

Het financiële gedrag van politieke partijen

Een verkennend onderzoek op basis van de Belgische case

Jef Smulders en Bart Maddens

ABSTRACT: The financial behaviour of political parties: An exploratory study based on the case of Belgium

In recent decades processes of partisan dealignment and professionalisation have taken place. But how do political parties adapt their financial behaviour to these changes in the political-electoral system? We answer this question by analysing two indicators. First, we examine to what extent parties spend their available financial means (saving versus spending strategy). Secondly, we study how parties spend their available financial means (bureaucratic versus electoral strategy). Based on these two indicators we set up a two-dimensional model describing the financial behaviour of political parties, which we apply to data of Belgian parties in the period 1999-2015. The results illustrate that most parties generally adopt a bureaucratic saving strategy, but that there has not been a linear evolution between 1999 and 2015 towards a specific financial behaviour as a reaction to dealignment and professionalisation.

KEYWORDS: party spending, financial behaviour, spending behaviour, dealignment, professionalisation, Belgium

1. Inleiding

Hoe passen politieke partijen hun financiële gedrag aan in de context van veranderende omstandigheden in het politieke landschap en de electorale arena?¹ In deze bijdrage beantwoorden we die vraag aan de hand van data betreffende de Belgische politieke partijen in de periode 1999-2015.

Net zoals in vele andere Europese landen wordt ook het Belgische politiek-electorale systeem al verschillende decennia gekenmerkt door een proces van *partisan dealignment* (Deschouwer, 2004). De sterke banden tussen de kiezers en de drie traditionele partijen – christendemocraten, sociaaldemocraten en liberalen – zijn geleid

delijk geërodeerd en hebben plaatsgemaakt voor een meer volatiel stemgedrag. Die tendens is bovendien versterkt door de opkomst van nieuwe partijen, zoals de groene of uiterst-rechtse partijen. Het Belgische partijlandschap is met andere woorden sterk gewijzigd in de naoorlogse periode. De vraag is evenwel hoe de partijen reageren op die veranderende omstandigheden. Terwijl Deschouwer (2004) al heeft gewezen op de veranderingen op het vlak van de interne werking en de interne organisatie van partijen, analyseren wij een ander cruciaal aspect, namelijk hoe de partijen hun financiële gedrag vormgeven om te kunnen omgaan met deze nieuwe realiteit.

In deze bijdrage ontwikkelen we een kader om het financiële gedrag van politieke partijen op een systematische wijze te beschrijven en te analyseren aan de hand van financiële data uit hun boekhoudingen. Dat kader is gebaseerd op twee indicatoren. De eerste indicator heeft betrekking op de winst- en verliescijfers van de partijen, de tweede indicator betreft hun uitgavenpatronen. Aan de hand van dat tweedimensionale kader hopen we een dieper inzicht te krijgen in de manier waarop politieke partijen omgaan met hun financiële middelen. We zullen ons in dit artikel toespitsen op de Belgische politieke partijen, gezien de beschikbaarheid van volledige en gedetailleerde financiële data over een periode van meer dan vijftien jaar (1999-2015).

In het vervolg van dit artikel bespreken we eerst kort de literatuur rond *partisan dealignment* en professionalisering, waarna we dieper ingaan op het financiële gedrag van politieke partijen. Vervolgens formuleren we enkele verwachtingen. Nadat we de Belgische case besproken hebben, lichten we onze methodologie en data toe. Daarna gaan we over tot de eigenlijke analyses van het financiële gedrag van de Belgische politieke partijen. Tot slot geven we een overzicht van onze belangrijkste vaststellingen en plaatsen we die bevindingen in een breder perspectief.

2. *Partisan dealignment* en professionalisering

In veel landen werd het politieke systeem lange tijd gekenmerkt door *partisan-ship* en *partisan identities*, wat impliceert dat kiezers zich identificeren met een welbepaalde politieke partij of ideologie. Die partij-identificaties zijn zeer interessant voor partijen zelf, aangezien ze zich zo verzekerd weten van een permanent reservoir van trouwe kiezers (Dalton, 2000; Gallagher, Laver, & Mair, 2011). Maar in de laatste decennia van de twintigste eeuw is de band tussen de partijen en de samenleving zwakker geworden, wat geleid heeft tot een proces van *partisan dealignment* (Crewe & Denver, 1985; Dalton, 2000; Dalton, Flanagan, & Beck, 1984).

Die *dealignment* komt tot uiting op drie manieren. Op het individuele niveau van de kiezer, om te beginnen, gaat het niveau van partij-identificatie in dalende lijn (Gallagher et al., 2011; Mair, Müller, & Plasser, 2004). Dat blijkt onder meer uit het feit dat de ledenaantallen van politieke partijen stelselmatig achteruitgaan. Het wordt

voor partijen alsmaar moeilijker om leden te werven en aan zich te binden (Scarrow, 2000). Een tweede uiting van de *partisan dealignment* situeert zich op het niveau van het partijstelsel en betreft de opkomst van en de steun voor nieuwe politieke partijen (Gallagher et al., 2011). De verzwakking van de traditionele relatie tussen kiezer en partij creëert een opportuniteit voor nieuwe bewegingen om de electorale markt te betreden. Het effectieve aantal partijen is tijdens de voorbije halve eeuw dan ook sterk toegenomen (Dalton, McAllister, & Wattenberg, 2000). Tot slot vertaalt de afnemende loyaliteit ten aanzien van partijen zich ook, mede ten gevolge van de twee voorgaande elementen, in een graduele stijging van de electorale volatiliteit (Dalton et al., 2000; Gallagher et al., 2011). Partijen kunnen bijgevolg niet langer rekenen op een vast en betrouwbaar electoraat, maar moeten steeds meer inspanningen leveren om hun electoraat verkiezing na verkiezing op peil te houden (Mair et al., 2004).

Hoe reageren politieke partijen op die veranderende omstandigheden? Mair et al. (2004) onderscheiden verschillende vormen van reacties, gaande van de programmatische en ideologische lijn aanpassen, over de relaties met kiezers en andere partijen herbekijken, tot institutionele hervormingen doorvoeren. Daarnaast kunnen partijen ook reageren door hun organisatie aan te passen. Mede ten gevolge van de *dealignment* heeft zich zo een proces van professionalisering doorgezet binnen politieke partijen.²

Die professionalisering komt allereerst tot uiting op het vlak van de interne organisatie van partijen. Aanvankelijk vormden de partijleden een belangrijk middel om de partijdoelstellingen te bereiken: op het moment van verkiezingen konden ze een partij de nodige electorale steun bieden, terwijl ze tussen verkiezingen door mee konden bijdragen aan het onderhoud en het beheer van de partijorganisatie (Kölln, 2015; Negrine, 2007). Doordat hun leden wegvallen, moesten de partijen evenwel op zoek naar andere middelen om hun organisatie blijvend te kunnen beheren. Zo hebben partijen een professionalisering van hun personeelsbestand gerealiseerd: doordat de partijen niet langer konden rekenen op hun leden om vrijwillig bepaalde taken op zich te nemen, hebben ze zelf personeelsleden in dienst moeten nemen om de continuïteit van de partijorganisatie te kunnen verzekeren (Webb & Kolodny, 2006). Het personeelsbestand van politieke partijen is in de voorbije decennia bijgevolg sterk uitgebreid (Farrell & Webb, 2000; Karlsen & Sagié, 2017). Maar daarnaast zijn ook andere, veelal meer technische, aspecten van de partijorganisatie gewijzigd in de context van professionalisering. Zo is bijvoorbeeld het gebruik van ICT sterk toegenomen, waardoor bepaalde diensten gestroomlijnder kunnen verlopen (Mair et al., 2004). Het proces van professionalisering heeft er met andere woorden voor gezorgd dat de partijen professioneler, complexer en kapitaalintensiever geworden zijn wat hun interne organisatie betreft.

Daarnaast heeft de professionalisering zich ook doorgezet ten aanzien van een ander aspect van partijen, met name hun campagnevoering. Ten gevolge van de *dealignment* waren partijen genoodzaakt om zelf meer initiatief te nemen om hun

boodschap uit te dragen en de volatiele kiezer te overtuigen. Electorale campagnes zijn met andere woorden veel belangrijker geworden (Papathanassopoulos, Negrine, Mancini, & Holtz-Bacha, 2007). Die evolutie kan evenwel niet los gezien worden van het proces van modernisering en mediatisering van politieke communicatie (Farrell & Webb, 2000; Negrine, 2007; Strömbäck & Van Aelst, 2013). Nieuwe en innovatieve technieken en technologieën op het vlak van communicatie en campagnevoering, waaronder het gebruik van televisie, internet en sociale media, hebben partijen toegelaten om hun ideeën op een efficiëntere wijze te verspreiden en zo kiezers aan te trekken. Verkiezingscampagnes zijn bijgevolg sterk geprofessionaliseerd. Die evolutie impliceert onder andere een sterkere nadruk op permanente campagnes, ook tussen verkiezingen door, en een meer gecentraliseerde organisatie van campagnes om één centrale boodschap te kunnen verspreiden via de verschillende media (Farrell & Webb, 2000; Papathanassopoulos et al., 2007; Strömbäck, 2007).

