

PENGEVIRKE

Tidsskrift for ny bankkultur – Utgis av Cultura Bank

nr. 4 · 2015

Tema:

Delingsøkonomi



Delingsøkonomi

av Jannike Østervold



I dette nummeret av Pengevirke gir Myriam Bouré en oversikt over hva som rører på seg i samarbeidsøkonomien. Myriam velger å bruke begrepet samarbeidsøkonomi heller enn delingsøkonomi, da samarbeidsøkonomi er et videre begrep som rommer mer enn bare samarbeidsforbruk. Teknologien som understøtter samarbeidsøkonomien er i rivende

utvikling, og det skjer så fort at det er vanskelig å henge med på alt det nye, men det behøver vi kanskje ikke heller. Delingsøkonomi – „ny vin eller nye flasker“ spør Lars Pehrson, administrerende direktør i Merkur Andelskasse, i sin artikkel. For delingsøkonomi i seg selv er ikke noe nytt, det nye er at teknologien gjør det mye enklere enn før å orientere seg om hva som finnes.

Ordet delingsøkonomi er ikke noe presist begrep, det omfatter alt fra gaver til kjøp og salg. Gaveelementet finner vi for eksempel i crowdfunding eller folkefinansiering, og ved at vi deler av vår overflod ved å låne, gi eller bytte bort ting vi ikke

trenger selv. Vi presenterer det danske prosjektet med fysiske 'Naboskab' for deling av utstyr, verktøy og annet i et nabolag.

Et annet aspekt av delingsøkonomien er samarbeid om bedre ressursutnyttelse gjennom gjenbruk, sambruk og samkjøring. Den norske appen Snapsale gjør det enkelt å kjøpe og selge brukte ting. Sett i et mer langsiktig perspektiv deler vi med fremtidige generasjoner gjennom å redusere forbruk av ikke fornybare ressurser og gjøre gode miljøvalg. Interiørarkitekt Jeremy Williams gir gode råd om bærekraftig innredning og oppfordrer til et liv med færre ting.

Delingsøkonomien byr imidlertid på noen skattemessige utfordringer, disse tar Kristin Lind Thornes og Vibeke Thuve opp i sin artikkel.

Jeg har to smekklfulle loftsbeder med ting som 'kanskje kan komme til nytte en gang.' Men nå forsvinner den ene boden på grunn av loftsutbygging. Først ble jeg sur, men innser nå at det er en fin anledning til å få satt tingene i sirkulasjon så de bli brukt av andre eller gå inn som råstoff i nye kretsløp. Delingsøkonomi er å finne ut hvordan det du har til overs kan komme til nytte for andre.



Cultura Bank driver sin virksomhet etter prinsippene for 'social banking'. Det innebærer for det første at utlånsformålene vurderes etter etiske kriterier og for det andre transparens – det vil si at innskyterne får vite hva pengene lånes ut til. Cultura Bank arbeider for at etikk og moral skal innarbeides i det økonomiske liv gjennom et nytt syn på penger, økonomi og lønnsomhet, hvor man ikke ensidig fokuserer på egen nytte.

Cultura finansierer blant annet prosjekter som kan forbedre økosystemene, skape renere luftmiljø, gi verdige sosiale forhold, dekke behov for omsorg og gi barn og ungdom bedre oppvekstvilkår. Cultura samarbeider med lignende bankinitiativer i andre land og med organisasjoner som WWF og Redd Barna, Norge.

Cultura Bank har en balanse på ca. 750 millioner kroner. Det er 15 medarbeidere på kontoret i Oslo. Banken har kunder over hele landet. Cultura Bank er medlem av Global Alliance for Banking on Values.

Cultura Sparebank, Postboks 6800, St. Olavs plass,
N-0130 Oslo, Tlf. +47 22 99 51 99,
cultura@cultura.no, www.cultura.no



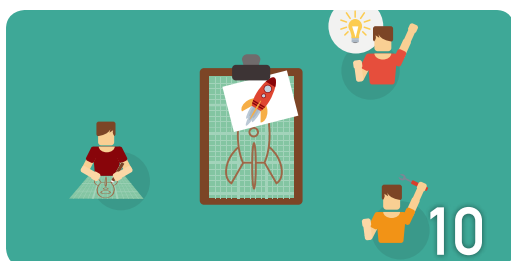
Abonnement på Pengevirke

Pengevirke finnes både på papir- og i elektronisk utgave. Bestill Pengevirke i elektronisk versjon på www.cultura.no/abonnement.

For bestilling eller avbestilling av papirutgaven, send e-post til cultura@cultura.no.

Frivillig abonnementsavgift kan innbetales til konto 1254.01.00177.

Innhold



Deleøkonomi – ny vin eller nye flasker?	4
Samarbeidsøkonomi: et paradigmeskifte	6
Fellesskap, en nøkkel til deling	8
Folkefinansiering – å dele penger	10
Smånytt	12
Hardangerakademiet for fred, utvikling og miljø	13
Vil gjøre det enklere å selge brukt	14
Skatteutfordringer i delingsøkonomien	16
Etisk drift	18
Interiørdesign for en verden i endring	22
Gode miljøvalg i Cultura Banks nye lokaler	24
Nytt om våre kunder	26
Nytt fra Cultura	27
Økonomer med fokus på miljø og samfunnsansvar: Bernard Lietaer	28
Aktuelle bøker	30
Kommentar: Deling eller ekstraintekt?	34

Delingsøkonomi – ny vin eller nye flasker?

Tekst: Lars Pebrson, administrerende direktør i Merkur Andelskasse

En bølge av nye tjenester og forretningsideer sprer seg raskt og diskuteres inngående, både i mediene og i de etablerte virksomhetenes styrerom. Er dette en ny måte å tenke på, som vil bre seg mer og mer eller er det bare et motepåfunn som raskt vil gå over, eller vil det forbli en spesialitet for en liten gruppe progressive i storbyene? Vil det for alvor true de etablerte formene for forretningsvirksomhet?

Det dreier seg om den såkalte delingsøkonomien. Om tendensen til ikke å være interessert i å eie, men kun å få tilgang til en ting eller tjeneste når man har bruk for den. Selve begrepet delingsøkonomi er upresist. Noen av de nye virksomhetene kan vel knapt karakteriseres ved at man deler noe, i hvert fall ikke i den vanlige betydningen av ordet, kun hvis man betrakter det å utnytte hittil utnyttede ressurser som en form for deling. Airbnb er en virksomhet som nesten alltid omtales som et eksempel på delingsøkonomi. Det er utleietjeneste hvor en kan leie en (ferie-)bolig fra en privatperson. Alle kan leie, og man er ikke forpliktet til å leie ut sin egen bolig. Dette er ikke noe nytt, man har i mange år kunnet leie ferieboliger også på internett. Det nye er teknologien, en plattform som er så lett å bruke både for utleier og leietaker at konseptet har vokst eksplosivt. Airbnb og lignende plattformer verdsettes til multifantasillionbeløp, og grunnleggerne har allerede blitt veldig rike eller drømmer om å bli det. Det hele minner om dot.com bølgen for ca. 15 år siden, og denne delen av virksomheten er ikke preget av delingsøkonomi. Når de store plattformene er blitt så attraktive, skyldes det ikke minst adgangen til kundene, viten om deres atferd og muligheten til å reklamere for andre ting.

Andre konsepter krever mere av brukerne. Vil man være med, må man selv bidra med noe til 'delebordet', klær, verktøy eller hva det nå dreier seg om. På den måten kommer noe av den gamle nabodelingen tilbake, godt hjulpet av datateknologi. Mange føler ikke lenger at de kan ringe på hos naboen for å låne en drill fordi de knapt nok kjenner dem. Det føles lettere å kontakte en helt fremmed som man aldri har sett, men som er med i samme deletjeneste. Enda mer direkte blir kontakten hvis man er med i et matvarefelleskap hvor man møtes regelmessig til sortering og pakking av varene eller til felles bespisning. Moderne mennesker søker nye former for fellesskap som er mer temabasert en nærhetsbasert.

Mange ser delingsøkonomi som et gjennombrudd for mer bærekraftig atferd. Ressursene kan utnyttes mer effektivt, og forbruket reduseres. Vi vet alle at bilen står stille i garasjen

det meste av tiden og at en drill sies å bli brukt i gjennomsnitt under en halv time i sin levetid. Potensialet for lavere forbruk er der helt klart, men effekten er ikke ubetinget. Det er helt avgjørende hvordan det øvrige forbruksmønsteret utvikler seg. Spørsmålet er om vi bruker det vi tjener på å dele på et forbruk som vi ellers ikke ville ha hatt.

Samkjøringstjenester er et godt eksempel. Dette vil helt klart gi en mer effektiv benyttelse av bilparken. Men spørreundersøkelser blant brukerne viser at samkjøring ikke erstatter kjøring med egen bil, men derimot bruk av offentlig transport (som oppfattes som dyrt) eller turer som ellers ikke ville bli kjørt.

Det blir spennende å se hvordan utviklingen går videre, f.eks. om brukerne vil anskaffe ting i fellesskap i stedet for å låne av hverandre. Hvis trenden går vekk fra å eie, vil det logiske skrittet være at ingen er interessert i å eie, alle vil bare leie. Det ser vi allerede i bildelingene hvor det er ringene som eier bilene. Dette kan være starten på en ny folkelig andelsbevegelse.

Interessant blir det også om den nye bølgen vekker en ny økonomisk bevissthet. Langt på vei handler faktisk økonomi om å dele, selv om vi utveksler betaling for å få gjennomført transaksjonene enkelt og hurtig. Vi lever i et arbeidsdelt samfunn og arbeider derfor alltid med å dekke andres behov, ingen lever reelt av sitt eget arbeid, men av fruktene av de andres. Jo mer vi har mot til å dele med hverandre som samfunn, jo rikere blir vi. Dette er den nordiske modellen et godt eksempel på. Gjennom blant annet skatter har vi delt mye mer med hverandre enn de har gjort i mange andre land, og dermed har vi i Norden fått noen av verdens rikeste og tryggeste samfunn. Det er også lett å se at jo mer vi deler av vår viten med andre, desto mer får vi selv tilbake. Men det krever tillit til at de andre vil dele med meg når jeg deler med dem.

Hvis delingsøkonomi kan bidra til å bygge opp ny tillit blant oss sterkt individualiserte, moderne mennesker og dermed bevisstheten om at deling er nøkkelen til økonomiens gåte, er dette kanskje dens største virkelige potensiale på lang sikt.

Den danske tenketanken CONCITO har laget en rapport om delingsøkonomiens klimapotensial se www.concito.dk



Samarbeidsøkonomi: et paradigmeskifte

Av Myriam Bouré, OuiShare Oslo Connector

Artikkelen er oversatt fra engelsk av Jannike Østervold. I de tilfellene der vi ikke har funnet noe godt, norsk uttrykk, kanskje fordi det ennå ikke finnes noe (?) er de engelske betegnelsene beholdt.

I løpet av de siste tiårene har internett og ny teknologi gjort dyptgående endringer i måten vi lever på, samhandler, kommuniserer med hverandre, gjør innkjøp og samarbeider med hverandre. Mer og mer informasjon blir delt og gjort åpent tilgjengelig for alle, noe som gjør det lettere for mennesker å ta nye initiativer og bli igangsetterer selv, enten det er ved å leie ut et rom, en parkeringsplass, ved å prototype en gjenstand i et 'makerspace', ved å låne ut penger til en nabo eller en lokal virksomhet. Samarbeidsøkonomi er ikke noe nytt. Samvirke-modeller har eksistert lenge. Men ny teknologi åpner dører og får dette nye paradigmet til å pollinere hele det økonomiske systemet.

Hva er samarbeidsøkonomi? I OuiShare definerer vi det som et sett av forretningsmodeller og initiativer basert på horisontale nettverk og deltakelse av fellesskapet rundt, og det transformerer måten vi arbeider, lever og kommuniserer med hverandre på. Det er bygget på 'distribuert makt og tillit innen nettverket, i motsetning til sentraliserte institusjoner' (R. Botsman), og visker ut skillet mellom produsent og forbruker. Disse fellesskapene møtes og samhandler i online nettverk og peer-to-peer plattformer, så vel som i fysiske samlokaliseringer, som 'fablabs' og 'coworking spaces'.

Vi kan beskrive samarbeidsøkonomi som et nytt økonomisk rammeverk basert på 5 dimensjoner:

Forbruk, læring, produksjon, finans, styresett.

Delingsøkonomi, også kjent som samarbeidsforbruk

Samarbeidsforbruk er en sømløs sirkulasjon av produkter og tjenester mellom individer gjennom deling, bytting, handel, leie, lån eller gaver, som legger vekt på tilgang fremfor eierskap og reduserer avfall.

For eksempel å leie ut et rom i leiligheten (AirBnB), en bil (Nabobil), en parkeringsplass (Vpark), tilby transport til en person (Gomore eller Blablacar) eller et produkt (Nimber), kjøp og salg av brukte produkter (Finn.no), tilby en tjeneste (Finn småjobber), kjøpe som en gruppe fra lokale produsenter (Kooperativet), etc.

Peer-to-peer finansiering

Crowdfunding og peer-to-peer bankvirksomhet muliggjør sirkulasjon av kapital mellom individer for å finansiere kreative, sosiale og nyskapende prosjekter. Komplementær valuta og 'open value networks' tilbyr nye former for byttemidler som bidrar til å muliggjøre verdiskaping. Å låne penger fra person til person (Lendingclub), skaffe finansiering gjennom en crowdfunding kampanje (Bidra.no), eller ved å selge andeler i en virksomhet (Newjelly), overføre penger til utlandet (Transferwise), forsikre hverandre sammen (Friendsurance), bygge våre egne lokale systemer for å bytte varer og tjenester (timebanksystemer som Timevillage, Timerepublik); kryptovaluta som Bitcoin; komplementære lokale valutaer som Bristol Pound; 'open value' nettverk som Sensorica eller Backfeed).

Åpen kunnskap

Åpen kunnskap gjør det mulig for enhver til fritt å bruke, gjenbruke og redistribuere kunnskap, som innhold, data, kode eller design. Dette prinsippet er grunnlaget for commons-basert peer production (som fri programvare, Creative Commons, Open Access vitenskap) så vel som åpen utdanning, åpne data og åpne styresett. Wikipedia, gratis design (open source hardware) og kode (open source software), biblioteker (GitHub, Thingiverse), fotobibliotek (Flickr), MOOC (massive open online course, som EdX, Coursera, eller i Norge, mooc.no).

'Makers'. åpen design & produksjon

Åpen design og produksjon demokratiserer prosessen med å designe, produsere og distribuere fysiske varer ved å kombinere åpen kunnskap med distribuert infrastruktur. De baserer seg på verktøy (som 3D-printere, laserkuttere, CNC fresemaskiner), lokaler (FabLab, Maker- & Hackerspaces, Bio-Hackerspaces), nettsamfunn og markeds plasser (som Etsy) og blir drevet av makerbevegelsen, hackerkultur og gjør-det-selv kulturen (DIY).

Åpen og horisontal styring

Åpen og horisontal styring transformerer organisasjoner, offentlige tjenester og sivilt engasjement. Flate organisasjonsstrukturer er allerede i bruk (som kooperativer, sosiokrati og holacracy), men nye initiativer basert på 'open value' nettverk og 'open enterprises' går nå mye lenger og inkluderer også deltakende budsjettering (alle får være med på å stemme over hvordan et budsjett skal disponeres), eller andre typer belønninger for bidragsyttere (som Backfeed, LiquidO fra Cocoon



COLLABORATIVE ECONOMY FRAMEWORK V0.1



Projects, eller Co-budget fra Enspiral). Også plattformer for sivil engasjement (crowdfunding, som Spacehive), initiativer med åpne styresett og eksperimenter i flytende demokrati (The Web Party & Democracy OS i Argentina) åpner dørene for at et mer desentralisert politisk system skal kunne vokse frem.

