

PENGEVIRKE

Tidsskrift for ny bankkultur – Utgis av Cultura Bank og Merkur

nr. 2 · 2012

Tema:

Start din egen
virksomhet

Små etablerere – næringslivets vitaminer

Av Arne Øgaard



En bedre verden oppstår ikke av meninger og protester, det kreves handlinger. Noen må ta konkrete initiativ hvis vi skal få et næringsliv som i større grad prioriterer kvalitet og økologisk balanse. Politikere kan regulere rammevilkårene gjennom lovverket, men det er ikke politikernes oppgave å drive næringslivet.

Det kan virke som en umulig oppgave å starte opp en egen virksomhet i en verden hvor næringslivet domineres av multinasjonale giganter med mer eller mindre

tvilsomt rulleblad. Giganter som klarer å presse prisene lavt samtidig som de sikrer sine egne interesser. Etablerere som både ønsker en høyere etisk standard og et tilstrekkelig økonomisk overskudd har en stor og spennende utfordring, men næringslivet trenger dem som eksempler og veivisere. De har hovedsakelig to muligheter. Den ene er å finne en lokal nisje hvor gigantene ikke har tatt all makt. Den andre er å knytte seg til bevisste forbrukere som prioriterer de samme verdiene som en selv. Å sette i gang ny næringsvirksomhet krever både kunnskap, kapital og mot. I dette nummeret presenterer vi noen som har våget og klart det. Vi gir også råd til dem som lengter etter å sette noe i gang.



I Merkur sker utlån på bakgrunn av såvel økonomiske som etiske, sociale og miljømæssige vurderinger. Ved at finansiere projekter ud fra disse kriterier ønsker Merkur at påvirke samfundsudviklingen i en bæredygtig retning. Mange af Merkurs låneprojekter har inspireret andre og givet impulser til videre udvikling. Merkur ønsker således med sit virke at række udover den umiddelbare finansiering og virkeliggørelse af konkrete initiativer. Omkring 19.000 privatkunder, virksomheder, foreninger og institutioner har på dette grundlag valgt at benytte Merkur som deres pengeinstitut. I kraft af udlånspolitikken får Merkurs indlånere yderligere mulighed for at øremærke opsparingen til særlige formål, f.eks. til økologisk eller biodynamisk jordbrug, økologisk byggeri, vedvarende energi, bæredygtig produktion og handel, økosamfund og bofællesskaber, frie skoler og børnehaver, institutioner for social omsorg, kunst og kulturel virksomhed. Merkur har i øjeblikket en balance på ca. 2 mia. kr. Af det samlede udlån udgør de almennyttige, samfundsgavnige projekter hovedparten. De øvrige udlån er til private – fortrinsvis til boligformål.

Merkur har afdelinger i Aalborg, Aarhus, Odense og København.

Merkur, Vesterbrogade 40, DK-1620 København V,
Tlf. +45 70 27 27 06,
merkur@merkur.dk, www.merkur.dk



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 har en balanse på ca. 480 mill. Nok. Det er 16 medarbeidere på kontoret i Oslo. Banken har kunder over hele landet.

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

Innhold



Tema: Start din egen virksomhed	4
Sosial entreprenør – hvorfor og hvordan?	4
Thorupstrand Kystfiskerlaug har plass til neste generasjon	6
Etablereren og banken	8
Kolonihagen	10
Økologisk teaterkafé	12
Smånytt	14
Pengeregner over små og mellomstore bedrifter	16
Liv og død for Teater Katapult	18
Med lykke som drivkraft	20
Etablering som bærer frukter	21
Nytt fra Cultura	22
Støtte til skog og klima i Brasil	26
Samvirke – en fellesskapsbasert selskapsform	28
Økonomer med fokus på miljø og samfunnsansvar: Manfred Max-Neef	30
Aktuelle bøker	32
Kommentar: Hva skal du ha til middag i dag?	34

Sosial entreprenør – hvorfor og hvordan?

Uansett hvor man vender seg snakkes det om krise og hvordan vi skal finne veien ut av den. Det snakkes blant annet om virksomhetsledelse på nye måter og om sosialøkonomiske virksomheter. Men hva er det som kjennetegner en sosialøkonomisk virksomhet, og hva skal man være oppmerksom på om man ønsker å være en sosial entreprenør?