Samengevat kunnen we dus stellen dat politieke partijen, ondanks de afnemende steun en het proces van *partisan dealignment*, als organisaties sterker en krachtiger geworden zijn en meer investeren in communicatie. Naarmate de samenleving geëvolueerd en gemoderniseerd is, zijn ook de politieke partijen veranderd en geprofessionaliseerd.

3. Het financiële gedrag van politieke partijen

Deze bijdrage is toegespitst op een minder vaak belicht element van de partijorganisatie, namelijk het financiële gedrag van de partijen. Hoe is dat financiële gedrag veranderd in de nasleep van het proces van *dealignment* en in de context van het proces van professionalisering? De reden voor onze focus op dat aspect is tweeledig. Om te beginnen leert de allocatie van middelen in een partij ons veel over de interne partijorganisatie. Daaruit kunnen we bijvoorbeeld afleiden, zoals hierna verder wordt uitgelegd, of een partij spaart dan wel uitgeeft, en in welke mate ze vooral inzet op de organisatie uitbouwen dan wel op communicatie met de kiezer. Ten tweede kunnen we ons daarvoor baseren op harde data die in toenemende mate publiek beschikbaar zijn. In steeds meer landen zijn de partijen namelijk wettelijk verplicht om jaarlijks hun boekhouding publiek te maken (Ohman, 2012; Smulders & Maddens, 2016). Dat levert een schat aan informatie op over de inkomsten en uitgaven van de partijen. Bovendien zijn die financiële data veelal vergelijkbaar door de tijd, wat ons toelaat om systematisch te analyseren hoe de partijen zich aanpassen aan veranderende omstandigheden.

Maar partijboekhoudingen analyseren heeft ook nadelen. De onderzoeker verdrinkt snel in een zee van cijfers. Het is moeilijk om het organisatorische bos te zien door de financiële bomen. Om dat euvel te verhelpen, ontwikkelen we in dit

artikel een analytisch instrument dat ons toelaat om de veelheid van cijfergegevens betreffende de partijuitgaven tot de organisatorische essentie te reduceren. We maken daarbij onderscheid tussen twee dimensies.

De eerste dimensie heeft betrekking op een aspect van het financiële management van partijen dat vaak over het hoofd gezien wordt door politicologen, namelijk het spaargedrag. In feite gaat het hier om de vraag hoe partijen omspringen met een fundamentele strategische keuze op het vlak van financieel management. In welke mate worden de binnenkomende middelen onmiddellijk weer ingezet? Enerzijds kunnen partijen een deel van hun inkomsten als winst opzij zetten en op die manier een financiële buffer creëren tegen eventuele toekomstige tegenslagen. Dat betekent dat ze hoofdzakelijk inzetten op financiële zekerheid op lange termijn. Door een financieel vermogen op te bouwen, verzekeren ze zich van de mogelijkheid om aanhoudende periodes van electorale neergang en dalende inkomsten te overbruggen. We noemen dat dan ook een *spaarstrategie*. Het tegenovergestelde is een *uitgavenstrategie*. Die houdt in dat de binnenkomende middelen integraal worden uitgegeven. De uitgaven zijn dan gelijk aan of zelfs groter dan de inkomsten. Partijen die worden geconfronteerd met een toenemende electorale onzekerheid kunnen daarop reageren door veel meer te investeren in de uitbouw van de organisatie of in communicatie met de kiezer. Dat is een manier om de electorale tegenwind op korte termijn het hoofd te bieden, ook al kan die, als dat mislukt, de financiële zekerheid op langere termijn hypothekeren.

De tweede dimensie in ons model betreft het uitgavenpatroon van partijen: waaraan worden de effectief uitgegeven middelen besteed? Daarbij maken we fundamenteel onderscheid tussen uitgaven gericht op de partijorganisatie en uitgaven gericht op communicatie. We baseren ons daarvoor op eerder onderzoek naar de uitgaven van politieke partijen door Cordes (2002) en Blumenberg (2013). In hun studies maken zij onderscheid tussen organisatiegerichte partijen (*Apparatsparteien*) en verkiezingsgerichte partijen (*Wahlkampfparteien* of *Wählerparteien*) op basis van hun uitgavenpatroon. De organisatiegerichte partijen doen hoofdzakelijk uitgaven met oog op de uitbouw en het in stand houden van de partijorganisatie, terwijl de uitgaven van de verkiezingsgerichte partijen voornamelijk gericht zijn op communicatie. Een partij kan op de toegenomen electorale onzekerheid reageren door de partijbureaucratie af te bouwen en meer te investeren in communicatie met de kiezer. Dat noemen we een *electorale strategie*. Maar omgekeerd kan een partij haar organisatorische kapitaal ook als een troef beschouwen in tijden van *dealignment* en dat zoveel mogelijk intact laten of zelfs versterken. In dat geval spreken we van een *bureaucratische strategie*.

Samengevat breiden we in dit onderzoek de tweedeling van Cordes en Blumenberg inzake de uitgavenpatronen van partijen dus uit door ook de winst- en verliescijfers in de analyse te betrekken. Op die manier kunnen we een tweedimensionaal kader ontwikkelen om het financiële gedrag van politieke partijen te analyseren en om na te gaan of het gewijzigd is in de context van *partisan dealignment* en professionalisering.

4. Verwachtingen

Aangezien er nauwelijks voorgaand onderzoek bestaat naar het financieel-organisatorisch management van politieke partijen, is dit onderzoek in de eerste plaats explorierend. Toch proberen we enkele verwachtingen te formuleren over de manier waarop de partijen vanuit financieel oogpunt reageren op de toenemende electorale *dealignment* en het proces van professionalisering.

Ten aanzien van de eerste dimensie in ons tweedimensionaal model – spaarstrategie versus uitgavenstrategie – is het in de eerste plaats van belang dat partijen ten gevolge van de *dealignment* zelf meer investeringen moeten doen. Terwijl ze aanvankelijk konden steunen op hun leden, die zich als vrijwilligers inzetten in de organisatie, moeten partijen die taken nu zelf invullen en daarvoor de nodige financiële middelen vrijmaken. Dat is vooral duidelijk in de context van verkiezingscampagnes: door de verschillende technologische ontwikkelingen en de opkomst van professionele campagnes is communicatie met de kiezer een dure aangelegenheid geworden (Farrell & Webb, 2000; Gibson & Römmele, 2001). Zelfs in landen waar de verkiezingsuitgaven wettelijk beperkt zijn, zijn de financiële inspanningen van partijen toegenomen als gevolg van de tendens naar een permanente campagnevoering. Politieke partijen en campagnes zijn met andere woorden zeer kapitaalintensief geworden. Ten aanzien van onze eerste dimensie kunnen we bijgevolg verwachten dat er een verschuiving is van een spaarstrategie naar een uitgavenstrategie. Anderzijds beargumenteert Pinto-Duschinsky (2002, 2013) wel dat de oude vormen van campagnevoering minstens even duur waren als de moderne varianten. Hij meent dan ook dat de kosten voor politieke partijen niet noodzakelijk toegenomen zijn door het gebruik van de nieuwe technologieën en technieken. Als we die redenering volgen, zouden we dus eerder verwachten dat er geen duidelijke evolutie van de winst- en verliescijfers van de partijen is geweest, maar dat de partijen eerder het status quo behouden hebben.

De verwachtingen met betrekking tot onze tweede dimensie – bureaucratische versus electorale strategie – zijn eveneens dubbel. We hebben hierboven gewezen op de professionalisering van politieke partijen als reactie op *dealignment*. Die professionalisering komt evenwel tot uiting op zowel het niveau van de interne organisatie van partijen (zoals bijkomend personeel aanwerven of de inzet van ICT) als op het niveau van de campagnevoering (zoals de inzet van nieuwe technologieën en de trend naar permanente campagnes). Op basis daarvan kunnen we dan ook geen duidelijke verwachting formuleren, in die zin dat de uitgaven voor zowel organisatie als communicatie kunnen toenemen. Langs de andere kant wordt in de bestaande literatuur zeer sterk de nadruk gelegd op de professionalisering van politieke communicatie, en dus op de toegenomen kosten voor communicatie, terwijl de ontwikkelingen op het vlak van de interne werking van partijen minder benadrukt worden. Vaak gaat het in dat laatste geval louter om een wijziging van bepaalde

structuren of processen die geen bijkomende kosten impliceren. Vanuit die optiek kunnen we dan veronderstellen dat hoofdzakelijk de uitgaven voor communicatie van partijen toenemen, wat een evolutie richting een electorale strategie impliceert.