Samarbeidsøkonomi har en dyp endringseffekt på samfunnet vårt. I tillegg til de økonomiske fordelene gjenoppdager menneskene en følelse av fellesskap og solidaritet. Og også følelsen av *allmenningene*, naturlige og menneskeskapt systemer, som ikke eies av en definert aktør, og at alle fritt kan bidra og bruke det. Bofellesskapsprosjekter oppstår overalt (se Gaining by sharing i Stavanger, eller Hurdal økolandsby), og viser i mikroskala hvordan alle de 5 dimensjonene kan samspille. I et bofellesskap som en bygning kan du ha en felles hage, en innkjøpsgruppe, et felles verksted og felles verktøy. Vedlikeholdet finansieres gjennom crowdfunding. Et beboerdrivet bofelles-

skap drives vanligvis etter demokratiske prinsipper. Du kan til og med se peer-to-peer utdanningssystemer vokse frem; én nabo vil lære en annen å bake brød, for eksempel.

Fremtiden vil bli desentralisert. Nå finnes det plattformer som gjør det mulig å leie ut leiligheten, bilen, parkeringsplassen eller tilby skyss med bil. Men fremdeles er de fleste store plattformene i samarbeidsøkonomi sentralstyrt. Tjenestene er distribuert, men ikke makten. Plattformene er fremdeles eid av ganske få aktører som tar beslutninger, men denne makten er i ferd med å gå i oppløsning, og distribuerte modeller vokser allerede frem, som La'zooz i bilskyssmarkedet, som kanskje en dag kan ta over for Blablacar, eller i lokale matvaresystemer kunne Open Food Network sette en stopper for The Food Assembly. Dessuten er sentrale valutaer ofte en flaskehals, mennesker tror de trenger penger for å ha makt til å gjøre ting. Det er ikke sant. Inntil nylig var både produksjonen (sentralbanken) og distribusjonen (bankene) av penger sentralisert. Men pengene er først og fremst et byttemiddel, et symbol som gjør at vi kan bytte vår tid. Vi bytter tiden vår mot penger i vårt daglige arbeid og bruker pengene vi har tjent til å kjøpe mat, betale husleie, osv. Vi kunne brukt andre byttemidler enn de offisielle valutaene som kryptovalutaer, komplementære lokale valutaer osv. Komplementær valuta blomstrer overalt og setter mennesker i stand til å overvinne knappheten på byttemidler så de kan delta i økonomisk aktivitet.

Å bygge et samarbeidssamfunn betyr også å distribuere makten, 'empowering people', både når det gjelder å delta i beslutningstaking og tilgang på byttemidler.

Red: Vi beklager at av plassbrensyn er det dessverre ikke mulig å ta med forklaring av hva alle de omtalte organisasjoner og virksomheter som er nevnt ved navn driver med. Man bruk gjerne artikkelen som et utgangspunkt for å lete opp disse virksomhetene på nettet og få vite mer om hva som rører på seg i dagens delings- og samarbeidsøkonomi.

Om OuiShare

OuiShare er en tenke- og gjøretank, som har som målsetting å bygge og gi næring til et samarbeidssamfunn gjennom å sette mennesker i kontakt med hverandre og med organisasjoner og ideer rundt rettferdighet, åpenhet og tillit. Vi har holdt på med å bygge kunnskap og støtte opp under etablerte virksomheter og entreprenører de siste 3 årene. OuiShares globale nettverk er basert i rundt 50 lokale samfunn i 30 land, som representerer rundt 2000 medlemmer og 80 veldig aktive medlemmer, som kalles 'connectors'. For å bli en del av OuiShare samfunnet i Oslo, bli med i Facebook-gruppen eller på Meetup. Les mer i OuiShares nettmagasin: www.magazine.ouishare.net

Fellesskap, en nøkkel til deling

av Ida Bjørg Meldgaard, dansk Pengevirke. Oversatt av Arne Øgaard

Jo bedre vi kjenner hverandre, desto sterkere blir lysten til å dele private eiendeler. Derfor er tanken bak Naboskab – en fysisk deleplattform med felles adgang – også at det skal gi inspirasjon til mer fellesskap.

Den gangen Kristoffer Ravnbøls morfar var barn, delte alle i gata en felles fryser. Det var like etter krigen og før økonomien og forbruket tok fart. Behovet for å låne og dele ble mindre etter hvert som kjøpekraften og det private forbruket steg.

„Mye av det her med delingsøkonomi er jo gammel vin på mye flasker. Noe vi gjorde før masseforbrukets tid. Det skal vi finne tilbake til, og det er da også det Naboskab handler om. Vi skal få tilbake noe av den gamle landsby- og fellesskapsfølelsen.“

Kristofer Ravnbøl studerer antropologi ved Universitetet i København og er partner og medstifter av Naboskab. Foreningen setter opp deleplattformer i boligforeninger i form av fysiske ‘naboskap’, som kan være metallskap, loftsrom eller rom i sykkel- og vaskekjellere. Beboerne har adgang til skapene døgnet rundt via et elektronisk låsesystem, og de kan dele alt fra verktøy, kjøkken-, sports- og sykkelutstyr til bøker og filmer. Det at det er lokalt og på beboernes premisser handler ikke bare om at det skal være praktisk. For at prosjektet skal ha suksess krever det et fellesskap hvor brukerne har kjennskap og tillit til hverandre.

„Fellesskap og deling skal gå hånd i hånd. Vi kan lett bli utrygge og tenke at naboen ikke passer ordentlig på tingene fordi vi ikke kjenner hverandre. Men jo bedre du lærer å kjenne

„Vår spørreundersøkelse viste at mens 40 % ikke umiddelbart ville dele ting med andre, så ville 80 % gjerne bli bedre kjent med naboene.“

naboen din, desto mer får du lyst til å dele. Vi blir nødt til å se synergien i lokalt fellesskap og deling. Det er inspirasjonen til det vi gjør“, sier Kristoffer Ravnbøl.

Sammen med tre venner fikk han han ideen til Naboskab. De var alle studenter og manglet ofte ting som var dyre å kjøpe og vanskelig å få leiet eller lånt. En kan ofte se dagligdagse ting som verktøy i oppgangen, men så lenge vi ikke kjenner naboen er det vanskelig å banke på døren. Derfor ble det raskt klart at

skap skulle settes opp og dører sparkes inn.

Nødvendig med flere plattformer

Men hvordan får man det til i praksis? Et fysisk skap stimulerer ikke i seg selv et fellesskap, og selv om folk umiddelbart synes det er en god idé, tar det tid å endre vaner.

„Vi fant raskt ut at det ikke bare var å sette skapet opp og så forvente at folk skulle begynne å bruke det. Derfor undersøker vi hvordan vi kan forbinde dette med andre aktiviteter som styrker fellesskapet og miljøet. For eksempel en gjør-det-selv-dag, hvor folk lærer å lappe sin egen sykkel eller at temaet er avfallssortering eller det å kaste minst mulig mat.“

Naboskab er fortsatt i gang med å ta sine første skritt. Etter å ha vunnet førstepremie for beste ide på DANSIC-konferansen for sosial innovasjon i 2014, fikk de midler og en kontorplass. I 2015 er foreningen kommet i gang med to skap i Vanløse, et tredje er på vei i Østerbro, og det neste kommer på Solvang bibliotek på Amager. Det siste er i samarbeid med



København kommune og et eksempel på at prosjektet er tenkt bredere for å nå ut til flere.

„Du kan låne en ting i tre dager, og innholdet i bibliotekskapet har foreningen levert selv eller fått fra sponsorer. Bidrag fra sponsorer og lokale butikker og foreninger vil gjøre det hele til en mer interaktiv deleplattform“, sier Kristoffer Ravnbøl. For tiden undersøker Naboskab sammen med København kommune hvordan offentlige prosjekter kan samtenkes med delingsinitiativer.

Ingen grenser for deling

Oppstarten har tatt tid, blant annet på grunn av de langsomme beslutningsprosessene i boligforeningene. Samtidig har de aktive i Naboskab vært fulltidsstudenter eller hatt arbeid ved siden av prosjektet. Responsen fra brukerne har likevel vært god, og mindre utfordringer, som å optimere låssystemet, er i gang. Til det siste får de hjelp av studenter fra Danmarks Tekniske Universitet.

Troen på synergieffekten mellom fellesskap og deling er intakt. „Slik jeg ser det, er det ingen grense for hva folk kan finne på å dele når de kjenner hverandre. Og det er dette potensialet i deleøkonomien som vi ønsker å få fram. Vi tror at hvis vi virkelig skal kunne endre vårt samfunn, må det komme nedenfra,



Kristoffer Ravnbøl

altså lokalt“, sier Kristoffer Ravnbøl, som også ser verdien i lokale byttemarkeder.

Ikke bare fysiske ting kan byttes og deles, også kompetansedeling kan bli aktuelt, hvis folk vil hjelpe hverandre og bidra med sine evner. „Kanskje integrasjon kan tenkes inn i denne sammenhengen. Det er så mange potensialer i dette. Vi tilbyr en slags startpakke, og så kan brukerne utvide denne. Dette er en del av en større endring av atferd og eietenkning som vi gjerne vil sette i gang.“

Optimisme for fremtiden

Fram mot 2016 blir det arbeidet med å finne nye samarbeidspartnere, for som med andre gründervirksomheter er det en utfordring å skaffe startkapital slik at virksomheten både kan gå rundt økonomisk og vokse. Kristoffer Ravnbøl og hans tre partnere håper å

kunne arbeide på fulltid med dette prosjektet. Det trengs folk både til det rent fysiske arbeidet og til å inspirere. Selv om det har vært fokus på delingsøkonomi i flere medier, er ikke dette noe folk straks hiver seg på. Det er en ny tanke for mange, selv om det er noe vi alltid har gjort.

„Å dele er en fundamental menneskelig ting som er blitt forvrengt av forbruksfokus og tanken om at vi selv må eie det hele. Men mye tyder på at dette begynner å endre seg.“



Naboskab er kunde
i Merkur Andelskasse

75% beskriver fellesskapet i deres boligområde som lavt eller ikke-eksisterende*

30% kjente overhodet ikke naboen sin

50% kjente naboen litt

75% ville låne manglende utstyr fra venner og familie

60% var positive til å dele ting med naboene

40% hadde nylig opplevd at de manglet ting/utstyr/redskaper i hjemmet.

*Tallene er basert på en online spørreundersøkelse om nabofellesskap og delevarer. Ca. 900 respondenter, primært i Københavnområdet. Alder 16–75 år. Ca. halvparten var studenter.



Folkefinansiering – å dele penger

av Arne Øgaard

Den norske kunstneren Pia Myrvold har samlet inn over 200 000 kroner til sine smartskulpturer som stilles ut i Paris. Dette skjedde ved hjelp av crowdfunding-plattformen Kickstarter.

Dette hørte jeg i kulturnyhетene en morgen ved tannpusen. Morgenen etter brakte det samme programmet melding om at bukkehornmusikeren Karl Seglem også hadde fått penger til sin nye plateutgivelse fra crowdfunding eller folkefinansiering, som vi prøver å kalle det på norsk. Jeg anser dette som et tegn på at denne finansieringsformen nå begynner å bli utbredt også i Norge. Pia Myrvold er riktignok en verdenskjent kunstner som brukte den amerikanske side, men om vi ser på den norske varianten eller andre aktuelle sider som bidra.no, er det nok av muligheter for den som vil gi penger. Noen får mye, mens for andre tiltak går det ganske tregt. De første prosjektene som ble fullfinansiert ved hjelp av folkefinansiering var dataspill og filmer, men etterhvert har det dukket opp en rekke ulike tiltak som trenger penger, noen klarer seg med 10 000 kroner, mens andre har forhåpninger om langt større beløp.

208 givere ville gjerne skape et bedre tilbud for premature barn på Stavanger Universitetssykehus, til sammen ga de 40 000, og det var det som skulle til. En film om en byoriginal i Tromsø fikk mer enn de 75 000 som trengtes, mens en klatrepark på Østlandet foreløpig bare har fått en liten del av det de håpet på.

De som lykkes med crowdfunding har prosjekter som mange ser verdien av og et stort nettverk i sosiale medier, som kan spre informasjon videre. Totalt ble det i fjor i Norden samlet inn 1,1 milliarder kroner via crowdfunding, mens til sammenligning er omfanget av crowdfunding og crowdinvestment i USA i 2014 anslått til 7,5 milliarder dollar.

Å dele av våre egne penger er noe av det nyttigste vi kan gjøre i en verden hvor økonomene frykter fall i pengesirkulasjonen, samtidig som økologene krever nedsatt forbruk.

Det finnes mange former for folkefinansiering. Tradisjonell crowdfunding har vært rene gaver til humanitære og kultu-

relle formål. Det er også flere som har finansiert medisinsk behandling på denne måten. Noen ganger får giverne en liten gengave. De som ga penger til Pia Myrvold fikk et lite bilde, i andre prosjekter kan en få invitasjon til en konsert eller åpningsfest eller bare gleden av å ha gitt.

Equity crowdfunding dreier seg om kapital til små og mellomstore bedrifter. Bidragsyteren får en eierandel i virksomheten og dermed andel i suksessen eller tapet. For mange av giverne er det viktigste å kunne følge utviklingen til prosjektet de har støttet. Foreløpig kjenner jeg ikke til slike prosjekter i Norge, men norske prosjekter kan hente inn kapital gjennom utenlandske investeringsplattformer. En av disse er gust.com i New York, der det når dette skri-

ves var registrert i underkant av 30 prosjekter fra Osloområdet, en annen er det finske nettstedet www.invesdor.com, som matcher oppstartvirksomheter i Finland, Storbritannia, Danmark, Sverige, Norge og Island med investorer over hele verden.

Andelslandbruk er også en form for crowd investment. De som er med på å investere i årets avling deler også det som blir høstet. Slår avlingen feil, blir det lite å dele på, og er den rike- lig, blir det mye.

I Cultura Bank ser vi at mange som ønsker å starte virksomheter har for liten egenkapital. I nær fremtid kan det være mulig å tenke seg kombinasjoner av folkefinansiering og bankdrift.

I bankens tidligste år, mens Cultura fortsatt var et lånesamvirke, fantes Fondet for Frie initiativer, eller begeistringens rullende fond, som det også kaltes. Den gangen var det ikke mulig å bruke nettsider til innsamlinger, men en måtte basere seg på utsending av giroblanketter. Også den gangen ga mange betydelig beløp til ulike virksomheter, med håp om at noe av pengene en dag skulle komme tilbake til fondet. En del av disse pengene ble overgitt til Cultura bank og gikk inn i

Cultura Garantifond, som i dag bruker dem til å gi garantier til prosjekter med svak sikkerhet. Til dette fondet er det fortsatt stort behov for gaver. Å dele penger kan gi glede både til en selv og de mange som virkelig trenger de summene som kan oppstå når mange gir litt.

