoorbeeld sociale bewegingen en pressiegroepen. Beiden hebben als doel het beleid op één of andere manier te beïnvloeden, zonder evenwel deel te nemen aan verkiezingen. Het verschil tussen de twee soorten organisaties is dat dit bij de pressiegroep het enige opzet is, terwijl de sociale beweging vaak nog een hele hoop andere doelen heeft, zoals bijvoorbeeld het bevorderen van solidariteit onder haar leden. Een overkoepelende term die in deze context vaak valt is het *maatschappelijk middenveld*. Hieronder verstaat men het geheel van organisaties die een intermediaire functie willen vervullen tussen de burger en de politiek (Deschouwer & Hooghe, 2005).

Het belang van dit soort organisaties was in België het grootst tijdens de zogehete “verzuiling”, die vooral hoogtij begon te vieren na de Tweede Wereldoorlog. Onze bespreking van dit begrip baseren we volledig op het standaardwerk dat Luc Huyse hierover in 2003 publiceerde, waaruit we onmiddellijk citeren:

*“Het woord [verzuiling] is oorspronkelijk in Nederland ontworpen om te wijzen op het ontstaan en de groei van aparte ‘werelden’ voor katholieken, protestanten en socialisten in de politiek, het onderwijs, het jeugdwerk, de gezondheidszorg...”* (Huyse, 2003, p. 41)

Deze term is later ook naar België overgewaaid, waar eenzelfde soort fenomeen plaats begon te vinden, met een sterke katholieke en een socialistische zuil, en daarnaast een netwerk van

liberale organisaties dat ook vele tekenen van een zuil vertoonde. Huyse zelf definieert het begrip verzuiling als:

*“verregaande organisatie van het dagelijks leven op grond van levensbeschouwelijke verscheidenheid, waardoor aparte werelden ontstaan, die in hun afzonderlijke verenigingen of als netwerk via een eigen politieke partij met de staat transacties aangaan.”* (Huyse, 2003, p. 124)

Tijdens het hoogtepunt van de verzuiling waren de zuilen echt aparte ideologische werelden, waarbinnen een lid haast alles kon vinden wat hij nodig had tijdens zijn leven: scholen, ziekenhuizen, mutualiteiten, vakbonden, en ook politieke partijen om op te stemmen. Een mens die in dit soort zuil opgroeide, werd met andere woorden in alle facetten van zijn leven doordrongen door de ideologie van één bepaalde partij. Deze zuilen groeiden dan ook geleidelijk uit tot echte machtsapparaten, die zich bezighielden met het afbakenen van hun invloedssferen en het bezetten van stukken van de samenleving.

Vanaf de jaren zestig kwamen er stilaan barsten in de zuilen: de levensbeschouwelijke onderbouw leek stilaan te verwateren, en mensen lieten zich steeds minder leiden door bepaalde levensovertuigingen bij de keuze van organisaties en verenigingen die hun leven mee bepaalden. Het isolement en de kunstmatige grenzen tussen mensen begon dan ook steeds meer af te nemen: steeds meer mensen gingen shoppen tussen zuilen, en werden lid van organisaties van verschillende ideologische achtergrond, waardoor de invloed van die zuilen op het stemgedrag natuurlijk ook afnam.

Hoewel de ideologische onderbouw afbrokkelde, heerste er een grote wil om een soort netwerkconstructie te behouden. De zuilen hadden immers een grote hoeveelheid materieel en niet-materieel kapitaal verzameld, in de vorm van macht, middelen en mensen, dat ze natuurlijk wilden beschermen. Deze drang om te overleven heeft tot gevolg gehad dat de zuilen niet gewoon verdwenen zijn: ze hebben een gedaanteverwisseling ondergaan, en zijn getransformeerd in wat Huyse (2003) *politieke concerns* noemt. Hieronder verstaat hij nog steeds een netwerk van organisaties, die echter minder samengehouden worden door een gemeenschappelijke visie op mens en maatschappij, zoals dat bij de zuilen het geval was. Het bindmiddel binnen het politieke concern bestaat eerder uit een veelvoud aan structurele banden. Voorbeelden hiervan zijn, volgens Huyse, personen die spilposities hebben in verschillende van de organisaties, financiële vervlechtingen, regelmatig overleg, en vooral ruilverhoudingen. De verschillende organisaties vervullen immers voor elkaar de rol van toeleveranciers van materiële en immateriële goederen, zoals professionele hulp, logistieke

steun, adressenbestanden, informatie, prestige, patronage, electorale steun, benoemingen of politieke macht. Een politiek concern is met andere woorden een netwerk van groeperingen die elkaar wederzijds ondersteunen, en zo macht, prestige en invloed bezitten en met elkaar delen.

Het zal ongetwijfeld duidelijk zijn dat deze evolutie van ontzuiling, waarbij mensen over de grenzen van de oude breuklijnen begonnen te kijken en die van de opkomst van de volkspartij, erg gelijklopend zijn. Terwijl de massapartij gesteund werd door één monolithische zuil, werd de volkspartij niet meer duidelijk gedragen door één ideologisch blok, maar ging ze op zoek naar kiezers buiten haar eigen traditionele zuil. Toch mogen we hieruit niet besluiten dat de invloed van de zuilen op de politieke partijen volledig weg is. Sommige partijen hebben immers nog steeds stevige banden met de resten van hun traditionele zuil, verzameld in een politiek concern.

## **2.3. Een economische benadering van democratie**

Hoewel de invloed van de overheid op economische activiteiten enorm is, blijft ze in de meeste economische theorie een buitenstaander: politieke beslissingen zijn exogene variabelen die ontsnappen aan economische analyse en die we gewoon als een gegeven moeten beschouwen. Toch zijn er ook mensen die een poging gedaan hebben om dat monster van Loch Ness in het economische kader te trekken: we zullen hun belangrijkste inzichten hier bespreken. In wat volgt zullen we ons grotendeels baseren op het werk van Anthony Downs, die in zijn "*An economic theory of democracy*", uit 1957, probeerde de democratie te analyseren op basis van economische wetmatigheden. Hoewel het werk dus al een redelijke ouderdom heeft, blijft zijn theorie zeer boeiend, en heeft ze nog niets van haar kracht verloren. We geven in wat hier volgt zijn belangrijkste bevindingen.

### **2.3.1. Over bakkers, fenomenale broden en volle kassas**

Het vertrekpunt van zijn analyse is het inzicht dat men er niet van uit mag gaan dat de rationaliteit die in de politiek heerst, verschilt van die van de rest van de wereld, door bijvoorbeeld de invloed van het eigenbelang te ontkennen. Downs gaat er dus van uit dat ook

de politiek niet ontsnapt aan de bekende uitspraak van Adam Smith (1937, p. 14; geciteerd in Downs, 1957a, p. 28):

*“It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest.”*

Net zoals elke economische speler een sociale functie vervult als middel om zijn persoonlijke doelen te bereiken, zo is ook de politicus niet in de eerste plaats geïnteresseerd om zijn sociale functie te vervullen: hij wil eerst en vooral zijn eigen doelen bereiken. In zijn geval zijn dat de beloningen die verbonden zijn aan het bekleden van een openbare ambt: inkomen, prestige en macht. Het beleid, de sociale functie van de politiek, is eerder een bijproduct, terwijl persoonlijke ambities voor politici het doel zijn. Dit inzicht vinden we ook terug bij Schumpeter (1967 (de oorspronkelijke Engelse uitgave uit 1943 was één van de belangrijkste inspiratiebronnen voor Downs)):

*“Maar om te begrijpen hoe de democratische politiek dit sociale doel dient, moeten wij uitgaan van de concurrentiestrijd om de macht en het ambt, en moeten wij beseffen dat de sociale functie als het ware als bijkomend verschijnsel wordt verricht, op dezelfde wijze als productie het bijkomende resultaat is van het maken van winst.”* (Schumpeter, 1967, p. 238)

Volgens diezelfde Schumpeter (1967) moeten we dus afstand nemen van traditionele ideaalbeelden over de politieke partijen, als zijnde organisaties die het openbaar welzijn willen bevorderen, op basis van beginselen waarover zij het eens zijn. Want hij stelt dat, hoewel die beginselen belangrijk zijn, zij slechts een middel vormen om als partij succesvol te zijn, net zoals een warenhuis winst probeert te maken door haar assortiment zo goed mogelijk uit te bouwen (Schumpeter, 1967). Volgens beide auteurs is een ideologie, en een gevoerd beleid, dus niet het belangrijkste kenmerk van een politieke partij, maar eerder een middel of een bijverschijnsel dat gebruikt wordt om macht te verwerven. Downs maakt hierbij heel nadrukkelijk een onderscheid tussen het formele doel van een partij, namelijk een beleid voeren, en de informele doelen van de figuren binnen die partij, namelijk het behalen van posities door het maximaliseren van hun stemmenaantal (Downs, 1957a). Deze cynische stelling betekent overigens niet dat politici niet heel goed kunnen zijn in het uitvoeren van die sociale functie: net zoals een bakker, die uiteindelijk winst wil maken, fenomenale broden kan maken, zo kan een politicus, ondanks zijn eigen motivaties, nog steeds een fenomenaal beleid voeren (Downs, 1957b).



### **2.3.2. Over de logica van kiezers**

Ieder mens wil op elk moment zijn nut maximaliseren (dit kan trouwens ook door zeer altruïstisch te handelen), en in het stemhokje is dat niet anders. Hij kiest dus voor die partijen waarvan hij denkt dat ze zijn individueel nut het best zullen dienen. Dit betekent echter niet dat elke kiezer zal stemmen op die partij die hij echt verkiest: vanuit rationeel oogpunt zal hij soms voor anderen stemmen, als hij bijvoorbeeld op basis van de beschikbare informatie inschat dat zijn favoriete partij toch nooit genoeg stemmen zal halen om echt invloed te hebben (Downs, 1957a).

Toch zijn er ook situaties waarin hij toch op een partij zal stemmen die hoe dan ook niet aan het beleid zal deelnemen. Dit kan hij doen omdat hij hoopt dat die partij zo zal kunnen groeien en in de toekomst toch een rol van betekenis zal kunnen spelen, of omdat hij een signaal wil geven aan de andere partijen, in de hoop dat die in de toekomst hun programma zullen aanpassen. Hier is er sprake van wat Downs *future-oriented voting* noemt.

### **2.3.3. Over die eeuwig knagende onzekerheid en hoe ermee om te gaan**

Zoals in elke economische realiteit is er echter ook in de democratische markt een gebrek aan perfecte informatie. Dit leidt ook op deze markt tot onzekerheid. Dit fenomeen speelt zowel bij de partijen als bij hun kiezers: partijen weten nooit helemaal wat burgers willen en burgers zijn nooit in staat om al de activiteiten van de politieke partijen op te volgen. Dit schept mogelijkheden voor enerzijds overtuigingskracht van populaire leiders uit partijen en voor intermediaire organisaties anderzijds (Downs, 1957a). Zij zullen een aantal van hun ideeën op de politieke agenda proberen krijgen, door partijen te overtuigen van het feit dat hun ideologie de juiste is en dat die daarenboven gesteund wordt door een bepaald deel van de bevolking. Aan de andere kant bespelen ze de imperfect geïnformeerde kiezers, die ze proberen overtuigen van het feit dat die ideologie inderdaad de juiste is. Zo kunnen ze dus een belangrijke speler worden in het aandragen van beleidskeuzes en van kiezers voor die partij die hun keuzes inderdaad maakt (Downs, 1957a & b).

### **2.3.4. De rol van ideologie in een onzekere omgeving**

Als we naar de politieke realiteit kijken, dan zien we dat elke partij een zekere ideologie aanhangt. Vanuit de economische, Downsiaanse, kijk die we hier hebben aangenomen,

kunnen we ons de vraag stellen: wat is precies het nut van die ideologie, heeft die nog wel een functie? Het antwoord hierop is ‘ja’: ze vindt haar reden van bestaan precies in het bestaan van onzekerheid. Voor we verder gaan, geven we hier nog de definitie van Downs voor het begrip *ideologie*:

*“We define ideology as a verbal image of the good society & of the chief means of constructing such a society.”* (Downs, 1957a, p. 96)

Eenzijds creëert onzekerheid een vraag naar ideologieën: aangezien kiezers onmogelijk elke partijbeslissing kunnen vergelijken met hun eigen ideologie, zoeken ze een andere manier om verschillende partijen van elkaar te onderscheiden. Een ideologie van een partij levert hen deze mogelijkheid: nu moeten ze enkel nog de ideologie van elke partij vergelijken met hun eigen denkkader, in plaats van elk politiek feit op te volgen. Op deze manier kunnen kiezers hun “informatiekosten” beperken.

Zoals altijd creëert een vraag naar iets, een daaraan verbonden aanbod: partijen kiezen een ideologie waarvan ze denken dat het hen een maximum aan stemmen oplevert. Op deze manier komen ze tegemoet aan die mensen die op basis van ideologie kiezen. De vraag is dan natuurlijk waarom niet alle partijen dezelfde ideologie nemen, aangezien ze allemaal hun stemmenaantal willen maximaliseren. De antwoorden hierop zijn weer louter economisch: schaarste, onzekerheid en differentiatie. Aangezien de beschikbare resources schaars zijn, moet een partij altijd keuzes maken tussen verschillende groepen in de maatschappij en bestaat er dus geen ideologie die in staat is alle kiezers aan te trekken. Onzekerheid zorgt er dan weer voor dat het niet op voorhand duidelijk is welk percentage van het electoraat precies zal aangetrokken worden door bepaalde ideologische keuzes. Daarnaast is er ook het besef dat een maatschappij constant in verandering is, wat ervoor zorgt dat een ideologie die vandaag succes heeft, morgen geheel onpopulair kan zijn. Om een lang verhaal kort te maken: de partijen weten niet welke ideologie de beste is en verkiezen zich daarom te differentiëren van de rest. Deze differentiatie blijft bestaan zolang er geen ideologie is die duidelijk effectiever is dan al de rest.

### **2.3.5. De statica & dynamica van een ideologie**

Een ideologie zoals we die hierboven beschreven hebben lijkt dus een soort regenjas die een partij kan aandoen als het regent, en terug kan uitdoen als de zon opnieuw schijnt. Zo simpel

werkt het echter niet in de realiteit: de kiezers in ons model worden immers verondersteld rationeel te zijn. Dit heeft als gevolg dat indien een partij van de ene op de andere dag een compleet andere ideologie verdedigt, ze als onbetrouwbaar zal gezien worden, met alle gevolgen van dien voor het toekomstig stemgedrag van haar kiezers.

Hetzelfde zal trouwens gebeuren als de acties van een partij niet meer in overeenstemming zijn met haar ideologie: als de kiezer dit merkt, zal de reputatie van de betreffende partij een serieuze deuk krijgen. Dit betekent dat de keuzevrijheid van een partij ernstig beperkt wordt door haar beslissingen uit het verleden. Dit betekent dat als ze haar ideologie wil aanpassen, ze dit heel behoedzaam moet doen. Hierdoor kan er een inherent conflict ontstaan tussen het doel van de partij, verkiezingen winnen, en haar gekozen hulpmiddel om dat doel te bereiken, haar ideologie, dat veranderingen kan afremmen.

#### **2.3.5.1. De ijsjes van Hotelling**

De wisselwerking tussen de voorkeuren van het kiespubliek, de ideologie van politieke partijen, en de invloeden van hun veranderingen, werd door Downs verder uitgewerkt met behulp van het beroemde model van Hotelling over positionering op een markt. Zijn model is het gemakkelijkst uit te leggen aan de hand van het bekende voorbeeld van de ijsverkopers aan het strand. We stellen ons een stuk strand voor van twee kilometer, met twee ijsverkopers. De mensen op het strand zullen steeds ijs kopen bij de verkoper die het dichtst in hun buurt staat. Als beide verkopers op 500 meter van de respectievelijke uiteinden van het strand gaan staan zullen ze elk de helft van het strand naar hun verkoopsstandje lokken.

Als we de ijsverkopers toestaan om zich te verplaatsen, zullen ze erin slagen om, zonder hun prijs te veranderen, hun marktaandeel te veranderen: dit soort verplaatsingen komen volgens Hotelling overeen met veranderingen in de productdifferentiatie. Elk van beide ijsverkopers hebben er voordeel bij om naar het midden van het strand op te schuiven: dan stelen ze immers een deel van de afzetmarkt van hun concurrent, aangezien ze zelf voor bepaalde klanten van hun concurrent plots de meest nabije verkoper worden. Daar beide verkopers diezelfde strategie volgen, zal dit uiteindelijk tot gevolg hebben dat beide ijskarretjes naast elkaar komen te staan, in het midden van het strand. De differentiatie is minimaal, de producten zijn homogeen geworden (Berlage & Decoster, 2005).

#### **2.3.5.2. Ook politieke partijen verkopen ijsjes**

Het model van Hotelling wordt vervolgens door Downs politiek betekenisvol gemaakt door (onder andere) volgende assumpties aan te nemen (Downs, 1957b):

1. Men kan politieke partijen op een eenduidige manier van links naar rechts ordenen in het politieke spectrum.
2. De voorkeur van elke kiezer bereikt ergens in de links-rechts ordening een hoogtepunt. Aan beide kanten van die piek neemt zijn voorkeur geleidelijk af.
3. De frequentieverdeling van de kiezers over het politieke spectrum is vast.
4. Eens een partij op het politieke landschap staat, kan ze ideologisch naar links of rechts opschuiven. Wat echter niet kan, is tijdens haar evolutie over een andere partij springen: dit zou blijk geven van ideologische onbetrouwbaarheid.

Downs analyseert deze situatie vervolgens eerst, naar het voorbeeld van Hotelling, voor een markt met twee spelers. Als de kiezers normaal verdeeld zijn rond het politieke centrum, dan betekent dit inderdaad dat beide partijen naar elkaar toe zullen bewegen. De partijen worden een homogeen product.

Meerpartijssystemen lijken daarentegen vooral voor te komen als de verdeling van de voorkeuren van de kiezers over het politieke veld verschillende pieken vertoont: partijen zullen zich dan differentiëren, en zich elk in één van die hoogten positioneren. Partijen blijven dan duidelijker heterogene producten, aangezien ze aan hun beide flanken concurrentie hebben en dus aan beide kanten kiezers kunnen verliezen.

### **2.3.5.3. Over het loslaten van assumptie & ideologische coherentie**

De partijen uit meerpartijensysteem in de paragraaf hierboven beschreven, lijken zich dus in te graven in een bepaalde positie op het politieke veld. Zoals we eerder beschreven hebben lijkt dit steeds minder het geval te zijn in de huidige politieke wereld, en worden partijen voortdurend verscheurd door twee afwegingen. Eerst en vooral willen ze zoveel mogelijk kiezers aanspreken, terwijl ze aan de andere kant een zeer sterke aantrekkingskracht willen uitoefenen op elke kiezer afzonderlijk (Downs, 1957a). Het probleem is echter dat een partij nooit aan beide verlangens tegelijk kan voldoen: om vele mensen aan te spreken moet ze haar scherpe kantjes afvlijen en een ruim assortiment aan beleidskeuzes aanbieden. Dit zal echter net haar aantrekkingskracht bij de individuele kiezer doen afnemen.

Om met deze dualiteit rekening te kunnen houden moeten we de assumptie laten varen die zegt dat elke partij een eenduidige plaats op het politieke spectrum heeft. Een partij zal immers, in een drang om zoveel mogelijk kiezers te lokken, zowel linkse als rechtse voorstellen lanceren, waardoor we haar hoogstens nog een nettopositie kunnen toewijzen, die een gewogen gemiddelde is van haar voorstellen. Een bijkomend probleem is natuurlijk dat elke kiezer andere gewichten zal gebruiken bij het berekenen van dit gemiddelde: elke kiezer zal aan bepaalde voorstellen immers meer belang hechten dan aan anderen. Toch gaan we ervan uit dat er een zekere vorm van consensus bestaat over de uiteindelijke nettopositie van elke partij, waardoor we elke partij wel (ongeveer) kunnen situeren op de links-rechts as.

Door deze gewijzigde situatie zullen kiezers rekening moeten houden met twee variabelen bij het inschatten van een partij. Eerst en vooral bestuderen ze natuurlijk naar de nettoposities van partijen, en kijken ze welke “gemiddelde” het beste met hun positie op het politieke veld overeenkomt. Daarnaast houden ze ook rekening met de variantie in het programma: een partij met nettopositie heel dicht in de buurt van het centrum, kan bepaalde centrumkiezers verliezen door extreem-linkse standpunten te combineren met extreem-rechtse standpunten.

#### **2.3.5.4. Over de wervende kracht van onduidelijkheid**

Politieke partijen zitten dus met een probleem: enerzijds kunnen ze zich niet uitsluitend richten op hun traditionele achterban (denk hierbij ook terug aan de ontzuiling en de opkomst van de volkspartij), maar anderzijds dreigen ze die te verliezen als ze te duidelijk van hun ideologie afwijken om aantrekkelijk te worden voor andere groepen binnen de maatschappij. Het beste wat een partij dan ook probeert, is gewoon onduidelijk zijn (Downs, 1957a). Dit kan ze doen door rekening te houden met de gewichten die verschillende groepen toekennen aan bepaalde beleidskeuzes, waardoor ze uiteindelijk in de ogen van verschillende groepen, verschillende nettoposities kan krijgen. We verduidelijken ons met een voorbeeld dat Downs zelf aanhaalt:

*“For example, assume that there are two social groups, farmers & workers, whose positions are respectively right & left of 50 [het politieke centrum]. They have exactly opposite views on two laws, one on farm price supports & the other on labor practices. However, the farmers weigh the farm law heavily in their voting decisions & consider the labor law much less significant; whereas the workers’ emphasis is just the reverse. Each group thus views any party’s net position differently from the way the other views it. Realizing this, a clever party*

*will take stand favoring farmers on the farm law & workers on the labor law. By doing so, it can establish a net position simultaneously close to both groups, even though they are far apart from each other.” (Downs, 1957a, p. 135)*

Elke partij wil dus zo ambigu mogelijk zijn over zijn echte nettopositie als maar mogelijk is, om zoveel mogelijk kiezers aan te trekken. Concurrentie tussen partij zorgt er dus voor dat ze vaag zullen blijven over hun echte positie, en dat ze hetzelfde zullen zeggen over controversiële thema's. Dit maakt het voor kiezers dus des te moeilijker om rationeel te kiezen. Dit soort hang naar onduidelijkheid en homogeniteit speelt overigens opnieuw meer in tweepartijssystemen dan in meerpartijssystemen, zoals hierboven ook reeds werd vermeld.

### **2.3.6. Over de onduidelijkheid van coalities**

In onze democratie zoals we ze tot nu toe beschreven hebben lijkt het alsof partijen in een tweepartijstelsel naar elkaar toe bewegen en onduidelijkheid scheppen, terwijl partijen in een meerpartijstelsel een duidelijkere positie innemen in het politieke spectrum. Hierdoor zou de kiezer dus beter kunnen weten waarvoor hij stemt en dus wat een bepaalde partij zal doen als ze aan de macht komt. *“The truth is rarely pure and never simple”*, schreef Oscar Wilde in 1895, en dit blijkt ook hier het geval te zijn. In een tweepartijstelsel weet men normaal gezien dat ofwel de ene, ofwel de andere partij zijn programma zal kunnen doorvoeren. In een meerpartijstelsel zal een partij in het doorvoeren van zijn ideologie, steeds afhankelijk zijn van andere partijen.

Om een meerderheid van het parlement achter zich te krijgen, zal een regering in een meerpartijstelsel altijd uit een coalitie van verschillende partijen bestaan. Dit zal alleen lukken als elke deelnemende partij tenminste een aantal punten van haar programma in het regeerakkoord terugvindt. Dit zorgt er voor dat het beleid van een bepaalde coalitie een compromis is tussen verschillende ideologieën. We kunnen dus stellen dat bij een meerpartijstelsel de kiezer inderdaad kan kiezen tussen een aantal partijen met een redelijk duidelijk programma, maar dat dit maar de helft van het verhaal is. Het probleem is echter dat geen enkele van die partijen in staat zal zijn dat programma echt uit te voeren, aangezien ze hoe dan ook moeten samenwerken met anderen. We kunnen dus eigenlijk stellen dat er in dit soort systeem duidelijkheid heerst, tot op het moment dat de stembureaus sluiten: vanaf dan begint het spel van coalitievorming, waarbij de uitkomst voor de kiezers onduidelijk is. In een

tweepartijensysteem heb je net het tegenovergestelde: daar is er onduidelijkheid over de positie van een partij, die eigenlijk al een coalitie is tussen verschillende opvattingen, maar eens een partij verkozen is, zal die haar programma wel volledig doorvoeren.

De vraag is dan alleen nog hoe een partij zich moet gedragen in zo'n coalitie: uiteindelijk sluit het een soort tijdelijk samenwerkingsverband met een tegenstander, wat nooit vanzelfsprekend is in een markt. Downs onderscheidt verschillende krachten die inwerkingen op de partijen binnen een regering. Enerzijds is er een soort aantrekkingskracht tussen die partijen in de richting van een gemeenschappelijke ideologie: uiteindelijk moeten ze samen regeren.

Anderzijds heeft elke partij ook een sterke motivatie om zelf groter te worden, ten koste van haar coalitiepartner(s) en haar concurrenten buiten de regering. Afhankelijk van de verschillende posities van die spelers op de markt kan dit de regerende partijen dichter bij elkaar brengen (de regerende partijen proberen van elkaar kiezers af te romen), of uit elkaar drijven (de partijen proberen kiezers af te snoepen van hun concurrenten buiten de regering).

Een derde kracht die inwerkt op de partijen gaat uit van de wil van de coalitie om samen opnieuw verkozen te worden. Uiteraard zal deze wil niet altijd bestaan: partijen kunnen hopen op regeringsdeelname met een andere partner na de volgende verkiezingen. Toch lijkt het over het algemeen waarschijnlijker dat een verkiezing uitdraait op een keuze voor of tegen de zittende coalitie. Indien dit het geval is, zal elke partij gemotiveerd zijn om samen met zijn partner zoveel mogelijk stemmen te halen. De beste manier om dit te doen is door nadruk te leggen op hun verschillen: op die manier bewegen beide partijen uit elkaar in het politieke spectrum, waardoor hun gemeenschappelijk marktpotentieel groter wordt (Downs, 1957a).

Een politieke partij in een coalitie lijkt met andere woorden te balanceren tussen de wil om als individuele partij groter te worden, en het besef dat ze haar coalitiepartner niet al te zeer in de vernieling mag rijden. Voorwaar geen gemakkelijke opdracht. Of om Downs zelf te citeren:

*“No wonder politics is considered by many to be an art instead of a science.”*  
(Downs, 1957a, p. 159)

We kunnen dus besluiten door te zeggen dat een meerpartijensysteem niet noodzakelijk duidelijker is dan een tweepartijensysteem. In het laatste systeem bieden partijen zich onduidelijk aan de kiezer aan. Bij een meerpartijensysteem bieden ze zich heel duidelijk aan, maar proberen ze ondertussen zo onduidelijk mogelijk te zijn over wat er na de verkiezingen zal gebeuren: geen enkele partij zal staan pronken met de compromissen die ze bereid zijn te

sluiten om mee aan de macht te komen (Downs, 1957a). Wederom scheppen partijen dus bewust onzekerheid om hun kansen op een verkiezingsoverwinning te maximaliseren.

## **2.4. Over kiessystemen en hun gevolgen**

De basis van de democratie is het feit dat de bevolking haar vertegenwoordigers kan kiezen en naar een parlement kan sturen. Wie uiteindelijk in dat parlement zetelt, hangt dus in de eerste plaats af van het aantal stemmen dat elke kandidaat krijgt. Toch is er een ander mechanisme dat een bepalende invloed heeft: de manier waarop men zetels verdeelt over partijen en kandidaten (Deschouwer & Hooghe, 2005).

Kiessystemen worden over het algemeen gerangschikt op basis van hun proportionaliteit of evenredigheid. Dit begrip wordt gebruikt om weer te geven of de verkozenen in het parlement een goede afspiegeling zijn van de voorkeuren van het kiezerskorps of niet (Hooghe, 2003). Proportionele systemen hebben als grote voordeel dat ze zorgen voor een zeer representatief parlement. Ze worden over het algemeen gekenmerkt door grote kieskringen zonder kiesdrempel, wat ervoor zorgt dat ook de kleinere spelers in het politieke veld een kans krijgen. Dit betekent echter ook dat er een groot aantal partijen in het parlement zitten, en er dus versnippering is, wat kan leiden tot moeilijke coalitievorming en problemen bij het uitstippelen van een consistent beleid. (Hooghe, 2003).

### **2.4.1. Hoe de spelregels de uitkomst bepalen**

In België gebruikt men op dit moment twee manieren om zetels over lijsten te verdelen: het systeem D'Hondt voor de parlementsverkiezingen, en het systeem Imperiali voor de gemeenteraadsverkiezingen. Toch zijn er nog vele andere manieren om zijtes toe te kennen aan stemcijfers, elk met hun eigen voor- en nadelen. Dit zijn uiteindelijk allemaal verschillende manieren om met hetzelfde allocatieprobleem om te gaan. Dit is ook het vertrekpunt van Colpaert, Lauwers en Van Puybroeck voor hun studie "Niet-representatieve democratie? Kanttekeningen bij het gemeentelijk kiesstelsel" uit 2005 in het kader van de Leuvense Economische Standpunten. Hierbij vergelijken ze de twee hierboven genoemde, en dus in België gebruikte, systemen met een aantal andere mogelijkheden, en kijken ze welke invloed de verschillende systemen hebben op zetelverdelingen. In wat volgt zullen we dus een aantal systemen vernoemen, zonder hierbij in te gaan op hun mathematische werking,



aangezien ons dit iets te ver zou voeren, en dit eigenlijk ook niet relevant is in het kader van deze verhandeling. Wie hierin toch geïnteresseerd is, verwijzen we graag door naar het hiervoor genoemde artikel, of beter nog, naar de zeer heldere uitleg van Marc Hooghe in zijn “Politologie, een inleiding tot de politieke wetenschap” uit 2003.

Een eerste belangrijke vaststelling die de auteurs maken, is dat zowel D’Hondt als Imperiali voordelig uitvallen voor de grotere partijen, als ze vergeleken worden met andere allocatiesystemen, zoals het systeem Niemeyer of het systeem Adams. Deze systemen worden als referentie genomen omdat het andere mogelijke verdelingssystemen zijn, die vaak in overweging werden genomen door staten die beslissingen moesten nemen over hoe ze hun parlementaire democratie zouden organiseren. Bij vergelijking blijkt dat Imperiali D’Hondt majoriseert, en dat D’Hondt Niemeyer op zijn beurt majoriseert. De auteurs stellen hierbij dat “X Y majoriseert” als er bij overgang ofwel geen zetelverschuivingen zijn, ofwel dat er verschuivingen zijn van kleinere naar grotere partijen (Colpaert, Lauwers & Van Puybroeck, 2005). We moeten dus vaststellen dat D’Hondt de grote partijen bevoordeelt (Deschouwer & Hooghe, 2005), en dat Imperiali daar dus nog een schepje bovenop doet, en grote partijen vaak nog wat extra zetels toekent (Colpaert, Lauwers & Van Puybroeck, 2005).