5. De Belgische case

In deze studie passen we ons tweedimensionaal kader toe op de Belgische case, en meer bepaald op de tien Belgische politieke partijen die gedurende de volledige periode 1999-2015 actief zijn geweest.³ De keuze voor die periode is hoofdzakelijk ingegeven door praktische overwegingen betreffende de beschikbaarheid van data (cf. infra).

Politieke partijen in België beschikken over een aanzienlijke vrijheid om te beslissen hoe ze hun financiële middelen inzetten. De regelgeving inzake de uitgaven van partijen is immers zeer beperkt. Zo zijn er enkel restricties met betrekking tot hun verkiezingsuitgaven: partijen mogen tijdens de sperperiode van vier maanden voor de verkiezingen maximaal één miljoen euro uitgeven.⁴ Verdere beperkingen zijn er niet: alle uitgaven die buiten de electorale sperperiode vallen, zijn niet aan een plafond onderworpen, en er wordt ook niet bepaald hoe ze moeten worden ingezet. Doordat de partijen nauwelijks belemmeringen hebben met betrekking tot hun uitgaven, beschikken ze over veel ruimte om te reageren op de processen van *dealignment* en professionalisering. Ze hebben met andere woorden veel vrijheid om de inzet van hun financiële middelen autonoom te bepalen. We kunnen bijgevolg goed nagaan hoe ze hun financiële gedrag hebben vormgegeven en aangepast door de onderzoeksperiode van deze studie heen.

Met welke middelen worden de uitgaven van de partijen gefinancierd? Met andere woorden, waar komen de inkomsten van de Belgische politieke partijen vandaan? Alle partijen die vertegenwoordigd zijn in het federaal Parlement of in een van de deelparlementen kunnen rekenen op overheidssubsidies in de vorm van dotaties en fractietoelagen. De laatste jaren maken die middelen 75% tot 80% uit van alle opbrengsten van de partijen (Maddens, Smulders, Wolfs, & Weekers, 2017). De andere inkomstenbronnen zijn bijgevolg zeer bescheiden. Giften en lidgelden maken samen bijvoorbeeld amper hooguit 5% uit van de totale opbrengsten. Daarmee is België een van de Europese landen waar de partijen het sterkst afhankelijk zijn van de overheid voor hun inkomsten (Piccio, 2014). De omvang van de overheidssubsidies wordt voor het grootste stuk bepaald door de electorale sterkte van een partij: hoe meer stemmen en zetels een partij bij de meest recente verkiezingen heeft behaald, des te meer subsidies ze ontvangt vanuit de parlementen. Verkiezingen zijn voor de Belgische partijen dus niet enkel van belang om zetels te winnen en invloed te verwerven, maar ook om financiële middelen te ontvangen.

In dit onderzoek bestuderen we de partijen vanaf 1999. Het spreekt evenwel voor zich dat het proces van *partisan dealignment* zich al veel eerder heeft gemanifesteerd in België. Volgens Deschouwer (2004) heeft dat proces zich ingezet vanaf 1965. Terwijl het Belgische politieke systeem voorheen gekenmerkt werd door een relatieve stabiliteit, zijn de machtsverhoudingen vanaf het midden van de jaren 1960 grondig gewijzigd. Zo zijn de traditionele partijen (christendemocraten, sociaaldemocraten en liberalen) gesplitst in een Vlaamse en Franstalige component, waardoor het politieke landschap grondig wijzigde en gefragmenteerd werd. Dat werd bovendien versterkt door de opkomst van onder andere regionalistische, groene en uiterst-rechtse partijen. Zowel het effectieve aantal partijen als de mate van electorale volatiliteit in het Belgische politieke systeem nam bijgevolg sterk toe, met steeds minder electorale zekerheid voor de partijen tot gevolg (Dalton et al., 2000).

Hoewel het proces van *dealignment* zich dus voor een groot stuk in de tweede helft van de twintigste eeuw heeft gemanifesteerd in België, is het partijpolitieke en electorale landschap nog steeds niet gestabiliseerd. Ook de onderzoeksperiode van deze studie wordt gekenmerkt door een grote mate van electorale onzekerheid voor de partijen. Dat komt het duidelijkst tot uiting in de afnemende steun voor de traditionele partijen ten voordele van de nieuwe partijen. Zo is het electoraal marktaandeel van de traditionele partijen in de laatste decennia sterk afgenomen, van nog bijna 80% in 1987 naar amper 57% in 2014. De nieuwe partijen daarentegen hebben hun aanhang steeds verder kunnen uitbreiden. Een gelijkaardige vaststelling geldt voor de ledenaantallen van de partijen (Wauters, 2017). Op dat vlak stellen we eveneens vast dat de traditionele partijen aan populariteit inboeten, terwijl de nieuwe partijen bijkomende leden hebben kunnen aantrekken. De traditionele partijen hebben met andere woorden sterk moeten inleveren ten voordele van de nieuwe partijen.

Tot slot komt deze electorale onzekerheid voor de partijen ook tot uiting op het niveau van het partijsysteem (Dassonneville, 2012; De Winter & Baudewyns, 2015). Zo loopt het effectieve aantal partijen bij de laatste federale verkiezingen op tot bijna tien over heel België. Daarnaast liggen ook de volatiliteitscijfers constant hoog: zowat een derde van de kiezers zou tussen verkiezingen door van partij wisselen. Ook die twee indicatoren zijn dus een duidelijke uitdrukking van de grote mate van electorale instabiliteit waarmee de Belgische politieke partijen voortdurend geconfronteerd worden.

6. Methodologie en data

De financiële data voor dit onderzoek zijn afkomstig van de officiële boekhoudingen van de politieke partijen. Alle partijen die vertegenwoordigd zijn in het fede-

raal Parlement moeten al sinds 1989 jaarlijks verantwoording afleggen over hun financiën. Daartoe moeten ze een financieel verslag opstellen volgens een strikt schema dat is vastgelegd door de parlementaire Controlegcommissie betreffende de verkiezingsuitgaven en de boekhouding van politieke partijen. Die verslagen worden, na goedkeuring door de Controlegcommissie, ook publiek gemaakt via de parlementaire documenten. Zo hebben we al ruim 25 jaar zicht op de financiën van de Belgische politieke partijen. Maar het is pas sinds 1999 dat de financiële verslagen van de partijen vergelijkbaar zijn tussen de partijen onderling en door de tijd heen. Voorheen konden de partijen immers zelf bepalen welke componenten of nevenorganisaties mee in het verslag werden opgenomen. Vanaf 1999 geldt daarentegen dat de financiën van een vaste lijst van componenten mee moeten worden opgenomen in de jaarlijkse rapportering, in de geconsolideerde boekhouding. We beschikken met andere woorden over volledige, gedetailleerde en vergelijkbare financiële gegevens van alle parlementaire Belgische partijen voor een periode van zeventien jaar, met name van 1999 tot en met 2015. Om die reden beperken we ons in deze studie ook tot het financiële gedrag van de partijen in de periode 1999-2015.

In onze analyse zullen we die financiële data allereerst aanwenden om de Belgische partijen te situeren in ons tweedimensionaal kader. Maar hoe worden de twee dimensies van dat kader precies geoperationaliseerd? We operationaliseren de eerste dimensie – spaarstrategie versus uitgavenstrategie – op basis van het bedrag dat een partij rapporteert als winst of verlies in een boekjaar, uitgedrukt als percentage ten aanzien van de totale inkomsten in dat jaar. Op die manier weten we welk aandeel van de inkomsten een partij opzij heeft kunnen zetten als winst, dan wel in welke mate een partij meer uitgeeft dan wat ze ontvangen heeft aan inkomsten.

Voor de tweede dimensie – bureaucratische versus electorale strategie – maken we eerst een classificatie van de uitgaven van de partijen. Alle kosten met betrekking tot de ontwikkeling en het onderhoud van de partijorganisatie en de interne werking van de partij worden als organisatiegericht beschouwd. We zullen die kosten in dit onderzoek benoemen als interne kosten.⁵ De kosten gerelateerd aan communicatie met leden, kiezers en burgers, met als doel aanhangers aan te trekken en verkiezingen te winnen, worden ingedeeld in de categorie van communicatiegerichte kosten. Die categorie zullen we benoemen als externe kosten.⁶ Kosten die niet in een van beide categorieën kunnen worden geclassificeerd, worden niet in rekening genomen.⁷ Op die manier kunnen we jaarlijks voor elke partij nagaan welk aandeel van de totale kosten aan de organisatie dan wel aan communicatie werd besteed. Voor onze analyse is het evenwel noodzakelijk om beide aspecten in één indicator te verwerken. We bekijken daarom de verhouding van de interne ten aanzien van de externe kosten. Zo krijgen we een waarde die aangeeft hoeveel meer of minder een partij heeft geïnvesteerd in organisatie ten opzichte van communicatie. Maar het probleem met die verhouding is dat de resulterende index zeer asymmetrisch is. Om een symmetrische index te verkrijgen die zich situeert

rond het nulpunt, nemen we daarom de natuurlijke logaritme van de verhouding tussen interne en externe uitgaven. Als de externe uitgaven omvangrijker zijn, dan zal de resulterende waarde kleiner dan 0 zijn en wordt de partij gekenmerkt door een electorale strategie. Bij grotere interne uitgaven is de waarde groter dan 0, wat overeenstemt met een bureaucratische strategie.