„De som lykkes med crowdfunding har prosjekter som mange ser verdien av og et stort nettverk i sosiale medier, som kan spre informasjon videre.“

„I Cultura Bank ser vi at mange som ønsker å starte virksomheter har for liten egenkapital. I nær fremtid kan det være mulig å tenke seg kombinasjoner av folkefinansiering og bankdrift.“

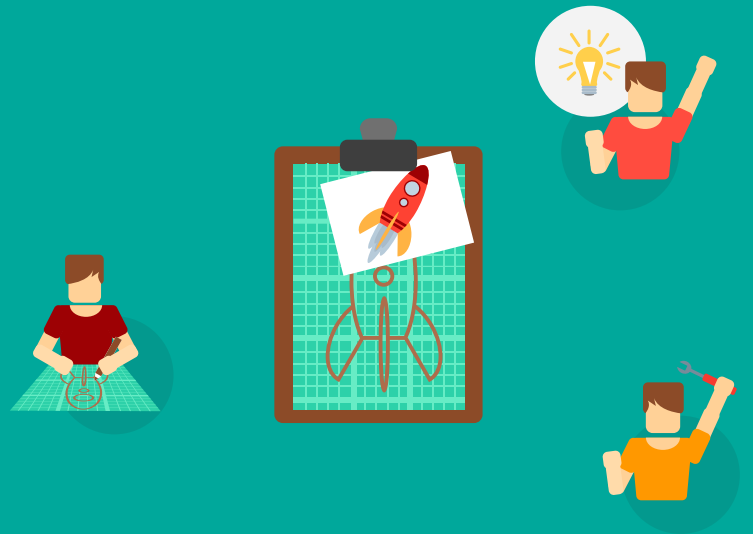


CROWDFUNDING

Crowdfunding, (norsk: folkefinansiering), er når enkeltpersoner går sammen om å støtte et prosjekt med penger. Det kan være enkeltpersoner, bedrifter eller organisasjoner som har tatt initiativ til prosjektet eller aksjonen, som publiseres og deles på internett via sosiale medier. Kilde: Wikipedia

CROWDSOURCING

Crowdsourcing En spesiell form for dugnad, hvor et stort antall mennesker utfører en felles oppgave basert på fellesskap, medvirkning og selvorganisering istedenfor kontroll og hierarki. (For eksempel Wikipedia.) Kilde: Wikipedia



CROWD EQUITY

Crowd equity Innhenting av egenkapital til en bedrift fra enkeltpersoner og bedrifter gjennom en internettplattform, gjennom en lignende prosess som ved crowdfunding. Mens crowdfunding kan sammenlignes med å gi en gave eller å forhåndsbetale en vare eller tjeneste og det ikke oppstår noen relasjon mellom giver og mottaker etter at transaksjonen er gjennomført, er crowd equity en investering, der kjøperen får en eierandel i bedriften.



Smånytt

Gratis utlån av sportsutstyr til barn og unge

Det burde ikke være slik at barn ikke har råd til å delta i fritidsaktiviteter fordi de mangler utstyr. Heldigvis finnes det en rekke utlanssteder over hele landet, der barn og ungdommer kan få låne sportsutstyr gratis. Foreningen BUA – tidligere Aktivitet og utstyr – har utviklet et sett av verktøy og tjenester for denne typen utlansordninger, og de søker etter foreninger, frivillige organisasjoner og kommuner som leier eller låner ut sportsutstyr for et samarbeid. På www.bua.io finnes mye nyttig informasjon om hva som skal til for å starte opp en slik utlansordning. Hvis du er på jakt etter å låne utstyr, finner du en oversikt over eksisterende BUAordninger et stykke nede på siden under fanen 'Bli BUAordning.'

www.bua.io



Lær å programmere

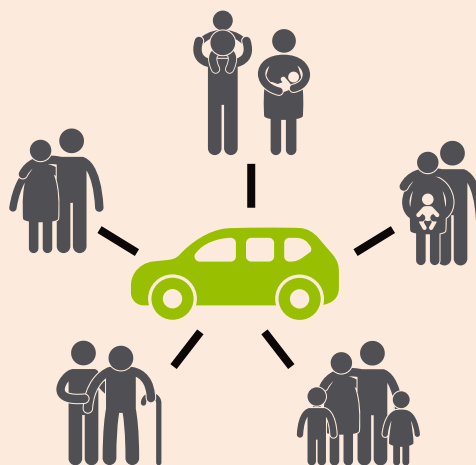
Har du lyst til å lære å programmere, men ikke tid eller penger til å gå på kurs? På codeschool.org kan du lære å programmere fra grunnen av ved hjelp av videoforelesninger og annet undervisningsmateriale som presenteres i en pedagogisk gjennomtenkt rekkefølge. Hvis du har problemer og spørsmål, kan du ta det opp i diskusjonsgruppen. Nettstedet er på engelsk, og bruken er gratis, men om man ønsker, kan man donere penger til driften.

www.codeschool.org

Lei bil av naboen

Trenger du bil, men vil ikke eie? Et alternativ til Bildele-ringene er Nabobil, der privatpersoner tilbyr bilene sine til utleie. Skal du leie bil, så finner systemet automatisk biler som er i nærheten av deg. Som utleier beholder du 80 % av utleiesummen, mens 20 % går til Nabobil til å dekke administrasjon og forsikring. Bilen må være EU-godkjent og maksimalt 15 år gammel.

www.nabobil.no



Hardangerakademiet for fred, utvikling og miljø

Et frittstående ideelt akademi i Jonatunet, et forhenværende tuberkulosesanatorium i Jondal.

Verden har store utfordringer som vi alle ser. Naturen kan ikke lenger kompensere for uvettede handlinger, det vekstbaserte økonomiske systemet er i ferd med å kollapse, og vi har bare sett begynnelsen av flyktningestrømmene fra krig, undertrykkelse og ødelagt livsgrunnlag. Mange steder i verden våkner erkjennelse og trang til handling, i form av initiativer tilsvarende det Hardangerakademiet vil stå for.

Et grunnkurs ved Hardangerakademiet går over 6 helgesamlinger. Kurset er blitt til i samarbeid med forskere, kunstnere, pedagoger, praktikere - mennesker med erfaring og innsikt i konflikthåndtering, historie, filosofi, landbruk, økologi, økonomi, klimaforskning, og samfunnsbygging.

En kursdag består av undervisning, dialog, praktisk arbeid og kunstnerisk øvelse. Målet er å utvikle helhetlig forståelse og evne til å oppnå forandring.

Vi har tre grunnkurs i høstsemesteret og tre i vårsemesteret.

FINNES DET EN FORMEL FOR FRED?

Fjerde seminar: 22.–24. januar 2016

Helgeseminar med professor Johan Galtung.

De siste årenes kriger viser at våpenmakt ikke løser konflikter, men istedet virker mot sin hensikt ved å skape nye problemer, mer militarisme og mer vold. Johan Galtung har gjennom mange år forsket på fredelig transformasjon av konflikter og regnes som grunnleggeren av freds- og konfliktforskningen. Han vil her gi en innføring i transcendentmetoden for megling og forsoning, en ikkevoldelig og systematisk metode som går ut på å løse de underliggende konfliktene som fører til voldsbruk og krig. Transcendentmetoden har vært brukt til konfliktløsning på alle nivåer, fra megling i internasjonale konflikter, til håndtering av nære mellommenneskelige konflikter, i familie, skole og arbeidsliv- med gode resultater.

IKKE ENNÅ, MEN SNART

Medisinens jakt på fremskrittet

Femte seminar: 12.–14. februar 2016

Biomedisinens tro på fremtidige løsninger på alle nåtidige helseproblemer skal undersøkes med henblikk på realisme, økologi og bærekraft. Samtidig skal mulighetene for en annen tilnærming skisseres.

Medlemmene i TenkeTanken ved Allmenntilleggs Forskningsenhet (AFE) ved ISM/NTNU Trondheim og venner skal bidra ved å belyse følgende aspekter:

FREDAG 12. februar 2016

» Jan Inge Sørbo, professor i litteraturvitenskap, *Et medisinsk paradisi på jord*

LØRDAG 13. februar 2016

- » Tor-Johan Ekeland, professor i sosialpsykologi, *Når løsningen blir problemet*
- » Irene Hetlevik, professor i allmenntilleggs, *Fortellingen om de lovende medisinene*
- » Elling Ulvestad, professor i cellebiologi, *Verte og mikrober – et spesielt samboerskap?*
- » Edvin Schei, professor i allmenntilleggs, *Den raske gen-veien til helse – eller?*
- » Linn Getz, professor i medisinske atferdsfag, *Om krise, hybrid, og medikaliseringens framtid*
- » Henrik Vogt, lege og doktorgradsstipendiat, *Hjelper det med en milliard datapunkter?*

SØNDAG 14. februar 2016

- » Thor Eirik Eriksen, sosiolog og doktorgradsstipendiat, *Men hva gjør vi mens vi venter?*
- » Anna Luise Kirkengen, professor i allmenntilleggs, *Biomedisinske forskere glemte noe – men gjør det noe?*
- » Arne Johan Vetlesen, professor i filosofi, *Hva naturvitenskapene ser bort fra – og hva det bevirker*

ØKOLOGISK LANDBRUK - ET PARADIGMESKIFTE

Det er bare en frisk jord som kan skape friske planter, dyr og mennesker

Sjette seminar: 11.–13. mars 2016

FREDAG 11. mars 2016

Innledning ved Vidar-Rune Synnevåg: *Er evne til empati en forutsetning for økologisk tenkning og handling?*

Arvid Wold, siv. agronom og økobonde: *Fritjof Capra og James Lovelock sine teorier*

LØRDAG 12. mars 2016

Berit Swendsen og Reidun Pommeresche: *Hva er levende, frisk jord?*

Eva Fjeldstad: *Landbruk, ernæring og helse*

Regine Andersen, leder av Oikos, Økologisk Landbrukslag: *En analyse av utviklingen av økologisk landbruk – en situasjonsrapport*

Ove Jakobsen, professor i økologisk økonomi og etikk: *Økologisk økonomi, en forutsetning for utvikling av økologisk landbruk*

SØNDAG 13. mars 2016

Emil Mohr: *Matproduksjon i sammenheng med klima, miljø og ressursforvaltning*

Aksel Nærstad: *Hvorfor er agroøkologisk landbruk den eneste farbare vei for global matforsyning og for å stoppe verdens sult?*

Hardangerakademiet
er kunde i **Cultura Bank**

Vil gjøre det enklere å selge brukt

av Olav A. Djupvik og Geir K. Engdahl

Snapsale er en app for kjøp og salg av brukte ting mellom privatpersoner. I delingsøkonomiens termer kommer det innenfor redistribusjonsmarkeder. Hver husholdning har i snitt rundt ti tusen gjenstander, og kun en liten del av disse er i regelmessig bruk. Mange gjenstander vil aldri mer bli brukt av sin nåværende eier. Da er det smart, både for selgere, kjøpere, og ikke minst for miljøet, at de blir solgt videre.

Fra utlån til kjøp og salg

Geir og Olav, grunderne bak Snapsale, startet med å utvikle delingstjenesten Skylib. Tanken var at folk skulle låne gjenstander av hverandre. Det skulle fungere etter prinsippet „du har gardintrapp og jeg har en trillebår.“ Siden slike ting bare brukes en gang i mellom, ville vi la folk gjøre disse tingene tilgjengelig for utlån. Ved hjelp av Skylib skulle naboer, borettslag, idrettslag og venner kunne låne ting av hverandre. Det aller meste man

trenger burde man kunne finne bare noen hundre meter unna. Var ikke det en god idé?

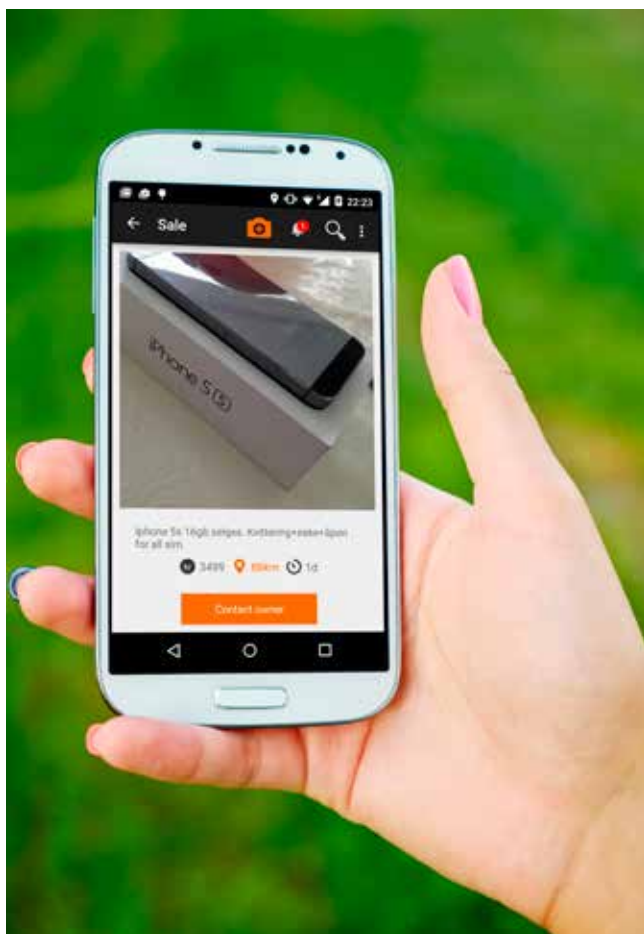
For å få folk til å dele ting, mente vi at tjenesten måtte være enkel og at det måtte gå raskt å legge ut ting. Vi investerte derfor mye tid og krefter i dette. Vi fikk etterhvert mange til å legge ut ting til utlån, men svært få tok kontakt med fremmede for å låne ting. Kanskje det er blitt tabu å spørre naboen om å få låne en gressklipper siden vi har råd til å kjøpe en ny? Eller kanskje vi rett og slett var for tidlig ute? Vi vet ikke. Olav lånte forøvrig ut saga si her om dagen, så helt dødt er det ikke.

Etterhvert opplevde vi at folk ønsket bedre funksjonalitet for salg av ting. Vi bestemte oss enkelt og greit for å utvikle Snapsale. Tjenesten ble lagd med utgangspunkt i Skylib-teknologien, men var nå kun for kjøp og salg. Vi gjorde altså det som på gründerspråket kalles en 'pivot', eller en radikal snuoperasjon i forretningsideen.

„Kravet fra Innovasjon Norge var at vi måtte skaffe 10 millioner i egenkapital. Etter obligatoriske tautrekkingsøvelser ble vi enige med Schibsted, som investerte 10 millioner kroner i selskapet.“

Snapsale-appen

Da appen ble lansert, både for iPhone-brukere og Android-brukere, opplevde vi at Snapsale fikk like mange brukere på en dag som Skylib hadde fått i hele sin levetid. Snuoperasjonen var vellykket, og tjenesten hadde tydelig appell. Særlig har vi opplevd at jenter er blitt ivrige til å bruke tjenesten, så i dag er det fullt av jakker, vesker, sko, kjoler, topper osv. Snapsale vakte også større interesse hos investorer og potensielle partnere. Vi valgte å slippe Schibsted inn på eiersiden. Dette har gjort det mulig å ansette flere og bygge et enda bedre produkt. Selskapet fikk også med seg Opera og Google som partnere. Våren 2015 ble selskapet innvilget 8 millioner i prosjektstøtte fra Innovasjon Norge. Teamet, idéen, teknologien og partnerne var avgjørende for støtten. Kravet fra Innovasjon Norge var at vi måtte skaffe 10 millioner i egenkapital. Etter obligatoriske tautrekkingsøvelser ble vi enige med Schibsted, som investerte 10 millioner kroner i selskapet.



Sosiale medier og teknologitrender

Utviklingen av Snapsale-tjenesten drives av ulike trender. Den sterkeste trenden er veksten i bruk av smarttelefoner og teknologiutviklingen som følger. Teknologien skaper muligheter for radikal forenkling av kjøp og salg. Tidligere måtte man ta bilde med et kamera, laste bildet over til en PC, så åpne en nettside før man kunne begynne å lage annonsen. Med Snapsale skjer alt på mobilen med noen få tastetrykk. Laster du ned appen nå, så tar det deg mindre enn to minutter til du har klart å legge ut en ting du vil selge. I appen kan du koble til din Facebook-profil og bruke ditt bilde og navn til å øke tilliten mellom kjøper og selger. Nettopp tillit er hovedingrediensen i denne typen tjeneste.

Det området hvor Snapsale-appen gjør de største fremskrittene sammenlignet med eksisterende tjenester skjer imidlertid ikke i selve appen. Den største revolusjonen de siste 1-2 årene har kommet innenfor maskinlæring, der maskiner er i stand til å gjenkjenne hva det er du har tatt bilde av. Dette åpner muligheten for å la brukere slippe å legge inn ting som kategori, farge, søkeord og beskrivelse. I stedet for å fylle ut mange felter med forskjellig informasjon, starter bildegjenkjenning og



kategorisering av gjenstanden straks du har tatt bildet. Utlegging av gjenstander til salgs tar mye kortere tid og består av kun tre steg: Ta bildet, skriv en kort beskrivelse, og sett pris. Snapsale fyller inn resten av informasjonen kjøperne gjerne trenger automatisk. Er ikke dette en mye bedre idé?