Dit betekent ook dat zowel in het geval van D’Hondt als in het geval van Imperiali, een partij er nooit voordeel bij haalt om op te splitsen, wat bij andere verdelingen wel het geval kan zijn. Het omgekeerde kan echter wel het geval zijn: de systemen D’Hondt en Imperiali zullen een kartel van twee partijen altijd minstens evenveel zetels toekennen als de som van het aantal zetels die beide partijen apart zouden behalen (Colpaert, Lauwers & Van Puybroeck, 2005). Hierbij ligt de nadruk op het woord “minstens”: gezien het feit dat beide systemen (en dan vooral Imperiali) grote lijsten bevoordelen, kan een kartellijst precies door haar omvang extra zetels binnenhalen. De Belgische kiessystemen zorgen met andere woorden voor schaalvoordelen.

#### **2.4.2. De drempel verhoogd**

Bij de Belgische parlementsverkiezingen wordt er gewerkt met een systeem van kieskringen, die elk op basis van hun aantal inwoners een aantal zetels in het parlement toegewezen krijgen. Op basis van dit aantal kan men een effectieve kiesdrempel berekenen. Dit is het minimum aantal stemmen die een partij moet behalen om een eerste zetel te behalen: partijen

die eronder blijven halen met andere woorden geen enkele zetel. Zonder verder in te gaan op de berekening van deze drempel geven we hier een overzicht van die effectieve drempels, gebaseerd op de zetelverdeling uit 2003 (overgenomen uit “Why parties adapt: electoral reform, party finance & party strategies in Belgium” van Hooghe, Maddens en Noppe (2005)).

Table 1  
Effective thresholds for Chamber and Senate (without legal threshold)

	Chamber									Senate	
	Brabant	Antwerp	Limburg	West-Fl.	East-Fl.	Hainaut	Namur	Liège	Luxembourg	Dutch	French
Nr. of seats ( $M$ )	34	24	12	16	20	19	6	15	4	25	15
Upper threshold = $100/(M + 1)$	2.9	4.0	7.7	5.9	4.8	5.0	14.3	6.3	20.0	3.8	6.3
Effective threshold	2.1	3.0	5.8	4.4	3.6	3.8	10.7	4.7	15.0	2.9	4.7
Lower threshold = $100/(2M - 1)$	1.5	2.1	4.3	3.2	2.6	2.7	9.1	3.4	14.3	2.0	3.4

Calculations based on the 2003 division of seats. After the 1999 elections, four seats were redistributed on the basis of the most recent census. The Chamber is elected in nine separate constituencies (with the bilingual former province of Brabant further divided into three districts), the Senate in two. Lower threshold is the threshold of representation for the D'Hondt formula (Lijphart, 1994, p. 182). Effective threshold based on Lijphart, 1997.

*Figuur 5, Effectieve kiesdrempel in België, Why parties adapt: electoral reform, party finance & party strategies in Belgium, Hooghe, Maddens en Noppe, 2005*

Hierbij valt bijvoorbeeld de lage effectieve kiesdrempel in Antwerpen, van 3% op (naast Brabant dat een speciale regeling heeft).

In april 2002 werd dit systeem door de regering Verhofstadt duchtig door elkaar geschud. Om de versnippering van het politieke landschap tegen te gaan, werd een kiesdrempel van 5% ingevoerd. Uit de tabel hierboven blijkt dat deze in de meeste gevallen de effectieve kiesdrempel overtrof (alleen in Limburg, Namen en Luxemburg was dit niet het geval, met een effectieve kiesdrempel van respectievelijk 5.8, 10.7 en 15.0%).

Duverger was in 1954 de eerste die naar voor trad met de stelling dat de regels van verkiezingen belangrijke gevolgen hebben op kiesgedrag, partijsystemen en partijcompetitie (Hooghe, Maddens en Noppe, 2005). De plotse invoering van een kiesdrempel kon dan ook niet zonder gevolgen blijven. Duverger verklaart de gevolgen van kiesregels op basis van twee mechanismen: een mechanisch en een psychologisch mechanisme. Het mechanische mechanisme houdt simpelweg in dat bepaalde partijen kunnen verdwijnen of toch niet langer aanwezig zijn in het parlement. Het psychologisch mechanisme speelt zowel in hoofde van de kiezers, als van de partijleiding: zij anticiperen de gevolgen van de kiesregels, en proberen te voorkomen dat de stemmen die ze geven of krijgen verloren gaan. Dit kan zich bijvoorbeeld uiten in strategisch kiesgedrag door de kiezers, die hun favoriete partij verlaten omdat ze overtuigd zijn van het feit dat die toch de drempel niet zal halen. Maar dit psychologisch effect speelt ook bij de partijen: zo kan een kiesdrempel leiden tot het vormen van allianties of

kartels tussen bepaalde partijen, indien één of meerdere onder hen vrezen die drempel niet te halen (Hooghe, Maddens en Noppe, 2005).

### **2.4.3. Partijen op zoek naar middelen**

Het effect van de kiesdrempel kan nog versterkt worden als ze gecombineerd wordt met een systeem dat de financiering van partijen koppelt aan hun aanwezigheid in de verschillende parlementen (Hooghe, Maddens en Noppe, 2005). Dit is in België het geval: alleen partijen met een vertegenwoordiging in de Kamer en de Senaat hebben recht op een dotatie van de federale overheid (eigenlijk moeten we zeggen “hadden recht”, want recent is die voorwaarde versoepeld en is een vertegenwoordiger in één van beiden genoeg). Op Vlaams niveau speelt een gelijkaardige regeling: hier heeft een partij recht op een dotatie als ze minstens vijf verkozenen heeft.

Zoals we hierboven reeds aanhaalden wordt deze overheidsdotatie steeds belangrijker voor de partijen, en maakt ze ook een steeds groter deel uit van het budget van een partij (Katz & Mair, 1995). Hierdoor wordt het effect van de kiesdrempel dus verhoogd: een partij loopt niet alleen het risico achter te blijven zonder verkozenen, maar ook zonder geld. Wat uiteraard geen comfortabele combinatie is.

## **2.5. Besluit**

In dit hoofdstuk hebben we de politologische basis van onze verhandeling gelegd. Hierbij zijn we begonnen met een doorlichting van de partijen. We zijn met name ingegaan op wat een politieke partij precies is, en wat voor soorten er bestaan.

Vervolgens hebben we ons blikveld verruimd, en hebben we aan de hand van Huyse het netwerk van een politieke partij besproken. Hierbij zijn we dieper ingegaan op het begrip verzuiling, de ondergang hiervan, en de opkomst van het politieke concern.

Daarna hebben we het waarschijnlijk belangrijkste deel van dit hoofdstuk aangesneden: de economische benadering van de politiek. Dit hebben we gedaan aan de hand van de werken van Schumpeter, maar hoofdzakelijk Downs. Hier hebben we bepaalde economische assumpties (het streven naar eigenbelang) en bepaalde economische modellen (dat van

Hotelling) toegepast op de politieke wereld. Vooral het begrip “ideologie” speelde hierin een voorname rol.

Tot slot van het hoofdstuk hebben we een aantal spelregels van de democratie overlopen, en de invloed hiervan op verkiezingen, en op de politieke markt als geheel.

## **HOOFDSTUK 3: METHODOLOGIE**

In dit hoofdstuk zullen we een blik werpen op hoe we precies te werk gegaan zijn bij het verzamelen van de benodigde gegevens om de theorie uit de vorige hoofdstukken toe te passen op de politieke kartelvorming in Vlaanderen. Hierbij zullen we een *onderzoeksplan* opstellen, met eerst en vooral een *probleemformulering*, dat als vertrekpunt zal dienen bij de uitwerking van onze *onderzoeksopzet* ('t Hart, ea, 1998).

### **3.1. Probleemformulering**

In dit deel gaan we dus in op het eerste deel van ons onderzoeksplan, door 't Hart (1998) de probleemformulering genoemd. Hierbij moeten we volgens hem proberen een antwoord te formuleren op de “*wat*” en de “*waartoe*” vraag van ons onderzoek: we moeten dus duidelijk maken wat we precies onderzocht hebben, en met welk doel we dit eigenlijk gedaan hebben.

Wat we precies wilden onderzoeken, waren de redenen van de plotse opkomst van politieke kartelvorming in Vlaanderen. In een zeer korte tijdspanne (voor een meer uitgewerkte historisch overzicht verwijzen we de lezer graag door naar het volgende hoofdstuk), zijn er in Vlaanderen immers verschillende kartels ontstaan, een evolutie die een grote impact gehad heeft op het Vlaamse (en Belgische) politieke landschap. In ons onderzoek wilden we daarom graag te weten komen waarom partijen precies kartels gingen sluiten en wat zij als de voordelen van dit gegeven zagen. We hebben uiteraard ook de keerzijde van de medaille niet verwaarloosd: zoals altijd is er aan elk voordeel een nadeel verbonden, en dat is bij kartelvorming niet anders. We hebben met andere woorden ook de mogelijke gevaren van dit proces niet over het hoofd gezien.

De centrale onderzoeksvraag van dit empirisch onderzoek is dan ook: “waarom vormen politieke partijen kartels, wat zijn de voor- en nadelen hiervan in Vlaanderen?” Via ons onderzoek hoopten we met andere woorden een beter inzicht te verkrijgen in wat politieke partijen drijft, waarom ze doen wat ze doen en welke, al dan niet verborgen, strategische redeneringen ze hierbij volgen.

## **3.2. Onderzoeksopzet**

In de volgende paragrafen zullen we onze onderzoeksopzet uit de doeken doen. Hierbij zullen we dieper ingaan op de methoden en middelen die we gebruikt hebben bij het uitvoeren van ons onderzoek. We zullen achtereenvolgens bespreken welke cases we precies geselecteerd hebben, welke onderzoeksmethode we gebruikt hebben, hoe we onze groep van respondenten hebben samengesteld, hoe we bij het interviewen precies te werk gingen en hoe we deze interviews verwerkt en geanalyseerd hebben.

### **3.2.1. De keuze van de cases**

Bij aanvang van dit onderzoek naar politieke kartelvorming, telde het Vlaamse politieke landschap drie kartels: CD&V/N-VA, sp.a/Spirit en VLD/Vivant. We hebben er voor gekozen om slechts twee van deze kartels in ons onderzoek op te nemen, en om VLD/Vivant links te laten liggen. De reden hiervoor ligt voor de hand: de inbreng van Vivant lijkt zo minimaal dat er naar onze mening nauwelijks sprake is van een kartel. Om iets specifiekier te zijn, hebben we de volgende vaststellingen in overweging genomen:

Eerst en vooral heeft Vivant voor het kartel nooit een rol van betekenis gespeeld in de Belgische politiek: de partij behaalde voor het kartel nooit een mandataris in één van de parlementen waarin een Vlaamse politieke partij terecht kan komen.

Zelfs na het sluiten van het kartel slaagde Vivant er niet in om een zetel binnen te halen in het Vlaamse of het Europese Parlement (in het Duitstalig Parlement haalden ze overigens wel twee zetels, maar dat heeft uiteraard weinig met het kartel te maken). We dienen wel te vermelden dat hierin, dankzij coöptatie, op 6 maart van dit jaar, verandering gekomen is: een eerste Vivant-lid zit vanaf die dag in de Senaat, ter opvolging van een VLD-mandataris.

Ook veel kiezers lijkt Vivant niet te hebben: haar beste resultaat behaalde ze in 1999, toen ze 2,1% van de stemmen behaalde. Volgens de meest recente peiling van De Standaard en de VRT is dat op dit moment echter teruggevallen tot 1,5% (De Standaard, 25/02/2006).

Om de hierboven genoemde redenen verschilt Vivant dus naar onze mening van Spirit en N-VA. Beide partijen zijn immers opvolgers van de Volksunie (VU), en hadden in die hoedanigheid onmiddellijk een aantal verkozenen in de verschillende parlementen. Maar dankzij het politieke gewicht dat hun moederpartij altijd gehad heeft, beschikten beide

opvolgers meteen ook over een historische bagage, ervaring, een lokale inplanting, een redelijke achterban, een gestructureerde organisatie en een aantal bekende kopstukken.

Beide partijen zijn ook na het sluiten van hun kartel duidelijk zichtbaar gebleven: zowel Spirit als N-VA zijn er immers in geslaagd een aantal parlamentszetels te behalen. Ze zijn met andere woorden nog steeds een gegeven waar politiek rekening mee gehouden moet worden, en waarmee ook in de toekomst nog rekening zal moeten gehouden worden.

Daarenboven zijn beide partijen volgens dezelfde peiling van de Standaard en de VRT electoraal dubbel zoveel waard als Vivant: N-VA zou goed zijn voor 3,5%, Spirit voor 3,4% van de kiezers.

Al deze overwegingen samen hebben er dus toe geleid dat we ons beperkt hebben tot twee cases: de kartels CD&V/N-VA en sp.a/Spirit.

### **3.2.2. De keuze van een onderzoeksmethode**

De twee voornaamste methoden die we in overweging konden nemen in het kader van ons onderzoek, waren, naar onze mening, in de eerste plaats het bevragen van een grote steekproef met gesloten vragen en geprecodeerde antwoorden (Baarda & De Goede, 2001). Daarnaast konden we opteren voor mondelinge interviews met een beperkter aantal personen. Na de afweging van de voor- en nadelen van beide methoden hebben we beslist te kiezen voor het interviewen van mensen binnen en rond de twee kartels.

Onze keuze heeft uiteindelijk evenveel te maken met de voordelen van de interviewmethode, als met de vrees voor mogelijke problemen bij een groter opgezette enquête. Eerst en vooral zijn interviews de aangewezen methode om informatie te verkrijgen over attitudes, opinies, gevoelens, en gedachten van mensen (Baarda & De Goede, 2001). Dit was uiteraard net waar we naar op zoek waren. Het was immers de bedoeling van deze verhandeling om alle voor- en nadelen van kartelvorming te verzamelen, die in de hoofden van de leiders en de leden van de verschillende partijen speelden. We waren met andere woorden niet alleen op zoek naar officiële partijstandpunten, verklaringen in de media, of de vaak gehoorde, en soms holle retoriek van de partijleiding in interviews. We wilden net dieper graven, en op zoek gaan naar alle facetten die meegespeeld hebben bij de besluitvorming omtrent de kartelvorming. Dus ook naar die factoren die je niet zomaar kunt terugvinden in de media of propaganda.

Net die doelstelling maakte het volgens ons onmogelijk om te werken met een enquête met een gesloten vragenlijst. Als we dat gedaan hadden, hadden we immers zelf een reeks voor- en nadelen moeten aanbrengen, en die laten beoordelen door de respondenten. Dit wilden we echter uitdrukkelijk vermijden, aangezien we ook de verborgen agenda's achter de verkoopspraatjes aan het licht hoopten te brengen. Daarnaast was ook onze vrees voor non-respons en mogelijke beïnvloeding niet gering. Deze hing samen met de specifieke aard van de door ons bestudeerde organisaties en met het feit dat er in België altijd wel verkiezingen voor de deur staan.

Daarom hebben we dus gekozen voor interviews met open vragen. Hierbij zijn we vertrokken met een beperkte vragenlijst, gebaseerd op onderzoek van artikels, interviews, partijpublicaties, etc. Door de openheid van onze vragen, kregen we echter steeds nieuwe elementen aangereikt, die we vervolgens in het volgende interview konden integreren. Op die manier zijn we erin geslaagd om met behulp van de antwoorden van bepaalde respondenten weer andere reacties uit te lokken, die de oppervlakkige verklaringen in de media overstegen. Het voeren van diepte-interviews leek ons daarnaast ook de beste manier om het onderliggende psychologische klimaat achter de argumenten van de politici te begrijpen. We kunnen er immers van uitgaan dat een politicus, net als elk ander mens, nooit honderd procent rationeel handelt, maar zich ook laat leiden door zijn eigen ambities, angsten en passies. Deze overweging werd trouwens perfect verwoord door één van onze respondenten:

*“Als beginnend wetenschapper, en zeker als schrijver van een verhandeling is dat een gouden regel: als je een historische realiteit beschrijft zijn er 2 componenten: je hebt de context en het discours. Het discours vind je vrij gemakkelijk in de bronnen, “wat zeggen mensen”. Wat de invloed van de context is, dat is iets moeilijker. En uitspraken gebeuren in specifieke contexten”*

Precies die context hebben we dus proberen blootleggen door te kiezen voor interviews met open vragen.

Naast deze interviews, hebben we ons ook op een hele waaier andere documenten gebaseerd. Om een duidelijk overzicht te verkrijgen van de totstandkoming van de kartels, en de opvolging van de dagelijkse werking ervan, bleek het noodzakelijk te zijn om regelmatig terug te grijpen naar meer “vulgariserende artikels”. Dit lijkt ons echter redelijk logisch gezien het feit dat we ons bezig houden met de studie van een zeer recent gegeven. Vooral het archief van “*De Standaard*” bleek hiervoor een zeer nuttige bron aan informatie. Uiteraard



hebben we ons daar niet tot beperkt: ook artikels en interviews in andere kranten en weekbladen hebben vaak boeiende informatie opgeleverd. Dit alles heeft ons geholpen om het proces van kartelvorming beter te begrijpen, en onze interviews grondiger voor te bereiden.

Het voordeel van een onderzoek over politieke partijen is natuurlijk dat politici zelf zeer goed het belang inzien van communicatie met de buitenwereld, waardoor ze vaak niet wachten tot de dag- en weekbladen tot bij hen komen om hun visie te verspreiden. Hierdoor zijn ook de sites van politici, hun opiniestukjes, en hun publicaties in ledenbladen zeer nuttige bronnen van informatie gebleken.

### **3.2.3. De keuze van de respondenten**

Nu we knopen hadden doorgehakt omtrent onze cases en onze onderzoeksmethode was het tijd om op zoek te gaan naar respondenten. Hierbij leek het ons eerst en vooral nuttig om binnen de twee kartels uit te kijken naar een zo gevarieerd mogelijke groep politici, waarvan we hoopten dat ze, gezien hun profiel, een unieke visie op de kartelvorming konden leveren. Uiteindelijk bestond onze groep respondenten uit de volgende mensen:

*Tabel II; De respondenten*

<b>PARTIJ</b>	<b>FUNCTIE</b>	<b>AANTAL</b>
CD&V	Parlementslid	2
	Gewezen minister	1
	Lokale mandataris	1
	ACW-bestuurslid	1
N-VA	Parlementslid	1
	Medewerker	1
	Vertegenwoordiger Vlaamse Beweging	1
sp.a	Burgemeester	2
	Gewezen minister	1
	Medewerker	1
Spirit	Parlementslid	2
	Burgemeester	1
Groen	Parlementslid	1

Vlaams Belang	ex-N-VA, nu parlementslid	1
---------------	---------------------------	---

Waarom onze keuze precies op deze groep mensen gevallen is, zullen we in wat volgt proberen uit te leggen.

### **3.2.3.1. Nauw betrokken**

Eerst en vooral zijn we op zoek gegaan naar mensen die nauw betrokken waren bij de vorming van het kartel. Door hen te interviewen hoopten we een duidelijk beeld te krijgen van wat er zich precies in de hoofden van de onderhandelaars had afgespeeld. Zo wilden we dus een duidelijk beeld krijgen van hun voornaamste motieven en bekommernissen, en van het klimaat waarin het kartel uiteindelijk tot stand gekomen is. Op deze manier kwamen we terecht bij de volgende respondenten:

- CD&V-parlementslid
- N-VA-parlementslid
- sp.a-gewezen-minister
- Spirit-parlementslid

### **3.2.3.2. Rijke ervaring**

Daarnaast vonden we het nuttig te spreken met een aantal mensen met een langere politieke carrière. Zij zouden dit kartel immers mogelijk in een breder historisch perspectief kunnen plaatsen. We hoopten ook dat zij, met al hun politieke ervaring, het best het belang, de voordelen en de moeilijkheden van kartelvorming in Vlaanderen zouden kunnen evalueren. Zo zijn we bij de volgende respondenten terecht gekomen:

- CD&V-gewezen-minister
- sp.a-burgemeester
- Spirit-burgemeester (met een VU verleden, wat ook de voorloper van de N-VA is)

### **3.2.3.3. Dagelijkse werking**

Vervolgens zijn we op zoek gegaan naar een aantal mensen die ons wat meer konden vertellen over de dagelijkse werking van een kartel, en de implicaties ervan op de activiteiten en de

standpunten van de partijen en hun politici. Daarom hebben we de volgende mensen geïnterviewd. (voor Spirit hadden we deze informatie al verkregen van het hierboven vermelde Spirit-parlementslid):

- (een tweede) CD&V-parlementslid
- N-VA-medewerker
- sp.a-medewerker

#### **3.2.3.4. Middenveldorganisaties**

We hebben in het vorige hoofdstuk besproken dat politieke partijen over het algemeen deel uitmaken van een ruimer netwerk. De organisaties die hierin zitten hebben meestal geen directe controle over de strategische keuzes van een partij, maar vaak hebben ze wel hefboomen in handen om de richting van een partij mee te beïnvloeden. Een partij is in het bepalen van haar strategie dus onafhankelijk, maar ze zal toch steeds opletten dat ze haar bevoorrechte partners niet (te hard) op de tenen trapt. Daarom leek het ons nuttig om te onderzoeken of die bevriende organisaties diezelfde voor- en nadelen zagen als hun politieke partner, en of het sluiten van het kartel enige invloed had op hun relatie. Zo kwamen we uit bij de volgende respondenten:

- ACW-bestuurslid: Het ACW is de koepel van Christelijke Werknemersorganisaties, met als meest bekende leden de Christelijke vakbond ACV, en de Christelijke Mutualiteit CM. Deze organisatie heeft een nauwe band met de CD&V dankzij een aantal ACW-erkende mandatarissen. Dit zijn politici binnen CD&V, die er geen geheim van maken dat ze de ACW-lijn aanhangen, en regelmatig samenkomen met vertegenwoordigers van de koepelorganisatie. Het ACW-bestuurslid verwoordde dit als volgt:

*“Binnen CD&V heb je nog altijd een aantal ACW-erkende mandatarissen, wat betekent dat wij met die mensen apart in een fractie samenkomen. Dat zijn mensen die het globale project van het ACW onderschrijven en die als dusdanig ook naar buiten komen. Wij steunen hen, en zij steunen ons. Als het over inhoudelijke dingen gaat, zullen wij ons standpunt dan ook duidelijk meedelen. Het is zo dat het ACW bij voorkeur mandatarissen heeft in één partij, en nu bij voorkeur werkt met de CD&V. Maar dat is niet eindig, dat moet telkens opnieuw bekeken worden.”*

- Vertegenwoordiger Vlaamse-beweging: Zoals de traditionele partijen hun bevriende organisaties uit hun vroegere zuil hebben, zo hebben de Vlaams-nationalistische

partijen (vroeger de VU, nu de N-VA en in mindere mate Spirit) uiteraard hun Vlaamse beweging. De Vlaamse beweging is een huis met vele kamers, een waar labyrint bestaande uit pressiegroepen, sociale organisaties, culturele verenigingen, etc. Uit die verscheidenheid hebben we één organisatie gekozen, waarvan we menen dat ze een centrale, en toch wel belangrijke, plaats heeft in dit Vlaams-nationale veld.

- (Een tweede) sp.a-burgemeester: sp.a heeft altijd nauwe contacten gehad met, onder andere, de socialistische vakbond en mutualiteit. Aangezien niemand binnen deze organisaties bereid was om met ons te spreken over de kartelvorming, hebben we ons moeten baseren op wat de twee sp.a-burgemeester zoal te vertellen hadden over de banden met het middenveld. Zij bleken beiden veel voeling te hebben met wat daar zoal leefde, waardoor we menen toch een duidelijk beeld gekregen te hebben over de visies van het netwerk rond de sp.a.

### **3.2.3.5. Tegenstanders**

Hoewel de hierboven genoemde niet-politieke organisaties niet altijd zo positief stonden tegenover kartelvorming, leek het ons ook nuttig om op zoek te gaan naar politici die hun vragen hadden bij de evoluties in de politieke wereld. Bij CD&V vonden we intern niet zo gemakkelijk kritische stemmen, maar gelukkig vingen we heel wat bedenkingen op bij ACW-bestuurslid en CD&V gewezen-minister. Bij sp.a vonden we wel een tegenstander, meer bepaald in de hierboven reeds vermelde (tweede) sp.a-burgemeester. Zijn visies werden gedeeld door mensen binnen Agalev/Groen! die een samenwerking met sp.a steeds afgewezen hebben. De grote criticasters van de keuze van Spirit om in kartel te gaan, zaten ondertussen bij de N-VA. Hierdoor sloegen we bij gesprekken met vertegenwoordigers van die twee partijen uiteindelijk twee vliegen in één klap: de respondenten spaarden hun kritiek op hun vroegere partijgenoten immers niet. De grootste tegenstanders binnen de N-VA tegen een kartel waren op hun beurt dan weer naar het Vlaams Blok/Vlaams Belang getrokken.

Dit leverde ons uiteindelijk de volgende bijkomende respondenten op:

- Vlaams-Belang-parlementslid-ex-N-VA
- Groen-parlementslid

### **3.2.3.6. Lokale mandatarissen**

We zijn ook op zoek gegaan naar mensen uit lokale afdelingen van de partijen, om zo meer te weten te komen over de voor- en nadelen op het gemeentelijk niveau. Bij sp.a en Spirit hadden we ondertussen al burgemeesters gesproken, waardoor we meenden dat we hier geen extra respondenten nodig hadden. Voor de N-VA gold hetzelfde: de hierboven vermelde N-VA-medewerker heeft geen nationaal mandaat, maar is wel actief op lokaal niveau. Deze overwegingen in acht genomen hebben we nog één extra respondent aan ons lijstje toegevoegd:

- CD&V-lokaal

### **3.2.3.7. Uniek profiel**

Tot slot hebben we nog een laatste respondent geïnterviewd, die naar onze mening een uniek profiel had. De respondent heeft immers altijd, ook als niet-lid van sp.a of Spirit, voor linkse frontvorming gepleit. Uiteindelijk is de respondent ook in het kartel gestapt. Deze unieke situatie gaf ons de kans om de voor- en nadelen van kartelvorming, die de geïnterviewde als buitenstaander gezien had, te vergelijken met de uiteindelijke ervaringen binnen het kartel. Naar deze laatste respondent zullen we vanaf nu zo verwijzen:

- Spirit-parlementslid

Met al deze mensen samen hebben we, naar onze mening, een zeer mooie selectie van bevoorrechtte getuigen verzameld. Deze groep is trouwens niet in één keer tot stand gekomen: naarmate er meer interviews plaatsvonden, hebben we onze groep respondenten, waar nodig, nog aangepast of uitgebreid. Dit om steeds de breedte en de grote verscheidenheid aan meningen, die we nastreefden, te garanderen.

## **3.2.4. De interviews**

### **3.2.4.1. Contact leggen**

Het contact leggen met de politici gebeurde in de eerste plaats via een standaardmail. Hierin legden we uit wat het opzet van de verhandeling was, waarom we hen contacteerden en hoe een mogelijk interview precies zou gebruikt en verwerkt worden. Het is opmerkelijk hoe bereidwillig de meeste politici waren: vaak kregen we zeer snel antwoord op onze eerste mail,

met een onmiddellijke toezegging. Andere keren waren we, bij gebrek aan een antwoord, genoodzaakt om telefonisch contact te leggen. Ook hier viel de bereidheid tot medewerking van de politici op: slechts één enkel keer werd een interview effectief geweigerd na telefonisch contact. We kunnen eigenlijk zeggen dat de kloof tussen burger en politiek blijkbaar zwaar overschat wordt: één telefoontje is over het algemeen genoeg om in contact te komen met één van de bestuurders van ons land.

#### **3.2.4.2. Verloop van de interviews**

De interviews zelf verliepen steeds volgens hetzelfde stramien. Eerst en vooral probeerden we te achterhalen of de respondent een rol had gespeeld in het proces van kartelvorming. Dit leek ons relevant, aangezien dit ons onmiddellijk een aanwijzing gaf omtrent de gevoelens van de respondent over het kartel, en over zijn of haar onafhankelijkheid bij het verdedigen ervan.

Vervolgens probeerden we, in sommige interviews, iets meer te weten te komen over de werking achter de schermen van een kartel. Hierbij focusten we op de eventuele contacten en coördinatie tussen de partners bij het dagelijks functioneren van de partijen. Het spreekt voor zich dat we hier niet met elke respondent op gingen: niet iedereen is hiervan op de hoogte, en uiteindelijk gaat het over informatie die redelijk eenduidig is en waarover we niet ieders mening moesten vragen.

Daarna volgde het belangrijkste deel van het interview: de vragen omtrent de voor- en nadelen van het kartel. Hierbij stelden we eerst de zeer algemene vraag, naar wat de respondent als de grote voordelen van kartelvorming zag. Nadat de geïnterviewde zijn opsomming gegeven had, peilden we vervolgens naar zijn of haar bemerkingen bij een aantal voordelen die we op andere plaatsen gehoord of gelezen hadden. Op die manier konden we die bevestigd, ontkent of aangevuld zien. Hierna werden de nadelen of gevaren van kartelvorming op dezelfde manier behandeld.

Nadat we op die manier de voor- en nadelen voor de partij van de respondent hadden bekeken, verlegden we ons gezichtspunt naar diens kartelpartner, en vroegen we de respondent naar zijn of haar mening omtrent de motivaties van die andere partij. We waren dan met andere woorden op zoek naar de voordelen die andere partij uit het kartel haalde, en naar de gevaren die het haar opleverde.

Ter afronding van het interview wierpen we nog een blik op de toekomst, waarbij we met de respondent ingingen op zijn of haar visie op de verdere evoluties binnen het kartel.

### **3.2.5. Verwerking & analyse**

#### **3.2.5.1. Verwerking van de interviews**

Het eerste wat we met de op cassette opgenomen interviews deden, was ze geheel uittypen. Vervolgens hebben we deze ter validatie opgestuurd naar alle respondenten, om hun goedkeuring te verkrijgen. Uiteraard stond het hen op dat moment vrij om aanpassingen of aanvullingen aan te brengen, en die bewerkte tekst terug te sturen. Op basis van deze goedgekeurde, en soms licht aangepaste of gekuiste, versies van onze interviews zijn we dan aan de analyse begonnen.

#### **3.2.5.2. Analyse van de interviews**

De analyse van de interviews was ongetwijfeld de moeilijkste stap van het proces. We moesten eerst en vooral een overzichtelijke opsomming van steeds terugkerende voor- en nadelen uit onze interviews puren. Hierbij zijn we vertrokken van de lijst die ook als basis van onze interviews gediend had. Deze hebben we vervolgens uitgebreid en geherformuleerd, terwijl we er ondertussen citaten aan koppelden. Uiteindelijk bekwamen we op die manier een lijst met duidelijke plus- en minpunten, met daaraan een groep citaten uit onze interviews gekoppeld.