Nadat we de positie van de partijen in ons tweedimensionaal kader in kaart hebben gebracht, gaan we na welke variabelen het financiële gedrag van de partijen bepalen en of er een evolutie is geweest door de tijd gedurende onze onderzoeksperiode. We voeren daartoe twee eenvoudige multivariate analyses uit met respectievelijk de eerste en de tweede dimensie als afhankelijke variabele. We voorspellen de afhankelijke variabelen in eerste instantie op basis van het *jaartal* (waarbij we voor elke observatie de waarde 1999 aftrekken van het betrokken jaartal, zodat het jaar 1999 gelijkgesteld wordt aan 0). Zo gaan we na of het financiële gedrag van de partijen door de tijd heen, naarmate de electorale onzekerheid toenam, lineair in een bepaalde richting is geëvolueerd.

Daarnaast nemen we, geïnspireerd door voorgaand onderzoek, enkele bijkomende variabelen op in de modellen. Zo stelt Kölln (2015) dat de *ledenaantallen* een impact hebben op de organisatie van de partij, in die zin dat een daling van het aantal leden leidt tot hogere uitgaven en een groter personeelsbestand. We kunnen bijgevolg ook een effect verwachten op beide dimensies uit ons model. Zoals gebruikelijk worden de ledenaantallen ook in deze studie relatief gemeten als percentage ten aanzien van het totale electoraat.⁸ Ten tweede nemen we ook de *leeftijd* van een partij in rekening. We weten niet alleen uit eerder onderzoek dat partijen hogere uitgaven hebben naarmate ze ouder worden (Smulders & Maddens, 2017), maar we kunnen ook verwachten dat ze meer uitgeven aan hun organisatie. De achterliggende idee is dat oudere, geconsolideerde partijen een uitgebreide partijorganisatie hebben die permanent onderhouden moet worden, wat de nodige interne kosten met zich meebrengt (Blumenberg, 2013). We houden vervolgens ook rekening met de *electorale winst of verlies* van een partij bij de meest recente federale of regionale verkiezingen.⁹ Zoals al werd uitgelegd, betekent electorale winst ook financiële winst, waardoor een partij meer marge heeft om uitgaven te doen, terwijl een partij na een verkiezingsnederlaag de inzet van haar middelen zal moeten herbekijken. Het is dan ook aannemelijk dat electorale winst of verlies een invloed heeft op de allocatie van de partijmiddelen, al valt moeilijk te voorspellen in welke zin precies. We bekijken hiertoe de procentuele winst of verlies van een partij bij de meest recente verkiezingen ten aanzien van de voorafgaande verkiezingen. We controleren daarnaast ook voor de *ideologie* van een partij. Eerder onderzoek heeft aangetoond dat linkse partijen een sterker uitgebouwde organisatie hebben dan hun rechtse tegenhangers, die veel lichter en minder bureaucratisch gebouwd zijn (Enyedi & Linek, 2008; Wilson, 1998). Bovendien wordt aangenomen dat de hedendaagse principes van marketing en professionele campagnevoering eerder spo-

HET FINANCIËLE GEDRAG VAN POLITIEKE PARTIJEN

ren met de uitgangspunten van rechtse partijen (Gibson & Römmele, 2001). Ook dat kan het financiële gedrag van partijen beïnvloeden, zij het vooral ten aanzien van de tweede dimensie: we verwachten dat linkse partijen meer interne kosten hebben dan rechtse partijen. Ideologie wordt gemeten op een continue schaal van 0 (links) tot 10 (rechts).¹⁰

Tot slot nemen we twee dummyvariabelen op in de modellen. De eerste dummyvariabele heeft betrekking op het onderscheid tussen *Vlaamse versus Franstalige partijen*. We weten immers dat er ook op financieel vlak een communautair verschil bestaat tussen de partijen, zij het opnieuw hoofdzakelijk met betrekking tot de tweede dimensie uit ons model: de Franstalige partijen geven over het algemeen meer uit aan hun organisatorische werking dan de Vlaamse partijen (Weekers & Maddens, 2009). Met de tweede dummyvariabele controleren we voor het feit of een bepaalde observatie al dan niet in een *verkiezingsjaar* plaatsvond (waarbij we opnieuw zowel de federale als de regionale verkiezingen in rekening nemen). Partijen hebben immers veel electorale kosten ten tijde van verkiezingen. Daardoor hebben ze niet alleen minder marge om winst te maken in verkiezingsjaren, maar zal het aandeel van de uitgaven gericht op communicatie ook groter zijn dan in andere jaren (Blumenberg, 2013; Nassmacher, 2009; Smulders & Maddens, 2017).

7. Analyse

We gaan nu over tot de analyse van het financiële gedrag van de Belgische politieke partijen. In tabel 1 presenteren we om te beginnen voor elke partij de gemiddelde waarde (en de standaardafwijking) voor de periode 1999-2015 voor beide dimensies uit ons model.¹¹ Op die manier kunnen we al meer inzicht krijgen in de globale aanpak van de partijen door de tijd heen.

TABEL 1. Gemiddelde waarde en standaardafwijking (tussen haakjes) voor de mate van winst of verlies en de verhouding tussen interne en externe uitgaven over de periode 1999-2015, per partij.

	CVP/ CD&V	(Open) VLD	SP/ sp.a	Agalev/ Groen	VB	VU/ N-VA	PS	PRL/ MR	PSC/ cdH	Ecolo
Winst (+) / verlies (-)	4,80 (5,31)	2,13 (15,54)	-0,43 (21,55)	6,30 (13,18)	0,26 (19,91)	17,48 (25,26)	-0,86 (9,76)	3,30 (13,05)	0,50 (4,72)	-0,65 (17,97)
Intern (+) / extern (-)	0,60 (0,24)	0,63 (0,43)	0,64 (0,49)	0,58 (0,43)	-0,64 (0,44)	0,73 (0,99)	1,44 (0,42)	0,89 (0,33)	1,21 (0,23)	1,18 (0,36)

Met betrekking tot de eerste dimensie merken we dat drie partijen eerder geneigd zijn om meer uitgaven te doen dan hun inkomsten toelaten, althans gemiddeld

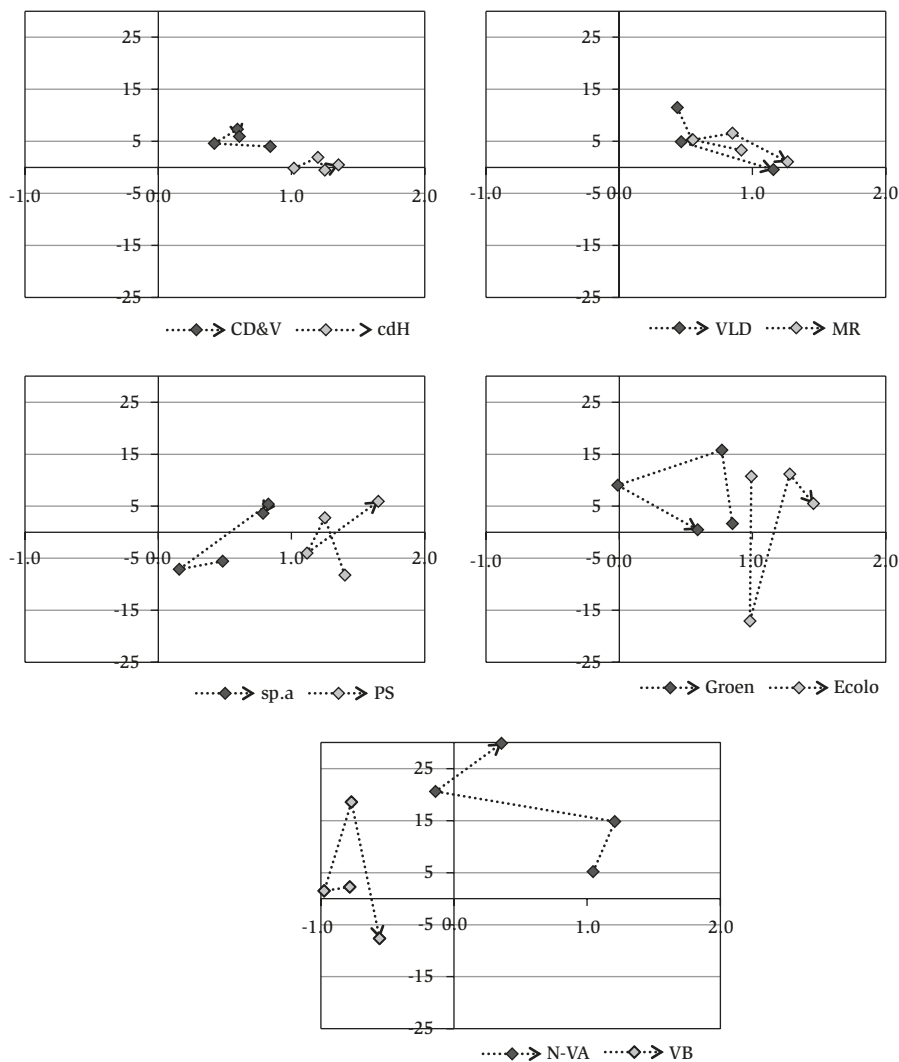
genomen over de volledige onderzochte periode. Die drie partijen met een uitgavenstrategie zijn bovendien linkse partijen: PS, Ecolo en sp.a. Hun negatieve cijfers zijn evenwel relatief beperkt. De gemiddelde winstcijfers bij de partijen die een spaarstrategie hanteren, zijn meer uitgesproken. Dat is zeker het geval bij N-VA, die met kop en schouders boven de andere partijen uitsteekt. Op afstand volgen Groen en CD&V, die er ook in slagen om op lange termijn een redelijk deel van hun inkomsten te sparen. Op het vlak van de tweede dimensie zijn de verschillen tussen de partijen minder uitgesproken. Met uitzondering van Vlaams Belang hanteren alle partijen op lange termijn een bureaucratische strategie. Vlaams Belang wordt als enige gekarakteriseerd door een electorale strategie. Bovendien lijkt er een verschil te zijn tussen de Vlaamse en de Franstalige partijen, in die zin dat de Franstalige partijen globaal genomen meer uitgeven aan de partijorganisatie dan hun Vlaamse tegenhangers.