På sikt ser vi for oss at Snapsale også skal kunne foreslå en pris for mange av tingene som legges ut. Det å finne riktig pris er ikke alltid så lett når man skal selge brukte ting.

Selv om produktet har endret seg mye siden oppstarten med Skylib, er kjernen i visjonen det samme: Å gjøre det mye enklere å kjøpe og selge brukt slik at flere gjør nettopp det. Slik blir det mer gjenbruk, og det er bra for alle, inkludert miljøet.

www.snapsale.com
www.skylib.com

Snapsale er kunde
 i **Cultura** Bank



Fra venstre Olav A. Djupvik og Geir K. Engdahl, gründere i Snapsale og Skylib.

Skatteutfordringer i delingsøkonomien

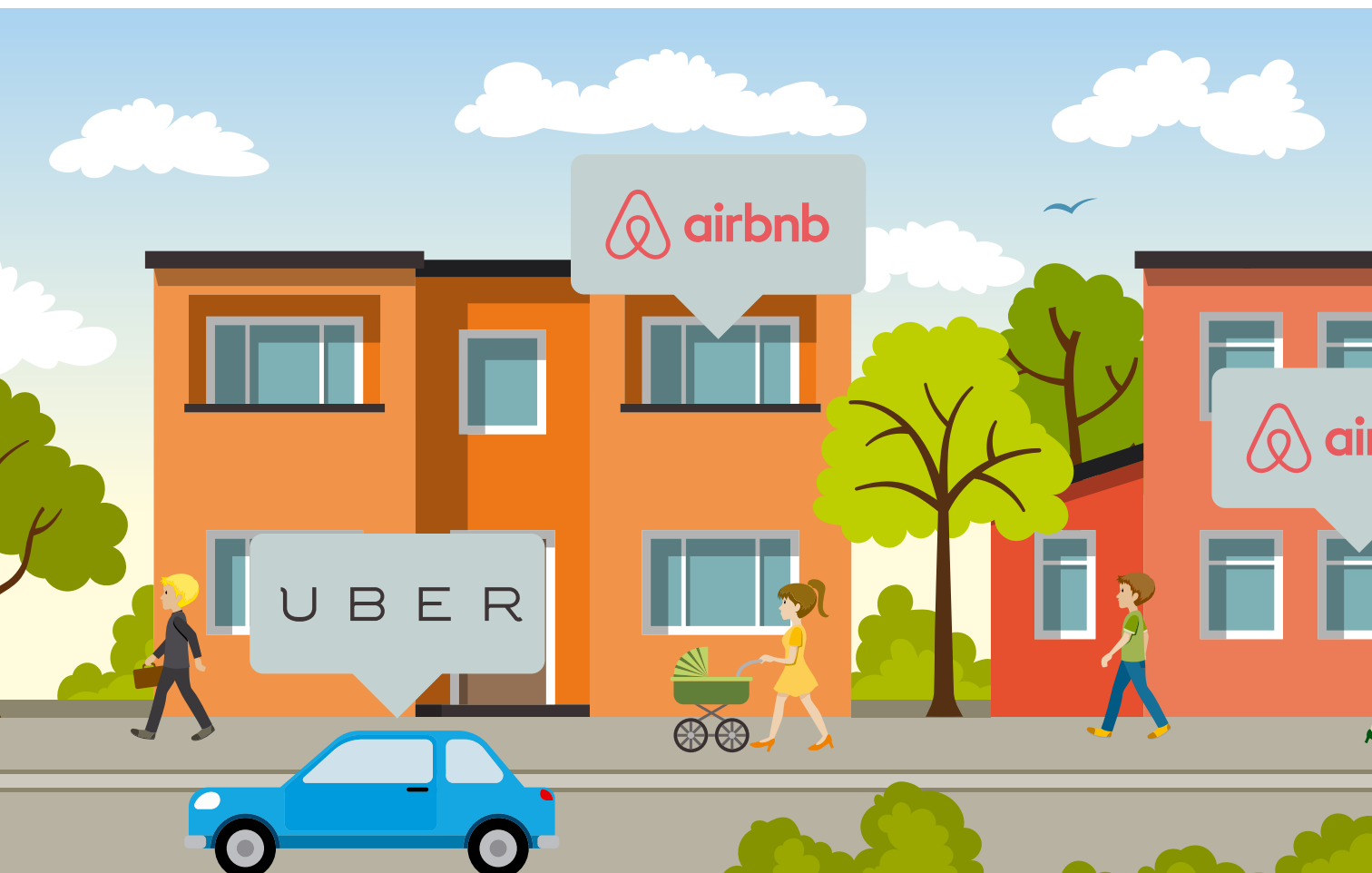
– Når deling skaper inntekter som ikke beskattes. En casestudie av Uber og Airbnb.

av: *Kristin Lind Thornes og Vibeke Thuve, master i Finansiell økonomi og Økonomisk styring ved Norges Handelshøyskole, våren 2015.*

Det nye fenomenet 'delingsøkonomi' har i løpet av få år blitt en verdensomspennende milliardindustri. Delingsøkonomi omfatter privatpersoner som deler og leier ut underutnyttede ressurser via digitale plattformer utviklet av flernasjonale programvareselskaper. De nye forretningsmodellene skaper store inntekter som tilfaller både delingsselskaper og private aktører, men som også byr på nye skatteutfordringer både på selskaps- og personnivå. Utredningen avdekker at de nye forretningsmodellene i liten grad genererer skatter og avgifter til Norge. To av selskapene som står i spissen for delingsøkonomien er amerikanske Uber og Airbnb, som formidler henholdsvis bil- og husdelingstjenester. Selskapene har hatt enorm vekst de siste årene og er nå i full fart på vei inn i det norske markedet.

Det viser seg imidlertid at verken Uber eller Airbnb betaler selskapskatt til Norge på virksomhetsinntekter fra delingsaktiviteter som utføres her. En av årsakene til dette er at

betalingen for norske Uber-reiser og Airbnbopphold sendes direkte til selskapenes europeiske hovedkontorer i Nederland og Irland. Ettersom kjernen i forretningsvirksomheten er en digital plattform der kommunikasjon, reservasjon og betaling foregår på internett, kreves det i liten grad fysisk tilstedeværelse i landene selskapene opererer i. Dette fører til at kravet om fast driftssted ikke oppfylles og at selskapene dermed unngår skatteplikt til Norge og øvrige land der delingsaktivitetene utføres og kundene befinner seg. Gjennom kartlegging av de globale selskapsstrukturene får vi videre bekreftet at Uber og Airbnb har organisert seg i tråd med populære skatteminimerende modeller. Det er derfor grunn til å tro at de heller ikke betaler særlig mye selskapskatt på sine globale virksomhetsinntekter. Selskapsstrukturene gjør det mulig å flytte overskudd fra høyskatteland til skatteparadisene Bermuda og Jersey, gjennom bruk av royalties, skatteminimerende internprising og utnyttelse av



smutthull i det internasjonale skattesystemet. Det er imidlertid vanskelig å komme med konkrete bevis for at selskapene totalt sett betaler lite skatt. Vår utredning tilsier at den største utfordringen for Norge er beskatning av de private sjåførene og utleierne. Om lag 80 % av inntektene som genereres fra delingstjenester tilfaller privatpersoner mens selskapene beholder om lag 20 % i tjenestegebyrer. Gjennom analyse av Uber-sjåfører og Airbnb-verter har vi avdekket at disse trolig i liten grad betaler inntektsskatt på inntekter de opptjener i forbindelse med delingstjenestene. Ubersjåfører og Airbnb-verter kan potensielt tjene store summer uten at det utløses skatteplikt. En viktig del av forretningsmodellene er at de private aktørene ikke er ansatt i delingsselskapene, men opererer som selvstendige kontraktører. Det betyr at i den grad de private aktørene opparbeider skattepliktig inntekt, vil de selv være ansvarlige for å oppgi inntekten til skattemyndighetene. For øyeblikket har imidlertid norske skattemyndigheter svært liten mulighet til å identifisere og kontrollere inntekter opptjent gjennom Uber og Airbnb. Dette fører trolig til et stort etterlevelsproblem. I tillegg er ikke rapporteringssystemet tilrettelagt for slike inntekter. Den beste løsningen ville vært å innføre tredjepartsrapportering. Vi har imidlertid avdekket at

„Det viser seg imidlertid at verken Uber eller Airbnb betaler selskapsskatt til Norge på virksomhetsinntekter fra delingsaktiviteter som utføres her.“

det er svært vanskelig for norske myndigheter å pålegge utenlandske delingsselskaper rapporteringsplikt for norske skatteyteres inntektsforhold. Det tilsier at inntekter opptjent gjennom delingstjenester trolig vil være selvrapporterte også i nær fremtid. Når det gjelder merverdiavgift, finner vi at de private aktørene også i liten grad betaler merverdiavgift. Det er få aktører som anses som avgiftspliktige,

og de som er avgiftspliktige har ikke mulighet til å kreve inn merverdiavgift med det betalingssystemet delingsselskapene opererer med i dag. Våre funn tilsier imidlertid at delingsselskapene etterlever avgiftsplikten sin. Det vil si at selskapene innkrever og betaler merverdiavgift til Norge på tjenestegebyrer som selskapene belaster brukere ved hver transaksjon. Det ser dermed ut til at merverdiavgift fra selskapene er den eneste delen av verdiskapningen som gir Norge skatteinntekter. Dette er et relativt beskjedent beløp. Vi konkluderer med at de nye forretningsmodellene i delingsøkonomien ligger et skritt foran skatteregelverket. Implikasjonen er at det i liten grad genereres skatter og avgifter fra disse nye næringene. Ettersom innteksstrømmene går på tvers av landegrenser, fører det til økt behov for internasjonalt samarbeid både når det gjelder beskatning av delingsselskaper og de private medaktørene.



Etisk drift

– galskap eller starten på noe fornuftig?

av Aase Herkules, daglig leder av Alpaca Family

Å starte opp produksjon i et U-land

Det å produsere i utlandet er spennende og gir både muligheter og helt andre problemstillinger enn i Norge, hvor de fastsatte rammene er forholdsvis enkle å forholde seg til. 'Alt' er lov i U-land, og det er opp til bedriften selv å sette grenser for hva de kan tillate seg, på bekostning av miljø og ansattes liv og helse. De som bestemmer seg for at å tjene mest mulig penger på kortest mulig tid, kan klare det i det billigste landet. Eventuell kritikk kan man avfeie ved å si at man følger landets lover, selv om man vet at den aktuelle regjering antagelig er korrupt og at denne 'lovfestede' minimumslønnen langt i fra dekker et akseptabelt livsbehov for arbeidstakeren, og slett ikke dens øvrige familie.

En annen løsning er alle variasjoner av en gylden middelvei. For eksempel å fortsatt produsere der det er billig, men betale dem litt mer slik at man i hvert fall ligger noe over det som er minimumslønn, noe større bedrifter ofte anser som godt nok til å kunne reklamere med at de tar sosialt ansvar.

Vi i Alpaca Family har imidlertid gått til den andre ytterligheten, noe mange hevder er galskap om man ser på det økonomiske aspektet med 'business'-øyne. Da undertegnede startet bedriften, var det på bakgrunn av egenskapene til alpakkafiberen. Alpakka er verdens mest isolerende og selvregulerende materiale, mykt og deilig og ideelt til norsk vintertemperatur. Samtidig er det kåret til verdens mest bærekraftige klesmateriale, da produksjonen verken forurenses eller bruker opp ressurser eller areal som kunne vært brukt til noe annet.

Hvor skulle man begynne?

Ved oppstarten av Alpaca Family måtte jeg velge hvem som skulle få produsere disse produktene og på hvilken måte. Valget ble tatt på bakgrunn av egne erfaringer, bekjentskapers erfaring, teorier og personlige verdier. Jeg bodde i Brasil som utvekslingsstudent hos en familie i et marginalisert strøk og levde da midt oppe i disse problemstillingene. Her spurte folk meg jevnlig om kundene i vestlige land ikke brydde seg om hvordan produktene deres ble laget. Det kunne jeg den gang ikke gi noe godt svar på.

Som voksen har jeg jobbet i Norge som arbeidsleder innen attføring i et team med arbeidspedagoger og psykologer og er selv veldig opptatt av pedagogikk. Jeg hadde lenge hatt tanker om at det hadde vært interessant å forsøke å få mennesker i u-land ut av det uføret de befinner seg i ved hjelp av samarbeid,



og plutselig sto jeg altså der, med et produkt som skulle produseres. Jeg hadde valget mellom fokus på å tjene penger eller et interessant prosjekt med mulighet til å få et lite samfunn opp av elendighet og mulig inntjening på sikt. Valget ble ikke raske penger.

Første delen av prosessen med å finne en etisk produsent ble en stor skuffelse. Jeg lette blant mange produsenter i Sør-Amerika og spurte dem om de produserte etisk hvorpå svaret var ja fra samtlige. Når man så begynte å undersøke, viste det seg raskt at de ikke hadde noen grunnleggende forståelse for hva konseptet etisk dreide seg om, men de er vant til å gjøre kunden til lags. Samme hva kunden spør etter så svarer man ja.

I neste omgang lette jeg blant hjelpeorganisasjoner og tenkte at disse burde man i hvert fall kunne stole på. Jeg var

„Det er vanskelig å få til noe som helst i et land hvor befolkningen gjennom generasjoner har mistet all tillit.“

forberedt på at det kom til å bli en lang prosess. Og det var nettopp det jeg endte opp med; produksjonen min startet hos den privateide hjelpeorganisasjonen Alpaca Norway Andes.

Å få bygge opp fair trade, samarbeid og systemer i et samfunn i komplett kaos

Prosesen vår har vært ubeskrivelig utfordrende. Samtidig har det vært utrolig lærerikt, og jeg har lært mye om å arbeide i fullstendig uforutsigbare omgivelser. En av de største utfordringene i U-land er mentaliteten eller kulturen som har utviklet seg i generasjoner og som under deres tidligere vilkår fungerte som beskyttelse, men som nå fungerer som en total brems hvis man forsøker å oppnå et definert resultat.

Det er vanskelig å få til noe som helst i et land hvor befolkningen gjennom generasjoner har mistet all tillit.

En av faktorene man regner som grunnleggende for den vestlige verdens velstand og vekst er at befolkningen har en eller annen form for tillit; til samfunnet, til mennesker og til at det de gjør påvirker resultatet. Norge er ett av de landene i verden med høyest generell tillit.

Man regner med at denne tilliten har en enorm økonomisk verdi, fordi det gjør at folk samarbeider, investerer (for



eksempel tiden sin), tenker langsiktig og sparer oss for omfattende kontrollsystemer. Nordmenn oppdrar barna sine til tillit og regner med at man stort sett kan stole på at offentlige tjenestemenn gjør det de er betalt for å gjøre og at de ikke har alternative målsetninger om personlig vinning. Alt dette som vi nordmenn tar for gitt, det kan mangle totalt og bli hovedproblemet med å jobbe i et U-land.

Mennesker tilpasser seg det samfunnet de lever i. I Norge er vi avhengig av tillit, og i U-land kan for stor tillit være livsfarlig. Noen av de største forskjellene i deres samfunnsstruktur er at de som er satt til å utføre viktige oppgaver ikke gjør det de skal, stort sett fordi lønnen er så lav at de ikke greier å leve av den. Politiet fungerer noen ganger som politi og noen ganger på oppdrag fra private aktører, og andre ganger som mafia for egen vinning, slik at man ikke kan regne med at det eksisterer noen som håndhever lovene. Lærere har ofte en tilleggsjobb, slik at de sjelden dukker opp når de skal, så barna ikke får ønsket undervisning - hvorpå foreldrene slutter å sende dem til skolen. Samfunnsinformasjon er såpass propagandabasert at folk slutter å tro på det de blir fortalt, både innenfor skole, nyheter og helsevesen, osv. Viktig kunnskap når ikke fram i mengden av propaganda eller reklame innpakket som objektiv informasjon i kanaler man skulle tro var seriøse. Folk er forvirret og har ikke kunnskapsnivået som kreves for å kunne sile informasjon, dermed skruer de av 'lærings-kanalen', tar ikke til seg informasjon av noen art og til slutt resignerer.

