

Het Achtste Leven

Wat we willen bouwen in de komende vijf jaar

Het Achtste Leven begint met een eenvoudige gedachte: vermogen hoeft niet binnen één mensenleven te worden opgebouwd en weer uitgegeven. Het kan ook worden doorgegeven, verder groeien en uiteindelijk iets opleveren voor mensen die zelf nooit aan de basis ervan stonden.

De stichting wil onderzoeken of zo'n collectief vermogen in Nederland kan worden opgebouwd. Niet door deelnemers te vragen geld in te leggen met een belofte op rendement, maar door andere inkomstenbronnen te zoeken, die te investeren en het vermogen zo veel mogelijk intact te laten. Als dat lukt, ontstaat op termijn ruimte om een klein deel van de opbrengsten uit te keren: gratis geld, gefinancierd uit gezamenlijk vermogen.

Eerst mensen verzamelen

De eerste opgave is niet financieel maar sociaal. Het idee werkt alleen als er een groep mensen ontstaat die het begrijpt, interessant vindt en eraan wil bijdragen. De website moet daarom meer worden dan een uitlegpagina. Artikelen, interactieve onderdelen en kleine experimenten kunnen laten zien hoe rente-op-rente, langetermijnbeleggen en collectief eigendom in de praktijk werken.

Een community is bovendien nodig om het model te testen. Hoe groter en actiever de groep, hoe beter zichtbaar wordt of Het Achtste Leven ook zonder structurele bijdragen van deelnemers inkomsten kan genereren.

Gratis geld als mogelijke uitkomst

Het meest opvallende onderdeel van het plan is de mogelijkheid om uiteindelijk geld uit te keren aan deelnemers. De gedachte daarachter is betrekkelijk nuchter: een groot vermogen kan rendement opleveren, en een klein deel daarvan kan worden uitgekeerd zonder het fonds zelf direct op te eten.

Of zulke uitkeringen ooit betekenisvol worden, hangt af van de schaal die wordt bereikt. In de eerste jaren gaat het daarom vooral om het bouwen en testen van het mechanisme: inkomsten verzamelen, vermogen opbouwen, verantwoord investeren en transparant laten zien wat ermee gebeurt.

Kunnen advertenties het fonds voeden?

Een van de inkomstenbronnen die de stichting wil onderzoeken is reclame. Online platforms verdienen geld aan de aandacht van hun gebruikers. Het Achtste Leven wil testen of een deel van die logica kan worden omgedraaid: advertentie-inkomsten verdwijnen niet naar aandeelhouders, maar worden toegevoegd aan een collectief fonds.

Dat kan gaan om advertenties, sponsoring of andere commerciële samenwerkingen. De voorwaarde is steeds dezelfde: commerciële inkomsten moeten het fonds dienen. De stichting moet geen mediabedrijf worden dat toevallig ook een maatschappelijk verhaal heeft.

Verantwoord investeren

Wie vermogen voor tientallen jaren beheert, kan zich moeilijk beperken tot de vraag welk aandeel het hoogste verwachte rendement heeft. Het Achtste Leven wil daarom verantwoord beleggen verbinden aan goed eigenaarschap.

Aandelen geven niet alleen recht op een deel van de winst, maar ook invloed. Via stemrecht, aandeelhoudersvoorstellen en samenwerking met andere beleggers kunnen aandeelhouders bedrijven aanspreken op bestuur, klimaat, beloningen en langetermijnrisico's. Het uiteindelijke beleggingsbeleid moet breed gespreid en kostenefficiënt zijn, maar ook duidelijk maken welke verantwoordelijkheid bij eigendom hoort.

Noorwegen als inspiratiebron

De belangrijkste inspiratiebron is het Noorse staatsfonds. Noorwegen koos ervoor een groot deel van de inkomsten uit olie en gas niet direct te besteden, maar om te zetten in financieel vermogen voor de lange termijn. Daarmee werd een tijdelijke inkomstenbron gekoppeld aan een veel langere tijdshorizon.

Het Achtste Leven kan dat model vanzelfsprekend niet kopiëren: een stichting beschikt niet over olie-inkomsten of belastinggeld. Het principe is wel bruikbaar. Geld dat vandaag binnenkomt hoeft niet vandaag te worden uitgegeven. Donaties, subsidies, advertentie-inkomsten en andere opbrengsten kunnen startkapitaal vormen dat vervolgens voor volgende generaties blijft werken.

De zoektocht naar startkapitaal

Rente-op-rente wordt pas interessant als er iets is om mee te beginnen. Daarom wil de stichting actief zoeken naar donaties, subsidies, vermogensfondsen, maatschappelijke partners en grotere giften.

Daarbij is een helder onderscheid nodig tussen geld voor de organisatie en geld dat bestemd is voor het vermogen. Juridische inrichting, techniek, communicatie en toezicht kosten geld. Het fondsvermogen zelf moet juist zo veel mogelijk worden beschermd tegen dagelijkse uitgaven.

Waar willen we binnen vijf jaar staan?

De komende vijf jaar zijn geen race naar een vooraf vastgesteld fondsbedrag. Ze zijn bedoeld om vast te stellen of Het Achtste Leven als zelfstandig instituut kan werken. Aan het einde van die periode willen we op een aantal punten verder zijn:

- Een herkenbare gemeenschap van deelnemers, lezers en betrokkenen die het idee niet alleen volgt, maar ook helpt aanscherpen en verspreiden.
- Een juridische en bestuurlijke structuur die duidelijk maakt van wie het vermogen is, wie erover beslist en hoe misbruik of kortetermijndenken wordt beperkt.
- Een eerste substantieel fondsvermogen, opgebouwd uit donaties, subsidies, startkapitaal en inkomsten die de stichting zelf genereert.
- Praktijkervaring met advertenties, sponsoring of andere inkomstenmodellen, zodat zichtbaar wordt welke bronnen werkelijk schaalbaar zijn.
- Een transparant en verantwoord beleggingsbeleid, inclusief een visie op aandeelhouderschap en de manier waarop het fonds invloed kan uitoefenen op ondernemingen.
- Een betrouwbaar openbaar verslag van inkomsten, kosten, rendement, vermogen en besluiten.
- En, als de schaal en juridische inrichting dat toelaten, een eerste proef met het uitkeren van geld aan deelnemers.

Dat laatste is geen doel op zichzelf. De kern is dat er een systeem ontstaat dat langer kan bestaan dan de mensen die het hebben opgericht. Als Het Achtste Leven na vijf jaar een geloofwaardige community, terugkerende inkomsten, een groeiend vermogen en degelijk bestuur heeft, is het belangrijkste bewijs geleverd: dat het idee niet alleen op papier kan bestaan.

Vanaf dat moment wordt tijd de belangrijkste factor. Niet omdat exponentiële groei vanzelf komt, maar omdat een goed ingericht fonds de mogelijkheid krijgt om haar voordeel te doen met een horizon die veel langer is dan die van een individu.