Av Susan Redder Bruun, etablerings- og bedriftskonsulent ved Center for Socialøkonomi

Sosiale entreprenører kjennetegnes ofte ved at de er ildsjeler som drives av en indignasjon eller frustrasjon innen enten et sosialt, – helse- eller miljømessig område. Disse entreprenørene er ikke bare fornøyde med å være frustrerte, – de tar et aktivt ansvar i forhold til å løse en problemstilling. De finner nye løsninger på kjente problemstillinger eller finner på helt nye og innovative metoder som kan være et supplement til en eksisterende velferdsløsning. Alt sammen innenfor rammene av markedets vilkår.

Center for Socialøkonomi er det nasjonale kunnskaps-senteret for Socialøkonomi i Danmark. Vi gir og formidler rådgivning om å etablere, drive og utvikle sosialøkonomiske virksomheter. Vi hjelper etablerere med å vurdere om ideen deres egner seg for forretningsdrift. Vi gir veiledning i hvordan entreprenøren utarbeider en forretningsplan, analyserer ulike forretningsmodeller, gjør oppmerksom på hvilke selskapsformer som eksisterer, kartlegger eventuelle samarbeidspartnere og rustet etablererne i det hele tatt til å komme så godt og profesjonelt i gang med sin forretningsidé som mulig. Det kan være fort gjort å fortape seg i idealismen, og vi bistår med å holde fokus på forretningsdriften og på den måten gjøre en reell forskjell for målgruppen.

Tendenser innen sosialt entreprenørskap

Uansett hvor man ser seg om i verden, tegner det seg et bilde av at sosialt entreprenørskap og sosialøkonomiske virksom-

heter fyller en stadig større del av det bildet som handler om virksomhetsdrift på en ny måte. Sosiale entreprenører samles i nettverk og organisasjoner og deler en felles holdning til det å drive en virksomhet med andre formål enn kun profitt til eierne. Denne tendensen er i ferd med å spre seg, og påpekes for eksempel også av Harvard professor Michael Porter, som har uttalt: „at fremtiden tilhører de bedriftene som tenker i shared value og ikke share value, altså ikke skaper profitt på samfunnets bekostning“. Det gamle paradigmet det som er gunstig for bedriftene, er også gunstig for samfunnet, snus nå på hodet. Michael Porter mener at vi alle må begynne å tenke motsatt, – det som er gunstig for samfunnet er også gunstig for bedriftene.

Likheter og forskjeller

Sosiale entreprenører og sosialøkonomiske virksomheter ligner på mange måter alle andre virksomheter. Men der hvor inntjening og overskudd er det overordnede målet for en tradisjonell virksomhet, er det for en sosialøkonomisk virksomhet et middel til å styrke deres sosiale, helsemessige eller miljømessige engasjement på. Jo større overskudd en sosialøkonomisk virksomhet kan generere, jo mer kan den gjøre for den målgruppen den retter seg mot. Og misforstå endelig ikke, – selv om ønsket er å drive en sosialøkonomisk bedrift, må man stadig ha fokus på å bygge opp en sunn og profesjonell drift. Om man spør bedriftsledere i sosialøkonomiske virksomheter om hva man må ha fokus på i hverdagen, vil de fleste svare at det handler om daglig drift og utvikling av bedriften. De må hele tiden sørge for at virksomheten drives godt og utvikler seg i en retning hvor det kan arbeides for formålet virksomheten ble etablert for å løse. I hverdagen har altså en sosialøkonomisk virksomhet de samme utfordringene som en tradisjonell virksomhet. Man må hele tiden arbeide målrettet for å utvikle produkter, finne nye avsetningsmuligheter, rekruttere de beste medarbeiderne og i tillegg skal man arbeide for formålet.

Sosiale entreprenørers utfordringer

De daglige utfordringene for en sosial entreprenør er mange og allsidige. Overordnet er det flere problemstillinger en sosial etablerer blir stilt overfor:

Sosialøkonomisk virksomhet – en not-for-profit virksomhet

En sosialøkonomisk virksomhet kjennetegnes ved at den:

- » Har et sosialt-, helse- og/eller miljømessig formål
- » Selger tjenester og/eller produkter
- » Gjeninvesterer et eventuelt overskudd i virksomheten og formålet
- » Er organisatorisk uavhengig av offentlige sektor