Å jobbe med mennesker med en slik bakgrunn og starte en bedrift som er basert på samarbeid er et omfattende prosjekt. Men med stor interesse og en viss kjennskap til både psykologi, ►



Aase Herkules. Foto: Tonje Akerholdt



„Mennesker tilpasser seg det samfunnet de lever i. I Norge er vi avhengig av tillit, og i U-land kan for stor tillit være livsfarlig.“

leve av driften, ellers mister du rettigheten til MVA-fradrag, som i praksis vil si at produktene belastes MVA både hos oss og deretter med ny MVA om vi selger til butikker, og ender opp med dobbel og opptil trippel MVA før den når kunden. Dette fører til at vår bedrift ikke lenger selger våre produkter via butikker. Hvis du ikke har en annen jobb mens du gründer, er du utenfor systemet hvis du skulle bli syk eller uferdig mens du holder på, og hvis du har en annen jobb så mister du også de rettighetene du har opparbeidet deg der fordi du driver med noe 'undefinerbart' ved siden av. Dette vil jeg tro er den største grunnen til at folk nøler med å starte egen bedrift, for uansett om du starter med ett ben eller begge bena samtidig, er den personlige risikoen enorm før du engang har begynt å investere sparepengene i bedriften. Norge har en laaang vei å gå for å ikke diskriminere gründere i oppstartsfasen,

og da spesielt gründere som starter noe etisk med langt tidsperspektiv.

Vanskelig å begrense fokusområdene innen etisk drift

Ved å drive Fair trade er prioriteringen av hjelpetiltakene en stor utfordring. Man ser så mange behov, og man ønsker å favne over alt innenfor økologi, ta vare på familiene, styrke skolen, investere i produksjonsmidler, velge de svakest stilte som virkelig trenger en jobb som ansatte, opplæring og utdanning av analfabeter, hjelpeprosjekter for folk med handicap og kurs om ernæring. Men økonomien må gå rundt, slik at man er nødt til å la noen utfordringer stå ubehandlet, kanskje for en periode eller kanskje for alltid. Salget av produktene og personlige investeringer er de eneste midlene vi har til disposisjon, og som business-segment startet det hele i kategorien 'galskap'. Hjelpeorganisasjonen vi startet som kunde hos, forsøkte å dekke alle behov med en gang og gikk konkurs på veien. Vi overtok og fikk etter hvert produksjonen opp og stå. Mange ganger står

pedagogiske hjelpemidler og motivasjonsincentiver er det allikevel utrolig spennende å se hvordan mennesker utvikler seg og hvor de er nå i motsetning til da vi startet. Ofte er langsiktig tenking i utgangspunktet ikke-eksisterende i slike samfunn, og dermed noe vi må ta oss av selv for så å pålegge dem å være med på. Mange av arbeidstakerne har også ofte opplevd forferdelige hendelser i livet sitt, og traumatiserte mennesker har som vi vet en del tilleggsproblematikk, som konsentrasjonsvansker, lærevansker osv.

Etisk drift møter offentlige hindringer

Det er så få som driver innen denne nisjen at man i kontakt med norske autoriteter raskt kan oppleve å falle mellom to stoler. I Norge finnes det ikke noe kategori for så langsiktige oppstartsprosjekter som Fair trade eller økologiske produksjonsbedrifter er nødt til å være. For eksempel krever skatteetaten at du enten er hjelpeorganisasjon eller næringsdrivende, eller så driver du hobbyvirksomhet. Som næringsdrivende skal målsettingen være å tjene penger, og du får to år til å kunne

man også overfor paradokser hvor til og med to etiske perspektiver kan representere en problemstilling som ikke lar seg løse med å ta hensyn til begge. Mange som har jobbet i vår produksjon og lært seg yrket, har etter hvert startet sin egen produksjon av alpakkaklær for turister. Dette viser jo at prosjektet har lyktes med å få folk ut av passiviteten og i stand til å planlegge og tenke langsiktig med bakgrunn i det vi har lært dem.

Å få etiske produkter tilgjengelig og synlig for kunden i Norge er utfordrende

Selv om man produserer etisk har man samme behov som andre produsenter. Kunden må finne produktet, like produktet og kjøpe produktet. Når man har valgt å drive Fair trade, er dette noe som påvirker alle valg. Som regel må jeg forklare dette i detalj til samarbeidspartnere, for butikkene vi selger til, media, osv. kan det være komplett uforståelig at vi ikke gjør det som er enklest. Selv folk som uttaler at de er for Fair trade stiller seg ofte helt uforstående til hvor mye ressurser og tid som faktisk er lagt ned i dette og hvordan dette påvirker hva vi har å rutte med for å få opp salget. Vi er nødt til å tenke alternativt, for vi har for eksempel ikke markedsføringsmidlene som er standard innen 'fast fashion', og vi har heller ikke mulighet til å selge våre produkter like billig inn til butikkene som produkter som ikke er produsert fair trade. I klesbransjen plusser man på prosenter, så jo dyrere produktet er i produksjon, jo mer skal alle de andre ha også i hvert av de påfølgende leddene. Dette systemet fungerer godt i et samfunn der poenget er å presse prisene i første ledd, og alle valg blir gjort med bakgrunn i hvem som kan produsere billigst, men man må omstrukturere hele løpet hvis man handler med fair trade varer og varene skal nå kunden til overkommelige priser. Ideelt sett kunne salgsleddene og tollvesenet pluss på en fast sum for like plagg, slik at kunden kun betalte for ekstrakostnaden til produksjonsleddet. Ekte fair trade forhandlere har full forståelse for denne tankegangen, mens vanlige butikker for det meste ønsker å gange opp prisen med

sine vanlige kalkyler. For å greie å møte dem prismessig må vi produsere større volumer. Dette er den andre av to grunner til at vi for tiden kun selger på nett.

Å vokse videre i fremtiden

Tatt i betraktning at det er komplisert å drive etisk, er det utrolig givende og lærerikt og gir en god følelse. Problemstillingene er løsbare på sikt, men man må ofte dypdykke i hvert enkelt tema for å finne de gode løsningene og bygge alt sten på sten. Imidlertid blir resultatet særdeles tilfredsstillende, samtidig som vi håper andre setter pris på det og ser verdien av det. Vi er veldig takknemlige for all hjelp vi kan få, for alle dere som anbefaler oss og som finner oss på både nett og Facebook og sprer budskapet vårt til andre.

Å se hvor firmaet er om 10 år blir spennende. Det er mulig det ikke blir med meg selv i forsetet, for forskjellige faser krever forskjellig kompetanse, og akkurat nå ser jeg behovet for både å spre ansvaret på eiersiden samt å tilføre ny kompetanse. Vi tar gjerne imot henvendelser fra dem som er interessert i å jobbe med oss eller ønsker å høre mer. Nettsiden vår er: www.alpaca-family.no

Alpaca Family er kunde i **Cultura Bank**

„Norge har en laaang vei å gå for å ikke diskriminere gründere i oppstartsfasen, og da spesielt gründere som starter noe etisk med langt tidsperspektiv.“



Interiørdesign for en verden i endring

Jannike Østervold i samtale med Jeremy Williams

Verden forandrer seg raskere enn vi klarer å følge med, mener interiørdesigner Jeremy Williams – og design er et hjelpemiddel til å klare overgangen til et bærekraftig samfunn der karbonslipp og oljeforbruk er vesentlig redusert fra i dag.

Jeremy arbeidet i 12 år med kommersielle kontor- og hotellinteriørdesignprosjekter, men etter hvert ble han mer og mer misfornøyd med faget og med bruk- og kast mentaliteten. Det gikk så langt at han bestemte seg for å slutte og skrev boken *The one room manifesto* om bærekraftig interiørdesign, der han formulerte sine tanker om den nye retningen han hadde stukket ut for seg selv. Tittelen er en metafor for at hele verden er ett rom, og hvis vi kaster søppel og forurenser og ikke passer på det eneste rommet vi har, så blir det ikke noen god fremtid.

„Vi er på vei ut av det gamle industrielle paradigmet. Oljen kommer til å bli brukt opp, vi har allerede gått forbi peak oil, og ting kommer til å bli annerledes i fremtiden. Jeg hører til

den gruppen som mener at vi er på vei inn i noe som er bedre for oss og for jordkloden. Det er viktig å få med at industrisamfunnet har vært fantastisk også, det har ført til høy levestandard og skapt en velferdsstat i Skandinavia som vi ikke kunne ha fått ellers. Men det blir mer og mer dysfunksjonelt, med høy arbeidsledighet og psykiske helseproblemer. Det har vært fint, men fungerer ikke så bra nå. Vi kommer fra industrisamfunnet og er på vei over i det bærekraftige samfunnet, og det er veldig spennende det som skjer i midten. Design som fag skal hjelpe oss med overgangen“, sier Jeremy.

Jeremy tror at forandringene vil skje raskere enn vi kan forestille oss, godt hjulpet av den teknologiske utviklingen som gjør at vi kan kommunisere fra laptop til laptop og skape en enorm bevegelse nedenfra og opp. Tenk bare på spredningen av Gangnam style videoen, som er sett av 2 milliarder. Informasjonsspredning i sosiale medier kan påvirke business og våre innkjøpsvalg og hvordan vi lever, mye mer enn god gammel-dags politikk.

Jeremy har tro på ‘the power of design’, men sier at det er veldig vanskelig å designe gode vellykkede prosjekter hvis man ikke tar stilling til vår tids utfordringer. Når vi forsøker å designe noe som er bedre, er vi på vei inn i en løsning og forståelse av problemet.

Som et godt eksempel på nye løsninger nevner han at Snøhetta har tegnet et hus i Larvik hvor de har tatt i bruk mange forskjellige bærekraftige tiltak, så huset skaper mere energi enn de bruker selv. Det skal kunne lade en elbil som kan kjøre 18 000 km i løpet av et år. Også i økolandsbyen i Hurdal og i Bergen har man to veis energinett så du kan selge overskuddsstrømmen din inn i nettet og tjene penger på din egenproduserte strøm.



Biografi

Jeremy Williams er født i Bristol i England. Etter kunststudier i København og hovedfag i møbeldesign og interiørarkitektur ved Kunst og Håndverkskolen i Oslo begynte han i arkitektfirmaet Dark, som arbeidet med store prosjekter som Telenor og fremtidens kontor og mye med non-territoriale arbeidsplasser. Deretter gikk han over til å jobbe med hotelldesign noen år, for så å starte eget firma, for å drive med bærekraftig interiørdesign. Han underviser nå på bachelorutdanningen i bærekraftig interiørdesign ved Norges kreative høyskole.

En annen ting som er i endring er holdningen til eierskap. Hvis alle må eie en ting, så forbruker vi veldig mye, sier Jeremy og peker på mobiltelefonen sin. „Jeg trenger egentlig ikke å eie telefonen, jeg trenger bare tjenestene som den leverer. Hvis Apple beholder eierskapet, kan jeg lease tjenesten og levere telefonen til innbytte, og jeg slipper å ha ansvaret for å bli kvitt den gamle. Philips har allerede laget en lyspære hvor de selger 1000 timer med lys, de selger lys, ikke et fysisk objekt. Når den har gått 1000 timer, leverer du den tilbake til Philips. Jeg tror det kommer til å påvirke neste generasjons holdning til eierskap. Jeg ser at ting går ufattelig fort. Den nye generasjonen kommer sannsynligvis ikke til å verdsette fysiske ting så mye som min generasjon. Hvis vi kan leve med færre ting blir vi friere, lykkeligere og får mere tid. For meg er Hurdal øklandsby et eksempel på et glimt av fremtidens muligheter.“

„Den nye generasjonen kommer sannsynligvis ikke til å verdsette fysiske ting så mye som min generasjon.“

Han fortsetter: „Det aller viktigste er å våge å fremme en ny estetikk. Nå er vi veldig inne i den oppfatning at alt som er nytt og uberørt er det beste. Når vi kjøper et kjøkken, ønsker vi at det skal være hvitt og perfekt hele livet. Når det viser tegn på skade, skifter vi det ut. Hvis vi begynner å se en verdi og en estetikk i ting som er brukt, som bærer preg av ‘embedded memory’, så begynner man å se på ting annerledes, og man begynner å forstå en ny type skjønnhet. Dette er ikke noe nytt, det er en kjent japansk kunstbevegelse, wabi-sabi, at bruksgjenstander har en innebygget skjønnhet, nettopp fordi man kan se at de er brukt.“ Jeremy nevner som eksempler den japanske arkitekten Jo Nagasaka, som lar alltid en del av rommet være uberørt, det gir en flott kontrast mellom det gamle og det nye. Et annet eksempel det australske hudpleiefirmaet Aesop som har fått Snøhetta til å tegne sin nye butikk i Prinsensgate i Oslo, hvor

Jeremy Williams

The one room manifesto, A sustainable approach to Interior Design

MNIL ISBN: 978-8299865906

Jeremy Rifkin

The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World

de har hentet frem originale gulvfliser og vegger.

Et av Jeremys tips er å ta bort istedenfor å legge til – det koster ingenting å ikke sette noe opp. Fjern gipsplater eller panel og se hva som ligger bak, la veggen bak stå.

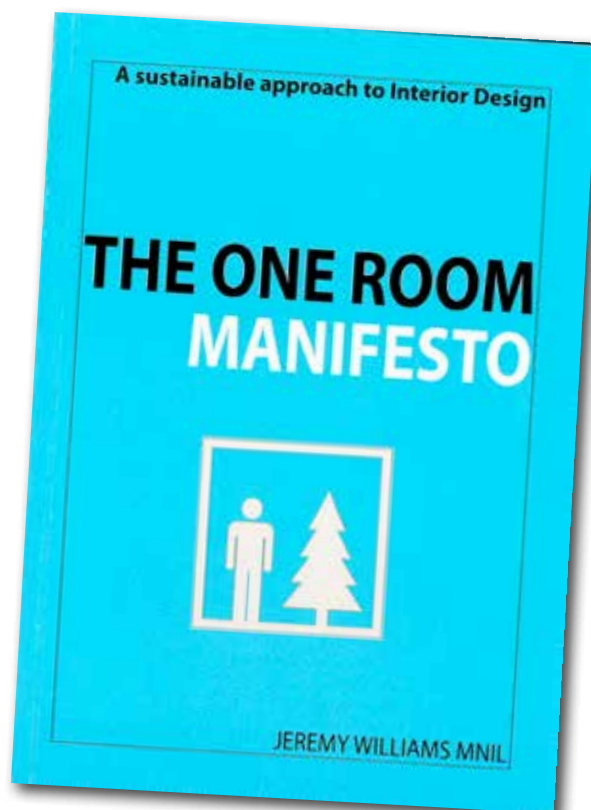
Jeremy forteller at det er tre konkrete verktøy for miljøsertifisering i Norge som designerne kan støtte seg til for å sikre en god miljøprofil på prosjektene.

BREEAM er et engelsk system for miljøsertifisering av bygninger. Det er et poengsystem, der man samler poeng for ulike aspekter ved bygget. Sertifiseringen går fra Outstanding til Pass, som er den laveste. Under dette blir man ikke miljøsertifisert.

Miljøfyrtårn brukes til miljøsertifisering av bedrifter.

EPD står for Environmental Product Declaration, et kortfattet dokument som oppsummerer miljøprofilen til en komponent, et ferdig produkt eller en tjeneste på en standardisert og objektiv måte. Dette går blant annet på livssyklusanalyse av CO₂ utslipp og energiforbruk.