Bovenstaande cijfers geven uiteraard maar een zeer globaal beeld van het financiële gedrag van de partijen. Daarom stellen we in grafiek 1 de evolutie voor van het financiële gedrag. Meer bepaald wordt de gemiddelde positie van elke partij per legislatuur op federaal niveau voorgesteld.¹² Op die manier kunnen we meer inzicht krijgen in de evolutie van de positie van de partijen sinds 1999, maar blijven we wel abstractie maken van eventuele kortetermijnfluctuaties binnen een legislatuur. De pijlen geven aan hoe de positie van de partijen door de verschillende legislaturen heen geëvolueerd is. Op de verticale as van de grafiek wordt de mate waarin partijen winst of verlies boeken voorgesteld, terwijl op de horizontale as de uitgavenpatronen worden gevisualiseerd. We zullen die twee componenten nu achtereenvolgens bespreken.¹³

Uit de grafiek blijkt allereerst opnieuw dat er op de tweede dimensie – de horizontale as in de grafiek – een verschil bestaat tussen de Vlaamse en Franstalige partijen. We stellen vast dat de Franstalige partijen over het algemeen meer interne uitgaven doen dan de Vlaamse partijen. De Franstalige partijen zijn dus uitgesproken bureaucratische partijen, veel meer dan de Vlaamse, al is dat verschil bij de liberale partijen iets minder duidelijk. Op het vlak van de winst- en verliescijfers zijn er geen opvallende communautaire verschillen. Daarnaast stellen we vast dat de variatie tussen de verschillende legislaturen beduidend kleiner is bij de traditionele partijen (christendemocraten, sociaaldemocraten en liberalen) dan bij de nieuwe partijen (ecologisten, N-VA en Vlaams Belang). Vanuit die optiek lijkt het erop dat nieuwe partijen hun financiële gedrag sneller (kunnen) aanpassen aan welbepaalde omstandigheden of noden, of gewoon wispelturiger zijn. De traditionele partijen daarentegen geven door de tijd heen blijk van een grotere financiële inertie of standvastigheid. Bovendien lijkt het er niet op dat de partijen, enkele uitzonderingen niet te na genomen, hun financiële gedrag tijdens de onderzochte periode consequent in een bepaalde richting hebben gestuurd. Elke partij volgt eerder een eigen specifiek traject binnen ons tweedimensionaal kader. Anders ge-

HET FINANCIËLE GEDRAG VAN POLITIEKE PARTIJEN

steld, het proces van *dealignment* en de tendens naar professionalisering hebben de partijen er schijnbaar niet toe aangezet om hun financiële gedrag zonder meer in een welbepaalde richting te doen evolueren. We bespreken nu kort elke partij afzonderlijk.



Noot: Verticale as: winst (+) / verlies (-). Horizontale as: interne uitgaven (+) / externe uitgaven (-). De periodes die achtereenvolgens worden weergegeven in de grafieken zijn: (1) 1999-2002, (2) 2003-2006, (3) 2007-2009, (4) 2010-2013.

GRAFIEK 1. Positie van de partijen volgens de mate van winst of verlies en de verhouding tussen interne en externe uitgaven, per federale legislatuur, evenals de evolutie door de legislaturen heen.

Bij de christendemocraten liggen de waarden van de vier periodes uitzonderlijk dicht bij elkaar. Zo hanteert CD&V over de hele lijn een uitgesproken bureaucratische spaarstrategie. Ook cdH heeft een duidelijke bureaucratische strategie, al heeft die partij meer moeilijkheden met winst behalen. Op het vlak van de winst- en verliescijfers schommelen de Franstalige christendemocraten voortdurend rond het *break even*-punt; zij balanceren dus tussen een spaarstrategie en een uitgavenstrategie. De liberale partijen hanteren over het algemeen eveneens een bureaucratische spaarstrategie, al neigt Open Vld steeds meer naar een uitgavenstrategie. Bij de sociaaldemocratische partijen is het patroon minder consistent. Hoewel beide partijen momenteel meer uitgeven aan hun organisatie dan aanvankelijk het geval was, wisselen een uitgavenstrategie en een spaarstrategie elkaar af.

De nieuwere partijen worden veel minder gekenmerkt door een consistente financiële strategie. De Vlaamse groenen, om te beginnen, kennen niet enkel een aanzienlijke variatie op de verticale, maar ook op de horizontale as. Over het algemeen hanteert de partij een bureaucratische strategie, maar tijdens de periode 2007-2009 wegen de externe uitgaven toch iets zwaarder door dan de interne. Sindsdien spendeert de partij weer hoofdzakelijk aan haar organisatie. De gemiddelde winstmarge is tijdens de laatste twee periodes ook aanzienlijk afgenomen. Bij Ecolo varieert het financiële gedrag eveneens sterk door de tijd heen. Hoewel de partij veelal een bureaucratische spaarstrategie hanteert, volgde ze tijdens de periode 2003-2006 zeer duidelijk een bureaucratische uitgavenstrategie. Opvallend is wel dat de twee groene partijen schijnbaar tegengesteld gereageerd hebben op hun electorale nederlagen in 2003 en 2004: terwijl Groen aan Vlaamse zijde meer winst is beginnen te maken, werd het Franstalige Ecolo gekenmerkt door een verlies. Bovendien zijn bij Ecolo de interne uitgaven nog zwaarder gaan doorwegen, terwijl Groen aanvankelijk meer is gaan investeren in communicatie.

De twee Vlaams-nationalistische partijen vertonen tot slot ook geen duidelijk patroon. N-VA kent een uitgesproken spaarstrategie. Bovendien slaagt de partij erin om steeds meer winst te boeken. Dat hoeft ook niet te verwonderen: door de opeenvolgende verkiezingsoverwinningen nemen de subsidies voor N-VA voortdurend toe. Daardoor kan de partij ook steeds meer middelen opzij zetten. Maar terwijl ze over het algemeen vooral inzet op de partijorganisatie, zijn tijdens de periode 2007-2009 wel meer uitgaven naar communicatie gegaan. Daar kan de breuk van het kartel met CD&V een rol gespeeld hebben, waardoor N-VA meer heeft ingezet op communicatie om eigen kiezers te kunnen overtuigen en aan zich te binden. Vlaams Belang daarentegen wordt over de hele lijn door een electorale strategie gekenmerkt. Wel heeft de partij tijdens de meest recente periode verlies geleden. Dat kan een gevolg zijn van de opeenvolgende electorale tegenslagen en het daaruit voortvloeiende inkomstenverlies. Toch was het voor de partij wel mogelijk om in de voorafgaande legislatuur gemiddeld genomen nog een aanzienlijke winst te realiseren.

HET FINANCIËLE GEDRAG VAN POLITIEKE PARTIJEN

Uit bovenstaande bespreking blijkt niet dat de partijen hun financiële gedrag consequent in een bepaalde richting hebben gestuurd als reactie op de toegenomen *dealignment* en professionalisering. Maar in grafiek 1 houden we geen rekening met bijkomende factoren die eveneens een invloed kunnen hebben op dat gedrag. Daarom gaan we nu via twee OLS regressiemodellen na of er een effect is van het jaartal op het financiële gedrag van de partijen wanneer gecontroleerd wordt voor een aantal andere variabelen. Op die manier kunnen we meer inzicht krijgen in de factoren die het financiële gedrag mee sturen.