Deze lijst zijn we vervolgens gaan uitbreiden door middel van triangulatie: naast de voor- en nadelen die we nu hadden, hebben we een waaier aan documenten gelegd. Deze omvatte onder andere interviews, opiniestukken, partijpublicaties, etc. Op basis van deze gegevens hebben we vervolgens onze opsomming van voor- en nadelen, en de daaraan gekoppelde citaten, opnieuw herwerkt. Het eindresultaat van dit proces is terug te vinden in het vijfde hoofdstuk van onze verhandeling

Toen dit intensieve werk achter de rug was, hebben we onderzocht of de door ons verkregen lijst van voor- en nadelen gelijkenissen vertoonde met de motivaties tot samenwerking die we

terug gevonden hadden in de economische en sociologische theorie, zoals beschreven in ons eerste hoofdstuk. Vervolgens hebben we geprobeerd deze kartelvorming, en de voor- en nadelen ervan, te kaderen in een bredere evolutie die aan de gang lijkt te zijn in het politieke landschap. Hierbij zijn we uiteraard uitgegaan van de theorieën, beschreven in het tweede hoofdstuk. Onze bevindingen op dit gebied zijn verzameld in het zesde hoofdstuk.

Om een beter inzicht te krijgen in de materie hebben we echter eerst de geschiedenis van de kartelvorming in Vlaanderen kort in kaart proberen brengen. Het resultaat hiervan is terug te vinden in het volgende hoofdstuk.



# **HOOFDSTUK 4: EEN KLEINE GESCHIEDENIS VAN KARTELVORMING IN VLAANDEREN**

In wat volgt zullen we een kort overzicht geven van de belangrijkste politieke gebeurtenissen van de voorbije jaren. Hierbij beperken we ons uiteraard tot die dingen, die direct met de politieke kartelvorming in Vlaanderen verband houden. Het grootste deel van dit verhaal is gebaseerd op een chronologische tocht doorheen het archief van *De Standaard*.

## **4.1. Onderweg naar de Moeder van alle verkiezingen**

De partij die in het proces van kartelvorming een opvallende hoofdrol gespeeld heeft, is de Volksunie (VU). De partij zou gedurende haar bestaan, vanaf haar oprichting in de jaren vijftig, fungeren als Vlaams geweten, en zweeppartij van de CVP (Reynebeau, 2005). Ideologisch gezien evolueerde de partij in de loop der jaren tot een pluralistische partij, met een uitgesproken rechtervleugel, een centrumgroep en een links-progressieve vleugel, allen verenigd door hun Vlaams-nationale reflex (Witte, Craeybeckx & Meynen, 1997).

De VU heeft een geschiedenis gekend die gekenmerkt werd door veel gesprekken over samenwerking met andere partijen, door veel komen en door zeker evenveel gaan. Hierbij denken we in de eerste plaats aan de afscheuring van de radicale vleugel, uit onvrede met het, door de VU-top mee onderhandelde, Egmontakkoord. Deze groep dissidenten zou in 1978 onder de naam Vlaams Blok aan de verkiezingen deelnemen (Witte, Craeybeckx & Meynen, 1997; Dewachter, 2006). Daarnaast waren er ook de gesprekken met de PVV, die in 1992 zouden leiden tot de overstap van een aantal toplui, zoals Jaak Gabriëls en Hugo Coveliers, naar de liberalen. Aan de andere kant werd er door de linkerzijde ook gebouwd aan een toenadering tot de SP, via onder andere het Sienjaal van Coppieters en De Batselier (Witte, Craeybeckx & Meynen, 1997).

Bert Anciaux deed dus niets echt grensverleggend toen hij als voorzitter begon na te denken over manieren om de partij een nieuwe dynamiek te geven, en om met een nieuw profiel meer jonge kiezers aan te trekken (Bouveroux, 2003). Anciaux hoopte dit te bereiken via een alliantie met ID21, een verzameling vernieuwers die hij rond zich verzameld had, met als

boegbeelden Vincent Van Quickenborne en Margriet Hermans. Dit initiatief lokte evenwel onmiddellijk wantrouwige reacties uit bij een aantal traditionele VU'ers, zoals Geert Bourgeois en Johan Sauwens (Bouveroux, 2003). Hierdoor begon de partij steeds nadrukkelijker uit twee strekkingen te bestaan, een traditionele radicaal Vlaamse, en een centrumlinkse (Witte, Craeybeckx & Meynen, 2005).

In deze spreidstand zou de partij naar de verkiezingen van 13 juni 1999 trekken, waarbij de Belg zijn stem mocht uitbrengen voor de federale, de Europese en de regionale parlementen. Deze "Moeder van alle verkiezingen", zoals Louis Tobback ze terecht doopte, kon met andere woorden een politieke aardverschuiving teweegbrengen. En dat deed ze ook.

## **4.2. Een keuze voor verandering**

De zittende regeringspartijen, CVP en SP, kregen die bewuste zondag de rekening gepresteerd voor alles wat de jaren ervoor fout gegaan was, met als hoogtepunt de dioxinecrisis net voor de verkiezingen (Bouveroux, 2003). Beide coalitiepartners gingen op dramatische manier achteruit, ten koste van vooral de VLD, Agalev en het Vlaams Blok.

De vraag is evenwel of de val van Dehaene en co. alleen aan de dioxinekippen te wijten was. Doctor Bart Maddens zag de resultaten van 1999 eerder als meer van hetzelfde dan als een complete ommekeer (De Standaard, 15/06/1999). Volgens hem zette de CVP haar dalende tendens sinds de jaren zestig gewoon verder, terwijl de VLD haar gestage groei sinds de jaren tachtig ook gewoon verder doortrok. Dit was voor Maddens mede te verklaren door het geleidelijke afsterven van de oudere, katholieke kiezers. Om verkiezingen te winnen moest de CVP opnieuw naar boven raken, maar de roltrap waarop ze stond, voerde haar onverbiddelijk naar beneden (Maddens, De Standaard, 15/06/1999).

Ook de SP leek op zo'n roltrap te staan, die hen dezelfde richting uitvoerde. Haar oudere achterban ontglipte ook haar, al was het maar door de constante uitstroom van haar traditionele kiezers richting extreemrechts. Wat achterbleef was een SP met een oubollig imago, en een geringe aantrekkingskracht naar jongeren en intellectuelen (Bouveroux, 2003).

Hoewel een echt grote doorbraak uitbleef, kon ook de alliantie VU-ID21 profiteren van de achteruitgang van de regerende partijen. Vanuit rekenkundig oogpunt werden ze in

Vlaanderen zelfs noodzakelijk om een regering te vormen zonder de CVP (en zonder het Vlaams Blok). Dat was een kans die Bert Anciaux niet liet liggen.

Begin 2000 bereikte de interne spanning binnen zijn partij een nieuw hoogtepunt, toen er een tweestrijd om het voorzitterschap losbarstte tussen Geert Bourgeois, gekend als Vlaamse hardliner, en Patrik Vankrunkelsven, een progressieve medestander van Anciaux. Tijdens de uiterst bitsige en emotionele voorzitterscampagne werd nogmaals duidelijk dat de VU niet meer uit één groep bestond, maar uit twee elkaar bestrijdende clans. Na het tellen van de stemmen bleek Geert Bourgeois de nipte overwinnaar. Toen reeds naderde het einde van de partij met rasse schreden (Bouveroux, 2003).

### **4.3. Bourgeois vs Lambermont**

Dat einde haalde de partij ongeveer één jaar later in, toen er moest gestemd worden over een nieuw communautair akkoord: Lambermont-bis. Deze overeenkomst, die een nieuwe stap moest inluiden in de staatshervorming, was mee onderhandeld door Bert Anciaux en Patrik Vankrunkelsven, maar stuitte op hevig verzet van VU-voorzitter Geert Bourgeois. Deze gaf zijn voorzitterstitel zelfs op om, in alle vrijheid vanuit zijn kamerzitje, en desnoods zonder de goedkeuring van zijn partij, tegen dit akkoord te ageren (Bouveroux, 2003).

Na een interne strijd binnen de partijorganen, kwam de partij uiteindelijk tot een standpunt: Lambermont moest worden goedgekeurd door de partij en al haar mandatarissen. De groep rond Bourgeois hield echter voet bij stuk en stemde in het parlement tegen. Op dat moment was het voor iedereen binnen de partij duidelijk dat verzoening tussen de kampen onmogelijk was, en dat de partij niet als één geheel naar de volgende verkiezingen kon trekken. (Bouveroux, 2003; De Standaard, Dossier: Lambermont-bis)

Binnen de partij werd beslist dat de grote strekkingen hun project voor de partij mochten bekend maken, waarna de leden er zich per brief over zouden mogen uitspreken. Uiteindelijk dienden er zich drie groepen aan: de groep *Vlaams-Nationaal*, rond Geert Bourgeois, de *Toekomstgroep* rond Anciaux en Van Krunkelsven, en een groep *Niet Splitsen*, die de VU gewoon wilden voortzetten, zonder de mensen die zich niet meer in dat project konden vinden. Eén opvallend verschil tussen de groep rond Bourgeois en die van Anciaux, was dat de eerste elke samenwerking met andere partijen ondubbelzinnig uitsloot, terwijl de tweede uitdrukkelijk open stond voor samenwerking, maar “steeds binnen eigen structuren en met een

eigen identiteit” (De Standaard, 17/07/2001, uit: De Standaard: Dossier: Het einde van de Volksunie).

De uitslag van de stemming moest ook de activa van de VU verdelen: als de winnaar van het referendum meer dan 50% van de stemmen zou behalen, mocht die de partij gewoon voortzetten onder de naam VU. Bij een kleiner percentage van de stemmen zou de naam verdwijnen en zou de winnaar alleen de roerende en onroerende activa van de vzw Volksunie krijgen (De Standaard, 05/07/2001, uit: De Standaard: Dossier: Het einde van de Volksunie). Het doek viel uiteindelijk op 15 september: *Vlaams-Nationaal* bleek de overwinnaar te zijn, maar kon met 47% van de stemmen net geen aanspraak maken op de naam en het logo van de VU. De middengroep *Niet Splitsen* behaalde 30%, de *Toekomstgroep* moest het stellen met 23%. Een tijdperk was beëindigd, de VU begraven (Bouveroux, 2003).

#### **4.4. De VU is dood, lang leve haar opvolgers**

Veel tijd om te recupereren van de trage en pijnlijke dood van de moederpartij kregen de nakomelingen van de VU niet. Met de volgende federale verkiezingen reeds in mei 2003, hadden de groepen anderhalf jaar tijd om een nieuwe partij op te richten, kandidaten te vinden, een duidelijk profiel te verkrijgen en naambekendheid te verwerven. Dat gold trouwens ook voor ID21: ook zij bleven alleen en onzeker achter, na de dood van hun vroegere alliantiepartner.

Op 13 oktober 2001 stelde Geert Bourgeois als eerste zijn nieuwe partij voor: de Nieuw Vlaamse Alliantie (N-VA). De partij koos radicaal voor Vlaamse onafhankelijkheid, en stelde zich maatschappelijk gezien centrum-rechts op (Bouveroux, 2003). Eén opvallende keuze was dat de N-VA het cordon sanitair rond het Vlaams Blok openlijk in vraag stelde. Dit zorgt binnen die partij voor een gevoel van opgetogenheid, maar ook voor een zekere angst: vanaf dan zouden ze een duidelijke concurrent hebben op hun Vlaams-nationale flank (Bouveroux, 2003; De Standaard, 15/10/2001).

Een maand later was het de beurt aan Bert Anciaux en de zijnen: op 11 november 2001 stelde hij Spirit voor, wat een afkorting was voor Sociaal, Progressief, Internationaal, Regionalistisch, Integraal-democratisch en Toekomstgericht. Onmiddellijk werd ook

verklaard gemaakt dat een fusie met een andere partij uitgesloten was: Spirit zou als aparte partij blijven bestaan en niet als opstapje dienen om een overstap naar een andere partij mogelijk te maken (Bouveroux, 2003). Dit betekende echter niet dat samenwerking werd uitgesloten: geheel in lijn van de ideeën van de Toekomstgroep, liet de nieuwe partij alle mogelijkheden open voor een kartel of alliantie. Eén van de meest opvallende zaken op het oprichtingscongres van de partij was het groot aantal mandatarissen uit de verschillende parlementen dat er verzameld waren (ID21 en zijn mandatarissen waren ondertussen ook officieel naar de groep Anciaux overgestapt). Het allemaal een voortzetting van hun politieke carrière verzekeren leek moeilijk te worden (Bouveroux, 2003).

De groep *Niet-splitsen* splitste ondertussen zelf: de organisatie hield op te bestaan, en liet zijn leden vrij hun eigen weg te gaan. Voor voorman Sauwens zou dat even later een overstap naar de CD&V betekenen.

#### **4.5. De Christen-democratische reformatie**

Ondertussen was de rest van het Belgische politieke landschap ook beweging gekomen. Vooreerst was er natuurlijk de CVP, die moest proberen recht kruipen na de klap van 1999, en begon te beseffen dat de partij moest vernieuwen als ze ooit terug haar oude glorie wilde herwinnen. Op welke terreinen de partij precies moest werken, werd al snel vastgesteld. Het communicatiebureau Quattro d'Arcy, dat de vernieuwing begeleidde, stelde op basis van marktonderzoek vast dat de binding met de Kerk, de vermeende oubolligheid en de associatie met de macht de grote handicaps waren voor de partij (Bouveroux, 2003).

De basis voor de heropstanding moest gelegd worden op een groot vernieuwingscongres, het Congres van Kortrijk. De belangrijkste uitkomsten hiervan waren ongetwijfeld de radicalisering van de Vlaamse standpunten en de nieuwe naam, CD&V (Witte, Craeybeckx & Meynen, 2005). Hierbij stond immers de V niet langer voor Volkspartij zoals in de naam CVP (Christelijke Volkspartij), maar voor Vlaams, zodat de naam voluit Christen-Democratisch & Vlaams werd. Deze naamskeuze was tekenend voor de nieuwe Vlaamse koers van de partij, die programmatorisch ook al tot uiting kwam in de omarming van het confederalisme (Bouveroux, 2003).

Maar ook aan de andere kant van de taalgrens waren de Christen-democraten van de PSC aan het evolueren. Ook zij waren immers één van de verliezers van de voorbije verkiezingen, en ook zij hadden de regering voor de oppositie moeten omruilen. Ook bij hen was er nood aan verandering, en voorzitter Joëlle Milquet was heel duidelijk over de richting waarin die moest gaan (De Standaard, 22/02/2001):

*“We moeten ten slotte ook afscheid nemen van een zeker Belgische model, en van de band met de CVP”*

Net als de CVP wilden ze een andere naam, met bovenal een nieuwe invulling voor de “C” in hun naam (PSC stond voor Parti Social Chrétien): uiteindelijk viel de keuze in 2002 op cdH, centre démocrate Humaniste. Naast het afstappen van de christen-democratische verwijzing in haar naam, was ook haar nieuwe, Waalse, Franstalige koers opvallend (Bouveroux 2003). Deze strategische keuze kwam onmiddellijk tot uiting toen er over Lambermont moest gestemd worden. De CVP rook immers bloed toen de VU parlementsleden het akkoord dreigden te kelderen: een afwijzing van het akkoord kon de val van Verhofstadt betekenen. Dat was echter buiten de PSC gerekend: na bijkomende onderhandelingen met de regering zouden zij de solidariteit van de oppositie doorbreken en zich onthouden bij de stemmingen, zodat het Waalse onderwijs het broodnodige extra geld niet zou mislopen. Naast het Franstalige onderwijs en Lambermont was hiermee ook de regering Verhofstadt gered. Dit zou de CVP haar zusterpartij nooit vergeven (Bouveroux 2003).

#### **4.6. Socialisten aller afdelingen: verenigt U (achter een nieuw project)**

Hoewel ze in de nieuwe regering zaten, was ook de SP één van de grote verliezers van 1999. Ook zij moesten dus lessen trekken uit hun nederlaag, en dat zonder hun grote boegbeeld Louis Tobback. De partijleiding kwam in handen van een jongere groep, rond Steve Stevaert, Johan Vande Lanotte en Frank Vandenbroucke. Aangezien zij het alledrie druk hadden met hun ministerposten, was het niet echt duidelijk wie dan voorzitter moest worden, en als zodanig de partij zou vernieuwen. Totaal onverwacht werd voor de, toen nog, onbekende reclameman Patrick Janssens gekozen. Opvallend waren de positieve reacties van Bert Anciaux over die benoeming (Bouveroux, 2003), en de harde analyse van de nieuwe voorzitter over de problemen van zijn partij (De Standaard, 4/9/1999):

*“De SP is geworden tot een conservatieve partij. Die het verleden beschermt. Maar dat biedt geen toekomst. De paradox is dat een in wezen conservatieve partij*

*als de VLD in Vlaanderen het profiel heeft van politieke vernieuwing. Dat moet veranderen. De SP moet een radicaal progressief project uitbouwen”*

Wat de SP eerst en vooral wilde vinden, was een manier om terug aansluiting te vinden te bij de jeugd. Om dit te bereiken greep Janssens terug naar de ideeën waar Norbert De Batselier al lang mee speelde: de oprichting van een linkse koepelpartij bestaande uit meerdere partners die elk hun eigenheid zouden behouden. Samen met de linkse VU-nestor Maurits Coppieters had hij dit idee uitgewerkt in *Het Sienjaal*, een Vlaams, sociaal, ecologisch en mondiaal project dat de traditionele partijgrenzen moest overstijgen (Witte, Craeybeckx, Meynen, 2005; Bouveroux, 2003).

In de zomer van 2001 kreeg de vernieuwing echt vorm toen de partij haar nieuwe naam bekend maakte: *sp.a*. Deze term, die men naar keuze kon invullen als Socialistische Partij Anders, of Sociaal Progressief Alternatief, was ongetwijfeld niet toevallig dezelfde als de kartellijst tussen de SP en Agalev in Limburg. De boodschap was duidelijk: de *sp.a* was een open partij, die bereid was samen te werken met anderen (Bouveroux, 2003). De vernieuwing was dus ook bij de socialisten op gang gekomen, wat vele linkse VU'ers niet ontging.

#### **4.7. Le monde change et nous aussi**

*'Le monde change et nous aussi'*, zingt Arno. Zo dachten de Vlaamse politieke partijen er in de periode 2000-2004 dus duidelijk ook over. Ook binnen de opvolgers van de VU heerste onrust: voor beiden was het onduidelijk of ze over de kiesdrempel heen zouden raken. Dat scenario kon de onmiddellijke dood voor hun partij, en voor vele politieke carrières betekenen. Vooral bij Spirit speelden veel persoonlijke belangen mee: het was duidelijk dat veel van de zestien Spirit-mandatarissen onder de huidige, onafhankelijke formule niet naar het parlement zouden terugkeren na de volgende verkiezingen.

Zoals wel vaker, was het Bert Anciaux die de knuppel in het hoenderhok gooide, en zo een bom legde onder zijn eigen nieuwe partij. Hij riep op 14 mei 2002 immers openlijk, zonder medeweten van zijn partij, op tot samenwerking met de *sp.a* (Bouveroux, 2003).

Onmiddellijk barstte de discussie over de toekomst van Spirit los, waarbij er drie groepen leken te ontstaan: één met rode, één met blauwe, en één met groene sympathieën. Het was het begin van een periode waarin ongeveer elke mandataris aan minstens één andere partij werd

gelinkt, en waarbij geruchten over mogelijkheden van allianties en gezamenlijke overstappen dagelijks de kranten vulden.

Al heel snel werd duidelijk dat de interne verschillen weer te groot waren om tot een vergelijk te komen: een onafhankelijk Spirit vonden velen te klein, maar elk van de verschillende kampen had problemen met de alliantiekeuzes van de andere groepen. Net zoals de VU ongeveer een jaar voordien spatte Spirit uiteindelijk als een zeepbel uit elkaar. Vooral de VLD kon een hele reeks topfiguren van Spirit binnenhalen: onder andere Vincent Van Quickenborne, Patrik Vankrunkelsven, Fons Broginon, Margriet Hermans en Sven Gatz kochten al snel een VLD-lidkaart. Aan de andere kant trok Europarlementslid Bart Staes op zijn beurt naar Agalev. Hierdoor bleef uiteindelijk een groep rond Anciaux achter, voor wie de weg naar een kartel met de socialisten openlag. Eind 2002 was het uiteindelijk zover: het kartel, de koepelpartij, waar mensen als Norbert De Batselier en Maurits Coppieters al die jaren van gedroomd hadden was plots realiteit (Bouveroux, 2003). Nu was het alleen nog afwachten of de kiezer dit project ook zou belonen.

#### **4.8. De nieuwe volkspartij van De Gucht**

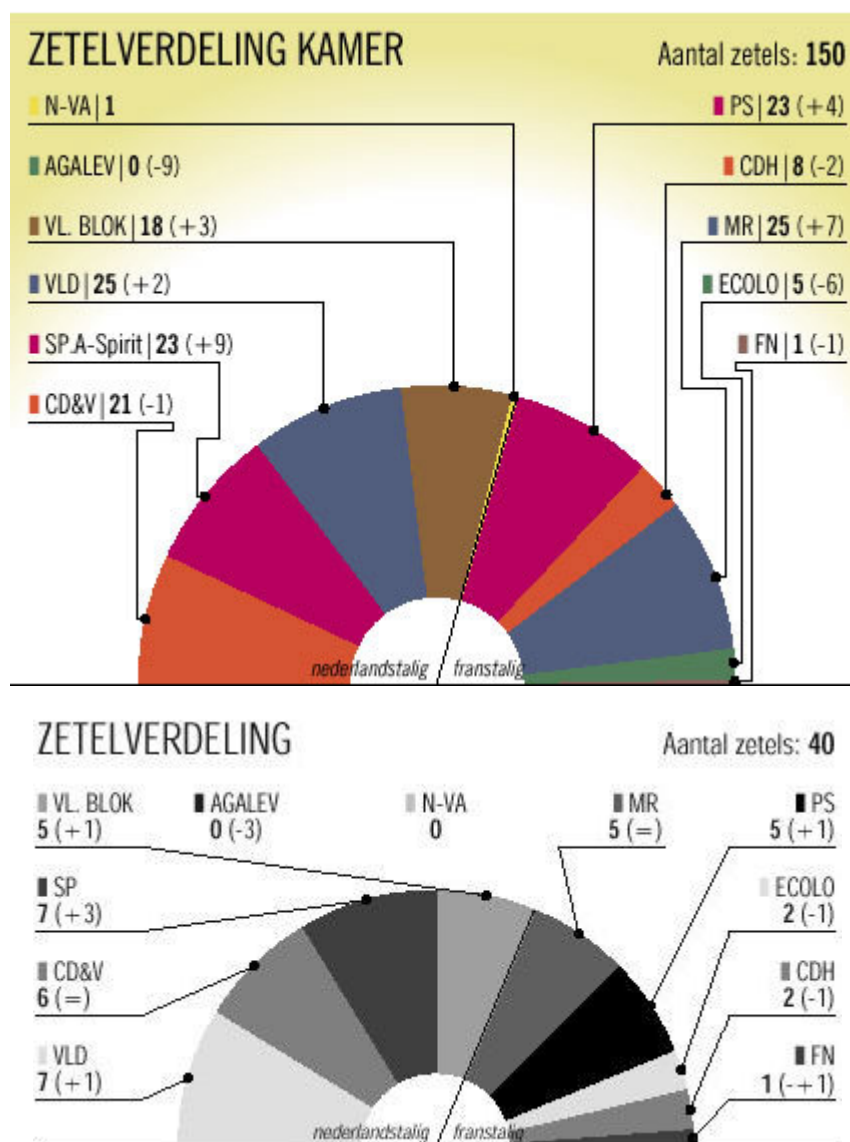
De andere partijen keken ondertussen toe hoe er een radicaal nieuwe trend werd ingezet in de Vlaamse politiek en reageerden zelf met meer van dezelfde recepten. De VLD was zeer actief op het gebied van politieke transfers, maar beperkte zich hierbij uitsluitend tot individuele overlopers: in een alliantie met een volledige groep geloofde de partij niet. Maar voor de rest was iedereen die stemmen kon opleveren welkom: partijvoorzitter De Gucht wond er geen doekjes om dat hij van de VLD de nieuwe volkspartij van Vlaanderen wilde maken (Bouveroux, 2003).

De CD&V onderging de evolutie eerder lijdzaam, en bleek vooral een geliefd vertrekstation te zijn. Vooral Johan Van Hecke, die met de VLD-toplui droomde van een nieuwe volkspartij, kon met zijn NCD een hoop topmensen (waaronder een aantal nationale mandatarissen) van de CD&V losweken. Uiteindelijk doken ook zij, met een VLD-lidkaart op zak, in het blauwe bad. Alleen de komst van ex-minister Sauwens van de VU kon de leegloop voor de CD&V ondertussen een beetje goedmaken.



## 4.9. “Steve is God” (en een kartel de zevende hemel)

Met de titel “Steve is God” vatte De Morgen de verkiezingen van 18 mei 2003 perfect samen. Na het tellen van de stemmen bleek dat het kartel sp.a/Spirit de grote overwinnaar van de verkiezingen was: het verlies van 1999 was van tafel geveegd, en het kartel knoopte aan bij scores uit de glorie tijden van de socialistische partij. Vooral Steve Stevaert verpulverde in zijn eigen Limburg alle tegenstand, met scores tot 41%. We geven hier een overzicht van de nieuwe zetelverdeling in het federale parlement (Overgenomen van [www.standaard.be](http://www.standaard.be)).



Figuur 6; Resultaten verkiezingen 2003; [www.standaard.be](http://www.standaard.be)

Hoewel de zittende regering blijkbaar het vertrouwen van de kiezer kreeg, was er één grote uitzondering: de groene familie, en in het bijzonder Agalev. Zij belandden onder de

kiesdrempel die ze zelf mee goedgekeurd hadden, en verloren zo in één klap al hun federale vertegenwoordigers, en de daaraan verbonden dotatie.

Ook de CD&V bleek weer in de klappen te delen: ze was immers niet in haar opzet geslaagd om de regering te breken, en zette haar dalende trend rustig verder. Verhofstadt kon ondertussen zijn regering voortzetten, zij het dan zonder de groenen. Ook de N-VA bleef met een kater achter: met haar 4,9% konden ze alleen in West-Vlaanderen een kamerzetel behalen. De kiesdrempel had dus zijn werk gedaan, zoals ook blijkt uit de volgende simulatie (Hooghe, Maddens en Noppe, 2005). De auteurs vergeleken hierbij het behaalde zetels bij de verkiezingen (*Election*), met het aantal dat de partijen zouden behaald hebben zonder kiesdrempel (*Simulation*), op basis van hetzelfde percentage van de stemmen. We stellen vast dat de N-VA door de drempel één kamerzetel (ze gaat van 2 naar 1) en één senaatszetel (van 1 naar 0) verloor, wat haar ineens haar overheidsdotatie kostte. Voor Agalev was het effect van de drempel nog dramatischer: de partij verloor maar liefst drie zetels, met name haar twee kamerzetels, en haar ene senaatszetel.

	Chamber			Senate		
	% Vote	Simulation	Election	% Vote	Simulation	Election
<b>Dutch language parties</b>						
Agalev	2.47	2	0	2.46	1	0
SP.A-Spirit	14.91	23	23	15.47	7	7
VLD	15.36	24	25	15.38	6	7
Vl. Blok	11.59	16	18	11.32	5	5
N-VA	3.06	2	1	3.06	1	0
CD&V	13.25	21	21	12.71	5	6
<b>French language parties</b>						
Ecolo	3.06	4	4	3.19	1	1
PS	13.02	25	25	12.84	6	6
MR	11.40	24	24	12.15	5	5
FN	1.98	1	1	2.25	1	1
CdH	5.47	8	8	5.54	2	2
Others (Dutch and French)	4.43	0	0	3.63	0	0
Gallagher's index		4.76	5.16		2.67	4.41

Columns present (both for the 150 Chamber seats as for the 40 directly elected Senate seats): (1) percentage of the vote obtained by the party; (2) seats the party would have gained in a simulation without threshold; (3) seats actually obtained during the elections. Note that the 5% threshold is calculated at the level of the constituencies, not at the level of the entire country. Gallagher's index is an indication of proportionality.

*Figuur 7; Vergelijking resultaten zonder en met kiesdrempel; Why parties adapt: electoral reform, party finance & party strategies in Belgium; Hooghe, Maddens en Noppe, 2005*

De andere opvolger van de VU deed het dan duidelijk beter: op dit moment (dit wil al eens veranderen tijdens een legislatuur) heeft Spirit zes kamerleden, twee senatoren en één

staatssecretaris (Els Van Weert). Het verschil met de ene kamerzetel van Bourgeois kon dus moeilijk groter zijn.

#### **4.10. Agalev op zoek naar een toekomst**

De kartelformule was een succes, en het was dus niet te verwonderen dat dit de verliezende partijen op ideeën zou brengen. Agalev was al haar zetels, haar federale dotatie en een groot deel van haar personeel kwijt. Onmiddellijk waren zowel sp.a als Spirit bereid om opnieuw over kartelvorming te spreken, en om de zwalpende groene partij onderdak te verlenen.

Binnen Agalev ontstond daarop een felle interne strijd tussen voor- en tegenstanders van een kartel. Terwijl de oudere garde rond Vera Dua zich ontpopte tot tegenstander van kartelvorming, zagen hoofdzakelijk vele jongere en lokale mandatarissen (vooral uit Limburg) zo'n alliantie wel als een goede optie.

Een keerpunt in de hele discussie was het moment dat het nationale congres de Limburgse afdeling uitdrukkelijk verbood om een lokaal kartel te sluiten. Deze beslissing zou diepe wonden slaan bij vele aanwezigen, en leidde uiteindelijk tot het vertrek van een aantal bekende kartelvoorstanders: de voornaamste waren ongetwijfeld Jacinta De Roeck, die onafhankelijk senator werd in de sp.a-Spirit fractie, Fauzaya Talhaoui, die in diezelfde fractie belandde voor Spirit, en Ludo Sannen die bij de sp.a in het Vlaams Parlement terecht kwam.

Hoewel ze de kartelformule hadden verworpen, sprong Agalev op een andere populaire formule: de naamsverandering. Op 15 november doopte de partij zich om tot *Groen!*, en nam een oudgediende, Vera Dua, het roer opnieuw in handen. Ze trokken uiteindelijk naar de Vlaamse en Europese verkiezingen van 13 juni 2004 met de slogan “Vera zoekt 280.000 kiezers”, wat volgens hen moest volstaan om in elke provincie de kiesdrempel te halen, en om een Europees zitje te bemachtigen (De Standaard 09/03/2004).