Les mer: www.oneroom.no





Sisse-Maria Jønsson på plass bak den spesialbygde resepsjonsdisken. Lampene i taket er gjenbruk, innfelt i nye finerplater. Planter fra Bio-Office. Tepper fra Interface.

Gode miljøvalg i Cultura Banks nye lokaler

Tekst: Jannike Østervold, foto: Stian Torstenson

Da Cultura Bank skulle innrede sine nye lokaler i Holbergs gate 1, var det mye som måtte gjøres. Lokalet hadde for noen år siden huset NTB (Norsk telegrambyrå), og ca. 1/3 av gulvflaten var dekket av et stort, gammelt datarom, som måtte rives. Utleier hadde engasjert en entreprenør til å forestå oppussing,

„Vi tenkte i utgangspunktet å gjenbruke så mye som mulig. Det var veldig bra å utnytte den fine himlingshøyden i resepsjonen istedenfor å senke taket.“

og Cultura Bank kunne påvirke planløsning og materialvalg. Det var mange store og små avgjørelser som skulle tas underveis i prosessen, og banken valgte å bruke interiørarkitekt Jeremy Williams MNIL som konsulent, for å få hjelp til å ta gode miljøvalg, og vi har bedt ham fortelle om bakgrunnen for noen av de valgene som er gjort ved innredningen.

„Det var fantastisk å jobbe med Cultura, fordi vi tenker likt“, sier Jeremy. „Vi tenkte i utgangspunktet å gjenbruke så

mye som mulig. Det var veldig bra å utnytte den fine himlingshøyden i resepsjonen istedenfor å senke taket. I tillegg ble vi enige om å gjenbruke eksisterende downlights, de ble innfelt i finerplater. Vi handlet brukte møbler hos SOG (Scandinavian Office Group), funksjonelle fine møbler, som passer på alle måter. Alle har fått heve-senke bord som tilfredsstillende ergonomiske behov, nette, som er tilpasset moderne datautstyr.“

Jannike supplerer: „Opprinnelig hadde entreprenøren tenkt å legge tepper over det hele, men da det gamle vinylbelegget var helt fint, bestemte vi oss for at det mest miljøvennlige valget ville være å beholde det og bare legge tepper på det arealet hvor det var lagt nytt gulv. Da kunne vi tillate oss å legge litt mer penger i tepper på det resterende arealet.“

Etter anbefaling fra Jeremy ble de nye teppene kjøpt hos firmaet Interface, som har en svært god miljøprofil og en målsetting om å ha null utslipp i 2020. Det ble blått teppe i møterom, grønt i et lite stillerom og et gråmønstret som ligner på sand og småstein i resepsjonsområdet. Teppene er ikke helt ensfargede, de er inspirert av naturen. Alle teppene lages som teppefliser, så hvis du skader en flis, kan du bare bytte den ut. På grunn av fargevariasjonene vil du ikke kunne se at den ene er ny og den andre er gammel. Jeremy forteller at de første teppe-designerne gikk tur i skogen og så på bladene på skogbunnen og prøvde å etterligne den. Teppene har et mekanisk festesystem hvor man slipper å bruke lim. Det betyr at det ikke

er noe utslipp i forhold til liming. Det benyttes 100 % resirkulert nylongarn i teppene. I tillegg kan alle delene separeres fra hverandre og kan brukes om igjen til råmaterialer for et nytt teppe.

Tepper med dobbel miljøeffekt

Det blå teppet er fra kolleksjonen Net-effect, som er inspirert av havet. Interface betaler filippinske fiskere for å samle opp gamle fiskegarn som er fanget i korallrevene. Disse sendes til Interface, som lager nye tepper av dem. Det gir en dobbel miljøeffekt, det renser korallrev og skaper inntekt for fiskerne, i tillegg til at garnene blir nytt råmateriale for upcycling til teppe. Dette er vugge-til-vugge prinsippet i praksis. Sjøppel blir til nytt råstoff og returneres til enten en teknisk syklus eller en biologisk syklus.

Denne måten å tenke på er viktig og verdifull, mener Jeremy. Han forteller at Interface også gjør mange andre miljøtiltak, som for eksempel at hvis de må ta fly til et møte, så planter de trær for å kompensere for CO₂ utslippene. Jeremys bakgrunn som møbeldesigner kom virkelig til sin rett da han foreslo å bytte ut den gamle buede resepsjonsdisken, som i sin tid var anskaffet brukt og hadde sett sine beste dager. Ideen var å lage en form som var tilpasset lokalet, så den måtte være asymmetrisk for å passe med rommets form. Det skulle både være en resepsjonsdisk og en arbeidsplass som kunne

heves/senkes, så noen kunne sitte der og arbeide. Jeremy laget en arbeidstegning og forklarte hvordan han tenkte å lage et møbel hvor toppplaten fremsto som båret oppe av grønne planter i fronten. Flyttekomiteen i banken var litt nølende med det samme, men tente så på ideen, og da de fant en snekker som også var kunde i banken, som ville påta seg oppdraget, slo de til – og ble kjempefornøyd med resultatet.

Resepsjonsdisken er laget i eik, som er en fornybar ressurs, og i kryssfiner. Det er vanskelig å finne platematerialer som ikke inneholder gift, men kryssfiner er et bedre miljøvalg enn sponplater og MDF, forteller Jeremy. Det er et renere materiale med mer tre og mindre lim, som gir mindre avgassing og mindre skade i avhendingsfasen. Den er laget av en lokal snekker, så den er kortreist. Veldig mange møbler er laget i Østeuropa og fraktet med trailer til prosjekter i Norge.

En morsom detalj i innredningen er et par dører med store glassflater, hvor det er laget frosting ved hjelp av malerrull og kefir-melk. Billig, enkelt og miljøvennlig.

„Jeg synes det er særlig viktig i kontorinnredning at vi etablerer kontakt med naturen, det er viktig for oss som mennesker at vi forstår at vi er en del av den.“

„Jeg synes det er særlig viktig i kontorinnredning at vi etablerer kontakt med naturen, det er viktig for oss som mennesker at vi forstår at vi er en del av den. Som et tiltak ønsket vi å få inn mer grønt. Den første ideen var å få inn grønt som man kunne spise, men det ble for vanskelig å få til, så vi valgte å gjøre det estetisk, med planter som vokser opp under benken i resepsjonen. Ideen er at vi er en bank, men underlaget for vår alles eksistens er økologi. Det skal skape den ideen at naturen vokser opp og understøtte våre aktiviteter, istedenfor at økonomien understøtter våre aktiviteter. Økonomisk virksomhet er viktig, men økologisk tilhørighet er kanskje enda viktigere“, sier Jeremy.

Takk for hjelpen!

Cultura Bank vil gjerne få takke våre gode samarbeidspartnere for innsatsen i forbindelse med oppussing og flytting. Entreprenør Hande AS, Tallberg Elektro AS, interiørarkitekt Jeremy Williams, møbelsnekker Al Coulson Ltd, Relokator flyttebyrå, vår mangeårige atlmuligmann Ingvald Angell og hans kone og medarbeider Teddy Angell og Jardar Haddeland fra IP-solutions, som alle har vært med på å gjøre oppussings- og flytteprosessen så god som mulig. Vi takker samtidig våre kunder for tålmodighet med oss når det har vært som travlest og ønsker dere velkommen til å besøke oss i våre nye lokaler i Holbergs gate 1, bare 250 meter fra de gamle lokalene på Holbergs plass 4 i Oslo.



Snekker Al Coulson i arbeid med det som skal bli Cultura Banks nye resepsjonsdisk

Nytt om våre kunder

Bli andelseier i en økologisk gård

Siden vi skriver om delingsøkonomi i dette nummeret av Pengevirke, vil vi benytte anledningen til fortelle at blant Culturas kunder er det flere økologiske og biologisk dynamiske gårder som driver med andelslandbruk etter litt forskjellige modeller, med forskjellige grad av medvirkning fra andelshaverne.

Øverland Andelslandbruk SA ble etablert i 2006 som den første gården i Norge drevet som et andelslandbruk. Det dyrkes økologiske grønnsaker på 16 mål. Ved å kjøpe en andel i grønnsaksproduksjonen blir man andelshaver i Øverland Andelslandbruk SA. Andelslaget leier jorda av Norges Vel, som eier gården. På Øverland Andelslandbruk er det lagt opp til at andelshaverne er en aktiv del av dyrkningsprosessen og selve produksjonen, og du høster selv det du skal bruke. Det er for tiden venteliste for å komme med.

www.overlandel.no



Glade geiter på Ommang. Foto: Veronica Samyia

Ommang Søndre i Løten på Hedmarken er en biologisk dynamisk gård som driver med korn, grønnsaker og poteter, og de har dessuten geiter og kyr, høns og ender. De lager forskjellige ostetyper av ku- og geitemelk og selger også kjøtt, egg og honning. Ommang har drevet andelslandbruk siden 2008, med andelseiere både fra lokalområdet og området rundt Oslo. Varer kan hentes på gården eller på Bondens marked. Det arrangeres dager da andelseierne kan komme og gjøre dugnadsarbeid på gården. I 2016 varierer prisen på en andel fra 1500 til 4000 kroner, avhengig av hvilke varer du ønsker.

www.ommang-sondre.origo.no

Hokholt gård på Nesodden ble startet opp våren 2004 av Yanitsa Simeonova og Audun H. Bjerve. De både eier gården, bor der og driver andelslandbruket. Hokholt skiller seg derfor ut fra mange andre andelslandbruk som ofte har en kjernegruppe som leier jord. På Hokholt bidrar andelseierne på felles dugnader og kan høste grønnsaker fra avlingen på gården. Gården har 54 andelseiere og i 2015 kostet en andel 2 000 kr. Følg Hokholtgaard på Facebook



Innbøsting på Hokholt gård. Foto: Stian Torstenson

Veflingstad gård i Stange driver andelslandbruk uten plikter for andelshaverne. Du kjøper en andel og kommer og høster selv gjennom sesongen, etter hvert som poteter og grønnsaker er klare til å høstes. Du har ingen plikter, men er velkommen til å delta så mye du vil. Det dyrkes rundt 20 forskjellige grønnsaksorter i tillegg til røde, hvite og blå poteter. For kalenderåret 2015 kostet en andel 2 200 kroner.

www.veflingstad.no

Det har vært stor interesse for andelslandbruk de siste årene, og stadig flere nye andelslandbruk starter opp. På andelslandbruk.no finner du oversikt over rundt 30 forskjellige andelslandbruk.

Aurora Verksted årets samvirkeforetak

Vi gratulerer vår kunde Aurora Verksted SA med pris som årets samvirkeforetak. Aurora leverer tilrettelagte arbeidsplasser innen kunst og håndverk for personer med ulike funksjonsnedsettelse. Fra juryens begrunnelse heter det: Aurora Verksted er en nyskaping innen tilbudet av tilrettelagte arbeidsplasser. Juryen mener Aurora Verksted representerer betydelig samfunnsinnovasjon, og viser samvirkeforetaket som en interessant modell for bidrag til å løse morgendagens utfordringer, også innen offentlig sektor.

www.aurora-verksted.no

Pris til Lofoten gårdsysteri

Under matfestivalen i Lofoten i høst fikk Lofoten Gårdsysteri på Saupstad prisen for Årets Matambassadør i Lofoten. Mariella og Hugo Vink startet Lofoten Gårdsysteri i 2000 og forteller til Lofotposten at det er så mange som vil kjøpe osten deres at de knapt kan dekke etterspørselen og at de derfor utvider produksjonslokalene.

www.lofoten-gardsysteri.no



TUR TIL NICE I VINTERFERIEN

Kulturreise med språkkurs. Nybegynnere og viderekomne. Mulig å bare være med på kulturdelen (ekskursjoner). 21.–27. februar 2016. Søndag: Bli-kjent-dag på fransk. Vi spiser sammen om kvelden. Mandag: Oppdag Nice, tirsdag: byvandring med lokal omviser, onsdag: tur til Menton og Jean Cocteau-muséet, torsdag: minimatkurs i Saorge, en av Frankrikes vakreste landsbyer, fredag: tur til Villefranche-sur-mer, Volti-muséet og Cocteaus kapell til fiskerne, sang og god mat på La Trinquette, lørdag: tur til alpelandbyene Peille og Peillon. Franskurs på ettermiddagen.

Mer informasjon: www.francaisnice.e-monsite.com,
www.facebook.com/events/1678616309027991
Tlf: 99 35 84 41

Nytt fra Cultura

Takk til deltakere i høstens emisjon

Emisjonen i november innbrakte ca. 4,3 millioner kroner i ny egenkapital til Cultura Bank. En stor del av dette kommer fra mennesker og virksomheter som allerede er kunder i banken. Vi takker for tilliten og for pengene, som gjør det mulig å øke utlånene med inntil rundt 45 millioner. Dersom noen av Pengevirkes lesere gjerne ville ha vært med, men ikke rakk å tegne før fristen, kan de ta kontakt for å melde interesse for å kjøpe, da det jevnlig omsettes egenkapitalbevis.

Matpris til øko-barnehager

Under Økouka 2015 ble det delt ut flere matpriser i form av kunstverk til aktører som hadde gjort en spesiell innsats for det økologiske. Lars Hektoen fra Cultura Bank hadde gleden av å få dele ut prisen for årets kjede til Ernæringsbarnehage AS, som driver to barnehager på Nøtterøy. Barnehagene har over 90% økologiske matvarer, som har gjort dem fortjent til Debios serveringsmerke i gull. De kjøper mat fra økologiske bønder i nærheten og høster fra egne frukttrær og kjøkkenhager. Fra juryens begrunnelse siterer vi: „Juryen berømmer det store arbeidet prisvinneren har gjort ved å la økologisk matproduksjon og forbruk være ledetråden i det pedagogiske opplegget.“ Vi gratulerer!

www.ernbhg.no



På bildet er daglig leder Frode Andresen til høyre og styreleder Kjell Ove Wolner til venstre.

Bernard Lietaer

Bernard Lietaer stiller spørsmål ved hvorfor langvarig og energisk innsats fra nasjonale og internasjonale organisasjoner, store investeringer i næringslivet og avtaler på høyt politisk nivå i liten grad har klart å håndtere de økende problemene knyttet til arbeidsledighet, miljødelegger og samfunnsmessig sammenbrudd. Lietaer konstaterer at forklaringen kan være at vi ikke har rettet oppmerksomheten mot de egentlige problemene. Det er for stor avstand mellom måten vi tenker på og hvordan virkeligheten fungerer. Mange av utfordringene krever endringer i det monetære systemet: „It's time to rethink money“.

av Professor Ove Jakobsen, Senter for økologisk økonomi og etikk, Handelshøgskolen i Bodø

Til tross for betydelige teknologiske gjennombrudd på flere områder og seriøs innsats i offentlig og privat sektor, har utfordringene i tilknytning til økonomi, miljø og samfunn vokst både i omfang og alvorlighetsgrad. I følge Lietaer skyldes mange av de problemene vi står overfor et pengesystem som ikke er i overensstemmelse med oppgavene i dagens samfunn. Han hevder at det må drastiske endringer til for å løse problemene; „It's not good enough to just simply think outside the box anymore. We need to throw the box away and think in an entirely different way“. Det er med andre ord ikke tilstrekkelig å fokusere på tiltak som reduserer symptomene innenfor det etablerte pengesystemet.

Det er ikke mulig å finne bærekraftige løsninger før de virkelige årsakene er avdekket. For å forstå utfordringene kreves det, i følge Lietaer, en dypere innsikt i hvordan pengesystemene virker og hvordan komplementære valutaer kan bidra til å utvikle nye løsninger. Lietaer definerer penger, eller valuta, som en avtale mellom mennesker innenfor et sosialt fellesskap om å benytte 'noe' som et symbolsk byttemiddel. Penger er derfor ikke en ting, men en gjensidig forpliktende avtale. Innføring av komplementære valutaer er nødvendig for å skape livskraftige lokalsamfunn og regioner. Et viktig formål ved innføring av komplementær valuta er å knytte forbindelsen mellom ubenyttede (menneskelige) ressurser og utilfredsstilte behov. Han bruker betegnelsen komplementær i stedet for alternativ for å understreke at det er mangfold som er målet, ikke et nytt alternativt system.

