

# Coöperaties nemen energiemarkt langzaam over

Onlangs was ik bij de Energypit van HIERopgewekt waar verschillende bedrijfsmodellen van energiecoöperaties door experts onder de loep werden genomen. Wat mij opviel was dat daar niet verteld werd wat het businessmodel van een coöperatie eigenlijk is. Het coöperatieve model is namelijk anders dan dat van een privaat bedrijf. Het coöperatieve bedrijfsmodel gaat uit van de koop- en investeringskracht van haar leden om daarmee in de eigen stoffelijke behoeftes te voorzien. Om het coöperatieve bedrijfsmodel uit te leggen vertel ik vaak het verhaal van de Rochdale Pioneers.



De Britse coöperatie Rochdale Society of Equitable Pioneers legde de basis voor de coöperatieve beweging. Deze beweging is de grootste en duurzaamste beweging voor economische hervorming in de moderne tijd. De coöperatieve sector bedient 1 miljard leden en is goed voor 100 miljoen banen over de hele wereld.

Het begin van de coöperatieve beweging wordt toegeschreven aan Robert Owen. In 1843 was het crisis, een tijd van sociale revoluties in heel Europa. Owen was een succesvol ondernemer die al zijn rijkdom inzette ter verbetering van de onderklasse. Owen zag in de coöperatieve beweging de sleutel om het welzijn te verbeteren en een rechtvaardige maatschappij te bouwen. Hij pakte het meteen groot aan, met coöperatieve gemeenschappen. Zijn 'co-operative communities' faalden omdat niet iedereen hetzelfde is. Een gemeenschap waar iedereen zich moet conformeren aan die gemeenschap, is gedoemd te mislukken.

Het eerste succesvolle coöperatieve model was daarom ook geen gemeenschap, maar een coöperatieve onderneming. Dr. William King, de bedenker van de coöperatieve onderneming was een

pragmatisch man. Zijn doel was een coöperatieve maatschappij, maar hij zag dat het beter was klein te beginnen en zo verder te groeien. Door klein en lokaal te beginnen kon elke coöperatieve onderneming zich conformeren aan de lokale waarden van die gemeenschap, niet andersom.

De lonen van arbeiders in 1843 waren net hoog genoeg waren om in leven te blijven. Om aan deze afhankelijkheid te ontsnappen was het nodig om gezamenlijk kapitaal op te bouwen. Met dit kapitaal konden de arbeiders uiteindelijk zelf eigenaar worden van de productiemiddelen. Om dit kapitaal op te bouwen begon de Rochdale Pioneers als een consumentencoöperatie in de vorm van een winkel. Dit was de onderneming waar de arbeiders elke dag kwamen en hun geld uitgaven.

De winsten die normaal wegstroomden uit de gemeenschap naar de industriëlen werden nu eigendom van de arbeiders. De winsten werden deels uitgekeerd aan de leden, deels werden ze ingezet om de coöperatieve gemeenschap te laten groeien.

En zo begon het. In de winter van 1843 gingen een paar werkeloze wevers op pad om hun eigen producten te kopen, zonder ervaring als winkeleigenaar, handelaar of investeerder. Het had vier maanden geduurd om samen met 28 founding members het sociale kapitaal te sparen om deze investering te doen. Ze begonnen met een klein aanbod van brood, boter, suiker en kaarsen. Al snel breidde het aanbod uit en blonk de winkel uit in haar hoge kwaliteit en service.

De leden begonnen klein, maar met producten die elk lid dagelijks nodig had. Op deze manier werd de koopkracht van hun eigen leden ingezet als investeringsmogelijkheid. Het beheren van je eigen geldstroom creeërt onafhankelijkheid. Tien jaar later waren er meer dan 1000 van deze coöperaties. De winkel bleef tot 1991 bestaan tot hij opging in het veel grotere United Co-operatives.

Met driehonderd lokale energie-initiatieven in Nederland

hebben we driehonderd kleine revolutionaire Rochdale-winkels in de energiemarkt. Ze beginnen pragmatisch met een coöperatieve onderneming in een markt die gedomineerd wordt door een kleine groep van grote bedrijven. Door te voorzien in de dagelijkse behoeftes van de leden zorgen ze voor continuïteit van hun bestaan. Ze beginnen met het sociale kapitaal (geld en vrijwillige uren) van de leden om de onderneming op te zetten en collectief elektriciteit in te kopen om deze vervolgens door middel van wederverkoop met winst door te verkopen.

Die winsten investeren ze weer in de coöperatie om die te laten groeien. De wederverkoop heeft een kleine marge, maar dat hadden de eerste producten van de Rochdale Pioneers vast ook. Uiteindelijk wordt het sociale kapitaal (uit winsten en leningen) groot genoeg om eigen energie productiemiddelen te kopen. Ook de winsten van deze productiemiddelen komen dan weer ten goede aan de coöperatielieden. Met een beetje geduld hebben de coöperaties straks de hele energieketen in coöperatief eigendom.

Elke winstmarge kan worden ingezet om de duurzame energieproductie te laten groeien. Dat is een enorme potentie voor duurzaam Nederland.

Het bedrijfsmodel van de coöperatie is gebaseerd op de mogelijkheden en behoeftes van de leden. Door klein te beginnen en kleine successen te vieren zal de coöperatieve energiebeweging langzaam groeien. Het langzaam sparen van kapitaal van de leden is hier de belangrijke stabiele basis. Het is niet nodig om gelijk extern geld aan te trekken om je bedrijf op te zetten. Dit brengt veel risico met zich mee en dwingt je om te groeien om je schuld af te betalen. Door de koopkracht van de leden in te zetten en door met de winsten je kapitaal te laten groeien zorg je ervoor dat je als organisatie onafhankelijk en financieel stabiel blijft.

Door dit coöperatieve model te hanteren kan een coöperatie ook

blijven bestaan in tijden van crisis of wanneer projecten niet snel genoeg van de grond komen. Met andere woorden, door het bedrijfsmodel van de Rochdale Pioneers ook vandaag weer te hanteren kunnen de energiecoöperaties uitgroeien tot een sterke stabiele coöperatieve beweging die de energiemarkt kan transformeren.

[Siward Zomer](#)