#### **4.11. Over kaalhoofdige vendelzwaaiers en Valentijn**

Ook de jacht op de N-VA was geopend, na hun teleurstellende, maar nipte, duik onder de kiesdrempel. De eerste geïnteresseerde was het Vlaams Blok, dat onmiddellijk de hand uitstak naar een aantal N-VA topfiguren, om zo te komen tot een individuele samenwerking, of een kartel (De Standaard 20/05/2003). Er waren echter nog kapers op de kust: ook CD&V-

voorzitter De Clerck maakte duidelijk dat hij de mogelijkheid van kartel met de N-VA wilde onderzoeken (De Standaard 20/05/2003).

Ook de N-VA zette kort daarna de deur voor een kartel op kier, hoewel ze samenwerkingen met Agalev, de sp.a en ook het Vlaams Blok uitdrukkelijk uitsloot (De Standaard, 23/06/2003). Als mogelijke partners bleven dus de CD&V en de VLD over. Toch leek haast onmiddellijk duidelijk dat deze laatste partij nooit echt een kanshebber zou zijn, gezien de gebeurtenissen van twee jaar eerder. Boudewijn Vanpeteghem benoemde in De Standaard van 25/06/2003 de twee belangrijkste hinderpalen. Ten eerste had Geert Bourgeois door zijn verzet tegen Lambermont de eerste regering Verhofstadt bijna doen vallen. Daarnaast leek het op voorhand duidelijk dat de ex-VU'ers, die de VLD had binnengehaald, niet zouden staan springen om met Bourgeois in zee te gaan.

Wie daarentegen wel stond te springen, was Yves Leterme, die ondertussen tot CD&V-voorzitter verkozen was. Vol enthousiasme knoopte hij met Bourgeois & co kartelgesprekken aan. Na heel wat interne kritiek binnen de N-VA, besliste haar partijbestuur op 1 september dat een kartel niet kon doorgaan. De redenen van de afwijzing? Officieel bood CD&V niet genoeg garanties over bepaalde Vlaamse eisen, en kon er geen akkoord gevonden worden in verband met een kartel in Brussel. Psychologische factoren bleken, volgens een geïnterviewd N-VA-parlementslid, echter ook een rol te spelen:

*“...wij veel te snel na die verkiezingen zijn beginnen onderhandelen, waardoor het psychologische klimaat er nog niet was. Er was nog een soort politieke shocktoestand...Het was wellicht beter geweest om eerst die zomer er te laten over gaan, en niet direct in die open wonde te beginnen opereren. De achterban had die tijd ook nodig, je merkte dat er in die zomer veel schade zou aangericht zijn in de achterban als er een akkoord was gesloten geweest.”*

Toch waren er ook minder emotionele redenen die een rol speelden: een CD&V-parlementslid wist ons te melden:

*“Maar op een gegeven moment sprongen de gesprekken af. Ook al omdat er discussie was over mandaten en plaatsen op de lijst.”*

Ongetwijfeld zullen al deze redenen wel tot op zekere hoogte meegespeeld hebben bij de keuze van de N-VA om de kartelgesprekken te beëindigen. Wat er ook van zij: de reacties waren fel, hard, en vooral, onder de gordel. De N-VA verweet de CD&V een valse Vlaamse reflex (De Standaard, 03/09/2003):

*“als het er echt op aankomt, wordt de Vlaamse stem bij CD&V monddood gemaakt”*

Wat bij Leterme dan weer de prangende vraag opriep over hoe hij de N-VA dan wel moest overtuigen van zijn goede Vlaamse bedoelingen (De Standaard 03/09/2003):

*“Moet ik in korte broek en kaalgeschoren met een vlag staan zwaaien?”*

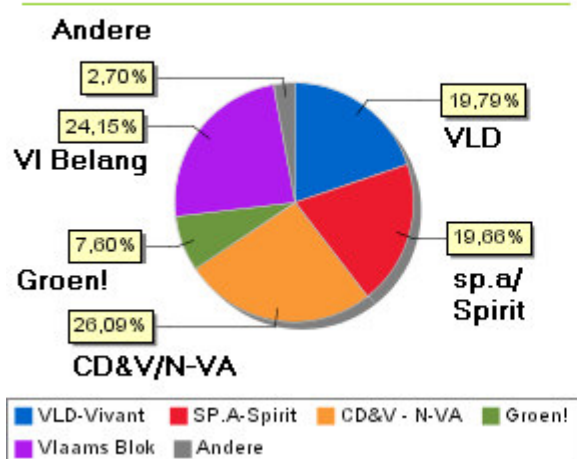
Op 5 februari 2004 sijpelden echter de eerste berichten over een nieuwe peiling van De Standaard en de VRT binnen (De Standaard, 16/02/2004). Hierbij waren vooral de resultaten van de twee ruziënde bijna-partners opvallend: CD&V was opnieuw de grootste partij van Vlaanderen, en de N-VA zakte weg tot 2,7%. Dat was uiteraard geen leuk nieuws op vier maanden voor de verkiezingen. Leterme rook zijn kans en opende in alle stilte nieuwe onderhandelingen, en dit keer met succes. Op 14 februari, Valentijn, stelden beide partijen plots, totaal onverwacht voor de buitenwereld, hun “Vlaams Kartel” voor. Toch was nog steeds niet iedereen binnen de partij van Bourgeois het eens over een kartel: een aantal N-VA’ers zagen samenwerking met de oude vijand niet zitten, en stapten op, of liepen over naar het Vlaams Blok, zoals Marie-Rose Morel.

#### **4.12. De Christen-democratie verzezen**

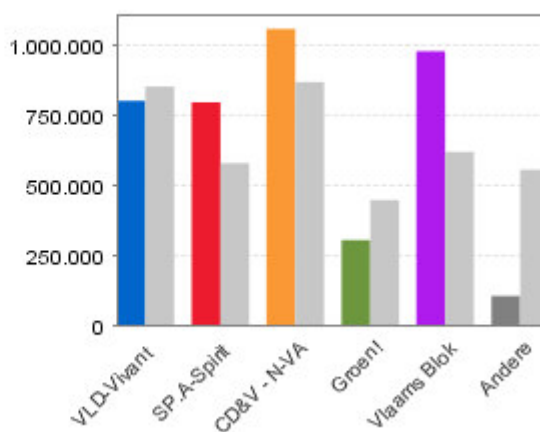
Bij de Vlaamse verkiezingen beloonden de kiezers ook dit keer het nieuw gevormde kartel: CD&V/N-VA werd de grootste formatie. Dit leverde de CD&V het minister-presidentschap op, en de N-VA een ministerpost en voldoende verkozenen om een eigen fractie te vormen. Ook de groenen hadden dit keer redenen om te feesten: ze behaalden met hun 7,6% 6 parlementsleden: partij stond weer op de kaart.

De winnaars van de vorige verkiezingen deden het deze keer minder goed: sp.a/Spirit won wel zetels ten opzichte van de vorige Vlaamse verkiezingen, maar kon het resultaat van 2003 niet herhalen. De echte verliezer was echter de VLD. Ondanks hun kartel met het minipartijtje Vivant, behaalden ze 5,5% minder dan bij de vorige verkiezingen. Hiermee gaven ze hun politieke leiderschap opnieuw uit handen. De volgende figuur geeft een overzicht van de resultaten.

### Stemverdeling 2004



### Vergelijking 2004 - 1999



Figuur 8; Resultaten verkiezingen 2004; <http://binnenland.vlaanderen.be/verkiezingen2004/>

# **HOOFDSTUK 5: VOORDELEN & NADELEN VAN**

## **KARTELVORMING**

In wat volgt, zullen we een overzicht geven van wat politieke partijen als de voordelen en nadelen van kartelvorming zien. We zullen die ordenen per individuele partij, aangezien elkeen specifieke redenen leek te hebben om een kartel aan te gaan. In wat volgt hebben we, ter ondersteuning, een beperkt aantal citaten weergegeven. Extra ondersteunende uitspraken zijn echter terug te vinden in bijlage.

### **5.1. Het kartel CD&V/N-VA**

#### **5.1.1. Voordelen voor de CD&V**

##### **5.1.1.1. Vlaams imago verkrijgen of versterken**

Dankzij dit kartel wilde de CD&V een geloofwaardig Vlaams imago, of een Vlaamser imago, verkrijgen. We baseren ons hierbij (onder andere) op de volgende uitspraken:

*“Maar het is wel zo dat het een vooroordeel over de CVP was, dat we niet Vlaamsgezind waren... We hebben ons Vlaams imago dankzij de N-VA inderdaad kunnen bijspijkeren, maar dat is een bijspijkeren aan de oppervlakte” (Ex-CD&V-minister)*

*“Zo kan het CD&V-standpunt voor een confederale Belgische staat door het Vlaams en rechtlijnig imago van N-VA versterkt worden. Een kartel kan dit op een meer geloofwaardige manier doen.” (Jonathan Cardoen, voorzitter jong-CD&V Vlaanderen, De Standaard, 29/08/2003)*

Vlaamse politici zijn er blijkbaar van overtuigd dat een Vlaamse karakter een Vlaamse partij extra stemmen kan opleveren. Een extra reden waarom de CD&V zich dit Vlaamser profiel kon en misschien ook moest aanmeten, was volgens vele geïnterviewden de breuk met de Christen-democratische partner aan de overkant van de taalgrens, de cdH (tot 2002 PSC).

*“Wij hadden gehoopt dat als de communautaire koorts wat zou gaan liggen, we terug meer zou kunnen samenwerken met de cdH, maar dat is tot op heden steeds mislukt. De mentaliteiten zijn enorm uit elkaar gegroeid, en we kennen elkaar niet*

*meer zo. En de toekomst van de cd&v ligt inderdaad in Vlaanderen, daar is Yves Leterme de belichaming van.*” (CD&V-gewezen-minister)

*“het besef dat de toekomst van CD&V in Vlaanderen lag, niet meer op federaal niveau. De banden met cdH zijn ondertussen ook zeer slecht geworden.”* (CD&V-parlementslid)

### **5.1.1.2. Breder kiespubliek bereiken**

Een andere vaak gehoorde drijfveer voor de CD&V was het verbreden van haar kiespubliek, of in elk geval de groep mensen die mogelijk op haar zou kunnen stemmen. Dit kunnen we onder andere afleiden uit volgende citaten:

*“Dat is een versterking van de burgerlijke vleugel, die op een gegeven moment te zwak dreigde te worden. Waardoor we te weinig beschermd waren langs de liberale flank. Via het ACW zijn we beschermd langs de linkse kant, terwijl we langs de kant van de liberalen niet zo zeker zaten. De N-VA heeft echter een goed imago bij de vrije beroepen, de hoger opgeleiden, dat geeft ons een goede verdedigingslinie bij de liberalen... De volksnationalistische kiezer, die we tegenwoordig 5 à 10 % schatten, dat zijn de mensen die ons interesseren”* (CD&V-parlementslid)

*“Maar er is voor hen [N-VA] gewoon ook maatschappelijk een plaats binnen de christen-democraten. Na de oorlog is er zo ook een opening geweest van de CVP naar de volksnationalisten, wat een versterking gegeven heeft van de flamingantische kant, waardoor we electoraal de basis verbreedden, wat nu ook speelt.”* (CD&V-parlementslid)

### **5.1.1.3. De grootste formatie worden**

Toch is het bereiken en behalen van die extra kiezers geen einddoel voor de partij, maar een middel dat moet leiden tot het heroveren van de positie van grootste formatie in Vlaanderen, en het daaraan verbonden politieke leiderschap en initiatiefrecht. Volgende citaten tonen dit aan:

*“De rentabiliteit heeft alleen te maken met vooruitgang bij verkiezingen. ...omdat het heel belangrijk is dat het kartel de grootste politieke formatie zou zijn in Vlaanderen, waardoor we automatisch aanspraak kunnen maken op het eersteministerschap in 2007.”* (CD&V-gewezen-minister)

*“Al vrij snel is men tot de conclusie gekomen dat het goed zou zijn moesten CD&V en N-VA een kartel sluiten, om terug een leidinggevende rol te gaan spelen in Vlaanderen... Als we terug politiek leiderschap willen, dan is er wat*



*voor nodig en dan kan de N-VA daar een belangrijke rol in spelen... CD&V kon dat op dat moment niet op eigen kracht.” (CD&V-parlementslid)*

#### **5.1.1.4. Het belang van een succes**

Zoals we hiervoor beschreven hebben, zat de CD&V sinds 1999 in de spreekwoordelijke hoek waar de klappen vielen: ze waren in de oppositie beland, en het leek iedereen onwaarschijnlijk dat ze daar snel uit zouden komen. Bij gebrek aan een verkiezingsoverwinning, werd het behalen van een andere vorm van succes plots extra belangrijk, om de negatieve spiraal en de daaraan verbonden perceptie te doorbreken. Een kartel sluiten, en dus een andere partij overtuigen om met hen in zee te gaan, was volgens sommigen dan ook een mogelijkheid om de wereld te tonen dat de partij nog bestond, en dat niet alles wat ze deed mislukte.

*“Iedereen in het politieke landschap was aan het herverkavelen, iedereen werd als gegeerd beschouwd, en wij zaten daar. Wij bleven alleen, en kregen alles op onze kop. Alles wat niet goed was, was onze schuld. En het was dus wel tijd om af te rekenen met dat negatieve beeld, en daarom werd het wel tijd voor een succesverhaal. Daarom was Leterme ook zo ongelukkig toen het in 2003 mislukte, dat was weer een afwijzing. En doordat het in 2004 wel lukte, stonden we terug op de politieke kaart. We hebben N-VA niet gebruikt om erop te staan, maar het was wel een overwinning.” (CD&V-parlementslid)*

#### **5.1.1.5. Menselijk kapitaal**

Hoewel je via een kartel de politici van je partner geen lid maakt van je partij, staan ze natuurlijk wel op jouw (gemeenschappelijke) lijst. Dat extra menselijk kapitaal is altijd mooi meegenomen, zeker als het bekend is, of als competent bekend staat.

*“Een tweede reden was het besef dat de N-VA heel knappe politici heeft. Mensen als Bart Dewever, daarvan is het interessant om die aan uw kant te hebben.” (CD&V-parlementslid)*

Opvallend is trouwens dat de competentie van deze mensen zelfs tot over de partij- en kartelgrenzen heen erkend werd. De concurrentie betreurde het dus wel dat de CD&V met dit menselijk kapitaal aan de haal kon gaan.

*“Nu hebben we [Vlaams Belang] die procenten, maar zonder de personen. Dat kan ik betreuren, want er zitten een aantal personen binnen N-VA die radicaal*

*genoeg zijn, of waren, die talent hebben, en die voor ons een toegevoegde waarde zouden geweest zijn.” (Vlaams-Belang-parlementslid-ex-N-VA)*

### **5.1.2. Nadelen voor de CD&V**

Zoals altijd heeft elke medaille een keerzijde: kartelvorming heeft dus niet alleen voordelen, maar ook mogelijke nadelen. We geven hier een overzicht van de belangrijkste gevaren voor de CD&V, verbonden aan kartelvorming.

#### **5.1.2.1. De CD&V naar rechts richting N-VA opschuiven**

De CVP is altijd een partij geweest die het hele centrum van het politieke spectrum bestreek. Ze verzoende in haar beleid de invloeden van verscheidene organisaties zoals Unizo, de Boerenbond, en de Christelijke werknemersorganisaties. Door een kartel met de N-VA, dat het beeld had van eerder rechts te zijn, kon dit wankel evenwicht wel eens in gevaar komen. Hierdoor bestond volgens sommigen het risico dat de CD&V haar christen-democratische roots zou verloochenen en met de N-VA naar rechts zou gaan opschuiven. Dat is de reden waarom de eerder centrum-linkse kiezers van de CD&V, voornamelijk uit de arbeidersvleugel, met argwaan uitkeken naar de komst van de N-VA. Het is trouwens belangrijk in te zien dat zelfs als de partij niet fundamenteel van ideologie zou veranderen, die perceptie wel zou kunnen bestaan. Dit is voor politieke partijen ook dodelijk: als kiezers denken dat hun partij naar rechts opschuift, kan dit dezelfde effecten hebben als een effectieve verschuiving van de partij: een verandering in stemgedrag van die kiezers.

*“Als sociale beweging zijn we daar niet gelukkig mee. Wij zouden liever hebben dat de christen-democratie meer naar de linkse, sociale kant gaat, en het risico bestaat dat we via de N-VA eerder naar rechts gaan... Wij zijn altijd bang geweest dat de CD&V zijn christen-democratische ziel zou verliezen... als de christen-democratie de christen-democratie niet meer is, dan kan er een probleem zijn” (ACW-bestuurslid)*

*“Want sommige media en de andere partijen zullen niet nalaten om het kartel af te schilderen als een centrum-rechtse formatie of een conservatief blok. Vooral pijnlijk omdat CD&V als christen-democratische partij onmogelijk deze intentie kan hebben.” (Jonathan Cardoen, voorzitter jong-CD&V Vlaanderen, De Standaard, 29/08/2003)*

### **5.1.2.2. Een té Vlaams imago krijgen**

“Elk nadeel heb z’n voordeel” zei Johan Cruijff. Het omgekeerde geldt echter ook: wat we daarnet als voordeel aanhaalden, het verkrijgen van een Vlaamser profiel, kon ook in het nadeel van de CD&V gaan werken als dat profiel té Vlaams zou worden. Het kwam er dus op aan om niet te ver te gaan in de Vlaamse profilering. Hier speelde opnieuw de bezorgdheid, onder andere weer van het ACW, over een te verre gaande ideologische verbreding. Daarnaast was het natuurlijk ook afwachten of de Waalse partijen wel zouden staan springen om met een hyper-Vlaamse CD&V in een federale regering te stappen.

*“Er waren mensen die zich afvroegen hoe we het separatisme van de N-VA konden verzoenen met de eigen visie...we bereiden die staatshervorming nu samen voor, CD&V en N-VA samen...het is oefening van elke dag om ook het ACW te overtuigen dat het beter is voor Vlaanderen.” (CD&V-parlementslid)*

*“Ik sta ook kritisch tegenover het Vlaams-nationalisme van de N-VA. Wij zijn geen voorstanders van een splitsing van de sociale zekerheid. We willen wel praten over een betere verdeling van de bevoegdheden, maar niet vanuit een Vlaams-nationalistische invalshoek.” (ACW-voorzitter Jan Renders, De Standaard, 25/06/2003)*

### **5.1.2.3. Het wantrouwen tussen het ACW en de N-VA**

Zoals we hiervoor hebben beschreven, bestaat de traditionele christen-democratische zuil niet meer, maar is die vervangen door een soort netwerk. Hierin heeft het ACW een sleutelpositie. Zoals in de vorige nadelen reeds duidelijk werd, stond deze organisatie om ideologische redenen niet echt positief tegenover een mogelijk kartel. Maar het wantrouwen tussen het ACW en de N-VA heeft ook nog een diepere, meer historische oorzaak. Eén van de grote tegenstanders van de verzuiling en de macht van het middenveld, is altijd de VU geweest. Het is dus niet te verwonderen dat er sprake was van wederzijds wantrouwen tussen de oude vijanden.

*“De N-VA, en vroeger de Volksunie, heeft zich altijd erg kritisch opgesteld over de rol van organisaties uit het middenveld en hun aanwezigheid in politieke partijen. Ik zou nu wel eens willen weten hoe N-VA in een kartel haar relatie met het middenveld ziet.” (ACW-voorzitter Jan Renders, De Standaard, 25/06/2003)*

#### **5.1.2.4. Problemen met lijstvorming**

Het vormen van lijsten is voor politieke partijen nooit een gemakkelijke opgave: altijd weer zijn mensen teleurgesteld, altijd weer worden politieke carrières gebroken. Het feit dat je plots mensen van een andere partij op je lijst moet zetten, maakt dat proces uiteraard nog eens zo moeilijk. Vooral jonge mensen en opklimmend, maar onbekend talent kunnen hier het eerste slachtoffer van worden.

*“Kartels leiden tot spanningen [over lijstvorming] binnen de regionale afdelingen en dat is niet gemakkelijk. Gelukkig hebben we tot nu toe echte drama’s kunnen voorkomen.” (CD&V-gewezen-minister)*

*“Als heel de karteldiscussie verengd wordt tot uitsluitend een mandatenverhaal, moet het voor ons zeker niet. De laatste verkiezingen hebben aangetoond dat CD&V over genoeg eigen aankomend politiek talent beschikt. We lopen het gevaar een zware prijs voor het kartel te betalen.” (Jonathan Cardoen, voorzitter jong-CD&V Vlaanderen, De Standaard, 29/08/2003)*

#### **5.1.2.5. Het kartel kan de drempel richting Vlaams Belang verlagen**

Dit is een nadeel dat we uitsluitend bij het Vlaams Belang hoorden, en dat volgens de respondent als volgt werkt: de Vlaamse retoriek van de N-VA zal een aantal rechtse CD&V’ers overtuigen om voor hen te stemmen. Dit waren vroeger eerder gematigde Vlamingen, die nu, dankzij de overtuigingskracht van de N-VA, beginnen geloven in de noodzaak van een onafhankelijk Vlaanderen. Deze mensen zullen echter zeer snel teleurgesteld raken in hun nieuwe partij, als ze zien dat deze de Vlaamse zaak (volgens de Vlaams Belang respondent) slechts in woorden en niet in daden verdedigt. Op dat moment zou die nieuwe Vlaams-nationalist wel eens op het Vlaams Belang kunnen gaan stemmen. En zo belandt de CD&V-kiezer, via de N-VA, dus bij het Belang.

*“N-VA heeft zich opgevuld met de rechtervleugel van de CD&V, dat is een feit. Op dat gebied is dat wel een goede zaak, want zij weken een aantal mensen los van de CD&V en zij maken die bewust van de Vlaamse zaak. De vraag is alleen: hoe lang kunnen ze die houden? Als die mensen zien dat die N-VA’ers hun woord niet houden in het parlement, kan het wel eens zijn dat die CD&V’ers, via het marineerbod van de N-VA bij het Vlaams Belang terecht komen. Dus de volgende uitdaging voor hen is: hoe houden wij die in ons marineerbod, zodat we niet gewoon een doorgeefsluis worden van CD&V’ers die het Belang een stap te ver vinden, maar via de N-VA bij ons terecht komen. Wij zien dat natuurlijk met veel plezier gebeuren, maar voor hen is dat een slechte zaak. Vooral ook omdat dit een*

*analyse is die ook de CD&V onlangs gemaakt heeft, en die vinden dat helemaal niet plezant.” (Vlaams-Belang-parlementslid-ex-N-VA)*

### **5.1.3. Voordelen voor de N-VA**

Uiteraard was ook de partner van de CD&V, de N-VA, op zoek naar een aantal voordelen bij het sluiten van het kartel. We overlopen de belangrijkste.

#### **5.1.3.1. De partij laten overleven**

Het kartel was voor de N-VA eerst en vooral een overlevingsreflex. De partij wist immers dat de verkiezingen van 2004 een zaak zouden worden van leven of dood. Om het overleven van de partij als organisatie veilig te stellen had de partij twee dingen nodig: parlementsliden en geld. Die parlementsliden hadden hierbij een dubbele functie: het op de kaart zetten van de partij door hun ideologie uit te dragen en het verkrijgen van de tweede vereiste om te overleven: geld. Zonder voldoende parlementsliden krijgt, zoals hierboven beschreven, een partij immers geen overheidsdotatie. Bij het beoordelen van de overlevingskansen speelde voor de kleine partijen uiteraard de kiesdrempel een belangrijke rol: zoals we hierboven gezien hebben kan die immers zowel mechanisch als psychologisch inwerken op verkiezingsresultaten en stemgedrag.

*“...en alles hing af van die regionale verkiezingen. En als je dan een kartel sluit, dan geeft dat op het structurele vlak het enorme voordeel dat je met een relatieve zekerheid kan vooruit kijken naar een toekomst. Politieke vertegenwoordiging, met daaraan gekoppeld een financiële instroom waarop je redelijk kan plannen, dat was natuurlijk een enorm voordeel voor ons, daar moet je niet flauw over doen. Dus het kartel brengt u op dat vlak uit de directe zorgen voor de voortbestaan van uw structuur.” (N-VA-parlementslid)*

*“De vrees van het publiek dat een stem voor een kleine partij een weggegooid stem zou zijn, is sinds de invoering van de kiesdrempel een eigen leven gaan leiden...Om te voorkomen dat het democratische Vlaams-nationale gedachtegoed door gebrek aan een politieke stem zou verdwijnen, is het nodig dat N-VA mandatarissen in alle parlementen, ook in het Europese, heeft.” (Kris Van Dijck, huidig N-VA fractieleider Vlaams Parlement, Een historisch ogenblik, site N-VA, 20/02/04)*

### **5.1.3.2. Stap voor stap het eigen gedachtegoed in praktijk omzetten**

“Je mag nooit die abstractie maken tussen het gedachtegoed en het vehikel dat je nodig hebt om dat gedachtegoed gaande te houden”, vertelde een N-VA-parlementslid tijdens een interview. Dit indachtig, wilde de N-VA, eens hun “vehikel” veilig was, ook dingen gaan realiseren. Die kans kregen ze door het kartel: als partner van de CD&V zouden ze de mogelijk hebben om zelf het beleid mee te bepalen en om bepaalde delen van hun programma in realiteit om te zetten.

*“Ideologisch gezien, is onze partij duidelijk een aanbodpartij, die sterk programmatisch gericht is. Onze achterban zal ons dan ook vooral afrekenen, niet op basis van deelname aan de macht, daar staan ze zelfs eerder afkerig van, maar in de mate waarin we erin slagen om wat ons programma voorschrijft in realiteit om te zetten. Daar moet je natuurlijk bepaalde stappen voor kunnen zetten, en een kartel biedt het voordeel, dat je jouw gedachtegoed onderbrengt in een groter electoraal geheel. Waardoor uw gewicht dat je aan iets kan geven parallel stijgt, en uw impact op de realiteit stijgt en uw mogelijkheid om die te veranderen dan ook stijgt.” (N-VA-parlementslid)*

*“...we zullen dan nooit 100% ons programma kunnen uitvoeren, maar als we er een stukje moeten afdoen, maar ondertussen toch wat stapjes verder raken in de uitvoering ervan, dan boeken we vooruitgang.” (N-VA-medewerker)*

### **5.1.3.3. De partij krijgt meer gewicht**

Via het kartel zou de partij zich aan een grotere partner binden, met een ruime ervaring, een rijke geschiedenis en vele banden in de samenleving. Hierdoor kon de N-VA een groter gewicht in het maatschappelijke debat krijgen, dan ze misschien zou krijgen op basis van haar verkiezingsresultaten. De volgende citaten tonen dit aan.

*“...we via het kartel eindelijk een instrument hebben waardoor we echt kunnen meespelen. Als je daar tegenover een kleine partij blijft, dan ben je misschien de partij van het hart van sommige mensen, maar dat je rationeel gezien veel moeite doet en weinig bereikt.” (N-VA-parlementslid)*

*Daar speelt vooral indirect het politieke gewicht dat je erbij krijgt als partij door het kartel, dat opent bepaalde deuren. Vooral bij organisaties zoals Voka-VEV, Unizo en consumentenorganisaties. Die zouden vroeger hun deuren ook niet gesloten hebben, maar dankzij zo'n kartel ben je politiek relevanter geworden. Dus dan hebben die wat meer interesse in ons...Maar je komt gemakkelijker in de*

*massamedia als kartelpartner van een grote partij, en de media maakt of kraakt je uiteindelijk.*” (N-VA-medewerker)

#### **5.1.4. Nadelen voor de N-VA**

##### **5.1.4.1. De partij verliest haar eigenheid, en haar radicaal profiel**

De N-VA had voor het kartel een positie in het politieke spectrum ingenomen die haar redelijk uniek maakte. Zij was, naast het Vlaams Blok/Belang, de enige partij die voor Vlaamse onafhankelijkheid ging. Door het cordon sanitaire rond het Blok werd zij op die manier de enige radicaal Vlaams-nationalistische partij die tot de groep van partijen behoorde waarmee men kon onderhandelen. Een ander punt dat de partij zo uniek maakte had hier trouwens mee te maken: de N-VA onderschreef dit cordon sanitaire heel nadrukkelijk niet. Ook sociaal-economisch leken ze zich eerder rechts van het centrum te positioneren: niet te vriendelijk voor alles wat socialistisch was, en zoals het goede oud-VU'ers paste, tegen te grote inmengingen van wat eens de zuilen heetten. Die “unique selling proposition” en dus de onafhankelijkheid van de partij om haar eigen koers te bepalen en te varen, kwamen in het gedrang door het kartel.

*“Psychologisch betekent dat ook afscheid nemen van een volkomen zelfstandigheid. Ik zou het haast vergelijken met iemand die de wijde wereld is ingetrokken en dan terug bij zijn moeder moet gaan wonen. Dat is psychologisch geen geweldig gevoel: je zit onder een goed dak, en eigenlijk schaadt u dat niet, in tegendeel, je kan beter eten en uw kleren zullen properder gewassen zijn, maar ergens zit je met het gevoel van ‘ik ben terug onder een groter dak moeten gaan wonen, en ik moet terug met mijn moeder rekening houden, die zich hoe dan ook met mij zal bemoeien, die mij misschien af en toe een richtlijn zal meegeven , en zal ik dat wel kunne verdragen’.” (N-VA-parlementslid)*

*“Ik heb daar ook mijn bedenkingen bij, bij het gewicht dat zij in de schaal zullen kunnen leggen. Tot hiertoe is dat heel beperkt geweest. Ik merk ook dat er zekere wetsvoorstellen zijn waar zij helemaal achter stonden, ik denk aan het referendum, wat ook iets was waar Spirit achter stond. Maar die twee kleinere partners hebben dat moeten inslikken voor hun grote partner...De N-VA ziet trouwens zelf het nut niet in van verdere staatsvormingen, zoals we dat al enkele tientallen jaren kennen. Ze gaan daar nu in mee, omdat hun kartelpartner daarin mee gaat, maar zelf zien ze het nut niet in van de ene staatsvorming na de andere.” (Vertegenwoordiger Vlaamse Beweging)*

#### **5.1.4.2. De CD&V is niet Vlaams (genoeg), maar krijgt nu wel dat imago**

Door een kartel met de N-VA te sluiten zou de CD&V gepercipieerd kunnen worden als een partij die echt voor Vlaanderen wil strijden (dat was één van de dingen die CD&V net wilde bereiken). Toch blijft het steeds de vraag in hoeverre deze operatie kaderde in een oprecht Vlaamse koers, of het gewoon een soort markeringstunt was. De vrees bestond dat de CD&V haar Vlaamse idealen snel zou opgeven als die hen niet meer goed zouden uitkomen, bijvoorbeeld om in de federale regering te raken. Daarbij komt het probleem dat het voor de CD&V, zelfs als ze inderdaad oprecht Vlaams geworden is, heel moeilijk is om ooit Vlaams genoeg te zijn in ogen van de N-VA-kiezers. Die streven immers naar een onafhankelijk Vlaanderen, iets waarvoor de CD&V uitdrukkelijk niet kiest. Beide partijen hebben met andere woorden een duidelijk verschillend doel bij verdere staatsvormingen, waardoor de N-VA steeds zal moeten afwachten waar ze precies zullen geraken met dit kartel, en wat haar kiezers hiervan zullen vinden.