Pengenes potensial

Lietaer studerer penger ut fra et systemteoretisk perspektiv. Han beskriver hvordan penger overskrider økonomiens domene og påvirker spillet mellom mennesker, natur og kultur. En konsekvens av at pengene gjennomstrømmer store deler av samfunnet er at de har potensial ikke bare til å sikre en livskraftig økonomi, de har også potensial til å skape mye lidelse og nød. I den sammenhengen viser han til Bacon's kjente

utsagn; „Money is like manure; it's not worth a thing unless it's spread around“.

Med forankring i denne analogien følger det at det eksisterende systemet som bidrar til at penger hoper seg opp hos enkeltpersoner og multinasjonale bedrifter må endres for å skape livskraftige samfunn. I stedet for å stimulere til vekst gjennom konkurranse skal pengesystemet bidra til utvikling gjennom samarbeid.

Pengesystemets effektivitet og livskraft

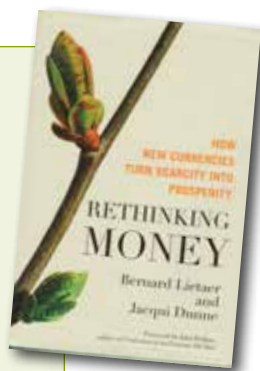
I følge Lietaer er målet å utvikle en økonomi som balanserer mellom 'effektivitet' og 'livskraft' (resilience). Effektivitet viser til systemets evne til å produsere økende mengder (kvantitet) varer og tjenester. Livskraft (kvalitet) viser til i hvilken grad systemet er i stand til å håndtere endringer i omgivelsene. Effektivitet og livskraft avhenger av strukturelle egenskaper ved systemet. På den ene siden fører økende mangfold og kompleksitet til en styrkning av systemets livskraft og dermed evne til å tilpasse seg endringer og ulike former for ekstern påvirkning.

Biografi

Bernard Lietaer (1942) kommer fra Belgia. Han studerte ingeniørfag ved det katolske universitetet i Leuven hvor han senere fikk stilling som professor i internasjonal finans. Han har MBA fra MIT og har vært ansatt ved Center for Sustainable Resources ved University of California, Berkeley. Fra 2003 til 2006 var han gjesteforsker ved Naropa University, USA. Lietaer er forfatter (og medforfatter) av en rekke bøker om økonomi, penger og komplementær valuta. Lietaer har omfattende erfaring fra arbeid med pengesystemer i EU og ulike utviklingsland. Han har også vært konsulent for flere multinasjonale selskaper.

Litteratur:

- » Bernard Lietaer (2001); *The Future of Money - Creating New Wealth, Work and a Wiser World*, Business Books
- » Bernard Lietaer, Christian Arnspenger, Stefan Brunnhuber and Sally Goerner (2012); *Money & Sustainability - The Missing Link*, Triarchy Press
- » Bernard Lietaer and Jacqui Dunne (2013); *Rethinking Money - How new Currencies turn Scarcity into Prosperity*, Berrett-Koehler Publ



Endring er mulig

Ved å innføre komplementær valuta designet spesielt for å stimulere til samarbeid om langsiktige løsninger til beste for økonomi, natur og samfunn er det i følge Lietaer mulig å reversere utviklingen. En slik snuoperasjon kan gjennomføres fordi kortsiktig tenkning ikke er knyttet til den menneskelige natur. Den er påført oss av et pengesystem som ensidig fokuserer på vekst og kortsiktig profit.

Lietaer viser til at de etablerte pengesystemene er utilstrekkelige fordi de er basert på nasjonalisme, konkurranse og endeløs vekst. Selv om det i et historisk perspektiv har vist seg vanskelig å forandre det etablerte valutasystemet, mener han at det er flere grunner til at tiden er inne til å foreta de nødvendige endringene. Han begrunner optimismen i følgende forhold;

- » En rekke lokalsamfunn og regioner har allerede innført komplementære valutaer uten at det har ført til konflikt med det eksisterende pengesystemet.
- » Innføring av komplementære valutaer har bidratt til å motvirke kriser i økonomien på en måte som ikke har vært mulig innenfor det konvensjonelle pengesystemet.
- » Tilgjengeligheten av informasjonsteknologi har gjort det enklere å implementere nye valutaer. Økt bruk av informasjonsteknologi har i tillegg gjort det mulig å demokratisere de etablerte pengesystemene.

I følge Lietaer utsteder i dag mer enn 1900 lokalsamfunn over hele verden sin egen valuta, uavhengig av det nasjonale pengesystemet. Mens enkelte lokalsamfunn, som Ithaca, New York, benytter papirpenger; har andre som Canada, Australia, Storbritannia og Frankrike satset mer på elektroniske penger. I Japan er det mer enn 300 private valutasystemer som benyttes til å betale for blant annet sosiale tjenester. Tidsenheter blir ofte brukt som betalingsmiddel. I samfunn der penger er mangelvare har tidspenger bidratt til å skape verdiskapning basert på bottom-up initiativ og kreativitet. Lietaer mener at samfunn preget av et mangfold av komplementære valutaer har store muligheter til å utvikle livskraftig økonomi i harmonisk samspill med natur og kultur.

Pengenes muligheter

Lietaer konstaterer at dersom vi ikke aksepterer konsekvensene av vårt etablerte pengesystem, må vi gjøre noe med det. Konkret vil det si at vi må skape nye avtaler for hvilke bytemidler vi ønsker å benytte i lokal, nasjonal og internasjonal handel. Hvis vi venter at utfordringene finner tilfredsstillende løsninger uten at vi setter i verk dyptgripende endringer, venter vi sannsynligvis forgieves. Lietaer har gjennom sitt arbeid bidratt til en bevissthetsutvidelse som åpner for at det er mulig å gjennomføre endringer i pengesystemet som frigjør kreativitet og menneskelige ressurser. I følge Lietaer utgjør pengesystemet en viktig drivkraft bak samfunnsendring. Innføring av nye komplementære valutasystemer vil på lang sikt sette i gang selvforsterkende prosesser som fremmer balanse mellom effektivitet og livskraft.

På den andre siden styrker ensretting og enkelthet systemets effektivitet, det vil si evne til produsere stadig mer.

I motsetning til naturen, der bærekraftige økosystemer balanserer mellom effektivitet og livskraft, har den etablerte økonomien et ensidig fokus på effektivitet. Dermed blir den ekstremt sårbar for endringer i eksterne påvirkninger. Lietaer påpeker at; „Too much efficiency leads to brittleness and fragility“. Innføring av komplementære pengesystemer bidrar dermed til å utvikle livskraftige og effektive samfunn, som er i stand til å håndtere miljørelaterte og samfunnsmessige utfordringer uten at det fører til kriser.

Selv om de fleste initiativene han beskriver er små-skala mener han at de er å betrakte som frø som dersom de gis gode betingelser vil vokse i omfang og betydning. Etter hvert vil de utgjøre vesentlige bidrag i bestrebelsene på å utarbeide gode løsninger på de utfordringene vi må forholde oss til i årene fremover.

Pengenes funksjon

For å forstå hvilke styrker og svakheter som er innebygget i det dominerende pengesystemet er det nødvendig å undersøke hvilke funksjoner penger har. De to viktigste er;

- » Målestandard for verdi; Vi kan sammenligne ulike varer og tjenester ved å tildele dem en monetær markedsverdi.
- » Byttemiddel; Ved å bruke penger som byttemiddel forenkles økonomiske transaksjoner.

I tillegg har penger blitt en vare i seg selv, som i økende grad stimulerer til spekulasjon og hamstring. I dag er mer enn 95 prosent av alle valutatransaksjoner i verden motivert av muligheter for store gevinster gjennom spekulasjon. Mindre enn fem prosent er knyttet til handel med varer og tjenester. Det etablerte pengesystemet åpner for kommersialisering av stadig større deler av naturen og kulturen. Resultatet er at natur og kultur har mistet sin egenverdi og er stykket opp i biter som omsettes på markedet som ordinære handelsvarer.

Lietaer trekker også frem de utfordringene som følger av at det etablerte pengesystemet er ekstremt sårbart fordi det preges av ensretting og monokultur. I de fleste land finnes det bare én godtatt valuta. Penger eller mangel på penger, er en ikke uvesentlig del av våre liv. Det er imidlertid ikke bare mangel på penger som forhindrer oss i å ta opp og finne løsninger på aktuelle utfordringer. Problemene skyldes i stor grad at penger har en endimensjonal funksjonalitet.

Multikulturelt fellesskap på kjøkkenet

Tekst: Jannike Østervold, foto: Helge Grønningsæter

Vik Kvinne- og familielags «Bli Kjende» kvelder med norsk og internasjonal matlaging er et flott eksempel på et vellykket integrasjonsprosjekt med gjensidig deling av kunnskap og stort sosialt utbytte. Konseptet kan kanskje inspirere flere til å gjøre det samme?

I 2013 kom det ut en helt spesiell kokebok i et opplag på 400. Det var resultatet av 'Bli Kjende' kveldene, Vik Kvinne- og familielags kultur- og matprosjekt. Helt siden 2003 har de hatt månedlige bli kjent kvelder på skolekjøkkenet, der medlemmer av laget har utvekslet matoppskrifter og laget mat sammen med innvandrerkvinner fra Burundi, Irak, Somalia og Eritrea. Formålet var både å lære bort hvordan vi lager hverdags- og festmat i Norge og å få lære om matvaner og matretter fra andre land.

Like viktig som den gjensidige læringen er det sosiale aspektet. Gjennom å lage mat sammen og dele måltidet etterpå, ble de etter hvert godt kjent, og det har vært et viktig tiltak for å få de nye innbyggerne til å føle seg velkommen. Takket være tidligere helsesøster Borghild Oppedal og kasserer i Vik Kvinne- og familielag Grete Grønningsæter, som har skrevet ned og redigert oppskriftene, ble det til slutt til en bok, der Helge Grønningsæter var ansvarlig for foto og produksjon gjennom HeGre forlag (ISBN 978-82-999173-0-8). Boken har vært brukt av Vestnorsk kulturakademi i undervisning for innvandrere. Dessverre er boken nå utsolgt, men i forordet forteller de om mange flere oppskrifter på lager, som kanskje kan bli til en ny kokebok en gang i fremtiden. Leder i Vik Kvinne- og

familielag, Kårhild Melheim Rinde, forteller at de planlegger en „matkveld på tvers“ sammen med flere lokale organisasjoner og frivillige før jul, der også mennene skal få lov til å være med og gjøre i stand til et Jule-festmåltid

Vik Kvinne- og familieag (Tidligere Vik Husmorlag) har for tiden 25 medlemmer, av dem er ca. 10 aktive. Laget vil gjerne ha flere medlemmer.

www.kvinnerogfamilie.no/Vik

Cultura Bank og Kvinne- og Familieforbundet har en samarbeidsavtale om en sparekonto til støtte for De glemte kvinner på Sri Lanka, kvinner som er på mentalinstitusjon.

En smakebit fra kokeboken:

Kima – ein rett frå Irak – med ris og salat v/ Chanoor
4 personar

1 pose gule erter utan skal, delte i to. Kjøp på innvandrarbutikk.

400 g kjøtdeig

1 stor løk

4 ss tomatpuré

Olivenolje

Turka malt sitron

7 dl småkorna ris (jasminris)

Salat av 1 grøn paprika, 1 isbergsalat, 1 agurk, 2 tomatar, litt bladselleri, 1 liten boks maiskorn.

Kok ertene til dei er møyre. Del kjøtdeigen i små betar og kok i ca. 10 min. i vatn som står godt over kjøtet. Sil av vatnet på kjøtdeigen, ha på nytt vatn og kok vidare i 45 min. Sil av kjøtkrafta.

Skjer løken i små terningar og surr saman med kjøtbetene i olje til gyllen farge.

Bland tomatpuré, løk og kjøtdeigbetar og surr det litt vidare i oljen. Fyll så på med kjøtkraft og tilset ertene, kok i 30 min. Strø over malt sitron og litt salt og la alt koke i 15 min.

kok risen mørk i 1 liter vatn og 1 ss salt. Sil av vatnet og la risen 'tørke' under lok på svak varme. Varm olje på steikepanne til den ryk og slå over risen.

Server gryteretten med ris og salat.



Godt Brød til alle

Julegavetips for bakeglade

av *Jannike Østervold*

De som bor i Bergen, Oslo, Stavanger og Trondheim har allerede lenge hatt muligheten til å nyte gode økologiske bakevarer fra ett av de 15 bakeverkstedene til Godt Brød. Men nå blir de gode bakevarene tilgjengelig også for resten av landet gjennom den nye oppskriftsboken til *Godt Brød*, hvor de deler et førtitalll av sine beste oppskrifter på alt fra det groveste surdeigsbrødet til hveteboller og pepperkaker. Jeg skjønner ikke at de tør å gi fra seg alle hemmelighetene sine! Men dette passer jo godt inn i et temanummer som har fokus på deling.

Av innledningskapittelet „slik lager du godt brød“ kan vi trekke ut noen tips for vellykket brødbaking:

- » Velg gode, økologiske råvarer
- » Vær nøyaktig og vei ingrediensene
- » Bløtlegg frø og korn på forhånd, for å få et saftig brød
- » Ta deg god tid, lag forhev av rug dagen før du skal bake
- » Deigen eltes til den er som ferdigtygget tyggegummi
- » La deigen heve lenge nok
- » Kast inn litt vann i bunnen av ovnen når du setter inn brødet
- » Bruk steketermometer hvis du er usikker på når brødet er ferdigsteekt
- » La brødet hvile og avkjøles noe på rist før du skjærer i det

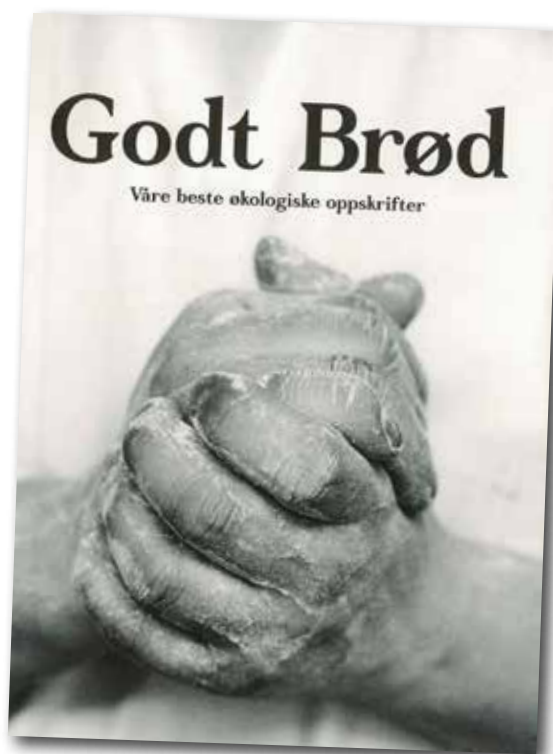
Et eget kapittel er viet surdeigsbaking. Det enkleste hvis du vil prøve deg på surdeigsbaking, er selvsagt å få ferdig surdeig fra en som har en levende surdeigskultur, men her finner du også oppskrift på hvordan du kan lage surdeigen selv.

I tillegg til oppskriftene er boken fullt av små gode tips for å få mest mulig vellykket bakst. Tipsene som står under hver oppskrift utgjør til sammen et eget lite oppslagsverk om alt man lurer på om baking.

Selv om anbefalingen er å ta seg god tid ved brødbakingen, finnes det også tips som er nyttige for travle mennesker. I kapittelet 'Dobbeltbaking' får du eksempler på hvordan du kan lage flere ulike bakverk basert på samme deig. Og hun som

lurer på om det finnes en bolleoppskrift som er rask å lage får tips om å bake scones i stedet.