TABEL 2. OLS regressiemodellen met de twee dimensies van het financiële gedrag van partijen als afhankelijke variabelen.

	Model 1 Uitgavenstrategie (-) versus spaarstrategie (+)			Model 2 Electoral (-) versus bureaucra- tische (+) strategie		
	B	S.E.	Beta	B	S.E.	Beta
Intercept	10,568*	5,156	0,000	1,508***	0,186	0,000
Jaartal	0,500	0,261	0,158	0,017	0,009	0,119
Ledenaantallen	0,272	1,546	0,013	0,158**	0,056	0,169
Leeftijd	-0,392*	0,152	-0,228	-0,001	0,006	-0,009
Electoral winst/verlies	0,498*	0,242	0,157	-0,001	0,009	-0,008
Ideologie	0,520	0,513	0,077	-0,122***	0,019	-0,398
Vlaamse partij	1,030	2,495	0,032	-0,560***	0,090	-0,385
Verkiezingsjaar	-9,540***	2,302	-0,300	-0,195*	0,083	-0,134
N:	163			163		
Adjusted R ² :	0,1614			0,4723		

Noot: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

De resultaten van die regressieanalyses worden weergegeven in tabel 2.¹⁴ Naast de zuivere coëfficiënten (B) presenteren we ook de gestandaardiseerde coëfficiënten (Beta) om de sterkte van de verschillende effecten te kunnen inschatten. Uit de analyses blijkt om te beginnen dat er in geen van beide modellen een significant effect is van het jaartal. Dat betekent dat, wanneer we controleren voor enkele bijkomende factoren, de partijen niet lineair in de richting van een welbepaald financieel gedrag geëvolueerd zijn. Dat bevestigt onze eerdere vaststelling dat er geen algemene trend geweest is naar een bepaald gedrag als reactie op de toegenomen *dealignment* en professionalisering. Onze verwachtingen worden dus niet ingelost op basis van de data. Terwijl we konden veronderstellen dat de partijen meer zouden uitgeven ten gevolge van *dealignment* en professionalisering, blijkt dat niet het geval te zijn. Het effect van het jaartal, hoewel niet significant, is zelfs positief, wat een tendens naar een spaarstrategie zou impliceren. Ook ten aanzien van het uitgavenpatroon heeft het jaartal geen significant effect. Daar is het ef-

fect, hoewel niet significant, eveneens positief, wat impliceert dat er eerder een verschuiving naar een bureaucratische strategie zou zijn. De verhouding tussen de interne en externe uitgaven is evenwel niet significant gewijzigd tussen 1999 en 2015.

Welke factoren verklaren dan wel de fluctuaties in het financiële gedrag van de partijen? Wat de eerste dimensie uit ons model betreft – spaarstrategie versus uitgavenstrategie – stellen we vast dat de *adjusted R²* slechts 0,161 bedraagt. Hoewel de verklarende kracht van dit model eerder bescheiden is, vinden we toch drie significante effecten. Het sterkste effect is afkomstig van de dummy voor verkiezingsjaren. We zien dat partijen in verkiezingsjaren meer geneigd zijn om een uitgavenstrategie te volgen, terwijl ze in jaren zonder verkiezingen meer neigen naar een spaarstrategie. Dat is een logisch resultaat aangezien partijen ten tijde van verkiezingen veel meer uitgaven doen dan in andere jaren, waardoor ze minder marge hebben om winst te boeken. Daarnaast is er ook een effect van de leeftijd van de partij: oudere partijen maken significant minder winst dan jongere partijen. Oudere partijen hebben dan ook een uitgebreide organisatie die permanent onderhouden moet worden. Daardoor moeten ze continu meer financiële inspanningen leveren dan jongere partijen, waardoor ze minder middelen kunnen sparen. Bovendien kunnen we argumenteren dat oudere partijen al geconsolideerd zijn binnen het partijlandschap en bijgevolg minder nood hebben aan voortdurend een financiële buffer opbouwen tegen mogelijke tegenslagen. Tot slot leidt electorale winst bij de meest recente verkiezingen tot hogere winstcijfers. Wanneer een partij goed scoort bij verkiezingen, ontvangt ze meer subsidies van de overheid. Ons model suggereert dat de uitgaven niet in dezelfde mate zullen stijgen als de inkomsten, waardoor de partij een groter deel van haar inkomsten opzij zal kunnen zetten als winst. Dat wijst met andere woorden op een zekere mate van inertie van de uitgaven, ondanks een meer comfortabele financiële situatie.

Het model met de tweede dimensie – bureaucratische versus electorale strategie – als afhankelijke variabele wordt gekenmerkt door een veel hogere *adjusted R²*, namelijk 0,472. De verklarende kracht van dit model is dus beduidend hoger. De tweede dimensie wordt om te beginnen eveneens beïnvloed door de verkiezingscyclus. We stellen vast dat partijen in verkiezingsjaren meer uitgeven aan communicatie en dus eerder een electorale strategie hanteren. Dat is een logisch gevolg van de vaak omvangrijke verkiezingsuitgaven die dergelijke jaren kenmerken. Het sterkste effect is evenwel afkomstig van ideologie. Uit het model blijkt dat rechtse partijen significant meer uitgeven aan hun communicatie in vergelijking met hun linkse tegenhangers. Dat is niet alleen in lijn met voorgaand onderzoek, maar ook met een eerdere vaststelling uit deze studie, namelijk dat het uiterst-rechtse Vlaams Belang een duidelijke electorale strategie hanteert. Anderzijds is dat effect louter aan deze ene partij toe te schrijven: als we Vlaams Belang uitsluiten van de analyse, dan verdwijnt het significante ef-

fect van ideologie. Bovendien daalt de *adjusted R²* van het model dan tot 0,282. Vlaams Belang is met andere woorden een duidelijke *outlier* die het model sterk beïnvloedt.

De tweede dimensie blijkt ook sterk communautair beïnvloed te zijn: zoals eerder werd aangehaald, geven de Franstalige partijen significant meer uit aan hun interne organisatie dan Vlaamse partijen. De partijen lijken hun middelen dus op een enigszins andere wijze te besteden aan beide zijden van de taalgrens. Tot slot is er ook een significant effect van ledenaantallen: hoe meer leden een partij heeft (als aandeel van het totale electoraat), des te meer ze uitgeeft aan haar interne werking en organisatie. Dat lijkt in tegenspraak te zijn met de stelling dat veeleer dalende ledenaantallen aanleiding geven tot een meer professionele organisatie (zie o.a. Kölln, 2015). We moeten evenwel rekening houden met het feit dat we in dit onderzoek een vrij recente periode bestuderen. In tegenstelling tot in de eerste decennia van de twintigste eeuw, toen ze zich nog als vrijwilligers inzetten, zijn leden al sinds geruime tijd nauwelijks actief betrokken bij de partij (Devroe & Van de Voorde, 2017). Alle partijen zijn in dat opzicht genoodzaakt om in zekere mate een professionele organisatie uit te bouwen. Een hoger aantal aan passieve leden vereist dan allicht een sterker uitgebouwde ledenadministratie en een uitgebreider beheer van lokale afdelingen, wat leidt tot meer interne uitgaven.

8. Discussie

In deze bijdrage hebben we gepoogd om de financiële reactie van de partijen op de toegenomen *dealignment* en professionalisering in kaart te brengen aan de hand van hun boekhoudingen. Daartoe ontwikkelden we een analytisch instrument gebaseerd op twee indicatoren. De eerste indicator betreft de winst- en verliescijfers van de partijen. Op basis daarvan maakten we onderscheid tussen een spaarstrategie en een uitgavenstrategie. In het eerste geval kunnen partijen een deel van hun inkomsten in een bepaald boekjaar opzijzetten als winst. Bij de andere strategie worden alle beschikbare middelen aangewend en uitgegeven. De tweede indicator betreft het uitgavenpatroon van de partijen. Voortgaand op het werk van Cordes (2002) en Blumenberg (2013) maakten we onderscheid tussen een electorale strategie en een bureaucratische strategie. Terwijl de eerste categorie eerder externe uitgaven impliceert (namelijk uitgaven met oog op communicatie), ligt de focus bij de andere aanpak hoofdzakelijk op interne uitgaven (namelijk uitgaven gericht op de partijorganisatie). Op die manier kwamen we tot een tweedimensionaal model dat ons toelaat om het financiële gedrag van een partij voor een langere periode in kaart te brengen.