*“CD&V is nog altijd de partij die de Vlaamse belangen alleen lippendienst bewijst. Maar als het er echt op aankomt, wordt de Vlaamse stem bij CD&V monddood gemaakt...de Vlaamse stem binnen CD&V monddood wordt gemaakt wanneer het erop aankomt sluitende engagementen aan te gaan. De vele goedmenende Vlaamsbewuste kiezers en leden van CD&V zijn alvast gewaarschuwd” (N-VA woordvoerder, De Standaard, 03/09/2003 & 13/09/2003 (dus een half jaar voor het sluiten van het kartel))*

*“Een mens zou blij moeten zijn dat CD&V en VLD zeggen dat ze nu eindelijk op het rechte Vlaamse pad zitten. Maar als de vos de passie preekt, boer let op uw ganzen...In de meerderheid is de CD&V 40 jaar Belgisch geweest, in de oppositie is ze plotseling Vlaams. Rechtlignig is anders.” (Geert Bourgeois, toenmalig N-VA-voorzitter, Volle Manen, januari 2003 (dus één jaar voor het kartel))*

#### **5.1.4.3. De CD&V gebruikt de N-VA alleen om terug de grootste te worden**

Als men ervan uitgaat dat de CD&V enkel opnieuw aan de macht wilde komen (wat toch één van haar motivaties lijkt te zijn), dan moet men zich afvragen wat ze met de N-VA zal doen eens ze dat doel bereikt heeft. Zal de mening van de N-VA en haar kiezers dan nog van tel zijn voor de grote kartelpartner? Of zal de CD&V op dat moment gewoon haar eigen weg gaan en de interessante stukken van haar partner opslokken en de rest afstoten?



*“de inzet is voor ons zeer groot, en daarbij is de N-VA een trapje, waar we even kunnen gaan opstaan, omdat het heel belangrijk is dat het kartel de grootste politieke formatie zou zijn in Vlaanderen, waardoor we automatisch aanspraak kunnen maken op het eersteministerschap in 2007. Zo simpel is dat. En dan voorspel ik u moeilijkheden. Want dan gaan we naar heel moeilijke onderhandelingen over staats hervormingen. En dat wordt een beproeving voor de N-VA... We zullen concessies moeten doen, dat staat in de sterren geschreven. Dan is de vraag of de N-VA mee zal kunnen gaan op het pad van de concessies. Een mogelijk scenario is dat de N-VA afhaakt en dat het kartel breekt na de verkiezingen. Een ander scenario is dat ze meegaan in die concessies, maar dan dreigen ze hun kiezers te verliezen aan het Vlaams Belang. Een derde, niet onwaarschijnlijk, scenario, is dat de N-VA dan splitst. Tussen een meer gematigde vleugel, die men paait met een ministerpost of een post als staatssecretaris, en een vleugel van diehards die dan uiteindelijk wel zullen overlopen naar het Vlaams Belang.” (CD&V-gewezen-minister)*

*“Dat [het feit dat een kartel een eerste stap richting een opslokking kan zijn] zijn de zaken waar je wel eens van wakker ligt als je en kartel sluit. Uw politieke waarde moet je elke dag bewijzen, in de politiek is uw waarde van gisteren nul, alleen de waarde van vandaag geldt, en die moet je elke dag bewijzen. Moesten peilingen uitwijzen dat N-VA zou verschrompeld zijn tot spirit niveau, dan zou het minder gezellig samenleven zijn in dit kartel.” (N-VA-parlementslid)*

#### **5.1.4.4. De CVP was de aartsvijand van de VU**

De CVP is gedurende het hele bestaan van de VU de grote vijand geweest: zij was het die constant de “Vlaams Zaak” verkocht, die constant toegaf aan Wallonië, die nooit ver genoeg ging in haar Vlaamse eisen. Met die ervvijand ging de opvolger van de VU nu plots een kartel aan. De vraag was natuurlijk of de kiezers van de N-VA dit verleden zomaar zouden kunnen begraven.

*“Het is juist dat er bij sommige N-VA’ers een historische aversie was tegenover de CVP.” (Bart De Wever, De Standaard, 03/09/2003)*

*“Dat [het oude vijandschap] was een probleem. Bij sommige mensen was dat inderdaad onoverkomelijk. Maar ja, “you win some, you lose some.”” (N-VA-medewerker)*

#### **5.1.4.5. Het Vlaams Belang zal van deze kartelvorming kunnen profiteren**

Binnen de Vlaamse Beweging is er altijd een grote interne strijd geweest, tussen de hardliners en zij die kozen voor de weg van het compromis en de geleidelijke vooruitgang. We hebben

dat gezien bij de problemen omtrent het Egmontpact, met de afsplitsing van het latere Vlaams Blok uit de VU, we hebben dat gezien bij de interne strijd binnen die VU, tussen Anciaux en Bourgeois, en we zien dat nu opnieuw bij het Vlaams Belang en de N-VA. Door te kiezen voor de CD&V als kartelpartner, kreeg de N-VA er op haar andere flank plots een enorme nieuwe vijand bij, die er alles aan zou doen om de geloofwaardigheid van de partij en het kartel te ondermijnen en zo een hoop van de kiezers van de N-VA binnen te rijven.

*“En op het moment dat je dat kartel aangaat, denk je natuurlijk ook aan de concurrentie op de andere flank [het Vlaams Belang], en zit je met het gedacht van “zou dat betekenen dat onze achterban voor die mensen door de knieën gaat”. Eén van mijn gelukkigste vaststellingen na één jaar is dat dat dus niet het geval is. Als je ziet wat voor resultaten ze met dat beukwerk hebben binnengehaald, dat is bijna lachwekkend. Er zijn er meer van hen naar ons overgekomen dan andersom. Ik maak daar alleen geen cinema rond, ik zou niet weten waarom, dat is kwestie van politiek fatsoen.” (N-VA-parlementslid)*

*“Dus de volgende uitdaging voor hen is: hoe houden wij die in ons marineerbad, zodat ze niet gewoon een doorgeefsluis worden van CD&V'ers die het Belang een stap te ver vinden, maar via de N-VA bij ons terecht komen. Wij zien dat natuurlijk met veel plezier gebeuren, maar voor hen is dat een slechte zaak... het kartel is hoe dan ook voor ons een goede zaak. Als N-VA onafhankelijk was gebleven dan hadden ze ofwel opgehouden met bestaan, of ze hadden het scenario van Groen meegemaakt, waarvan iedereen dacht dat ze dood waren, en die plots terug op 8% stonden. Dan was daar een onafhankelijke Vlaams-nationale partij geweest die gas kon geven. Die niet permanent moest zien wat Leterme zei...of wat de vakbond zei. Dat was voor ons een veel groter probleem geweest...” (Vlaams-Belang-parlementslid-ex-N-VA)*

## **5.2. Het kartel sp.a/Spirit**

### **5.2.1 Voordelen voor de sp.a**

#### **5.2.1.1. Een nieuw imago**

Dankzij de karteloperatie wilde de sp.a afrekenen met het oubollige, conservatieve zuilenimago dat haar, naar eigen zeggen, in 1999 zo'n parten had gespeeld en dit omvormen tot een aantrekkelijk, jong, nieuw imago dat openheid uitstraalde.

*“En meteen bewijzen we aan de buitenwereld wat intern al langer duidelijk was: dat de a in onze naam er niet zomaar bijgekomen is.” (Dirk Van der Maelen, toenmalig fractievoorzitter Kamer voor sp.a, doèn, juli 2002)*

*“Maar als je daarnaast de optelling doet, dan ontstaat er een soort van dynamiek, en door die dynamiek ontstaat er een soort profiel van jong, nieuw, anders, en dat brengt op zijn beurt nog wat op.” (Ex-sp.a-minister)*

### **5.2.1.2. Een breder kiespubliek bereiken**

Het verkrijgen van dat jonge, frisse imago was natuurlijk geen doel op zich: dankzij het proces van partijvernieuwing en partijverjonging, wilde de sp.a op zoek naar een nieuw, breder kiespubliek. Dit leek een noodzakelijk proces, aangezien de partij inzag dat een deel van de traditionele socialistische achterban naar het Vlaams Blok was vertrokken.

*“In een kartel behouden alle partners hun eigenheid en verenigen ze hun krachten enkel om naar de verkiezingen te gaan. Dit om een breed kiezerspubliek te bereiken.” (Steve Stevaert, doèn, juli 2002)*

*“Als ik kijk naar de samenstelling van ons electoraat, van de sp.a, laat ons zeggen bij de verkiezingen in 1999, en ik kijk naar de samenstelling van ons electoraat in 2003, dan is daar een metamorfose geweest, wat de jeugd betreft. Nooit voordien waren wij een partij die zo aantrekkelijk scoorde bij de jongste kiezers. Dit is het bewijs dat het ene het andere de hand geeft. De vernieuwing heeft ervoor gezorgd dat we een aantrekkelijke bruid waren, voor een Spirit partij die op de jeugd was afgestemd, en omgekeerd heeft dit tot gevolg gehad dat heel ons kiezerspotentieel fantastisch verruimd is...we een ouder kiezerkorps hadden, en dat van dat ouder korps werd afgekalfd door de opkomst van het Blok. Daarom hadden we nog meer nood om een nieuw potentieel aan te boren.” (sp.a-burgemeester)*

### **5.2.1.3. Ideologische verbreding en vernieuwing**

Precies om deze nieuwe achterban rond zich te verzamelen, was Spirit een ideaal instrument. Zij kon dienen als een soort submerk, dat progressieve, rebelse ideeën kon lanceren, die misschien moeilijker te verteren waren voor de (overgebleven) socialistische kiezers. Op die manier kon Spirit uitgespeeld worden als een soort voorhoede in de ideologische vernieuwing.

*“Inhoudelijk had de sp.a een paar blinde vlekken. Hoe dikwijls hebben mensen niet gezegd dat wij een historische kans hebben gemist door de Vlaamse beweging links te laten liggen? Hoe dikwijls hebben we niet gezegd dat we het cultuurdossier verwaarloosd hebben? We hebben de jongste vijftien jaar*

*problemen om jongeren aan te spreken. Dat is ook iets waar Spirit sterker in staat.” (Patrick Janssens, toenmalig voorzitter sp.a, De Standaard, 26/10/2002)*

*“Wij kunnen soms radicaler en rebelser zijn. Een deel van de sp.a vertegenwoordigt nog het establishment. Wij kunnen ook dienen als een soort toetssteen voor nieuwe ideeën. We kunnen iets lanceren zonder dat het ons veel kan kosten, en als het aanslaat kunnen we er dan als kartel samen voor gaan...Wij mogen nog dromen, en zij zijn superrealistisch... je ziet dat het dromerige hem minder afgaat, en daar hebben wij misschien een rol te spelen, in het lanceren van nieuwe ideeën.” (Spirit parlementslid)*

#### **5.2.1.4. Met een sterk links front zwaarder op het beleid wegen**

Het uiteindelijke doel van de hierboven genoemde strategieën was een groot en sterk links front vormen dat zwaarder op het beleid zou kunnen wegen. De progressieve familie moest er dus als geheel sterker uitkomen, onder andere door gebruik te maken van de schaalvoordelen van het Belgische kiessysteem.

*“Met sp.a moeten we gelijkgezinde mensen in een sterke linkse alliantie kunnen groeperen om zwaarder op het beleid te wegen.” (Patrick Janssens, toenmalig sp.a-voorzitter, doèn, juli 2002)*

*“Vandaar dat ik nu, nog meer dan vroeger, voorstander ben van het bundelen van alle progressieve krachten...als je tot dialoog kan komen en tot goede afspraken kan komen met zo 'n partijen [Spirit, vroeger VU] dan denk ik dat kartelvorming de impact van progressief op het beleid kan vergroten. Dat is samengevat het belangrijkste element: het bundelen van progressief om versnippering te vermijden, het gewicht van progressief daardoor te vergroten, ...de meerwaarde is het beleidsimpact...Ik vind dat [beleidsimpact] een heel belangrijk voordeel. Ik vind dat niet te minimaliseren, beleidsimpact betekent voor mij geen postjes, dat betekent wegen op de inhoud van een beleid. En als je 25% van de kiezers vertegenwoordigt, dan weeg je zwaarder op dat beleid dan als je 20% vertegenwoordigt. Dat is het belangrijkste voordeel” (Sp.a-burgemeester)*

#### **5.2.1.5. Het menselijke kapitaal van Spirit**

Zoals we hierboven beschreven hebben, had Spirit bij haar oprichting een heel aantal bekende mandatarissen in haar rangen. Hoewel er daarvan een heel aantal vertrokken waren toen Anciaux op een kartel aanstuurde, had de partij nog wat te bieden aan menselijk kapitaal.

*“Ik hoef je er natuurlijk niet bij te zeggen dat Bert Anciaux electoraal zeer interessant was. Hij stond trouwens eerste in de peilingen. Dat sprak natuurlijk*

*tot de verbeelding van Stevaert...Het profiel van een aantal van onze mensen maakte natuurlijk ook veel goed: ze wisten ook dat Bert [Anciaux] bijna schreit, ik overdrijf natuurlijk, als het over miserie van mensen en sociale achteruitstelling gaat, dat Nelly Maes iemand is die altijd het mededogen, en sociale verantwoordelijkheid in haar politieke vaandel heeft gedragen,...*” (Spirit-burgemeester)

*“Ja, maar Spirit had natuurlijk Bert Anciaux bij, toch een enorm stemmenkanon. Iemand die op verschillende lijsten enorm scoorde, en zo op zijn eentje verschillende mandaten binnenhaalde. Op die manier heeft de sp.a ook mandaten aan Spirit te danken.”* (Spirit-parlementslid)

## **5.2.2. Nadelen voor de sp.a**

### **5.2.2.1. sp.a wijkt af van haar traditionele ideologie**

Door een kartel te vormen met een andere partij, moet de sp.a water in haar ideologische wijn doen. Dit kan leiden tot een onduidelijk partijprofiel, dat voor sommigen misschien ver staat van het oorspronkelijke socialisme. De ideologische verbreding en vernieuwing, die de partij als voordeel zag, kan met andere woorden ook in haar nadeel gaan werken.

*“...wanneer je een kartel sluit, dan moet je water in uw wijn doen ten opzichte van uw kartelpartner. Als je daarna een coalitie moet sluiten, moet je weer water in je wijn doen ten opzichte van uw coalitiepartner. Op den duur schiet er zo van uw wijn niet veel meer over.”* (sp.a-burgemeester)

Dit is trouwens één van de nadelen die ook Groen! aanhaalt bij het afwijzen van een kartel.

*“De meeste mensen zijn die karteldiscussies wat beu en raken er niet meer aan uit. Voor wat staat een partij? De ene zegt dat, de andere dan weer dat. Mensen willen een politieke partij die staat voor een ideologie, en die willen daar duidelijkheid over.”* (Groen! parlementslid)

### **5.2.2.2. Het verlies van de traditionele achterban**

Dit is een logisch gevolg van het vorige punt: als een partij haar traditionele ideologie verlaat, of lijkt te verlaten, zou de traditionele achterban van die partij zich wel eens bedrogen kunnen voelen, met alle electorale gevolgen van dien. Hierbij geldt overigens hetzelfde als bij de CD&V: de perceptie van het bedriegen van de ideologie kan volstaan om kiezers af te schrikken.

*“We zijn er een aantal [kiezers] verloren. Maar ik vrees dat we er op termijn nog meer gaan verliezen door de onduidelijkheid die wordt gecreëerd en de compromissen die we moeten sluiten.” (sp.a burgemeester)*

*“Het profiel van sp.a staat onder druk door de alliantie met Spirit. Vandaar ons voorstel om in concrete dossiers meer te gaan samenwerken met Agalev.” (Xavier Verboven, ABVV-voorzitter, De Standaard, 11/10/2002)*

### **5.2.2.3. Problemen met lijstvorming**

Hier speelt hetzelfde probleem dat we hierboven beschreven hebben voor de CD&V. De plaatsen op een lijst zijn beperkt en door de komst van Spirit mensen, zouden een aantal “echte” socialisten minder kansen krijgen en misschien niet meer verkozen raken.

*“Het kartel is op het congres met een vrij ruime meerderheid goedgekeurd, hoewel de top wist ook dat vrij veel leden eigenlijk tegen dat kartel waren. Dat was omwille van angst om die banden [met de traditionele randorganisaties], dat was om angst over plaatsen op de lijst, ...” (sp.a-medewerker)*

*“Wel als ik naar onze lijst kijk hier bij ons, heb ik zo inderdaad wel wat mensen moeten teleurstellen, er is dus minder politiek personeel dat de kans krijgt om zich te profileren, en dat vind ik jammer, dat is een nadeel.” (sp.a burgemeester)*

### **5.2.2.4. Het profiel van Spirit en de VU**

Spirit was, zoals we uitvoerig beschreven hebben, één van de twee opvolgers van de VU. Hoewel zij de gematigde Volkunie-vleugel leken te zijn, stelden bepaalde socialistische partijen zich toch vragen bij het gedachtegoed van hun nieuwe kartelpartner. Was deze opvolger van de VU immers niet té Vlaams? En, zoals haar moeder, niet té hard tegen banden met het middenveld?

*“Tussen de partijprogramma's van sp.a en Spirit moet nog een afstand overbrugd worden. Vooral op communautair vlak en over de toekomst van de sociale zekerheid moet nog één en ander uitgeklaard worden.” (Freddy Willockx, burgemeester van Sint-Niklaas, doèn, juli 2002)*

*“Ik weet dat sommige, vooral oudere, socialistische partijen de vroegere Volksunie nog in verband brengen met de collaboratie.” (Steve Stevaert, doèn, juli 2002)*

### **5.2.3. Voordelen Spirit**

#### **5.2.3.1. De partij laten overleven**

Dit voordeel is redelijk gelijkaardig aan datgene wat reeds werd aangehaald voor de N-VA. Vooral het behoud van mandaten speelde voor Spirit duidelijk een grote rol, aangezien er opvallend veel parlementsleden stonden te dringen om hun parlementaire zetel te behouden.

*“Spirit blijft na de verkiezingen een factor. We hebben mandaten nodig, en financiële middelen voor een secretariaat en een werking.”* (Els Van Weert, op dat moment waarnemend Spirit-voorziter, De Standaard, 05/07/2002)

*“..tenzij je op een politieke, maatschappelijke onderstroom zit, je een partij pas kan uitbouwen als je effectief in het parlement aanwezig bent met een aantal mensen. Dus was dat voor Spirit zeker van belang dat te houden, dus dat [het kartel] was inderdaad eerder een strategische keuze dan een ideologische keuze.”* (Spirit-parlementslid)

#### **5.2.3.2. Spirit krijgt meer gewicht**

Door zich te koppelen aan een grote partner, wilde Spirit, net als de N-VA meer gewicht krijgen in het maatschappelijke debat.

*“...je creëert een meerwaarde omdat je wat aan elkaar wordt gelinkt, dus in het geval van Spirit, wij worden daardoor iets nuttiger, omdat je in een groter geheel zit. Zo weten je kiezers dat ze een nuttige stem uitbrengen, omdat je geen marginaal groepje bent van 2 mensen. Dus je wordt nuttiger.”* (Spirit-parlementslid)

*“...nu weeg ik wel op het beleid. Ik kan ook bij alle sp.a-kabinetten terecht voor info. Ik bezit nu als parlementair veel meer invloed om mensen te helpen. Ook op kabinetten van andere partijen raak ik gemakkelijker binnen. Gewoon omdat je meespeelt in een partij die iets te betekenen heeft. Zo kan ik mensen op het terrein beter helpen.”* (Spirit-parlementslid)

#### **5.2.3.3. Wegen op het beleid**

Door een kartel te vormen, zou Spirit mogelijk in een regering kunnen raken en zo kunnen wegen op het gevoerde beleid. Een duidelijk verschil met de N-VA is echter dat

Spirit geen eenduidig doel voor ogen heeft: een onafhankelijke Vlaanderen is voor deze opvolgers van de VU blijkbaar niet meer de ultieme droom.

*“Een kartel wordt aangegaan om maximaal te wegen op de uitslag van de eerstkomende verkiezingen en om maximaal de eigen programmatorische punten die complementair zijn of identiek aan deze van de kartelpartner(s) te realiseren.”* (Paul Van Grembergen, toenmalig Vlaams minister voor Spirit, doèn, juli 2002)

*“We zijn ervan overtuigd dat we samen het verschil kunnen maken in concrete beleidsdossiers... We weten dat we aan sp.a een uitstekende bondgenoot zullen hebben wanneer we enkele van de Spirit-prioriteiten op de politieke onderhandelingstafel zullen leggen.”* (Els Van Weert, algemeen Voorzitster Spirit, toespraak nieuwjaarsreceptie Spirit, 17/01/2003)

#### **5.2.4. Nadelen voor Spirit**

##### **5.2.4.1. Spirit zal nooit gezien worden als een echte, zelfstandige partij**

Aangezien Spirit nooit een onafhankelijk partij geweest is, en dat in de toekomst waarschijnlijk nooit zal zijn, kan men zich afvragen in hoeverre het eigenlijk een partij is. Dat is net wat hun tegenstanders hen altijd verweten: dat ze eigenlijk gewoon socialisten werden, en hun idealen en verleden te grabbel gooiden.

*“Na drie zinnen, zegt de kiezer ‘aha je gaat naar de sp.a!’ en geef hem dan eens ongelijk”* (Andre-Emiel Bogaert, toenmalig Vlaams parlementslid van Spirit, over hoe het kartel aan de kiezer uit te leggen, De Standaard, 01/07/2002)

*“Nee dat geloof ik niet.”* (Spirit parlementslid antwoordt op de vraag: *Denkt u dat Spirit ooit zal kunnen gepercipieerd worden als een onafhankelijke partij? Komt er ooit een onafhankelijk Spirit?*)

*“Men [politieke tegenstanders] stelde het voor alsof elke vorm van samenwerking, of kartel, een soort tijdelijke pose is die men aanneemt om even een schijn van oprechtheid hoog te houden, om daarna gewoon naar de grote partij over te stappen. Je merkt hoe cynisch dat achteraf klinkt.”* (Spirit burgemeester)

##### **5.2.4.2. Sp.a is de baas van het kartel**

Door het overgewicht van de sp.a in het kartel, en de “levensnoodzakelijke afhankelijkheid” (aldus een Spirit respondent), zouden de socialisten de facto de baas zijn. Spirit kan hierdoor



wel eigen standpunten innemen, maar enkele voor zover de sp.a dit toelaat, en dit haar achterban niet teveel bruuskeert. Anders moet de kleine partij gewoon zwijgen, of, als de sp.a het eist, van standpunt veranderen. Het duidelijkste voorbeeld hiervan is ongetwijfeld het referendum rond de Europese Grondwet. Spirit maakte eerst duidelijk dat ze er voor was, maar trok later haar steun in, wat als direct gevolg had dat het er ook niet kwam.

*“Bij het referendum over de grondwet hebben we uiteindelijk ingezien dat we dat beter niet zouden doen, en de sp.a heeft ons daar mee van overtuigd.”* (Spirit parlementslid)

*“Wat in discussies niet altijd eenvoudig is, aangezien iemand die niet helemaal afhankelijk niet altijd het volledig vrije woord heeft. Je kan pas echt een discussie hebben als het tussen gelijken gaat. . Wij geven de indruk van evenwaardig te zijn. Dat moeten we doen. Het is niet omdat je klein bent dat je jezelf nog moet verkleinen.”* (Spirit burgemeester)

*“En als het belang van de ziekenkassen aan de orde is, dan moeten wij wat de andere kant uitkijken en niet rechtstreeks de sp.a aanvallen, want we weten dat dat voor hen belangrijk is, en electoraal belangrijk is. Meer dan de vakbonden trouwens...moesten we twee aparte partijen zijn dan heb je op bepaalde punten andere accenten, andere gevoeligheden. Voor ons is dat dan de onafhankelijkheid van partijen ten opzichte van het middenveld...”* (Spirit parlementslid)

#### **5.2.4.3. Het vijandschap tussen de VU en de socialistische zuil**

Hier speelt hetzelfde fenomeen als bij het andere kartel: de SP was één van de traditionele verzuilde partijen, met sterke banden met het middenveld. Dit fenomeen had de VU, zoals hierboven reeds gezegd, steeds uitdrukkelijk bestreden. Door het kartel kwamen de opvolgers van die Volksunie nu echter samen op met die opvolgers van de socialistische zuil, met de oude vijand dus. Dat werd voor veel oude VU'ers ongetwijfeld even slikken.

*“Dat is wel zo, dat veel mensen uit mijn omgeving altijd wel wantrouwig geweest zijn ten opzichte van dat socialistische bastion...tegelijkertijd bestaat bij die jongere generatie minder de achterdocht ten opzichte van de socialistische zuil, waar die bij mijn generatie dan wel bestond, en bestaat.”* (Spirit-parlementslid)

*“Eén van de grote problemen daarbij was natuurlijk wel de invloed van de vakbond op het socialistische reilen en zeilen...Zo zat de psychologie in elkaar. Over de sossen, de roden zei men “dat zijn de vakbonden”.”* (Spirit-burgemeester)

## **HOOFDSTUK 6: KARTELVORMING VERKLAARD**

In dit zesde hoofdstuk is het de bedoeling dat al het voorgaande samenkomt: we zullen kijken in hoeverre de economische, sociologische en politologische theorieën de opkomst van kartelvorming in Vlaanderen kunnen verklaren. In het economische en sociologische hoofdstuk hebben we beschreven waarom bedrijven precies gaan samenwerken, en wat ze precies hopen te winnen door die alliantievorming. In ons politologisch hoofdstuk hebben we vervolgens een aantal specifieke eigenschappen van de politieke markt beschreven en bepaalde evoluties blootgelegd. Tot slot hebben we in het vorige hoofdstuk, op basis van onze interviews en andere bronnen, een overzicht proberen geven van de voor- en nadelen van kartelvorming voor de verschillende politieke partijen. We hebben op dit moment dus alle informatie die we nodig hebben om een vergelijking tussen de theorie en de praktijk te maken en om te kijken of de ene de andere kan verklaren.

In wat volgt zullen we de verschillende voor- en nadelen, die we in het vorige hoofdstuk aangehaald hebben, groeperen in drie grote categorieën. Eerst en vooral zullen we ingaan op de ideologie van de verschillende partijen, op de invloed die kartelvorming hierop heeft, en op wat de beschreven economische, sociologische en politologische perspectieven ons hierover kunnen leren. Vervolgens zullen we ingaan op de economische voordelen van het sluiten van een kartel, op wat we hierover in onze interviews gehoord hebben en op wat de uitgewerkte theorie ons hierover kan leren. Tot slot zullen we onderzoeken welke invloed sociaal kapitaal en inbedding kunnen hebben op kartelvorming. Bij elk van deze drie categorieën zal opvallen dat er, zoals bij alles in het leven, geen voordelen bestaan zonder nadelen.

### **6.1. Over kartels en partij-ideologie**

Als twee partijen een kartel vormen, blijven ze onafhankelijk, maar gaan ze wel samen naar de verkiezingen. Op dezelfde lijst staan, houdt natuurlijk in dat je duidelijk maakt waarvoor je samen staat. Daarom werd door beide kartels een soort gemeenschappelijk programma naar voren geschoven. Dit bestond uit een aantal ideeën die de individuele partijen graag wilden realiseren en waarachter de andere partij zich ook kon scharen. Daarnaast behield elke partij zijn eigen programma, waarin het zijn eigen accenten kon leggen en zijn eigenheid kon

benadrukken. Een bepaalde ideologie gaat hier met andere woorden een verbond aan met een andere ideologie, om samen een soort grootste gemene deler van hun programma uit te voeren. Door dit proces zullen de grenzen tussen die ideologieën verdwijnen, waardoor een kartel een soort grijze ideologische zone wordt. Zoals alles heeft dit zijn voor- en nadelen.

### **6.1.1. Ideologische kansen**

#### **6.1.1.1. Het verbreden van het kiespubliek**

Uit de interviews bleek dat beide grote partners een breder kiespubliek wilden bereiken met de hulp van hun kartel. Vanuit de theorie van Downs (1957a) lijkt kartelvorming hiervoor inderdaad een zeer handig hulpmiddel.

Laat ons even in algemene termen nadenken over een grote partij, met rechts van haar nettopositie een kleinere partij. In een situatie van concurrentie zullen beide partijen strijden om de kiezers die zich tussen hun respectievelijke posities bevinden. Als de grote partij op een bepaald moment vaststelt dat ze meer stemmen nodig heeft en wil azen op de kiezers van haar kleine concurrent, dan kan ze in de eerste plaats meer naar rechts opschuiven. Dit is echter een operatie die niet zonder risico is: op het moment dat een partij haar nettopositie naar rechts opschuift, zal ze steeds minder aantrekkingskracht uitoefenen op de kiezers links van haar. Dit is gemakkelijk op te lossen door een kartel: de partij kan dan gewoon blijven waar ze is, en terwijl ze via een kartellijst, de kiezers van de beide partijen kan binnenhalen.

Door een kartel te vormen, kunnen de partijen op deze manier hun verschillen uitspelen, waardoor ze hun verschillende nettopositie in het politieke spectrum behouden. Op die manier zullen ze hun gemeenschappelijk marktpotentieel maximaliseren. Hier kunnen we overigens verwijzen naar wat Downs schreef over coalitieregeringen: een kartel is eigenlijk een soort veredelde pre-electurale coalitie, die tot op zekere hoogte dezelfde strategieën zal volgen als de meerpartijenregering, zoals die door Downs beschreven werden.

#### **6.1.1.2. Naar een gemeenschappelijke ideologie**

Als we de vergelijking willen trekken met een coalitie, mogen we de andere interne krachten binnen dit soort regeringen niet over het hoofd zien: Downs (1957a) vermeldde dat tussen

partners binnen een coalitie ook een inherente aantrekkingskracht werkt. Deze zal de beide partijen samenbrengen rond een gemeenschappelijke ideologie, die ze samen als geheel zullen verdedigen. Vooral voor de grote partijen lijkt dit op zich niet zo'n groot probleem te zijn. Zoals we bij het overzicht van de voor- en nadelen van kartelvorming zagen, was voor beiden het bijspijkeren van hun imago een belangrijke motivatie. CD&V wilde een sterk Vlaams imago krijgen, terwijl de sp.a een jongere uitstraling wilde krijgen.