Selve boken har et tiltalende design og inviterer til å bli bladd i. Teksten er ved Per Asbjørn Risnes jr. Språket flyter lett, og det er gode forklaringer til oppskriftene. Bildene er et kapittel for seg. Fotograf Marte Garmann har gjort en strålende jobb. Her er ikke bare bakverk som er så fristende at man synes man kjenner det lukter nybakt, men også mange bilder av blide mennesker med mel på hendene, som formidler arbeids glede og engasjement og nærhet til produksjonen.



**„Økologi er ikke så vanskelig.
Det er egentlig ganske enkelt.
De beste råvarene gir den beste
smaken.“**

Godt Brød
Våre beste økologiske oppskrifter
Innholdsbyrået AS 2015
ISBN: 788269006209

Samskaping

– en fjerde vei for utvikling av helse- og omsorgssektoren

av Arne Øgaard

Sykehusdebattene er et evig strids-tema på det politiske området. Er det best å slå sykehusene sammen til store enheter? Hvorfor er noen mer effektive enn andre? Trenger vi flere private klinikker? Og hva med sykehjemmene, bør de legges ut på anbud? Langvarige og intense debatter og mer eller mindre vellykkede reformer viser at dette er et komplekst område hvor det ikke er lett å finne enkle løsninger.

De ulike partene er gode til å male fram de verste scenariene av motpartens standpunkt. Fra den ene siden skildres offentlige institusjoner hvor de ansatte er mer opptatt av å drikke kaffe enn av å hjelpe, og på den andre siden private eiere som henter ut stor fortjeneste ved å senke kvaliteten ved blant annet å ansette underkvalifisert personell. Det meste av virkeligheten ligger et sted i mellom. Jeg møtte nylig sykepleierne fra en offentlig institusjon som fortalte om uforsvarlig underbemanning og beinhard arbeidsdager, mens de private driverne av et av de lokale sykehjemmene argumenterer hardt for hvordan de prøver å heve kvaliteten.

I regjeringserklæringen til nåværende Høyre-Frp regjering heter det at produksjon av velferdstjenester skiller seg lite fra andre tjenester og at bruk av konkurranse stimulerer til verdiskaping, bedre tjenester og effektivisering. Et hovedanliggende for Jan-Erik Støstad i boka *En fjerde vei for velferden* er å begrunne at velferdsarbeid på sykehus, sykehjem og skoler skiller seg mye ut fra andre tjenester og at konkurranse derfor ikke er et egnet til utvikling på disse områdene. Selv grøsser jeg bare ved tanken på at jeg som lærer skulle drive en form for produksjon. Det er åpenbart at våre nåværende styresmakter ikke har en tilstrekkelig forståelse av forskjellen mellom næringsliv og ånds- og omsorgsliv.

Jan-Erik Støstad beskriver tre veier som preger dagens tilstand. Det ene er markedsveien, som innebærer å trekke kommersielle eiere og konkurranse stadig mer inn i velferden, og i denne sammenhengen er fritt brukervalg et sentralt begrep. Den rødgrønne regjeringen stanset denne utviklingen, som nå kan være på vei inn igjen. Hvis deler av de offentlige pengene skal havne hos internasjonale selskaper i stedet for å komme brukerne til gode, burde det si seg selv at noe er galt.

New Public Management (NPM) i offentlige sektor kaller



Støstad den andre veien. Det betyr at man setter opp klart definerte mål og innfører resultatlønn. Problemet er at vi er i et komplekst område hvor mye av det vesentlige ikke så lett kan måles, samtidig innebærer denne arbeidsformen økt belastning med rapportering og dermed mindre tid til de egentlige arbeidsoppgavene.

Når det gjelder disse to arbeidsformene, viser tilhengerne til suksesshistorier og motstanderne til skandaler. Det lille som finnes av forskning viser hverken store forbedringer eller forverringer.

Den tredje veien kaller Støstad for tradisjonsveien. Det vil si offentlig eierskap, ingen konkurranse, men detaljert regelstyring, liten åpenhet om kvalitet og begrenset brukervalg.

Støstads forslag til en fjerde vei er samskaping. Dette innebærer utvikling gjennom samarbeid og åpenhet. Pasienter, ansatte og også pårørende må trekkes inn i prosessen. Dette krever både evne til kommunikasjon, tillit og vilje til utvikling. Han påviser at mennesker ikke bare er opptatt av å tjene mest mulig penger, men at det finnes en rekke andre verdier som er vel så vesentlige. I korthet kan dette sammenfattes i å skape noe godt for andre sammen. En slik form vil selvsagt være krevende, og Støstad foreslår derfor veiledningsgrupper som kan reise rundt og formidle erfaringer og støtte samarbeidsprosessene.

Dette er essensen i en bok hvor han belyser en rekke forhold i dagens helse- og omsorgssituasjon. En del av stoffet blir gjentatt unødvendig mange ganger, mens andre områder, som betydningen av de ideelle initiativene, blir behandlet noe kort. Det finnes mennesker som ønsker å arbeide med andre metoder og ut fra andre perspektiver enn det gjøres i det offentlige, slik det for eksempel gjøres i Steinerskolene. Slike spørsmål blir ikke omtalt, men boka er likevel verdt å lese for alle som ønsker større innsikt i dette utfordrende samfunnsområdet.

Jan-Erik Støstad
En fjerde vei for velferden
 På sporet av framtidens helse, omsorg og skole
 Gyldendal 2015
 ISBN: 9788205479791

En inspirerende provokasjon

av Arne Øgaard

Nagler, hanekammer, piercing og heftige gitarriff provoserer ingen lenger. Fargen rosa kan derimot vekke sterke reaksjoner. Siviløkonom og journalist Kathrine Aspaas har klart å hisse på seg flere anmeldere med sin nye bok, Rosa er den nye pønken.

Kathrine vokste opp på 70-tallet med Mozart og ABBA og var helt uten opprørstrang. Nå har hun derimot blitt rosa pønker. „En som slipper ut feminine smertebrøl og umodne kjønnsfrustrasjoner“, en som er fly hamrende forbannet på bedrevitende og musikkpoliti, perfektjonspress, den korrekte akademiske og ofte konkurransepregede måten å kommunisere på og mye annet.

Dette skriver hun i innledningen til sin nye artikkelsamling, men tekstene er formulert i et rolig, konsist, undersøkende og velformulert språk. Hennes egentlig prosjekt er ikke skriket, men et ønske om å bidra til en samtale om hvordan vi kan hjelpe hverandre med å komme oss ut av fordommer og inn i et levende og skapende samarbeid. „Spørsmålet er hvordan vi kan være kjærlige og strategiske rabaldermennesker for en bedre verden“.

I sine første år som fast spaltist i Aftenposten vekket hun manges begeistring med sine kunnskapsrike artikler om gylyne fallskjermere, tvilsomme banker og andre kritikkverdige forhold i idretten og i det globale næringslivet. I de senere årene er hun blitt mer opptatt av at vi skal forstå oss selv som mennesker og frigjøre oss fra styrende forestillinger, som frykten for å innrømme egen feil. Dette startet med at hun gjennomskuet hvor preget hun selv var av egen misunnelse.

I en tid da unge jenter mer enn noen gang virker fanget i jakten på ytre kjønnsideal, er det viktig at noen hever frihetsfanen. Noen må si klart ifra at vi faktisk er bra nok som vi er. Men Kathrines engasjement er videre enn dette, og hun stiller mange vesentlige spørsmål. Er det slik at bare skepsis og pessimisme oppleves som seriøst? Lever vi i en kollektiv frykt for gleden? „En skjelvende angst for ikke å bli tatt seriøst? Ikke være tung nok? Smart nok? Hard nok?“ Er bitende ironi og nedlatende arroganse et kjennetegn på kvalitet? Hun påviser også at både vi selv og verden vil få det bedre hvis vi blir dyktigere til å dele kunnskap. Forsiktig antyder hun også viktigheten av ny forståelse for en spirituell dimensjon.

Kathrines tekster fra de senere årene har vært preget av ønsket om å finne positive tendenser i samtiden. Hun hyller Susanne Sundførs protest mot en kjønnsdelt Spellemannspris, men beskriver også næringslivsledere som har begynt med mindfulness. I hennes jakt på alt som kan tyde på fremskritt mot en mer menneskelig verden har gamle fans begynt å reagere: „Herre Gud, er dama blitt helt naiv.“ Selv ser hun på

naiv som et komplement, men det høye refleksjonsnivået i de fleste tekstene viser at hun likevel ikke er en „blondine med hønsehjerne.“ I Klassekampens anmeldelse ble Kathrine Aspaas kalt kapitalismens cheerleader. Det er ikke noe i denne boken som kan underbygge en slik overskrift. Derimot er Kathrine en som heier fram alle forsøk på menneskelig frigjøring. Men det er her som i idretten, det er ikke alt en heier på som blir til suksess.



Kathrine Aspaas
Rosa er den nye pønken
 Kagge forlag 2015
 ISBN: 9788248916949

Deling eller ekstrainntekt?

av Arne Øgaard



Vi lever i en verden med begrensede ressurser og med et forbruk som innebærer en stor miljøbelastning. Et effektivt tiltak for å minske forbruket vil være at vi deler mest mulig på de materielle godene. Vi kan ha ledige rom i huset, en bil som mest står i garasjen, en båt eller hytte vi knapt har tid til å bruke, redskaper som benyttes en sjelden gang osv. Mulighetene er uendelige.

Gamle marxister har sett på delingsøkonomi som et middel til å lede pengestrømmen bort fra de store kapitalistene. Fra et ressursperspektiv vil deling være et vesentlig bidrag. Sett fra et arbeidsplassperspektiv er noen engstelige for at dette vil føre til tap av arbeidsplasser, spesielt i hotell- og taxinæringen. Omsetningen i butikkene kan også gå ned. Men samtidig med frykten for arbeidsløshet finnes det også en frykt for mangel på arbeidskraft. Ett spørsmål er hvem som skal stille det økende antallet eldre og syke. Et annet er hvem som skal hjelpe de mange unge som sliter med psykiske problemer. Å omskolere hotellansatte til pleiehjems- og sosialarbeidere vil selvsagt kreve at noen deler av sin kunnskap, men den største utfordringen vil være hvordan pengestrømmen skal omdirigeres dit behovene er størst.

Kristin Lind Thornes og Vibeke Thuve har påvist at skattemyndighetene ligger på etterskudd i forhold til den raske utviklingen og at de internasjonale delingsplattformene trives godt i 'skattesnyterparadisene'. I den grad delingstjenester bidrar til å svekke den offentlige økonomien, vil det ligge en økt utfordring i å fordele penger slik at de kommer flertallet til

gode. Dette kan skje gjennom å arbeide fram bedre politiske løsninger, men også gjennom aktive arbeidstakerfond, gavefond og personlige bidrag. Overalt hvor penger hopes opp, trengs en innsats for bedre sirkulasjon og fordeling.

Hvis delingsøkonomien fører til et senket pengebehov, vil det kunne bli lettere å dele på inntektsgivende arbeid. I dag er det mange som jobber seg fra både helse og familie, mens andre lider av ikke å slippe til. Et annet alternativ som får stadig større oppmerksomhet er innføring av borgerlønn. Det vil si at vi større grad må løsrive arbeid fra lønn. Hvis alle får dekket sine grunnleggende behov, kan de i større grad spørre seg selv om hvor i samfunnet deres evner og krefter best kan gjøre en innsats. Men en slik ordning krever en helt ny delingsvilje og en frigjøring fra den eiertrangen som gjennomsyrer vårt vestlige samfunn.

I tillegg til miljøperspektivet kan en bak den moderne delingsøkonomien ane to ulike motiver. Det ene er de som vil benytte seg av delingstjenester slik at de får styrket sin egen økonomi. Det andre er de som opplever at de har rikelig og at de gjerne vil dele det de har med andre.

I mitt hode er det å dele å gi andre del i noe hvor du allerede har overflod og hvor du ikke venter spesielt mye tilbake. Kanskje bare litt for å kompensere for slitasje. Mye av det som i dag kalles delingsøkonomi kan derimot kalles privat utleie. Det vil si at deling kun blir et middel til å styrke egen økonomi slik at vi kan bruke enda mer penger på oss selv. Vi kan leie ut vårt eget for å skaffe en ekstrainntekt og bruke de andres for å slippe utgifter. Dermed oppnår vi en fortjeneste som kan anvendes til et forurensende og miljøbelastende forbruk. Skal delingsøkonomi bli en økologisk suksess, må den innebære at vi deler et felles ansvar for samfunnet og naturen.



Living in an Intentional Life-sharing Community in Scotland

Newton Dee is a large and vibrant intentional life-sharing community in Scotland working with adults with additional support needs. At the moment we are looking for enthusiastic and competent people who want to join Newton Dee and shape its future together with us by managing one of our community houses and contributing to our intentional community.

Newton Dee is a member of the Association of Camphill Communities.

If you think this might be for you please look at our website:
www.newtondee.org.uk

We are looking forward to hearing from you.
recruitment@newtondee.org.uk



BINGN

tilbyr en 3-årig grunnutdanning
i biodynamisk jordbruk.

Nytt studieår begynner i februar 2016.

Påmelding:
www.bingn.org
biodynamisk.no

e-post: elizabethwirsching@gmail.com



ISSN 1399-7734/
Online: ISSN 1901-2020

Pengevirke 4/2015

Utgis av
Cultura Bank
www.cultura.no

Redaksjon
Arne Øgaard (redaktør)
arne.ogaard@steinerskolen.no

Jannike Østervold
jannikeo@cultura.no

Cultura Bank har et redaksjonelt samarbeid med Merkur Andelskasse i Danmark, som er medlem av Global Alliance for Banking on Values og drives etter prinsippene for social banking.

Layout
Martin Helbo, ActVisual
www.actvisual.dk

Oversettelse
Arne Øgaard

Opplag
4 200

Bladet utgis 4 ganger i året.
Neste gang mars 2016.

Frist
Bidrag til neste utgave kan sendes til Pengevirke senest 20. januar 2016.

Tema neste nummer
Utfordring, utvikling og livsglede

Trykk
Scanprint A/S

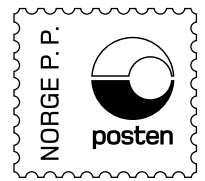
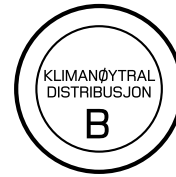
Forside
Ny teknologi får delingsøkonomien til å blomstre både i lokalsamfunn og på tvers av landegrensener.

Holdninger og synspunkter som kommer til uttrykk i de enkelte artikler og innlegg, er forfatterne selv ansvarlige for. De er dermed ikke nødvendigvis uttrykk for redaksjonens synspunkter.

Pengevirke er trykt på RePrint papir, fremstilt av 50% resirkulerte fibre og 50% cellulosefibre. Papiret er Svane- og FSC merket.



RETURADRESSE
Cultura Bank
Postboks 6800 St. Olavs plass
NO-0130 Oslo



Nå kan du ha Cultura Bank i lomma!

Vi har fått ny mobilbank med mange nye funksjoner

Mobilbanken er tilgjengelig for **iPhone** og **Android** telefoner og kan aktiveres i Nettbanken (i menyen innstillinger.)

Dra-og-slipp funksjon:

- * Klikk og dra en konto til en annen for å overføre
 - * Klikk og dra en eFaktura til en konto for å betale
- Sjekk saldo og betal regninger når som helst!**

Dette kan du gjøre i mobilbanken:

- Sjekk saldo og bevegelser på dine kontoer og lån
- Overfør mellom kontoer
- Betalinger med KID eller melding (du får sms med kode for å bekrefte)
- Se fakturagrunnlag og godkjenn eFaktura
- Se siste bevegelser og forfall

Har du ikke telefonkode?

Du lager ny telefonkode i nettbanken i menyen "Innstillinger/Mobilbank", klikk deretter "endre" og du kan endre din PIN-kode.