We pasten die benadering toe op de Belgische politieke partijen tijdens de periode 1999-2015. Dat was een periode die werd gekenmerkt door een gestage *dealignment* van het partijsysteem. We stelden vast dat de partijen over het algemeen een bureaucratische spaarstrategie volgen. Dat houdt in dat ze niet alleen meer interne uitgaven hebben dan externe uitgaven, maar ook winst maken en zo een financiële buffer aanleggen. In mindere mate is er ook sprake van een bureaucratische uitgavenstrategie en een electorale spaarstrategie. Eén aanpak lijkt zeer uitzonderlijk te zijn, namelijk de electorale uitgavenstrategie. Partijen met een dergelijke aanpak zetten hoofdzakelijk in op communicatie en geven meer middelen uit dan de inkomsten van datzelfde jaar toelaten. Het is niet verwonderlijk dat die strategie slechts zeer uitzonderlijk voorkomt (Weekers & Maddens, 2009): zowel een partijorganisatie uitbouwen (en dus interne uitgaven doen) als een financiële buffer uitbouwen (en dus winst maken) kan worden gezien als een langetermijnstrategie die een politieke partij toelaat zich te verzekeren tegen potentiële electorale tegenslagen. Als de verkiezingsresultaten tegenvallen en de overheidsinkomsten dalen, dan kan de partij nog terugvallen op een sterk uitgebouwde organisatie of een zogenaamde oorlogskas om een moeilijker periode te doorstaan. Wanneer een partij enkel investeert in communicatie met de kiezer en tegelijk alle ontvangen middelen meteen weer uitgeeft, dan is dat een zeer risicovolle kortetermijnstrategie. Het overleven van de partij in een minder gunstige periode kan in dergelijke gevallen onder druk komen te staan. Dat kan althans gedeeltelijk verklaren waarom partijen nauwelijks die strategie hanteren.

We gingen ook na welke variabelen een effect hebben op het financiële gedrag van de partijen via twee OLS regressiemodellen. Zo konden we in de eerste plaats vaststellen dat het financiële gedrag van de partijen in de periode 1999-2015 niet lineair in een bepaalde richting geëvolueerd is, ondanks *dealignment* en professionalisering. Drie variabelen hebben wel een significant effect op de winst- en verliescijfers van de partijen, namelijk de leeftijd van de partij, electorale winst en verkiezingen. Zo is er sprake van een spaarstrategie bij jongere partijen, in geval van electorale winst tijdens de meest recente verkiezingen en in verkiezingsloze jaren. Het uitgavenpatroon van de partijen wordt door vier factoren beïnvloed, namelijk het communautaire aspect, ledenaantallen, verkiezingen en ideologie. Franstalige partijen en partijen met veel leden worden gekenmerkt door een bureaucratische strategie, terwijl er in verkiezingsjaren eerder sprake is van een electorale strategie. Het effect van ideologie moet sterk genuanceerd worden, aangezien dat toegeschreven kan worden aan het afwijkende gedrag van slechts één partij, namelijk Vlaams Belang. In tegenstelling tot de andere partijen hanteert Vlaams Belang immers voortdurend een uitgesproken electorale strategie.

We hebben in dit onderzoek uiteraard maar een beperkt aantal partijen bestudeerd over een eerder recente periode. Het zou dan ook interessant zijn om het

tweedimensionaal kader van financiële gedrag uit dit onderzoek toe te passen op andere partijen uit andere landen en op data die verder teruggaan in de tijd. Vooral dat laatste element is cruciaal als we de impact willen nagaan van het proces van *dealignment*, de toegenomen professionalisering en de ontwikkelingen in het partijstelsel op het financiële gedrag van politieke partijen. In deze bijdrage hebben we alvast een verkennend onderzoek gevoerd op basis van de Belgische data, al waren we beperkt doordat die gegevens maar sinds 1999 beschikbaar zijn. Hoewel we al eenvoudige multivariate analyses hebben kunnen uitvoeren, is er nog veel ruimte voor verder onderzoek op basis van een groter aantal observaties die voor een langere periode worden getraceerd.

Het centrale probleem voor verder onderzoek is evenwel dat we precieze informatie nodig hebben over zowel de winst- en verliescijfers van de partijen als over hun uitgavenpatroon om ze in het tweedimensionaal kader te kunnen plaatsen. De boekhoudingen van de partijen moeten daartoe niet alleen voldoende gedetailleerd zijn, maar ook opgesteld op basis van een vergelijkbaar format. Dat is vaak problematisch (Smulders & Maddens, 2016; Smulders & Wolfs, 2017). Hoewel we voor deze studie konden terugvallen op vrij gedetailleerde en vergelijkbare partijboekhoudingen, werden ook wij geconfronteerd met enkele beperkingen. Zo hebben we de personeelskosten van de partijen beschouwd als interne kosten. Maar in de praktijk staan niet alle personeelsleden in voor de ondersteuning van de partijorganisatie, maar worden ze ook ingezet voor communicatie (zie o.a. Webb & Kolodny, 2006). Het was evenwel niet mogelijk om die bijkomende informatie uit de boekhoudingen af te leiden en de uitgaven voor personeel op een meer gedetailleerde wijze op te delen naar interne en externe kosten. Ook de kosten verbonden aan bijvoorbeeld de inzet van externe consultants, die vaak worden aangeworven voor de uitwerking van campagnes, konden we niet expliciet afleiden uit de boekhoudingen, hoewel ook zij van wezenlijk belang kunnen zijn voor de communicatie van partijen. Die voorbeelden tonen met andere woorden aan dat er nog ruimte voor verbetering is in vervolgstudies, al zal het gebruik van ons tweedimensionaal kader steeds sterk afhankelijk zijn van de presentatie en de mate van detail van de beschikbare data.

Ondanks die technische en praktische problemen komt het ons voor dat er dankzij de wettelijke verplichting voor de partijen om hun boekhouding publiek te maken – niet alleen in België, maar ook in vele andere landen – een schat aan informatie vrijkomt die ons heel wat kan leren over de organisatorische adaptatie van politieke partijen aan wijzigende electorale omstandigheden. In dit artikel hebben we alvast een eerste exploratieve aanzet willen geven tot de systematische analyse daarvan.

Noten

1. Dit onderzoek is mede tot stand gekomen dankzij de financiële steun van het Fonds voor Wetenschappelijk Onderzoek – Vlaanderen (FWO). De auteurs willen graag de anonieme reviewers van *Res Publica* bedanken voor hun relevante commentaren en suggesties.
2. Professionalisering is een zeer breed en algemeen begrip dat in de literatuur al verschillende invullingen heeft gekregen. Voor meer duiding inzake deze discussie, zie Negrine & Lilleker (2002).
3. Het betreft CVP/CD&V, VLD/Open VLD, SP/sp.a, Agalev/Groen!/Groen, Vlaams Blok/Vlaams Belang, VU/N-VA, PS, PRL/MR, PSC/cdH en Ecolo.
4. Tot en met de verkiezingen van 2014 bedroeg de sperperiode voor de verkiezingen drie maanden. Daarnaast zijn ook de verkiezingsuitgaven van de individuele kandidaten beperkt tijdens de sperperiode.
5. Onder de interne kosten vallen kosten voor administratie, beheer en vergaderingen, huisvestingskosten, personeelskosten en voorzieningen voor risico's en kosten, exclusief voorzieningen voor verkiezingen.
6. Onder de externe kosten vallen de kosten voor publicaties, publiciteit en propaganda, verkiezingskosten en voorzieningen voor verkiezingen.
7. Het betreft hier onder meer algemene uitgavenposten zoals 'andere kosten' of 'diverse kosten', evenals afschrijvingen, subsidies aan gerelateerde entiteiten van de partij en financiële en uitzonderlijke kosten.
8. De ledenaantallen van de Vlaamse partijen worden afgezet ten aanzien van het Vlaamse electoraat, terwijl die van de Franstalige partijen worden bekeken ten aanzien van het Franstalige electoraat. Data voor de ledenaantallen zijn afkomstig van de MAPP Dataset (van Haute & Paulis, 2016).
9. Voor de verkiezingen van 2004 en 2007 hebben we geen afzonderlijk resultaat voor CD&V en N-VA, aangezien de partijen toen in kartel deelnamen aan de verkiezingen. Om toch onderscheid te maken tussen de twee partijen verdelen we het stempercentage van CD&V-N-VA in 2004 en 2007 over de twee partijen op basis van hun onderlinge verhoudingen in 2003, toen ze afzonderlijk deelnamen aan de verkiezingen. Daarnaast heeft het resultaat van sp.a voor de verkiezingen tussen 2003 en 2007 telkens betrek-

king op het kartel sp.a-spirit. Dat is evenwel minder vertekenend, aangezien de electorale sterkte van spirit minimaal was.

10. Deze data zijn afkomstig van de Chapel Hill expert survey (Bakker et al., 2015; Polk et al., 2017).

11. We laten voor CD&V en N-VA de jaren buiten beschouwing waarin de partijen één gezamenlijke boekhouding moesten indienen voor het kartel CD&V-N-VA, namelijk 2007 en 2008.

12. We berekenen meer bepaald gemiddelde waarden voor de periodes 1999-2002, 2003-2006, 2007-2009, 2010-2013. De jaren 2014 en 2015 laten we buiten beschouwing aangezien ze nog geen volledige legislatuur beslaan.