Vanuit de resource-based theorie lijkt een alliantie dan ook een redelijk begrijpelijke stap te zijn. We kunnen een imago of reputatie immers beschouwen als een quasi-vaste factor of als een ressource die ofwel niet-, ofwel imperfect imiteerbaar is. Een imago of reputatie verwerf je immers niet zomaar, dit bouw je op, of om het met Dierickx & Cool (1989) te zeggen: dit moet geaccumuleerd worden over een bepaalde tijdsperiode. Hierdoor lijken we met deze motivatie tot samenwerking in de buurt te zitten van de vierde reden die Tsang (1998) aanhaalde om allianties te vormen: het verwerven van een ressource die niet zomaar verhandelbaar is, maar die je moet proberen imiteren of verwerven door samen te werken met een organisatie die wel in het bezit is van die ressource.

Dit hebben we inderdaad kunnen vaststellen in de Vlaamse politiek: CD&V wilde haar Vlaams imago versterken, en ging samenwerken met een groep met een radicaal Vlaams profiel. De sp.a had nood aan een jong imago, en ging samenwerken met een partij die wel jong en fris oogde, in de hoop dat imago te kunnen imiteren en overnemen.

### **6.1.1.3. Naar meer onduidelijkheid**

Zo komen we dus terecht in een situatie waarbij we een kracht hebben die de partijen van elkaar wegduwt, om hun kiespubliek zo breed mogelijk te houden en een aantrekkingskracht die beide partijen samenbrengt rond een gemeenschappelijke ideologie. Welke van beide krachten zal overheersen is a priori niet duidelijk, waardoor de toekomstige nettopositie van het kartel en van beide partijen redelijk onduidelijk is. We weten met andere woorden niet of de grote partij zal blijven staan en de kleine partij zal opschuiven of het net omgekeerd zal zijn. Het is ook mogelijk dat ze allebei in beweging komen, of net geen van beiden. Daarenboven niet eenduidig vast te stellen waar de ideologische vernieuwing ophoudt en waar de eenvoudige image-building begint. Om een lang verhaal kort te maken: een kartelsituatie wordt gekenmerkt door hopen onduidelijkheid.

Deze onduidelijkheid is misschien net één van de sterke punten van een kartel. Door elke partij bij haar eigen achterban op bepaalde punten te laten scoren, door de nadruk te leggen op de verschillen tussen de partijen, zal het kartel als geheel, en de partijen individueel, erin slagen zichzelf in een nevel van vaagheid te hullen, waardoor hun echte nettoposities onduidelijk blijven. Op die manier kan elke partij zijn achterban blijven aanspreken en hen ervan overtuigen dat het kartel, en zij als partij, eigenlijk heel dicht staan bij hun eigen oorspronkelijke nettopositie. Verborgen in een ideologische mistbank, kan de grote partner ondertussen proberen de kleine partner net zoveel te imiteren als ze zelf willen en eventueel ongemerkt van positie te veranderen.

Om het concreet te maken, betekent dit dat de CD&V op bepaalde punten zal blijven scoren bij de ACW-vleugel, zodat die ervan overtuigd blijft dat de partij eigenlijk niet van plaats veranderd is. Ondertussen kan ze wel, via haar kartelpartner, een Vlaamser imago imiteren en zo ook meer Vlaamse kiezers proberen aan te trekken. De partij voert met andere woorden een soort evenwichtsoefening uit: enerzijds probeert ze haar linkerflank te overtuigen dat ze nog steeds dezelfde is, terwijl ze anderzijds Vlaamsgezinde kiezers probeert te overtuigen dat ze wel veranderd is. De N-VA moet ondertussen proberen haar eigen achterban binnen te houden, door hen ervan te overtuigen dat het kartel de partij niet echt veranderd heeft. Dit zal ze doen door haar eigenheid te benadrukken en af en toe te scoren op punten waarvoor haar kiezers gevoelig zijn. Door, met andere woorden, bepaalde punten van haar programma te realiseren en in beleid om te zetten. Waar de echte nettoposities van de CD&V en de N-VA ondertussen liggen, is niet echt duidelijk. Maar dat is misschien net de bedoeling.

Bij sp.a/Spirit lijkt iets gelijkaardigs aan de gang te zijn. De sp.a probeert haar klassieke achterban te behouden, voor zover die nog niet vertrokken is, maar meet zich ondertussen een jonger imago aan via het kartel. Op die manier probeert ze ook toegang te krijgen tot jongere kiezers. Spirit kan zich ondertussen bezighouden met nieuwe, jonge markten te veroveren met ideologische vooruitstrevende ideeën. Opnieuw bevindt het kartel en beide partijen zich ergens op het spectrum tussen klassiek socialisme, en links-liberalisme. Waar precies blijft echter onduidelijk.

### **6.1.2. Ideologische gevaren**

De grote partijen lijken dus wel te varen bij hun kartels. Zij kunnen hun imago oppoetsen, hun ideologie waar nodig aanpassen en zo een breder kiespubliek bereiken. Hierbij gebruiken ze

hun kleine partner om het bereik van het kartel zo breed mogelijk te maken en om resources van te imiteren. Dit proces houdt wel in dat de oorspronkelijke partij-ideologieën in elkaar overlopen, dat de ideologie van het kartel als geheel onduidelijk is en dat de scherpe ideologische grenzen tussen de partijen verwateren.

#### **6.1.2.1. Extra water in de ideologische wijn**

Kartels zorgen met andere woorden voor een breder ideologisch aanbod, waardoor partijen afwijken van hun zeer scherp afgelijnde positie. Mensen die sterke aanhanger zijn van een pure ideologie, zullen dit ongetwijfeld betreuren. Deze bezorgdheid hebben we bij alle partijen gehoord (behalve bij Spirit, maar straks meer daarover): de CD&V zou zijn christen-democratische roots kunnen verlaten, de sp.a zou niet socialistisch meer zijn, en de N-VA niet meer Vlaams-nationalistisch. Eigenlijk kunnen we, in de woorden van Downs, zeggen dat een kartel meer variantie in haar programma heeft en daardoor een minder sterke aantrekkingskracht op elke individuele kiezer uitoefent. Zeker als die een pure ideologie verkiest.

Toch moet we ons afvragen of deze evolutie vanuit het oogpunt van de grote partijen echt negatief is. Eerst en vooral lijkt het een logische stap te zijn in een ontzuilde wereld. Het aantal mensen dat een pure ideologie aanhangt is hierdoor schijnbaar afgenomen, waardoor men zich de vraag kan stellen waarom partijen die pure ideologie dan moeten blijven verdedigen. Eigenlijk is deze verbreding van de ideologie gewoon een voortzetting van de evolutie richting volkspartij, waarbij een partij op zoek ging en gaat naar kiezers buiten zijn oude *classe gardée*. Een *classe gardée* die volgens sommigen trouwens zelf als eerste zijn rug naar de partij heeft gekeerd door zijn heil elders te gaan zoeken (denken we aan de traditionele socialistische achterban en de lokroep van het Vlaams Blok).

De vraag is daarenboven of men die onduidelijkheid vanuit democratisch standpunt als negatief moet beschouwen. Men kan inderdaad opwerpen dat de kiezer niet meer duidelijk weet waarvoor zijn partij staat (zoals sommige respondenten deden). Dat is waar, maar om het bekende citaat van Johan Cruijff nogmaals uit de kast te halen: “Elk nadeel heb z’n voordeel”. Als we even terugdenken aan de uitleg van Downs (1957a) over de onduidelijkheid van coalitieregeringen en we de huidige kartelsituatie bekijken, dan stellen we vast dat een deel van de onduidelijkheid zich gewoon verplaatst heeft. Een politiek landschap met kartels lijkt zich immers ergens in het midden te bevinden tussen de pure “coalitieregimes”, en een

tweepartijstelsel. Bij het ene uiterste is er onduidelijkheid na de verkiezingen, bij de coalitievorming, bij het andere uiterste is die onduidelijkheid aanwezig voor de verkiezingen, aangezien de partijen reeds een vergaarbak van verschillende stromingen zijn. Een kartelsysteem lijkt een deel van die onduidelijkheid van het meerpartijstelsel gewoon van de periode na de verkiezingen over te brengen naar de periode voor de verkiezingen. Eigenlijk sluiten de partijen voor de verkiezingen al een deel van de compromissen die ze normaal zouden moeten maken na de verkiezingen, bij een vorming van de regering.

Op die manier wordt het proces misschien net democratischer: de kiezer heeft eigenlijk meer informatie, aangezien partijen alvast duidelijk maken dat ze alleen samen met hun kartelpartner in de regering zullen stappen. Ze sluiten als het ware een deel van de compromissen, die ze noodzakelijkerwijs moeten maken om in een regering te raken, voor de verkiezingen.

#### **6.1.2.2. De eeuwige derde hond**

We hebben de stijging van de onduidelijkheid voor de verkiezingen zonet mogelijk democratischer genoemd. Dit is misschien wel kort door de bocht geweest. In de beschrijving van Downs zijn we er immers van uit gegaan dat kiezers een ideologie vragen omdat ze op die manier minder tijd moeten steken in het perfect analyseren van elke actie die een partij op het terrein neemt. Door de stijging van de ideologische onduidelijkheid zouden ze dus opnieuw meer tijd moeten steken in het analyseren van wat hun politici precies uitrichten om echt te weten waar partijen voor staan. Het alternatief is minder rationeel stemmen en zich te laten leiden door kleurrijke figuren, intuïtie, demagogie of psychologie.

Dit laatste kon natuurlijk een probleem opleveren voor de kartels: de psychologische context en hun verleden werkten in hun nadeel (zoals we zagen in het overzicht van de nadelen van de kartels). Vooral voor de N-VA aanhangers moet het een pijnlijke ervaring geweest zijn: zij hadden in de VU jarenlang om één been gevochten met de CVP en moesten nu plots trouw aan de zijde van die andere hond lopen, om samen dat ene bot te dragen. Ook als twee honden niet meer vechten om hetzelfde been, blijkt er een derde hond te zijn, die er in dit geval alles aan doet om de kleinste van de twee honden gewoon aan stukken te scheuren. Hierbij schuwt die derde hond (het Vlaams Belang om zelf niet onduidelijk te worden) blijkbaar kosten noch moeite. Ze kan hierbij dankbaar gebruik maken van het ingebakken wantrouwen van de N-VA'ers ten opzichte van alles wat aan de oude CVP doet denken. Tegen dit soort emotionele,

psychologische redeneringen kan een partij zich uiteraard moeilijk verdedigen, zelfs al, of misschien net omdat, ze zijn op geen enkele rationele grond gebaseerd zijn.

Het enige wat de N-VA hier tegenin kan brengen is voluit gaan voor haar rol van policy-seeking partij, en haar kiezers te proberen overtuigen van het feit dat ze inderdaad onderdelen van hun programma verwezenlijken (dat was tenslotte één van de motivaties van de partij om het kartel te sluiten). Dat is niet gemakkelijk, aangezien elk stap voorwaarts in de politiek steeds bepaalde toegevingen inhoudt en elke overwinning ook een zekere vorm van nederlaag in zich meedraagt. Het was net uit protest tegen de compromisbereidheid van hun topfiguren, dat de N-VA de VU had laten barsten, om zo opnieuw te kiezen voor het radicale, compromisloze Vlaams-nationalisme. Dat is uiteraard veel gemakkelijker vanuit de oppositie, waar je gemakkelijk ideologisch puur kan zijn. Hier willen we nog even het Vlaams-Belang-parlementslid-ex-N-VA citeren:

*“Als je daarmee gaat onderhandelen, dan komt er niets van, dat zou je na al die jaren VU als Vlaams-nationalist toch ook moeten weten. Het moment dat je begint te onderhandelen gaat het fout. Wanneer heeft de VU zijn hoogtepunt gekend? Toen ze militant waren. Wanneer was het gedaan? Toen ze salonfähig werden en mee gingen onderhandelen met de Franstaligen.”*

Dit is natuurlijk net wat de N-VA nu doet, en waarschijnlijk na 2007 zal moeten doen. De vraag is hoe haar, toch wel kritische, achterban hiermee zal omgaan. Nu lijken ze bij sommige Vlaams-nationalisten nog het voordeel van de twijfel te krijgen. De vraag is hoelang dat nog zal duren.

*“Of N-VA meer invloed op CD&V heeft dan Spirit op sp.a, dat zullen we zien bij de federale regeringsonderhandelingen in 2007. Nu geven we hen nog het voordeel van de twijfel. Zij doen moeite, maar hoe groot hun invloed zal zijn, dat valt nog af te wachten. En die invloed uitoefenen is toch hun bedoeling, of zo verkopen ze het kartel aan hun achterban.”*(Vertegenwoordiger Vlaamse Beweging)

Deze hele redenering lijkt nauw samen te hangen met de theorie over “firm specificity” (Tsang, 2000) van bepaalde assets, die we ver hiervoor aanhaalden. In deze context is het niet ondenkbaar dat een ressource, in dit geval een imago of reputatie, wel eens (een deel van) haar waarde kan verliezen eens de organisatie geen onafhankelijke “firm” meer is. Men kan zich dus de vraag stellen in hoeverre het imago dat de andere partij wil verwerven, nog overeind blijft eens het in een kartel terechtkomt. Vooral in het geval van de N-VA lijkt dit een risico te zijn: de CD&V kan misschien Vlaams worden in de ogen van de gematigde kiezers, maar de N-VA verliest ogenschijnlijk wel haar Vlaams imago ten aanzien van haar



eigen, meer radicale, achterban. Zij zijn hun ressource, hun radicaal Vlaams imago, dus eigenlijk voor een groot deel kwijt geraakt op het moment dat ze in het kartel stapten. Met alle electorale gevolgen van dien.

Los van psychologische en demagogische spelletjes, is het trouwens “logisch” dat de N-VA stemmen verliest op haar Vlaamse flank: alle onduidelijkheid ten spijt, blijkt uit de interviews dat de N-VA inderdaad wegschuift, of moet wegschuiven, van haar oorspronkelijke nettopositie. De Downsiaanse theorie zegt dan dat ze inderdaad kiezers zal verliezen, als ze op de flank waarvan ze wegschuift concurrentie heeft. En die concurrentie is er en is zelfs zeer groot.

### **6.1.2.3. Spirit als nieuwe kaderpartij**

We hebben net gesteld dat de N-VA wel eens hun achterban zou kunnen verliezen door hun kartel met de CD&V en de verwatering van hun ideologie. Spirit lijkt minder met dit probleem te kampen te hebben. Dat hangt waarschijnlijk samen met haar verleden en haar ideologie. In tegenstelling tot de N-VA streeft Spirit niet meer uitdrukkelijk naar een onafhankelijk Vlaanderen en heeft ze geen zeer duidelijk omschreven ideologie. Dit maakt het dan ook moeilijker om haar af te rekenen op het feit of er al dan niet stappen voorwaarts gezet worden in haar programma, aangezien weinig mensen weten welke stappen er precies moeten gezet worden in de richting van dat niet echt nauwkeurig omschreven maatschappelijk doel. De ideologie van Spirit is met andere woorden altijd onduidelijk geweest, in tegenstelling tot die van de N-VA.

De vraag is daarenboven ook wie haar kiezers precies zijn, die ze al dan niet kan verliezen: Spirit is immers nooit als onafhankelijke partij opgekomen, wat het moeilijk maakt om uitspraken te doen over haar kiezers. Eigenlijk is Spirit een perfect voorbeeld van de *moderne kaderpartij*: het zwaartepunt van de partij ligt niet bij de maatschappelijke onderstroom waarop ze berust, maar bij haar kader, haar parlementsleden. De partij is een louter politieke organisatie, gedragen door een groep van professionelen, die bij elke verkiezing zoveel mogelijk kiezers achter die toplui probeert te verzamelen. Hierdoor is het natuurlijk redelijk gemakkelijk voor Spirit om mee te gaan in de strategische bewegingen die sp.a uitzet en zich op die plaatsen te positioneren die het spectrum van het kartel zo breed mogelijk houden.

#### **6.1.2.4. Over het gevaar van imitatie**

We zijn er daarnet van uit gegaan dat de grote partijen bepaalde resources van de kleintjes wilden imiteren. Tsang (1998) had echter een belangrijke bemerking bij dit soort allianties: deze samenwerkingen zijn vaak zeer onstabiel, aangezien de alliantie haar nut dreigt te verliezen van zodra de ene partner de andere heeft kunnen imiteren. Laat dit dus een waarschuwing zijn voor de kleine partners in de kartels: eens de grote partij meent genoeg van het imago van de kleine partner te hebben overgenomen, zou het kartel voor hen wel eens minder waardevol kunnen worden. De grote partij zou immers kunnen inschatten dat ze, dankzij haar nieuwe imago, alleen, zonder het kartel, hetzelfde aantal kiezers kan behalen. Hierdoor zou het aantal zetels dat zij voor het kartel wil betalen wel eens kunnen afnemen.

#### **6.1.3. Kartels & ideologie: besluit**

Op ideologisch gebied lijken de grote partijen heel wat te winnen bij een kartel: zij kunnen hun imago, ideologie en kiespubliek verruimen. Hiervoor kunnen ze hun kleine partner goed gebruiken, hoewel die daar zelf het slachtoffer van lijkt te worden. Dit speelt meer in het geval van de N-VA, dan in het geval van Spirit. N-VA had, tot het kartel, namelijk een duidelijk ideologie, een duidelijk imago, en een duidelijk kiespubliek. Door die eerste twee factoren in een groter geheel onder te brengen, en het daaraan aan te passen, lijkt het gevaar te bestaan dat ze de derde factor zal verliezen. Spirit is niet zo beperkt door keuzes uit het verleden, aangezien ze er nooit echt veel lijkt gemaakt te hebben. Zij kunnen hun ideologie en imago hierdoor gemakkelijker inpassen in een strategie die sterk office-seeking lijkt te zijn.

### **6.2. Over kartels en economische voordelen**

In het voorgaande zijn we ingegaan op de ideologische gevolgen van kartelvorming. In wat nu volgt zullen we ingaan op meer economisch getint voordelen van kartelvorming: voordelen die verbonden zijn met de omvang van politieke partijen. We zullen in wat volgt aantonen waarom schaalvoordelen ook spelen in de politieke wereld. Ook hier zullen we zien dat voordelen vaak ook nadelen opleveren, hoewel die vaak ongelijk verdeeld zijn.

### **6.2.1. “Ik wil de grootste zijn”**

“Ik wil de grootste zijn, ik wil altijd de grootste zijn” zong Raymond van het Groenewoud, en vele politici zingen dit duidelijk met hem. We zeiden hiervoor dat partijen een breder kiespubliek wilden, een grotere vijver om in te vissen. Dit willen ze uiteraard niet omdat ze het fijn vinden “een grote vijver” te hebben. Ze willen vooral meer vissen binnenhalen, aangezien de visser met de grootste vangst, in de toekomst in staat zal zijn het zwaarst te wegen op de vijvers, de vissers, en hun omgeving. Om even af te stappen van de beeldspraak: een partij wil zijn stemmenaantal maximaliseren, om zo zijn vertegenwoordiging te maximaliseren en zo zijn beleidsimpact te maximaliseren. Zoals bleek uit de interviews, was dit was een belangrijke drijfveer voor allebei de grote partijen. Bij CD&V gaat men daar nog een stap verder in: zij willen niet alleen opnieuw wegen op het beleid, maar daarin ook de leidende functie heroveren. Hier spelen duidelijk een combinatie van office- en policy seeking theorieën.

Het Belgische kiessysteem levert een schitterend schaalvoordeel voor kartels: het D’Hondtsysteem, en vooral het Imperialisysteem, bevoordelen grotere lijsten. Vanuit mathematisch oogpunt is het ontstaan van kartels in België dus een zeer logische evolutie.

Om deze voordelen binnen te halen, speelt het menselijk kapitaal van een partij een belangrijke rol: populaire figuren kunnen extra stemmen opleveren voor een lijst en zo mogelijk extra schaalvoordelen. Beide grote partijen waren dan ook sterk geïnteresseerd in elke politicus die hen extra stemmen kon opleveren en hen, eventueel met behulp van het kiessysteem, de grootste kon laten worden.

Men zou zich kunnen afvragen waarom de partijen niet gewoon op “rooftocht” gingen en de mensen overnamen die hen interesseerden, zoals de VLD dat had gedaan. We laten deze vraag beantwoorden door een CD&V-parlementslid:

*“Die kiezers wil je in je vaarwater krijgen, en dat doe je niet door eerst die partij kapot te maken, en dan een paar figuren op te pikken. Als je zo handelt, dan heb je de band tussen die kiezers en die figuren haast doorgesneden. Wat de VLD wel gedaan heeft, en hen niet goed bekomen is. Wij hebben dat strategisch iets handiger aangepakt.”*

De reden is dus simpel, je kan deze resources niet zomaar losknippen uit hun organisatie zonder hun waarde ernstig te degraderen. De menselijke resources zijn met andere woorden bedrijfsspecifiek (Tsang, 2000).

De motivatie om op zoek te gaan naar menselijk kapitaal buiten de organisatie is trouwens ook eenvoudig te verklaren: politici die onmiddellijk kunnen scoren en dus onmiddellijk stemmen kunnen binnenhalen, kan je niet zomaar “maken”. Een nieuw politiek talent opleiden, vergt (over het algemeen) tijd, als ware het quasi-vaste goederen (Dierickx & Cool, 1989). Zelfs als je de tijd hebt om te wachten tot iemand politiek “volwassen” is, dan nog is het niet altijd duidelijk wat bepaalde politici precies populair maakt en wat diezelfde politici de volgende dag plots weer onpopulair maakt. Er is met andere woorden sprake van een zekere mate van *causal ambiguity* (Dierickx & Cool, 1989). Een aantal extra competente mensen op je lijst krijgen, waarmee je onmiddellijk kan uitpakken, is dan ook zeker geen slechte zaak. Zeker niet als je net een aantal van je oudere, bekendere toplui verloren hebt.

### **6.2.2. “To be or not to be”**

“To be or not to be”, dat was volgens een CD&V-respondent de keuze waarvoor de N-VA stond, toen ze hun kartel vormden. Met de samenwerking kozen ze voor “to be”. Voor Spirit gold eigenlijk hetzelfde: uit de interviews blijkt inderdaad dat het eerste voordeel dat de kleine partijen voor ogen hadden toen ze het kartel sloten, het overleven van hun organisatie was. Deze wil om zichzelf in leven te houden, past uiteraard perfect in het idee dat een partij een professionele organisatie is, geleid door een aantal beroepsmensen en professionele politici. Dit weerspiegelt dan weer het beeld van de opkomst van de *moderne kaderpartij*, waarbij partijen en politici elkaar steeds meer als bondgenoten zien in een gezamenlijke wil om te overleven. Dit hangt natuurlijk ook mooi samen met die vierde strategische doelstelling van partijen, die Hooghe, Maddens en Noppe (2005) hadden onderscheiden: *resource-seeking*. Zonder kartel, en dus met zwaardere concurrentie, zouden de kleine partijen mogelijk geen zetels meer behalen, wat hen onmiddellijk ook van hun overheidsdotatie zou beroven. Dit argument om een kartel te sluiten, is natuurlijk puur Downsiaans: politici willen hun macht en job behouden en zullen zich hiervoor aanpassen en desnoods hun partij-ideologie in de steek laten (of veranderen).

Dit zouden ze natuurlijk ook kunnen doen door hun zinkend schip te verlaten en gewoon over te stappen naar een andere partij. Hier kan de politicus natuurlijk wel op zijn eigen *firm-*

*specificity* botsen, wat hem electoraal waardeloos zou kunnen maken voor zijn nieuwe partij. Iets wat zijn carrière ongetwijfeld ook geen goed zou doen.

Op het gebied van menselijk kapitaal is het ook in het voordeel van de kleine partijen om hun assets in een kartel onder te brengen. Deze vorm van werken heeft als voordeel dat ze hun eigen resources behouden (Das & Teng, 2000): theoretisch gezien geeft de kleine partij zijn menselijk kapitaal slechts in bruikleen. Als het kartel ooit zou beëindigd worden, is het kapitaal nog steeds van de kleine partner. Moest het kartel er daarentegen niet geweest zijn, waren de werkloze topmensen misschien gewoon vertrokken.

Een andere mogelijkheid was dat de politici gewoon zonder mandaat zouden zitten, waardoor ze “slapende”, ongebruikte resources zouden worden. Op deze manier kan een kartelstrategie gezien worden als een soort variant op de “expansie van de gebruik van resources” die we terugvonden bij Tsang (1998, 2000). Zonder kartel zouden een aantal mensen immers “niet gebruikt” worden, waardoor hun waarde geleidelijk zou kunnen gaan dalen, aangezien ze uit de belangstelling van pers en publiek zouden raken. Nu blijven deze resources wel in gebruik: beide kleine partijen hebben ministers en parlementsleden, die, net als hun partijvoorzitters, regelmatig in de media mogen komen, om uitleg te geven over het gevoerde beleid. Deze resources blijven dus in gebruik en daardoor ook in de media. Waarschijnlijk komen ze zelfs veel meer in de media dan ze op basis van hun electorale resultaten zouden verdienen. De kleine partij kan dus, door te kiezen voor een kartel, haar kapitaal niet alleen behouden, maar het ook in goede staat conserveren.

Een ander belangrijk argument waarmee de kleine partijen hun achterban probeerden te overtuigen van het nut van een kartel, was hun beleidsimpact. Dankzij de kartels kunnen de kleine partners inderdaad een aantal punten van hun programma op de regeringstafel krijgen, terwijl ze anders machteloos hadden moeten toekijken. Hoever hun macht op dit gebied precies reikt en in hoeverre dit meer is dan een schaamlapje om de overlevingsstrategie van de partij te verbergen, is minder duidelijk.

### **6.2.3. Economische nadelen**

We hebben hierboven beschreven dat de kleine partijen een kartel zagen als een manier om hun overleven veilig te stellen. Dat is uiteraard een voordeel. Toch is er ook aan dit voordeel

een groot nadeel verbonden: als iemand weet dat jouw overleven bepaald wordt door zijn of haar steun, en dat je dus afhankelijk bent, dan kan dit uiteraard leiden tot opportunistisch gedrag.

Politieke partijen zijn strikt gezien nooit veilig voor opportunistisch gedrag van andere partijen. Toch is dit op zich geen probleem, zolang ze pure concurrenten zijn en niet echt moeten samenwerken. Opportunistisch gedrag kan wel problematisch worden als partijen samen in de uitvoerende macht belanden, of als ze samen in een kartel stappen. We zullen in wat volgt proberen aan te tonen dat vooral bij het kartel CD&V/N-VA de vrees voor opportunistisch gedrag groot was, terwijl dit bij sp.a/Spirit minder leek te spelen.

Als we kijken naar wat precies de verschilpunten zijn tussen de mislukte kartelonderhandelingen van CD&V en N-VA in 2003, en de geslaagde in 2004, dan stellen we vast dat dit feitelijk niet zo heel veel is. Eerst en vooral was de psychologische context binnen de N-VA veranderd: de klap van het verlies bij de federale verkiezingen was stilaan verwerkt, en het besef dat de partij echt in gevaar was, begon steeds sterker in alle geledingen door te dringen. Ten tweede waren er de zeer slechte peilingen voor de Vlaamse verkiezingen in 2004, die het einde van de partij voorspelden. Tot slot was er het gewijzigde reglement van het Vlaams Parlement, dat het mogelijk maakte dat kartelpartners aparte fracties zouden vormen, waardoor ze veel meer onafhankelijkheid en vrijheid konden behouden.

In 2003 was dit laatste nog niet het geval, waardoor de N-VA veel harder afhankelijk zou geweest zijn van de grillen van zijn kartelpartner. Hierdoor stond ze er op dat er een heel uitgebreid en detaillistisch contract opgesteld werd. Het lijkt er op dat hun wantrouwen zo groot was, dat ze over elk punt en elke komma wilden onderhandelen. Op die manier hoopten ze zich volledig in te dekken tegen mogelijk opportunistisch gedrag van de kartelpartner. We hebben echter gezien dat elk contract inherent onvolledig is, waardoor opportunisme nooit uit te sluiten is (Williamson, 1981). Dit risico wilde de N-VA blijkbaar niet aanvaarden. Ditzelfde wantrouwen is waarschijnlijk ook de verklaring voor de bitse reacties die na het afspringen van de onderhandeling heen en weer geslingerd werden. De vraag die men zich hierbij kan stellen, is waarin de beide partners het eerlijkst zijn, in het uitdrukken van hun liefde nu ze in een kartel zitten of in het uitdrukken van hun afkeer en wantrouwen, toen dit kartel er niet leek te komen.

Door de wijziging in het reglement van het Vlaams Parlement evolueerde het kartel meer in de richting van de hybride vorm van Williamson (1991), waarbij de beide partijen hun acties

wel coördineren, maar toch zeer duidelijk autonoom blijven. Door het feit dat beide partijen aparte fracties konden vormen en dus veel onafhankelijker konden ageren, vergrootte ook hun mogelijkheid om het kartel snel terug te verbreken. Dit besef zorgde ervoor dat de N-VA het minder noodzakelijk vond om elk detail tot de laatste letter in een contract te gieten, wat de tweede kartelonderhandeling deed slagen. Dit wordt bevestigd door een N-VA-parlementslid:

*“...zes maanden later lag die situatie anders de kieswet was dan zodanig gewijzigd dat ook een aparte fractie mogelijk was na deelname op een kartellijst. Dat heeft veel dingen in beweging gezet...”*

Toch is het een illusie te stellen dat de N-VA nu veilig is voor opportunisten vanwege de CD&V: ondanks het feit dat ze meer autonomie kunnen behouden, blijven ze uiteindelijk wel afhankelijk van hun partner om te overleven. Het feit dat een onafhankelijk N-VA de kiesdrempel niet zou halen, wordt door de meest recente peilingen nog steeds bevestigd. Hierdoor is de partij haast gedoemd om samen te blijven met de CD&V. Uit de interviews blijkt dat de schrik voor opportunistisch gedrag, waarbij de CD&V de N-VA alleen gebruikt om terug aan de macht te komen, wel degelijk groot blijft. Vanuit de Downsiaanse logica is het echter op zich wel begrijpelijk dat de toplui van de N-VA hier de ogen voor sluiten. Als we Downs moeten geloven zullen zij eventuele Vlaamse toegevingen en machtspolitiek vanwege de CD&V wel slikken, om hun eigenbelang te verdedigen.

Ondertussen bleken sommige geïnterviewden overtuigd van het feit dat de grenzen tussen de kartelpartners in de toekomst wel eens zouden kunnen vervagen en uiteindelijk verdwijnen. De reden waarom de grote partijen geen vijandig overnamebod deden op de politici van de kleine partijtjes, was immers hun *firm-specificity*. De manier om dit euvel te overwinnen, is volgens Nanda en Williamson (1995), de overgang geleidelijk laten verlopen. Door bepaalde resources tijdelijk in gemeenschappelijk bezit te houden, schept men tijd en ruimte om die geleidelijk en zo pijnloos mogelijk, los te weken uit de oorspronkelijke thuishaven en die ondertussen langzaam te integreren in de nieuwe organisatie. In dit opzicht is het trouwens zeer handig voor de grote partijen dat het menselijk kapitaal van hun partner zich dankzij de kartelvorming kan ontwikkelen, ervaring kan opdoen, in de media kan komen en haar waarde kan behouden. Hierdoor stijgt hun toekomstige waarde en kan de grote partij in de toekomst, na de overgangperiode, beschikken over extra ervaren politiek personeel. Dit was nooit het geval geweest als de grote partijen via een simpele overname die politici binnengehaald hadden. Hierbij denken we bijvoorbeeld aan de partijvoorzitters van de kleine partijtjes: als de grote broer die gewoon had overgenomen, waren ze waarschijnlijk het zoveelste kleurloze

parlementslid geworden. Nu kunnen ze zichzelf profileren en ervaring opdoen als partijvoorzitter. Dit maakt hen in de toekomst een veel interessantere resource voor de grote partij. Het is dus niet ondenkbaar dat de overname gewoon een beetje vertraagd is en geleidelijker verloopt.

Zoals we zeiden hebben we dit soort bekommernissen minder teruggevonden bij Spirit. Daar lijkt men ofwel minder schrik te hebben voor opportunisme van de sp.a, ofwel heeft men er gewoon niet zoveel problemen mee. Vanuit de visie dat Spirit een moderne kaderpartij is, bestaande uit mandatarissen die herverkozen willen worden, lijkt dit niet eens onlogisch.

#### **6.2.4. Economische nuloperaties**

Een belangrijke karakteristiek, die vaak gebruikt wordt om de samenwerking tussen organisaties van elkaar te onderscheiden, is hun relatieve positie in de waardeketen. Hierbij onderscheidt men drie vormen van samenwerking: upstream, downstream en horizontale allianties. Het is eigenlijk onmiddellijk duidelijk dat we bij politieke kartelvorming te maken hebben met een horizontale samenwerking, gesloten tussen twee concurrenten. Wat echter belangrijk is in de politieke wereld, is dat het een kartel een horizontale samenwerking is tussen twee heel directe concurrenten. In principe is er concurrentie tussen alle partijen om alle stemmen, maar in de praktijk kan een partij slechts een beperkt aantal kiezers aanspreken, namelijk die groep, om terug te grijpen naar de terminologie van Downs, wiens politieke voorkeur een piek bereikt in de buurt van de ideologische nettopositie van de betreffende partij. Dit zorgt ervoor dat partijen wiens nettoposities ver uit elkaar liggen, totaal verschillende kiezers hebben en dus eigenlijk niet echt felle concurrenten zijn. Het tegenovergestelde klopt ook: partijen wiens nettoposities heel dicht bij elkaar liggen, mikken voor een deel op dezelfde kiezers en zijn dus directe concurrenten. Dit gegeven werd overigens perfect beschreven door een N-VA-parlementslid:

*“En het is een ijzeren wet in de politiek dat het degene is waar je het dichtst bijstaat, uw grootste vijand is. Die mikt electoraal op dezelfde kiezers. Wij en Groen! geven bijvoorbeeld vaak veel kritiek op elkaar, maar dat is geen probleem, want wij mikken op een ander kiezerspubliek, en wij weten elk dat we electoraal van die polarisering beter worden. De wederzijdse achterban zal u voor die onderlinge kritiek eerder steunen, wij gaan geen kiezers verliezen aan Groen!, mijn kiezers gaan dat eerder goed vinden dat ik kritiek heb op de groenen, en de linkse kiezers zullen Groen! misschien steunen in haar kritiek op mij. Omgekeerd is het dan natuurlijk ook zo dat degene waar je electoraal dichtbij*



*staat, die ook op uw kiezers mikt, uw vijand is op leven en dood. Dat is het CVP-VU verhaal. De VU heeft haar groei eigenlijk volledig te danken aan het leegzuigen van de CVP.”*

Kartels worden dus net gesloten tussen twee van die “grootste vijanden”. Dat is uiteraard niet onlogisch: partijen sluiten slechts een kartel met een andere partij als ze voldoende programmatorische overeenkomsten hebben. Maar het feit dat ze veel programmatorische gelijkenissen hebben, betekent uiteraard dat hun ideologische nettoposities heel dicht bij elkaar liggen en dat ze mikken op kiezers met dezelfde gevoeligheden. Dit zorgt er natuurlijk voor dat de groeikansen verbonden aan een kartel zeer beperkt zijn: de kans dat een kartel meer kiezers kan aantrekken dan beide partijen apart hadden, is niet zo heel groot: de kans bestaat eerder dat beide partijen op hun buitenste flanken verliezen. Als we geen rekening houden met de schaalvoordelen van het kiesstelsel, en de invloed van mogelijke ideologische verandering, lijkt het behalen van de som van de stemmen van de beide partijen dus eigenlijk een groot succes. Dit is ook de visie van een N-VA parlements lid:

*“...sp.a/Spirit, dat was een hype in 2003. En dat [een uitslag die hoger lag dan een pure 1+1] kan je niet volhouden. Daar zijn veel intuïtiekiezers naartoe gegaan. Men vond dat tof, gezellig, nieuw. Onze uitslag was 1+1, en onze grote overwinning was dat iedereen verloren heeft, aangezien het Vlaams Belang veel stemmen gewonnen heeft, en wij niet verloren. In een krimpende markt is hij die stabiel blijft een winnaar.”*

Als alle partijen kartels sluiten, zoals bij de laatste verkiezingen, is het dus best mogelijk dat dit economisch gezien niet veel verandert (als we ervan uitgaan dat de kleine partijen even groot zijn), aangezien elke grote partij gewoon iets groter wordt, waardoor er relatief gezien weinig verandert. Misschien kan dus alleen de partij, die als eerste de stap richting kartel zet, een tijdelijk voordeel behalen, tot het moment dat de anderen die innovatie overnemen. Op dat ogenblik wordt het evenwicht van voor de kartelvorming eigenlijk gewoon hersteld. Het is duidelijk dat dit natuurlijk niet meer klopt, als we rekening gaan houden met de invloed van kartelvorming op schaalvoordelen, ideologie, het sociaal kapitaal, etc.

Ook de transfer van menselijk kapitaal zou wel eens een nuloperatie kunnen betekenen voor de grote partijen. Op korte termijn is een kartel inderdaad een versterking van hun asset stock, aangezien ze er een aantal direct inzetbare politici bij krijgen, die ze bovenaan de lijst kunnen (en moeten) zetten. Toch betekent dit onmiddellijk dat ze minder middelen (lees: verkiesbare plaatsen en zetels) kunnen investeren in de ontwikkeling van de eigen jeugd, aangezien ze zwaar investeert in het menselijk kapitaal van de kartelpartner. Van deze investeringen kan de

grote partner alleen de vruchten plukken door het kartel, of door een regelrechte overname. Als het kartel ooit beëindigd wordt, blijft de grote partij eigenlijk achter zonder jeugd, aangezien die gedurende het kartel minder kansen gekregen heeft. Toch moet men zich de vraag stellen naar wie de loyaliteit van de politici van de kleine partijen zal uitgaan, als ze ooit voor die keuze gesteld worden: naar hun partij, die hen geen zetel kan verzekeren, of naar de grote partner, die hen die kansen wel kan geven. De mensen binnen beide partijen lijken op die manier nauwer in elkaars armen geduwd te worden. Richting voortzetting van het kartel, of misschien richting opslokking.

### **6.2.5. Kartels & economische voordelen: besluit**

Om te besluiten kunnen we dus zeggen dat de grote partijen met het kartel geprobeerd hebben hun macht te verstevigen. Toch mag men hier ook geen te hoge verwachtingen bij hebben: elke partij lijkt er gewoon een kleine partner bij te moeten nemen, om dezelfde 1+1 optelling te maken als hun concurrenten. Als iedereen dit doet, blijft alles eigenlijk relatief gelijk.

De kleine partner kan dankzij het kartel overleven. Maar dit overleven komt met een prijs: een verlies aan autonomie, aangezien ze totaal afhankelijk wordt van een andere partij. Dit is natuurlijk de perfecte voedingsbodem voor mogelijk opportunisme of een mogelijke opslokking.

## **6.3. Over sociaal kapitaal en inbedding**

In de hoofdstukken hiervoor hebben we het einde van de verzuiling besproken en gezien hoe de christelijke en de socialistische zuil zich hebben omgevormd tot politieke concerns. Hun invloeden op het kartelvormingsproces zullen we in de volgende paragrafen bespreken.

### **6.3.1. De middelpuntsvliedende kracht rond de CD&V**

De CD&V is, zoals eerder al gezegd, een sterk ingebedde partij, in een politiek concern dat is herrezen uit de as van de oude zuilen. Dit soort concerns bezit, zoals hierboven besproken, grote hoeveelheden kapitaal en macht die ze willen behouden. Dit is op zich al een sterke drijfveer om samen te blijven. De extra lijm die tussen de organisaties van een concern aanwezig is, bestaat uit een aantal structurele banden, zoals regelmatig overleg, personen die

posities bekleden in verschillende organisaties en allerhande ruilverhoudingen die de macht van de organisaties binnen het netwerk moet laten toenemen. Het mag duidelijk zijn dat deze structurele banden zeer nauw zijn tussen de CD&V en het ACW. Een bestuurslid van het ACW verwoordde het zelf zo:

*“Binnen CD&V heb je nog altijd een aantal ACW-erkende mandatarissen, wat betekent dat wij met die mensen apart in een fractie samenkomen. Dat zijn mensen die het globale project van het ACW onderschrijven en die als dusdanig ook naar buiten komen. Wij steunen hen, en zij steunen ons. Als het over inhoudelijke dingen gaat, zullen wij ons standpunt dan ook duidelijk medelen. Het is zo dat het ACW bij voorkeur mandatarissen heeft in één partij, en nu bij voorkeur werkt met de CD&V.”*

Een aantal van deze “ACW-erkende mandatarissen” zijn niet van de minsten: de meest in het oog springenden zijn ongetwijfeld huidig minister-president Leterme, en huidig CD&V-voorzitter Jo Vandeurzen. De structurele banden tussen het ACW en de CD&V lijken dus nog steeds zeer sterk.

Bij de bespreking van Downs hebben we gezien dat intermediaire organisaties een rol spelen in het aanbrengen van beleidskeuzes en in het leveren van kiezers aan de partij die deze keuzes wil realiseren. De organisaties moeten er dus in blijven slagen om de partijen ervan te overtuigen dat zij, en hun ideologie, inderdaad gevolgd worden door een omvangrijk deel van de electorale markt.

Dit laatste is natuurlijk de kern van het verhaal van in de invloed van het ACW op de CD&V: ACW kan invloed uitoefenen op de ideologische keuzes van CD&V, zolang de partij overtuigd is van de electorale waarde van het ACW. Toen de oorspronkelijke kartelgesprekken begonnen, heeft het ACW deze invloed proberen uitspelen: zij stelden zeer openlijk dat ze het kartel geen goed idee vonden. Deze invloed was blijkbaar aanwezig: we hebben immers gezien dat de CD&V wel degelijk rekening heeft gehouden met de bezwaren van haar middenveldorganisaties bij het opstellen van de latere kartelteksten, door een aantal toegevingen van haar kartelpartner af te dwingen.

Uiteraard gingen die toegevingen nog niet ver genoeg naar de zin van het ACW, dat nog steeds niet blij is met het kartel. Vooral de communautaire eisen van de N-VA blijven een grote doorn in het oog van de christen-democratische koepelorganisatie. Ze hebben er dan ook nooit een geheim van gemaakt dat ze de evoluties binnen het kartel met argusogen zouden blijven volgen. CD&V zit hierdoor in een niet zo comfortabele situatie: zij vormt het centrum van een netwerk, waarvan de twee uiteinden elk een verschillende richting uit willen gaan.

Dit kan in de toekomst uiteraard problemen opleveren voor het kartel als geheel, en voor de N-VA in het bijzonder. Het is namelijk de vraag voor welke ideologische lijn CD&V zal kiezen als het in 2007 regeringsonderhandelingen zou moeten voeren: voor het flamingantisme van de N-VA of voor het belgicisme van het ACW.

Precies wegens die verschillende doelstellingen is de relatie tussen het ACW en de N-VA pak koeler: het ACW voelt zich bedreigd in haar macht over de ideologie van het concern terwijl de N-VA plots rekening moet houden met de mening van een aantal oude vijanden, die zich binnen het netwerk van de CD&V bevinden. Toch heeft het kartelcompromis voor beide groepen netwerkvoordelen. Voor het ACW is dat het feit dat het kartel de grootste geworden is: deze, redelijk office-seeking geïnspireerde, motivatie werd ook door de CD&V zelf naar voor gebracht. Voor het christen-democratische politieke concern heeft dit als voordeel dat hun politieke partner plots een centrale rol in de uitvoerende macht krijgt, waardoor die rechtstreeks op het beleid kan wegen. En via de ACW-mensen binnen de partij kunnen organisaties zoals het ACW dat onrechtstreeks ook doen.

Ook de N-VA kon genieten van de netwerk resources van de CD&V: in de eerste plaats slaagde de partij erin, door een plaats te krijgen in een sterk netwerk, haar status, legitimiteit en betrouwbaarheid te versterken. Daarnaast is het ook gemakkelijker om de deur van andere organisaties open te krijgen als je kartelpartner daar al kind aan huis is: de N-VA kon met andere woorden ook rekenen op meer interesse van andere netwerkspelers. Ook van de media trouwens, hoewel dit ook een gevolg is de *office-seeking* strategie van het kartel, dat nu mensen in haar rangen heeft met uitvoerende verantwoordelijkheid.

### **6.3.2. De uitgeholde socialistische zuil**

Het socialistische politieke concern hebben we hiervoor beschreven als het tweede grote netwerk. Toch lijkt het alsof dit, sinds de partijvernieuwing, een steeds kleinere rol toebedeeld krijgt. Uit de interviews bleek dat dit vooral kwam omdat vele traditionele, socialistische kiezers, op wie de SP ten tijde van de verzuiling kon rekenen, vertrokken leken te zijn in de richting van extreem-rechts. We citeren, om deze analyse te ondersteunen, de sp.a-medewerker:

*“Als je kijkt naar opiniepeilingen, dan zal je zien dat, als we ingaan tegen onze zogenaamde traditionele achterban, via het generatiepact bijvoorbeeld, dit heel weinig effect heeft. Dat is de vergissing die de vakbonden en sp.a Rood maken,*

*dat zij niet inzien dat de traditionele achterban die zij zeggen te vertegenwoordigen, er eigenlijk niet meer is. Of ze zijn er misschien nog wel, maar zij die er nog zitten gaan niet meer weglopen van ons, want dan hadden ze dat al gedaan in de afgelopen jaren.”*

De respondent stelt het hier haast Downsiaans: de socialistische middenveldorganisaties brengen bijna geen kiezers meer aan en dus moet ze niet hopen nog veel ideologische impact te hebben. Dit verklaart waarschijnlijk ook de toenadering van de sp.a naar andere organisaties uit het middenveld, zoals de Bond Beter Leermilieu, 11.11.11, Natuurpunt, de Gezinsbond, Pax Christi en de Fietsersbond, die allen aanwezig waren op het laatste sp.a-congres en daar zelfs voorstellen mochten lanceren (De Standaard, 18/03/2006). Ook de benoeming van Bruno Tuybens tot Staatssecretaris lijkt in dezelfde strategie te kaderen: hij speelde lang een belangrijke rol in Amnesty International België, waarvan hij zelfs voorzitter werd. Dit alles is zwaar tegen de zin van organisaties zoals sp.a Rood, een groep binnen de sp.a, die de traditionele socialistische achterban menen te vertegenwoordigen. De evolutie lijkt echter duidelijk: de sp.a-top is ervan overtuigd geraakt dat ze zich ideologisch beter laten inspireren door andere groepen, waarvan ze denken dat die hen nog wel kiezers kunnen aanbrenge. Het kartel lijkt te passen in diezelfde evolutie, weg van de organisaties die de sp.a electoraal niet meer ondersteunen, in de richting van nieuwe organisaties.

### **6.3.3. Kartels, sociaal kapitaal & inbedding: besluit**

De sterke banden die CD&V met het ACW onderhoudt, levert hen vele voordelen op. Toch lijken ze in het proces van kartelvorming eerder als rem te fungeren, aangezien ze CD&V ideologisch op hun plaats lijken vast te pinnen. Hierdoor lijkt de partij in de toekomst te zullen moeten kiezen tussen haar twee partners: hun ideologische keuzes lijken immers zo onverzoenbaar, dat het voor de CD&V onmogelijk zal zijn ze te verzoenen. Ze zal dus één van beide partners teleur moeten stellen. Zoals we bij Downs zagen, zal de keuze hierbij uiteindelijk afhangen van het aantal kiezers dat beide organisaties kunnen aanbrenge. In dit geval lijkt de balans niet in het voordeel van de N-VA te zullen werken: de invloed van het ACW lijkt reëel, die van de N-VA is daarentegen nog niet echt zichtbaar.

Opnieuw zien we dus dat de sp.a meer vrijheid lijkt te hebben in hun strategische manoeuvres, aangezien zij eigenlijk geen rekening meer moeten houden met hun partners uit het verleden. Op dit gebied heeft Spirit ook minder te vrezen dan de N-VA: zij lijkt goed te passen in het nieuwe concern van ngo's dat de sp.a rond zich probeert te verzamelen.

## **HOOFDSTUK 7: BESLUIT**

### **7.1. Een terugblik**

In onze verhandeling zijn we op zoek gegaan naar de voornaamste voordelen en nadelen van politiek kartelvorming in Vlaanderen. Dit hebben we gedaan aan de hand van een aantal economische, sociologische en politologische theorieën en aan de hand van een aantal interviews met bevoorrechte getuigen. Hierbij viel op dat een combinatie van deze verschillende wetenschappelijke stromingen een redelijk goed inzicht verschaft in de motivaties van partijen om kartels te vormen. We beëindigen deze wetenschappelijke tocht met een korte terugblik op onze bevindingen.

Het is duidelijk dat kartelvorming in de politieke wereld een aantal voordelen oplevert. Deze hebben we blootgelegd aan de hand van de studie van een waaier aan documenten en van de diepte-interviews die we zelf hebben afgenomen. We stellen echter vast dat haast elk voordeel van kartelvorming nadelen met zich meebrengt.

Partijen zullen uiteraard slechts een kartel sluiten als hun verwachte opbrengsten groter zijn dan hun verwachte kosten. Deze kosten en baten zijn duidelijk verschillend voor de kleine en de grote partijen. In het geval van een grote partij lijken de voornaamste voordelen te bestaan uit een verbetering van hun imago, een mogelijkheid om hun ideologie aan te passen, een toename van hun politieke macht en een versterking van hun menselijk kapitaal. De voornaamste nadelen die de grote partijen dreigen te lopen, lijken mogelijke ontevredenheid van haar huidig kiespubliek en problemen met haar politiek concern te zijn. In dit opzicht zijn de mogelijke kosten van de CD&V waarschijnlijk een pak groter dan die van de sp.a. Zoals we hebben proberen aantonen, lijkt het christen-democratisch politieke concern een grotere invloed te hebben op de ideologische ontwikkelingen binnen CD&V dan het socialistische concern op die binnen de sp.a. Haar keuzes uit het verleden en haar historische banden lijken de christen-democratische partij hierdoor meer te beperken in haar vrijheid, dan dit bij de socialistische partij het geval is. De sp.a loopt dus minder gevaar bij het maken van strategische keuzes en bij het zoeken naar een nieuwe positie in het politieke spectrum.

Kleine partijen zullen op hun beurt een kartel sluiten indien hun verwachte opbrengsten op het gebied van beleidsimpact, en op het gebied van kansen op overleven en politieke mandaten, groter zijn dan hun verwachte kosten. Deze kosten bestaan vooral uit het verlies van autonomie, uit de verwatering van haar partijprofiel en ideologie, en uit de daaraan verbonden mogelijkheid dat ze haar traditionele achterban verliest. Wat betreft de kleine partijen, lijkt vooral de N-VA grote verwachte kosten te hebben: haar radicaal profiel en onafhankelijke geest leken hen een unieke positie in het politieke spectrum te bezorgen. Deze sterke punten dreigt ze echter te verspelen door een kartel te sluiten met haar oude vijand.

Spirit zal waarschijnlijk minder kosten hebben, omdat ze op dit gebied weinig te verliezen lijkt te hebben. Ze blijkt eigenlijk een typevoorbeeld te zijn van een moderne kaderpartij. Ze is met andere woorden, meer dan de N-VA, een vereniging van mandatarissen die herverkozen willen worden.

Andere kosten die de kleine partijen kunnen treffen, komen voort uit het mogelijk opportunistisch gedrag van hun kartelpartner. Het is immers onduidelijk in hoeverre de grote partijen goede bedoelingen hadden toen ze het kartel sloten en in hoeverre ze de kleintjes niet gewoon machiavellistisch willen gebruiken om ze nadien af te stoten of op te slokken. Als moderne kaderpartij lijkt Spirit zich hierover weinig zorgen te maken. Dit ligt enigszins anders bij de N-VA, waar die vrees wel duidelijk aanwezig is. En terecht misschien, gezien de grote invloed van organisaties zoals het ACW op de ideologische koers van de CD&V.

Het gehele proces van kartelvorming lijkt te passen in de evolutie van politieke partijen in de richting van professionele organisaties, die bestuurd en bevolkt worden door beroepspolitici, die hun eigenbelang, hun eigen macht en hun eigen positie nooit uit het oog verliezen. Een politieke partij lijkt hierdoor een organisatie te zijn die bestaat uit twee niveaus. Als we haar van buitenaf bekijken, kunnen we ze beschouwen als een organisatie zoals we die gedefinieerd hebben in de resource-based theorie: een partij is, net als een bedrijf, een collectie resources, samengebonden door een administratief kader. In het geval van een politieke partij lijken haar belangrijkste resources te bestaan uit haar menselijk kapitaal, haar ideologie, haar imago, haar financiële middelen en haar sociaal kapitaal. Net zoals een bedrijf zal een partij deze resources gebruiken om waarde te creëren. In het geval van een partij betekent dit dat ze haar menselijk, sociaal, en ander kapitaal op zo'n manier zal inzetten dat ze haar stemmen, en op die manier haar verkozenen, zal maximaliseren. Hierdoor zal ze vervolgens impact hebben op het beleid.

Onze omschrijving scheidt een zeer neutraal beeld over politieke partijen. Dat is echter buiten Downs (1957a) gerekend. Zijn theorie komt immers van pas als we afdalen in de partij en gaan kijken wat er precies schuilgaat onder die algemene term “ressource”. Volgens onze bespreking van de moderne kaderpartij, vindt men in het menselijk kapitaal van de partij de centrale partijorganisatie en de partij in public office terug. We kunnen er, in navolging van Downs, van uitgaan dat deze mensen in de eerste plaats hun eigenbelang nastreven. Op zich is er niets negatiefs aan deze visie: het maakt van een politicus een rationeel en economisch denkend mens, die misschien ook uit idealisme aan politiek doet, maar ondertussen niet vergeet dat zijn politieke mandaat zijn job, en dus zijn bron van inkomsten, prestige en macht is.

Deze twee niveaus van analyse van de politieke partij spreken elkaar op geen enkele manier tegen, maar vullen elkaar eerder aan. De partijleiding zal de partij als een waardemaximaliserend bedrijf besturen en hiervoor haar beschikbare resources inzetten. Toch zal deze partijtop nooit zichzelf en haar positie vergeten: de leiding van de partij wordt met andere woorden geconfronteerd met een soort maximalisatieprobleem, met als beperkingen hun eigen persoonlijke ambities.

We ronden af door te stellen dat we ongetwijfeld bepaalde facetten van kartelvorming over het hoofd gezien hebben. We denken hierbij bijvoorbeeld aan bepaalde psychologische aspecten, zoals een benodigde band tussen de topfiguren of zoals de psychologie van een kiezerskorps. Dit, en de opvolging van wat er met de kartels na 2007 zal gebeuren, lijken interessante onderzoeksopgaven voor de toekomst.

## **7.2. Een epiloog**

We zullen deze verhandeling beëindigen met een aantal persoonlijke reflecties over ons studieobject.

Eerst en vooral moeten we vaststellen dat politieke partijen inderdaad evolueren naar moderne kaderpartijen die meer en meer gaan samenwerken om gezamenlijk te overleven, en om het bestaande systeem in stand te houden. Of dit op zich negatief is voor de politieke besluitvorming is waarschijnlijk voor een geheel nieuwe thesis. We beperken ons tot de vaststelling, in navolging van Katz en Mair (1995), dat deze evolutie zeker het gevaar met



zich meebrengt dat er partijen buiten dit systeem ontstaan die er een punt van maken dat zij anders zijn dan al de rest, niet corrupt zoals al de rest en niet zo machtsgeil als al de rest. Het enige alternatief voor al de rest, als het ware. Dit discours lijkt inderdaad een gemakkelijke methode te zijn om stemmen binnen te halen, onafhankelijk van het eigenlijke programma van die “buitenstaander”. Door de strategische koers die de “traditionele” partijen op dit moment volgen, voeden ze dus misschien hun eigen vijand en lijken ze de poten van onder hun eigen stoel weg te zagen.

Daarnaast willen we nog even verwijzen naar Schumpeter (1960), die de gevolgen van de rationalisering van het politieke ambt blootlegde. Het democratische systeem zal immers aan efficiëntie inboeten door het feit dat haar leidinggevende figuren niet alleen energie stoppen in het regeren en in het voeren van een beleid, maar ook hun de onophoudelijke strijd buiten het parlement. Doordat ze constant bezig moeten zijn met hun imago, populariteit en herverkiezing, verliezen ze veel kostbare tijd die ze anders zouden kunnen spenderen aan het beter besturen van het land.

Het feit dat een politicus gewoon een persoon is die zijn job doet, impliceert ook dat hij bij elke bestuursdaad zal nadenken over de evaluatie hiervan door zijn kiezers. In een democratie komt die evaluatie, die beslist over de job van die politicus, om de paar jaar, bij de verkiezingen. Dit heeft echter als gevolg dat het zeer moeilijk is voor politici om geen kortzichtige kortetermijnvisie aan te nemen. Een rationeel handelend politicus zal hierdoor dan ook vaak keuzes maken die zijn eigen belangen dienen, en zijn eigen kansen op herverkiezing maximaliseren, terwijl de langetermijnbelangen van het land misschien beter gediend waren met andere keuzes. Het sluiten van kartels zou wel eens kunnen passen in ditzelfde kortetermijndenken.

Daarnaast vraagt Schumpeter zich af of het wel altijd de juiste mensen zijn die verkozen raken: zijn de mensen die goed zijn in het verzamelen van stemmen wel altijd de beste mensen om een land te besturen? Of om het scherper te stellen: is iemand die goed scoort in een televisieprogramma ook een goed bestuurder?

Een democratisch systeem heeft dus blijkbaar een aantal nadelen, die inherent verbonden zijn aan haar eigen werking en aan het soort verkozenen dat ze oplevert. Maar zoals Schumpeter terecht opwerpt: welke alternatieven hebben we?