13. Voor een meer gedetailleerde analyse van de winst- en verliescijfers en de uitgavenpatronen van de Belgische politieke partijen, zie: Göransson & Faniel (2008); Smulders (2014a, 2014b).

14. Ten gevolge van enkele ontbrekende waarden is het totale aantal observaties dat wordt opgenomen in de modellen slechts 163 in plaats van 170.

Bibliografie

- Bakker, R., de Vries, C., Edwards, E., Hooghe, L., Jolly, S., Marks, G., ..., Vachudova, M. (2015). Measuring party positions in Europe: The Chapel Hill expert survey trend file, 1999-2010. *Party Politics*, 21(1), 143-152.
- Blumenberg, M.S. (2013). *Ausgabenstrukturen demokratischer Parteien im internationalen Vergleich*. Hamburg: Verlag Dr. Kovač.
- Cordes, D. (2002). *Die Finanzierung der politischen Parteien Deutschlands, Österreichs und der Niederlande*. Ongepubliceerde PhD thesis, Oldenburg: Carl von Ossietzky Universität Oldenburg.
- Crewe, I., & Denver, D. (Eds.). (1985). *Electoral change in Western democracies*. London: Croom Helm.
- Dalton, R.J. (2000). The decline of party identifications. In R.J. Dalton & M.P. Wattenberg (Eds.), *Parties without partisans: Political change in advanced industrial democracies* (pp. 19-36). Oxford: Oxford University Press.
- Dalton, R.J., Flanagan, S., & Beck, P. (Eds.). (1984). *Electoral change in advanced industrial democracies*. Princeton: Princeton University Press.

- Dalton, R.J., McAllister, I., & Wattenberg, M.P. (2000). The consequences of partisan dealignment. In R.J. Dalton & M.P. Wattenberg (Eds.), *Parties without partisans: Political change in advanced industrial democracies* (pp. 37-63). Oxford: Oxford University Press.
- Dassonneville, R. (2012). Electoral volatility, political sophistication, trust and efficacy: A study on changes in voter preferences during the Belgian regional elections of 2009. *Acta Politica*, 47(1), 18-41.
- De Winter, L., & Baudewyns, P. (2015). Candidate centred campaigning in a party centred context: The case of Belgium. *Electoral Studies*, 39, 295-305.
- Deschouwer, K. (2004). Political parties and their reactions to the erosion of voter loyalty in Belgium: Caught in a trap. In P. Mair, W.C. Müller, & F. Plasser (Eds.), *Political parties and electoral change: Party responses to electoral markets* (pp. 179-206). London: Sage Publications.
- Devroe, R., & Van de Voorde, N. (2017). Partijactivisme, met lede(n) ogen aanzien. In B. Wauters (Ed.), *Wie is nog van de partij? Crisis en toekomst van partijleden in Vlaanderen* (pp. 43-61). Leuven: Acco.
- Enyedi, Z., & Linek, L. (2008). Searching for the right organization: Ideology and party structure in East-Central Europe. *Party Politics*, 14(4), 455-477.
- Farrell, D.M., & Webb, P. (2000). Political parties as campaign organizations. In R.J. Dalton & M.P. Wattenberg (Eds.), *Parties without partisans: Political change in advanced industrial democracies* (pp. 102-128). Oxford: Oxford University Press.
- Gallagher, M., Laver, M., & Mair, P. (2011). *Representative government in modern Europe* (5th ed.). Berkshire: McGraw-Hill Education.
- Gibson, R., & Römmele, A. (2001). Changing campaign communications: A party-centered theory of professionalized campaigning. *Harvard International Journal of Press/Politics*, 6(4), 475-507.
- Göransson, M., & Faniel, J. (2008). Le financement et la comptabilité des partis politiques francophones. *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 1989-1990.
- Karlsen, R., & Saglie, J. (2017). Party bureaucrats, independent professionals, or politicians? A study of party employees. *West European Politics*. doi:10.1080/01402382.2017.1290403.
- Kölln, A.-K. (2015). The effects of membership decline on party organisations in Europe. *European Journal of Political Research*, 54(4), 707-725.
- Maddens, B., Smulders, J., Wolfs, W., & Weekers, K. (2017). *Partij- en campagnefinanciering in België en de Europese Unie*. Leuven: Acco.
- Mair, P., Müller, W.C., & Plasser, F. (2004). Introduction: Electoral challenges and party responses. In P. Mair, W.C. Müller, & F. Plasser (Eds.), *Political parties and electoral change: Party responses to electoral markets* (pp. 1-19). London: Sage Publications.
- Nassmacher, K.-H. (2009). *The funding of party competition: Political finance in 25 democracies*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.

- Negrine, R. (2007). The professionalisation of political communication in Europe. In R. Negrine, P. Mancini, C. Holtz-Bacha, & S. Papathanassopoulos (Eds.), *The professionalisation of political communication* (pp. 27-45). Bristol: Intellect.
- Negrine, R., & Lilleker, D.G. (2002). The professionalization of political communication: Continuities and change in media practices. *European Journal of Communication*, 17(3), 305-323.
- Ohman, M. (2012). Political finance regulations around the world. Stockholm: International IDEA.
- Papathanassopoulos, S., Negrine, R., Mancini, P., & Holtz-Bacha, C. (2007). Political communication in the era of professionalisation. In R. Negrine, P. Mancini, C. Holtz-Bacha, & S. Papathanassopoulos (Eds.), *The professionalisation of political communication* (pp. 9-26). Bristol: Intellect.
- Piccio, D.R. (2014). Northern, Western and Southern Europe. In E. Falguera, S. Jones, & M. Ohman (Eds.), *Funding of political parties and election campaigns: A handbook on political finance* (pp. 206-252). Stockholm: International IDEA.
- Pinto-Duschinsky, M. (2002). Financing politics: A global view. *Journal of Democracy*, 13(4), 69-86.
- Pinto-Duschinsky, M. (2013). *Political finance and public integrity: Facts, sceptical thoughts and policy ideas*. OECD Background Paper. Geraadpleegd via <http://www.oecd.org/gov/ethics/Facts-Sceptical-Thoughts-Policy-Ideas.pdf>.
- Polk, J., Rovny, J., Bakker, R., Edwards, E., Hooghe, L., Jolly, S., ..., Zilovic, M. (2017). Explaining the salience of anti-elitism and reducing political corruption for political parties in Europe with the 2014 Chapel Hill expert survey data. *Research & Politics*. doi:10.1177/2053168016686915.
- Scarrow, S.E. (2000). Parties without members? Party organisation in a changing electoral environment. In R.J. Dalton & M.P. Wattenberg (Eds.), *Parties without partisans: Political change in advanced industrial democracies* (pp. 79-101). Oxford: Oxford University Press.
- Smulders, J. (2014a). Le financement et la comptabilité des partis politiques (2008-2013): I. Bases juridiques et partis francophones. *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 2238-2239.
- Smulders, J. (2014b). Le financement et la comptabilité des partis politiques (2008-2013): II. Partis flamands et analyse transversale. *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 2240-2241.
- Smulders, J., & Maddens, B. (2016). Political parties' annual accounts and the impact of the group of states against corruption in 18 European states: Towards enhanced transparency? *Election Law Journal*, 15(2), 175-186.
- Smulders, J., & Maddens, B. (2017). Spending levels of political parties. An explanation based on a multilevel analysis. *Government and Opposition*, 1-26. doi:10.1017/gov.2017.19.

- Smulders, J., & Wolfs, W. (2017). Inside the black box of party finance: Trends, opportunities and pitfalls in studying the financial statements of political parties. Paper gepresenteerd op de conferentie van de International Political Science Association Research Committee on Political Finance and Political Corruption (RC 20), Valencia, 3-5 July.
- Strömbäck, J. (2007). Political marketing and professionalized campaigning: A conceptual analysis. *Journal of Political Marketing*, 6(2), 49-67.
- Strömbäck, J., & Van Aelst, P. (2013). Why political parties adapt to the media: Exploring the fourth dimension of mediatization. *International Communication Gazette*, 75(4), 341-358.
- van Haute, E., & Paulis, E. (2016). *MAPP Dataset*. doi:10.5281/zenodo.61234.
- Wauters, B. (2017). Inleiding: partijleden in perspectief. In B. Wauters (Ed.), *Wie is nog van de partij? Crisis en toekomst van partijleden in Vlaanderen* (pp. 9-22). Leuven: Acco.
- Webb, P., & Kolodny, R. (2006). Professional staff in political parties. In R.S. Katz & W. Crotty (Eds.), *Handbook of party politics* (pp. 337-347). London: Sage Publications.
- Weekers, K., & Maddens, B. (2009). *Het geld van de partijen*. Leuven: Acco.
- Wilson, F.L. (1998). The center-right at the end of the century. In F.L. Wilson (Ed.), *The European center-right at the end of the twentieth century* (pp. 247-270). London: Macmillan Press.