Tot slot ben ik nog een vorm van nuancering verschuldigd aan alle politici die zo vriendelijk geweest zijn me bij te staan bij het schrijven van deze verhandeling. Het beeld dat

we hierboven, aan de hand van de teksten van Downs (1957) en Schumpeter (1960), opgehangen hebben over de politicus, is niet altijd lovend. De politicus wordt voorgesteld als een handelaar die, gedreven door eigenbelang, uit is op macht en prestige en die zijn gedachtegoed en zijn kiezers uiteindelijk slechts gebruikt als middelen om die doelen te bereiken. Een hard oordeel, dat ongetwijfeld te cynisch en te ongenueanceerd is, maar dat misschien ook blijk geeft van een zekere zin voor realiteit. Toch benadrukken zowel Downs als Schumpeter dat het niet is omdat een politicus handelt uit eigenbelang, dat hij niet doordrongen kan zijn door plichtsbesef of idealisme. Altijd zullen er wel politici zijn die een bepaald gedachtegoed blijven verdedigen, hoewel ze zeer goed weten dat dit niet in hun persoonlijk voordeel speelt. En gelukkig maar. Of om het met Downs te zeggen:

*“In every field, no account of human behavior is complete without mention of altruism; its possessors are among the heroes men rightly admire.”* (Downs, 1957, p. 27)

# **Bijlage 1. HET KARTEL CD&V/N-VA**

## **1.1. CD&V**

<b>VOORDELEN</b>	<b>CITAAT</b>	<b>BRON</b>
1. Vlaams imago	Wij als ACW zijn absoluut niet bezig met dat Vlaams-nationalisme...Dat de CD&V daarvoor kiest, begrijp ik aangezien de sp.a en de VLD dat veel minder zijn, en er anders nog meer Vlaamsgezinden naar het Blok zouden gaan...Dus ik kan me voorstellen dat, door de invloed van de media, een partij meer dat Vlaams karakter moet hebben om te scoren in Vlaanderen.	ACW- bestuurslid
	Zij [cdH] schuiven ook wat op naar rechts, en zij kiezen vaak ook puur de kant van Wallonië, en niet die van de parlementaire oppositie. Dat heeft mentaal de afstand tussen ons beide vergroot. Onze C staat voor Christendemocratisch, die van het voor Centre, zij trekken dat meer open, en leggen daar meer de nadruk op. Wij leggen steeds meer nadruk leggen op de V.	CD&V parlementslicd
2. Breder kiespubliek	Dus als de VU uit elkaar valt en je die percentages van de N-VA bij die van u kan tellen, dan doe je een goede zaak. In sommige gemeenten is dat 5 of 6%.	CD&V lokaal
	Maar ondertussen stemmen er mensen voor het kartel die anders nooit voor ons [CD&V en N-VA] gestemd hadden.	CD&V parlementslicd
3. Grootste worden	Op een bepaald moment oordeelt de partij, om politiek strategische redenen, omdat ze perse de grootste wilde worden, omdat zij dan de regering mogen vormen, om dat kartel te vormen.	ACW bestuurslicd
	Zij voelden ook dat wij een remonte wilden maken na de verkiezingen van 2003, en dat we daarvoor een prijs wilden betalen.	CD&V parlementslicd
4. Succes behalen	Op dat moment zat de partij in een dal, en er was een malaise bij de militanten, die begonnen te denken dat de CD&V er nooit meer bij zou zijn. Paars was glunderend, en dus moest er een positief teken komen... Veel ACW'ers weten pragmatisch gezien dat de CD&V nog wel eens een politieke overwinning kon gebruiken.	ACW bestuurslicd
5. Menselijk kapitaal	Zij hadden inderdaad een aantal personaliteiten die ons electoraal interesseerden. Ze hebben mensen die geloofwaardigheid uitstralen, maar zo hebben ze er ook maar enkelen.	CD&V parlementslicd
	Ons politiek personeel speelt ook zeker mee. Als een figuur als Geert Bourgeois samen met Leterme in West-Vlaanderen ging opkomen, dat ging dat een succes worden. ...Frieda Brepoels is bijvoorbeeld door De Standaard uitgeroepen tot beste parlementslicd tijdens de legislatuur 1999 - 2003. Men had dus wel respect voor ons politiek personeel.	N-VA medewerker

NADELEN	CITAAT	BRON
1. Verrechtsing CD&V	CD&V zal zich in een kartel sterk moeten wapenen om aan die verleiding [om via het kartel naar rechts af te glijden] te weerstaan. Maar het zal zeker zo overkomen bij de media en de publieke opinie. (De Standaard 25/06/2003)	ACW voorzitter Jan Renders
	De angst [om op de linkerflank te verliezen] was er wel. Daarom dat we er ook alles aan doen om blijvend te tonen dat we een centropartij zijn die heel veel oog heeft voor sociale rechtvaardigheid.	CD&V parlementslid
2. Te Vlaams worden	Dat [de impact van de radicaal Vlaamse houding van de N-VA op regeringsdeelname] schatten wij in. We onderhandelen nu over een gemeenschappelijk verkiezingsplatform. Maar als dat heel veeleisend is, dan bemoeilijken we de positie van onze toekomstige formateur. Want dan moet die op de barricaden gaan staan met een grote Vlaamse Leeuw. Dus ofwel moet je die Vlaamse Leeuw na een maand rondjes draaien terug op zak steken, en dan verlies je jouw geloofwaardigheid. Ofwel springen de regeringsonderhandelingen af, met alle gevolgen van dien.	Ex-CD&V minister
	Als je een kartel sluit moet je natuurlijk een aantal toegevingen doen op de Vlaamse kant, die wat ons betreft te ver gaan, en waar we niet blij mee zijn.	ACW bestuurslid
3. Wantrouwen ACW – N-VA	maar [CD&V] heeft gevoeld dat de weerstand binnen de ACW heel groot was, zodat ze heel lang met ons gediscussieerd hebben over een aantal dingen, bijvoorbeeld...over de rol van het middenveld en de vakbond. Men heeft ons dus wel degelijk gehoord, men heeft uiteindelijk het kartel gesloten, maar men is komen zeggen “wees gerust, dat en dat is eruit”.	ACW bestuurslid
4. Lijstvorming	Natuurlijk is niet iedereen ermee akkoord, en waarom? Dat zijn vooral mensen die zelf bang zijn voor hun plaats op die lijst.	CD&V lokaal
5. Versterking Vlaams Belang		

## 1.2. N-VA

VOORDELEN	CITAAT	BRON
1. Overleven	<p>Je mag nooit die abstractie maken tussen het gedachtegoed en het vehikel dat je nodig hebt om dat gedachtegoed gaande te houden. Als het ene wegvalt droogt het andere ook op...Dat zijn de twee belangrijkste domeinen in de politiek: uw gedachtegoed en het vehikel waarop je dat meedraagt, dus uw structuur. Beide zijn door de kartelvorming veilig gesteld. De structuur blijft overeind, op een voldoende basis, want ik had die partij ook nog wel overeind kunnen houden zonder kartel, maar dan misschien op een onvoldoende basis. Hou er ook rekening mee, dat we een achterban hebben die beroep doet op die structuur, en als die te beperkt is, dan riskeer je op de duur ook dat er een sfeer van onvermogen heerst in die partij: er wordt niets meer gedaan, er wordt niets meer georganiseerd, ons ledenblad komt nog maar twee keer per jaar, en dus kan je op den duur van onder uit ook die vraag: kunnen we niet beter andere dingen gaan doen, etc. Dus die structuur is veilig gesteld, en die ideologie die op die structuur megedragen wordt, kan ook weer een eind verder.</p>	N-VA parlementslid
	<p>Dus bij hen is het besef er wel gekomen dat als ze verder wilden ze moesten aansluiten bij een groter blok. Dus voor de mensen die daar hun politieke toekomst aan verbonden hadden, was dat een zaak van politiek overleven.</p>	CD&V parlementslid
2. Wegen op het beleid	<p>Het leven wordt gecompliceerd op dat moment [wanneer je een kartel sluit], maar mijn antwoord is dan: “het leven mag gecompliceerd zijn, als intussen uw politiek engagement zich ook vertaalt in concrete veranderingen.” Je mag het helderste verhaal hebben, op het moment dat het een verhaal blijft, en geen realiteit wordt, dan doe je niet op een heldere maar op een simpele manier aan politiek....De CVP is de CD&amp;V geworden, en heeft zijn standpunten over die staatshervorming ook aangepast, we kunnen daarmee samen een heel eind afleggen.</p>	N-VA parlementslid
	<p>Natuurlijk wil de N-VA nog verder gaan dan de CD&amp;V, maar door het Vlaamse kartel verhogen de kansen aanzienlijk om het gezamenlijke deel van de tocht daadwerkelijk te kunnen afleggen. (“CD&amp;V en N-VA hebben meer gemeen dan de ambitie om paars te breken”, site N-VA, 24/02/2004)</p>	Bart De Wever & Wouter Beke, toenmalige ondervoorzitters, respectievelijk N-VA en CD&V
3. Meer gewicht krijgen	<p>Denk ook aan toegang tot de media. Onze vriend Dewever is aanwezig in vele debatten, zonder het kartel zou die veel minder uitgenodigd worden neem ik aan.</p>	Ex-CD&V minister

NADELEN	CITAAT	BRON
1. Verlies radicaal profiel	Zij zeggen wel dat we ook dan onze onafhankelijkheid mogen bewaren. Maar dat is zeker niet de bedoeling van CD&V, daarvoor ken ik die partij te goed. Pieter De Crem en Yves Leterme gunnen ons het zonlicht niet (De Standaard, 14/08/2003)	Karel Van Hoorebeke, voormalig N-VA Kamerlid
	Je moet je natuurlijk altijd beseffen dat - moest je dat [iets waar jij voor bent, en je kartelpartner tegen] wel kunnen doordrijven tegen de wil van je kartelpartner - je daar achteraf een prijs voor zal betalen.	N-VA medewerker
	Maar het wel zo dat dankzij het kartel, de N-VA relatief veel vertegenwoordigers heeft in het parlement. Zonder het kartel zouden ze dat niet hebben. Dat hebben ze aan ons te danken, wat hen wel zal aanzetten tot een zekere voorzichtigheid, tot een reflex van zelfbehoud, zelfs als het regeerakkoord in 2007 vanuit hun standpunt grote communautaire concessies zou inhouden.	Ex-CD&V minister
2. CD&V is niet Vlaams genoeg	Sommigen willen per se het kartel met CD&V doordrukken en ze zijn bereid daarvoor alles op te offeren. Zelfs wanneer we dan aan inhoud moeten inboeten en een deel van ons programma zomaar moeten laten vallen...Vlaamse onafhankelijkheid is een kernpunt in ons programma. We kunnen dat toch niet zomaar laten vallen zonder onze leden te raadplegen? (De Standaard, 14/08/2003)	Karel Van Hoorebeke, voormalig N-VA Kamerlid
	Misschien verliezen ze dan natuurlijk een deel van hun kiezers aan het VB, want dat zal dan wel staan roepen dat zij de Vlaamse zaak verraden. Voor de Vlaamse hardliners zullen ze sowieso verraders worden. Want communautaire onderhandelingen gaan gepaard met toegevingen.	Ex-CD&V minister
	...uiteindelijk heeft de VU ons altijd afgeschilderd als onbetrouwbare Vlamingen.	CD&V parlamentslid
3. CD&V gebruikt N-VA om terug de grootste te worden	Het grootste probleem is nog de mentaliteit van sommige oud-CVP, nu CD&V-mandatarissen, die de reflex hebben om te denken dat ze steeds de verantwoordelijkheid moeten opnemen en steeds denken aan het bewind, en zelf de leiding te nemen en te besturen.	N-VA medewerker
	Op lange termijn denk ik niet dat men nog spreekt over kartels. Bij sp.a zal dat volledig sp.a geworden zijn, bij ons volledig CD&V. Na verloop van tijd gaan ze te hard met ons geïdentificeerd worden, net zoals Spirit met sp.a zal geïdentificeerd worden	CD&V lokaal
4. Historische afkeer van CD&V	In de ingewanden van iedere Vlaams-nationalist zit een anti-CD&V-gevoel ingebakken, als er één aversie was bij de vroegere Volksunie, dan was het wel tegenover de CVP. (De Standaard, 28/08/2003)	Jaak Gabriëls, ex-VU-voorzitter
	Het sentiment blijft hier en daar wel bestaan, van “waar zijn we nu aan begonnen”, maar volgens mij heeft de partij na anderhalf jaar die bocht wel genomen, ook tot op het niveau van de absolute basis. Daar zijn een aantal mensen	N-VA parlamentslid

	<p>op afgehaakt. We zien dat aan de ledenhervorming: het is dit jaar het eerste jaar dat de lidmaatschappen hervormd worden sinds het kartel, en dan zie je dat daar omwille van het kartel een zeker verlies is, maar dat er aan de andere kant ook een duidelijke aangroei is omwille van het kartel... Dus daar is een verschuiving in de basis. Een aantal mensen trekken zich dus terug uit, om emotionele redenen, omwille van die kartelformule.</p>	
	<p>Veel ex-VU'ers en veel ex-CVP'ers zien die samenwerking met de oude vijand niet zitten.</p>	<p>CD&amp;V parlementslid</p>
<p>5. Vlaams Belang profiteert</p>	<p>De aanval die het VB op ons heeft ingezet sinds de kartelvorming is met geen pen te beschrijven, daar zetten ze alle mogelijke mensen en middelen op in, ik twijfel er geen seconde aan dat ze minstens twee mensen in dienst hebben die zich alleen bezig houden met te kijken hoe ze ons kunnen belagen. Dat is een offensief zonder weerga, al mijn lokale mensen krijgen nu telefoon, en die krijgen direct mandaten aangeboden als die overlopen. Dat is echte politieke prostitutie, er worden mensen achter een venster gezet, in dit geval een digitaal venster, om nog meer klanten te lokken. Echte prostitutie, met mevrouw Morel op kop. Zij hebben adressenbestanden buitgemaakt, zij schrijven regelmatig al mijn leden aan met folders die slechts één boodschap hebben, namelijk 'het kartel is waanzin, kom naar ons'.</p>	<p>N-VA parlementslid</p>
	<p>Dat [de oorlog tussen N-VA en het Vlaams Belang] is zeker jammer, nu is het alsof de grootste vijand de andere Vlaams-nationalisten zijn. Onze leden stemmen ook voor die beide partijen [N-VA &amp; Vlaams Belang], dus dat maakt het voor ons als organisatie moeilijk. Ze verschietsen hun pijlen op de verkeerde vijand, maar dat is omdat ze in dezelfde vijver vissen voor hun stemmen.</p>	<p>Vlaamse Beweging</p>

## 2. HET KARTEL SP.A/SPIRIT

### 2.1. sp.a

VOORDELEN	CITAAT	BRON
1. Een nieuw imago	Je krijgt inderdaad ook een imago van vernieuwing door zo'n proces...De vernieuwing is dus eerst intern ingezet. En dat is ook essentieel voor een kartel natuurlijk, als je dat imago van nieuwe partij wilt, en je wilt daarvoor een kartel sluiten, dan moet je jezelf eerst natuurlijk aantrekkelijk maken. En via dat kartel toon je die vernieuwing dan natuurlijk aan de buitenwereld...Blijkbaar slaat iets nieuws heel erg aan op de politieke markt...Mensen worden blijkbaar aangetrokken door iets nieuws, dat spreekt aan, en dat levert zo een aantal procenten op.	Sp.a medewerker
	Ik vind dat je een kartelpartner niet alleen mag beoordelen op basis van het aantal stemmen dat ze halen in opiniepeilingen, maar ook en vooral op basis van de verjonging in imago die zij hebben meegebracht.	sp.a burgemeester
	Ze zaten in een dal, ze wisten - dat kan je lezen in de teksten waarmee ze het kartel bij hun achterban verdedigd hebben - dat ze met een imagoprobleem zaten: oubollig, saai, stofferig, en nog wat Agusta op de achtergrond. En Patrick Janssens heeft geprobeerd om dat te veranderen. Aan de top was er een heel nieuwe wind, maar met dat imago bleven ze zitten. En Spirit was de gedroomde gelegenheid om dat op te poetsen, om dat jongeren & frisser te maken...“Ik weet dat als de topmensen, als die naar hun lokale afdelingen gingen, dat ze dat expliciet zeiden: “wij hebben dat [een jong & fris imago] nodig, en zij [Spirit] hebben dat”.	Spirit parlementslid
2. Breder kiespubliek	Tot voor kort was mijn partij ook een partij die zich beperkte tot een aantal issues en tot een beperkt aantal groepen in de samenleving. Ik vind dat het socialisme voor alles issues moet staan, en voor alle mensen moet staan. Iedereen, van welke overtuiging ook, regionalist of niet, van welke beroepssituatie ook, die dezelfde ethische analyse maakt als wij, moeten bij de socialisten terecht kunnen.	Ex-sp.a minister
	De grootste winst van het VB kwam bij de eerste Zwarte Zondag van de socialisten, dat is zo, en dat wisten we eigenlijk al in 1993... Het is pas later dat heel duidelijk werd dat je dat electoraat niet kan terug halen.	Sp.a medewerker
	Vanuit sp.a-zijde had het voordeel dat ze aantrekkelijk werden bij een jonge generatie, want op dat moment was er een soort van bevlogenheid bij jonge socialisten en jonge Spiritisten, die een vernieuwing bracht. Men zag dat trouwens ook als men naar het stemgedrag van jongeren.	Spirit burgemeester



	Ze zagen dat daar een goede basis was om een nieuw, jong potentieel aan te spreken. Ze werden gewaar dat hun traditionele kiezerspubliek - arbeiders, gepensioneerden, de economisch zwakkeren - dat die meegezogen werden door het Vlaams Blok in het egoïstische discours.”	
3. Ideologische verbreding / vernieuwing	Een kleine partij staat los van drukingsgroep, zodat ze eigen projecten kan uitbouwen en niet altijd moet bijschaven voor de ene en bijschaven voor de andere. (Polspoel & Desmet, 09/12/2005)	Geert Lambert, voorzitter Spirit
	Voor sp.a was duidelijk het voordeel, en dat werd ook zo gezegd door Stevaert, dat wij dingen konden zeggen, die zij niet konden zeggen, hoewel ze dat wel wilden, zoals in verband met de wapenleveringen in Nepal. Dan zaten zij in een moeilijke situatie, en hebben ze zelf gezegd, “jongens, schieten hé, schiet maar” want de kiezers die wij kwijt zijn moeten jullie terug oppikken. Toen was dat gemakkelijk omdat de ene in de meerderheid zat en de andere in de oppositie. Maar je kan dat zelfs hebben als je samen in de meerderheid zit. Sp.a moet bijvoorbeeld voorzichtiger zijn met alles wat te maken heeft met migranten en interculturaliteit, omdat zij, wat dat betreft, met een toch wel iets conservatievere achterban zitten. De arbeiders op de werkvloer hebben het niet altijd zo gemakkelijk daarmee, en ze denken dat hun job wordt afgepakt door,...etc. Sp.a zelf weet wel dat die zaken anders liggen, en wil wel andere standpunten innemen, en doet dat ook, maar maakt daar niet teveel lawaai over. De strategie van Stevaert was “jongens, laat dat migrantenstemrecht gestemd zijn, maar zo rap mogelijk, zodat het van de baan is”. Terwijl wij, daar eigenlijk nogal open over kunnen spreken, omdat onze achterban dat juist vraagt... Daarnaast heeft de sp.a ook wel gezien dat het nationalisme van het Blok succes heeft, en ondertussen is ook de CD&V, ook voor de komst van de N-VA, steeds Vlaams-nationalistischer geworden. Daarom zijn veel jonge krachten binnen de sp.a ook wel blij dat ze ons soms in de vuurlinie kunnen sturen, om ook dat deel van het electoraat te kunnen recupereren, en dat kan je soms moeilijk doen met jouw achterban, maar dan laat je gewoon je partner de voorzet geven. ...dat is ook zo voor het multiculturele. Het is niet omdat de sp.a nu wel mandatarissen van een andere origine heeft dat ze ook altijd voluit die kaart trekken. We zien dat met de quota op de werkvloer: dat ligt nog steeds gevoelig bij de sp.a, terwijl wij daar dan voluit voor gaan.	Spirit parlementslid
4. Wegen op het beleid	Voor na de Franse presidentsverkiezingen is gebleken dat kartelvorming nuttig kan zijn. In Frankrijk was het precies de versnippering van links die rechts aan de macht geholpen. (doèn, juli 2002)	Steve Stevaert, toen sp.a minister
	Eerst en vooral zit je met politiek op een vreemde markt,	Sp.a

	<p>die markt groeit namelijk nooit. Je hebt 100% en je verdeelt die gewoon. Je moet dus proberen zoveel mogelijk van die 100% binnen te halen. Het voordeel van zo'n kartel is dat je meer probeert te halen van die 100%, en zo je machtspositie consolideert. Het marktaandeel dat je dan zo in één hand krijgt, is groter.</p>	medewerker
	<p>Wij moesten geen kartel sluiten met Spirit om meer sp.a verkozenen te hebben, wel om ervoor te zorgen dat er meer progressieve verkozenen waren in Vlaanderen. Daar zijn we goed in gelukt.</p>	Ex-sp.a minister
	<p>In het algemeen is het duidelijk: het is een bundeling van krachten...Wat is het voordeel van de grote &amp; de kleine partner? Dat de grote door het kiesstelsel zelf, met weinig stemmen meer, veel zetels meer haalt, door het D'hondt systeem. Daarom is de meerwaarde voor een grotere partij, een meerwaarde van zelfs 3% of 5%, direct veel, en maakt het het verschil over wie de grootste is. Sp.a/Spirit in 2003, als je gezien hebt wat voor een sprong dat dat was, dat hield niemand voor mogelijk, ook de sp.a niet. Dat maakte dat het aantal zetels dat erbij kwam enorm groot was...Je spreekt natuurlijk wel af dat je als kartel samen in der regering gaat of samen in de oppositie, anders gaat het niet. Dat betekent dat je in het parlement, door die samenwerking, ineens een behoorlijke meerwaarde creëert.</p>	Spirit parlementslid
5. Menselijk kapitaal van Spirit		

NADELEN	CITAAT	BRON
1. Verlaten ideologie	Politieke partijen hebben een ideologie, een maatschappijvisie. Op het moment dat je een kartel vormt, verlies je die duidelijkheid in maatschappijvisie, in ideologie, omdat sp.a en Spirit het niet op alle vlakken eens zijn, zorgt dat voor onduidelijkheid.	Sp.a burgemeester
	Vanuit politiek-commercieel oogpunt of vanuit een machtslogica valt deze redenering [de keuze voor een kartel] netjes op haar pootjes. Maar politiek is meer dan dat. Democratie wordt niet gediend door teveel eenheidsworst. De vraag is ook welk beleid van op al die zetels gevoerd wordt. (De Standaard, 27/062003)	Politicooloog Carl Devos
2. Verlies van de traditionele achterban	Misschien gaan er wel nieuwe, jonge kiezers bijkomen, maar veel oude socialisten zullen zich bekocht voelen. (doèn, juli 2002)	Herman Deloor, sp.a, toen Vlaams parlements lid
3. Problemen met lijstvorming	Als je kijkt waarom ze bij ons gekomen zijn: kunt u zich afvragen of dat uit overtuiging is? Neen. Is het om onze ideologie? Neen. Is het uit opportunisme? Ja, om zetels binnen te halen, ten koste van de sp.a. Ze hebben al veel zetels binnen gehaald op onze rug.	Sp.a burgemeester
4. Profiel VU - Spirit	Met Bert Anciaux koesteren we een adder aan onze borst! (De Standaard, 08/11/2002, gehoord op een ledenvergadering in Jette)	Anoniem sp.a militant
	Er zijn natuurlijk oprispingen geweest, ook bij de vakbonden, en de zuilenstructuur van de SP, met de vraag "wat voor volk, wat voor bezetenen haal je nu binnen?"	Spirit burgemeester
	omgekeerd er bij sp.a waren die zeiden "Spirit, allez, dat zijn die 'zwarten' van den oorlog". Er loopt hier natuurlijk geen enkele "zwarte" rond, maar dat speelde bij hen ook, maar dat heeft Stevaert heeft dat met overtuiging & verve gedaan, dat van de tafel geveegd.	Spirit parlements lid

## 2.2. Spirit

VOORDELEN	CITAAT	BRON
1. Overleven	De opiniepeilingen gaven toen inderdaad dat Spirit de 5% [kiesdrempel] niet zou halen. Wat u dan natuurlijk verplicht van na te denken...ook bij ons het behoudsgegeven leefde, zolang een machine draait [in de VU periode] is er het conservatisme, het niet veranderen van de dingen, de gedachte van “we zullen het wel weer halen”. Dat zijn altijd de dingen die ons gehinderd hebben om een kartel te sluiten, maar op een bepaald moment kom je in een situatie dat het draait om overleven.”	Spirit burgemeester
	...heeft men dan ook een aantal mandaten verdeeld, zodat Spirit zich als organisatie echt kon vormen en kon groeien, waarvoor ze politiek personeel nodig hadden.	Spirit parlementslid
2. Gewicht krijgen	“...als ik in een kleine groepering zou zitten, ik zou altijd redeneren dat je meer invloed hebt door samen te gaan dan door apart te gaan. Als wij de ministerraad voorbereiden, met onze ministers en hun medewerkers, dan zit Geert Lambert daar bij. Die heeft daar ook echte invloed, en die wordt op dezelfde manier behandeld als al de rest. Zij zeggen op die vergaderingen ook hun ding, en daar wordt naar geluisterd, dus hun inbreng is relatief groot.”	sp.a medewerker
3. Wegen op het beleid	Het was altijd vanuit de gedachte van: we geraken niet waar we moeten zijn, als we stappen vooruit zetten, is dat altijd diffuus. Dat is altijd met gemengde verantwoordelijkheden, we slagen er niet om met de Franstaligen tot fatsoenlijke afspraken te komen. Vanuit die gedachte wilden we [de toenmalige VU] dus afspraken maken met anderen. Maar toen de partij dan ontplofte, en Spirit zich vormde, kwam vrij snel de vraag naar wat onze levenskracht en ons rekruteringsveld was, en de ernst van ons potentieel. En ook de vraag hoe dat over zou komen bij de publieke opinie, van misschien wel mooie gedachten te hebben, maar geen hefboom, geen machtspositie om ze te realiseren.	Spirit burgemeester

NADELEN	CITAAT	BRON
1. Spirit is geen partij	Onze tegenstanders zeiden immers dat wij dan geen kartelpartner zouden zijn, maar dat wij allemaal socialisten waren geworden. En in de VU leefde altijd het gevoel dat het ergste wat je kon tegenkomen was tsjeef worden, het tweede ergste was een rode worden...	Spirit Burgemeester
	Ten eerste loert het gevaar altijd dat er vroeg of laat van een kartel nog weinig sprake is, omdat je bijvoorbeeld geen verkozenen meer hebt... Er zijn natuurlijk mensen die moeilijk snappen dat ik op een socialistische lijst sta, zogezegd. Dat is natuurlijk geen socialistische lijst, we hebben een kartellijst, maar goed.	Spirit parlementslid
2. sp.a is de baas	Maar soms moeten wij natuurlijk wel onderdoen, maar liefst zonder gezichtsverlies, want sp.a heeft er geen baat bij als wij schade lijden. Want dan delen zij op één of andere manier in die negativiteit.	Spirit parlementslid
	N-VA is voor Vlaamse onafhankelijkheid, Spirit is daar minder duidelijk in. Onze Vlaamse onafhankelijkheid is trouwens een hedendaagse benadering. Wij willen bijvoorbeeld voor Vlaanderen een stem in Europa. Nu weet ik niet waarom Spirit daar niet voor uit komt, als progressief zouden ze dat niet moeten laten, aangezien het een zeer hedendaagse benadering is. Waarschijnlijk is dat onder druk van hun kartelpartner. Ze zijn daar heel vaag in.... Ik merk ook dat er zekere wetsvoorstellen zijn waar zij helemaal achter stonden, ik denk aan het referendum, wat ook iets was waar Spirit achter stond. Maar die twee kleinere partners hebben dat moeten inslikken voor hun grote partner.	Vlaamse Beweging
3. Vijandschap VU - zuilen	Met de VU hadden wij naast een liberale vleugel, ook wel sociaal-democraten, maar die zich juist omwille van de verzuiling geen socialisten noemden.	Spirit parlementslid

## **LIJST VAN FIGUREN**

Figuur 1 Matching governance structures with commercial transactions.....	7
Figuur 2 Governance cost as a function of asset specificity.....	9
Figuur 3 The cornerstones of competitive advantage.....	13
Figuur 4 Motives for strategic alliance.....	17
Figuur 5 Effectieve kiesdrempel in België.....	43
Figuur 6 Resultaten verkiezingen 2003.....	66
Figuur 7 Vergelijking resultaten zonder en met kiesdrempel.....	67
Figuur 8 Resultaten verkiezingen 2004.....	71

## **LIJST VAN TABELLEN**

Tabel I Transaction Cost and Resource-based concepts of the firm.....	10
Tabel II De respondenten.....	50

# **BIBLIOGRAFIE**

## **Boeken**

Baarda, D.B. & De Goede, M.P.M. (2001). *Basisboek methoden en technieken*. Wolters-Noordhoff. pp.397.

Berlage, L. & Decoster, A., ea (2005). *Inleiding tot de economie*. Universitaire Pers Leuven. pp. 754.

Bouveroux, J. (2003). *Van zwarte zondag tot paars-groen*. Uitgeverij Houtekiet. pp. 224.

Deschouwer, K. & Hooghe, M. (2005). *Politiek: Een inleiding in de politieke wetenschappen*. Boom Onderwijs. pp. 299.

Dewachter, W. (2006). *Politieke partijen deel 1: Een stramien tot een ontwikkelingsgerichte, politologische analyse van het machtsinstrument politieke partij*. Acco Leuven. pp. 276.

Downs, A. (1957a). *An economic theory of democracy*. Harper & Row, New York. pp. 310.

't Hart, H, ea (1998). *Onderzoeksmethoden*. Boom Amsterdam. pp. 381.

Hooghe, M. (2003). *Politologie: Een inleiding tot de politieke wetenschappen*. Acco Leuven. pp. 124.

Huyse, L (2003). *Over politiek*. Van Halewyck. pp. 439.

Reynebeau, M. (2005). *Een kleine geschiedenis van België*. Uitgeverij Lannoo. pp.196.

Schumpeter, J. (1967). *Kapitalisme, socialisme en democratie*. W. de Haan, Hilversum. pp. 303.

Witte, E., Craeybeckx J. & Meynen A. (1997). *Politieke geschiedenis van België, van 1830 tot heden*. Standaard Uitgeverij. pp. 477.

Witte, E., Craeybeckx J. & Meynen A. (2005). *Politieke geschiedenis van België, van 1830 tot heden*. Standaard Uitgeverij. pp. 584.

## **Artikels uit tijdschriften**

Ahuja, G. (2000). The duality of collaboration: inducements and opportunities in the formation of inter-firm linkages. *Strategic Management Journal*, 21(3): pp. 317-343.

Barney, J. (1986). Strategic factor markets: expectations, luck, and business strategy. *Management Science*, 32(10), pp. 1231-1241.

Colpaert, J. Lauwers, L. & Van Puybroeck, T. (2005). Niet-representatieve democratie? Kanttekeningen bij het gemeentelijk kiesstelsel. *Leuvense Economische Standpunten*, 2005/107.

Das, T. K. & Teng, B-S. (2000). A resource-based theory of strategic alliances. *Journal of Management*, 26 (1): pp. 31-60.

Detterbeck, K. (2005). Cartel parties in Western Europe? *Party politics*, 11 (2): pp. 173-191.

Dierickx, I & Cool, K. (1989). Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. *Management Science*. 35(12), pp 1504-1511.

Downs, A. (1957b). Theory of political action in a democracy. *Journal of political economy*, LXV (2), pp. 135-150.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3): pp. 481-510.



Gulati, R. (1998). Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19(4): pp. 293-317.

Gulati, R. (1999). Network location and learning: the influence of network resources and firm capabilities on alliance formation. *Strategic Management Journal*, 20(5), pp. 397-420.

Gulati, R. & Gargiulo, M. (1999). Where do interorganizational networks come from? *American Journal of Sociology*, 104(5), pp. 1439-1493.

Gulati, R., Nohria, N. & Zaheer, A. (2000). Strategic Networks. *Strategic Management Journal*, 21 (3): pp. 203-215.

Hooghe, M., Maddens, B., & Noppe, J. (2005). Why parties adapt: Electoral reform, party finance and party strategy in Belgium. *Electoral Studies*, 25, accepted.

Katz, R.S. & Mair, P. (1995) Changing models of party organization and party democracy: the emergence of the cartel party. *Party politics*, 1(1), pp. 5-28.

Kogut, B. (1988). Joint Ventures: Theoretical and empirical perspectives. *Strategic Management Journal*, 9: pp. 319-332.

Macneil, I.R. (1974). The many futures of contract. *University of Southern California Law Review*, 67(May), pp. 691-681.

Nanda, A. & Williamson, P.J.(1995). Use Joint Ventures to Ease the Pain of Restructuring. *Harvard Business Review*, 73 (6), pp. 119-128.

Peteraf, M. (1993). The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. *Strategic Management Journal*. 14(3), pp. 179-191.

Tsang, E. W. K. (1998). Motives for strategic alliance : a resource-based perspective. *Scandinavian journal of Management*, 14(3), pp. 207-221.

Tsang, E. W. K. (2000). Transaction Cost and Resource-based explanations of joint ventures:

a comparison and synthesis. *Organization Studies*, 21(1), pp. 215-242.

Williamson, O.E. (1979). Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *The journal of Law and Economics*, 22, pp. 233-261.

Williamson, O.E. (1981). The economics of organization: the transaction cost approach. *American Journal of Sociology*, 87(3), pp. 548-577.

Williamson, O.E. (1991). Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2): pp. 269-296.

## **Websites**

<http://binnenland.vlaanderen.be/verkiezingen2004/>

<http://www.standaard.be/>; onder andere :

Dossier: Het einde van de Volksunie

<http://www.standaard.be/Archief/Dossiers/Index.aspx?dossierId=350>

Dossier: Lambermont-bis

<http://www.standaard.be/Archief/Dossiers/Index.aspx?dossierId=289>

CD&V en N-VA hebben meer gemeen dan de ambitie om paars te breken [http://www.n-va.be/programma/nieuws/opinie\\_detail.asp?ID=168](http://www.n-va.be/programma/nieuws/opinie_detail.asp?ID=168) [13/02/2006]

Een historisch ogenblik: [http://www.n-va.be/programma/nieuws/column\\_detail.asp?ID=224](http://www.n-va.be/programma/nieuws/column_detail.asp?ID=224)  
[14/02/2006]

Toespraak nieuwjaarsreceptie Spirit, 17/01/2003:

<http://www.meerspirit.be/article.php?columns/2003/1/17/0> [03/12/2005]

## **Varia**

doèn, juli 2002