Foto: Center for Socialøkonomi

- » Å få virksomhetens formål omsatt til en bærekraftig forretningsmodell
- » Å skaffe finansiering til start av virksomheten – som jo ikke arbeider for den tradisjonelle forståelsen av lønnsomhet.
- » Å følge med i den politiske debatten som kan være med på å endre forretningsgrunnlaget
- » Å skape en infrastruktur i virksomheten som sikrer at alle mål nås
- » Å utvikle seg fra å være entreprenør og idealist til å være en bedriftsleder

Det stiller store krav til ildsjelene som står bak de sosialøkonomiske virksomhetene. Ikke bare må de ha hjertet og idealismen på riktig plass, men de må også kunne utvikle seg til å bli en fullblods forretningsmann eller -kvinne. De må kunne erkjenne at det er mye de ikke vet nok om, og at de derfor er nødt til å få flere med på ideen, om den skal kunne settes ut i livet. For noen entreprenører tar det litt tid å erkjenne at deres egne erfaringer og kompetanse ikke er tilstrekkelig til både å starte en bedrift og til å drive en virksomhet som er i gang. Det betyr at det allerede fra begynnelsen av må tenkes over hvordan rollefordelingen i virksomheten skal være. En god modell er et makkerpar med en idéskaper og en som trekker i den andre retningen og sørger for at ideene kan gjennomføres.

Paradigmeskifte

Etterdønningene etter finanskrisen har satt tankene i gang både her i Danmark og i andre land. Kan man drive virksomhet på andre premisser og med annet output? Kan Milton Friedmans oppfatning av at the business of business is business utfordres

og føre til nye typer bedrifter? I Danmark ses sosialt entreprenørskap på som en mulighet for å bidra til at velferdssamfunnet består. I andre land, særlig USA, ser man det som en mulighet til å transformere samfunnet og endre den tradisjonelle tankegangen om hvordan man blant annet kan løse problemene med sosiale ulikheter. Uansett hvilken anskuelse man legger for dagen, er det et område i vekst. Sosialt entreprenørskap kan være en brekkstang for noen av fremtidens utfordringer.

Utdanning i sosialt entreprenørskap

- » Masterutdanningen i Sosialt Entrepenørskap på Roskilde Universitetscenter, Danmark www.ruc.dk/uddannelse/efter-og-videreuddannelser/masteruddannelse/mse/
- » Social Entrepreneurship på CBS, Danmark www.cbs.dk
- » Studietilbud i sosialt entreprenørskap ved Universitetet i Oslo www.mn.uio.no/sfe/studier/sosialt-entreprenørskap.html
- » YIP, The International Youth Initiative Program, Sverige www.yip.se

Thorupstrand Kystfiskerlaug har plass til neste generasjon

Europas fiskerinæring har blitt kapitalisert, og lovgivningen gjør det vanskelig for nye aktører å gjøre en karriere innen fiskerisektoren. I Thorupstrand har kystfiskerne imidlertid formet et laug, som gir rom for kreativitet og entreprenørskap blant de unge fiskerne.

Av Thomas Højrup, formann for Thorupstrand Kystfiskerlaug

I oktober 2005 besluttet den daværende danske regjeringen og Dansk Folkeparti at Danmarks andel av EU-havets fiskekvoter skulle konfiskeres fra fiskerne og gis til båteierne som omsettelig eiendom. Privatiseringsen ble kalt 'Ny Regulering', noe som var en kraftig underdrivelse, da den var et brudd med tusen års dansk forvaltningstradisjon. Frem til da hadde konge- og statsmakt stått som den autoriteten som ga kystens folk rett til å fange fisk i dansk farvann. Autoriteten innebar bl.a. at staten beskyttet befolkningens fangstrett mot å bli omgjort til privat eiendom av først føydale og senere kapitalistiske monopoler. I tillegg beskyttet den fiskebestandene mot å bli overbeskattet ved å foreskrive minstemål på masketørrelser, periodevis forbud mot fiske i særlige farvannsområder og mange andre tekniske reguleringer.

Da alle fiskerne hadde fangstrett, organiserte de fra de tidligste tider fisket sitt ved å slå seg sammen og drive det som et partsfiske. Det vil si at båten, utstyret og hvert besetningsmedlem fikk hver sin part i fangsten. Dermed er alle parter like interessert i å gjøre et godt fiske. Partsfisket var en så effektiv konkurrent til de store fiskerikonsernene, at de fra rundt år 1900 erobret havfisket i Nordsjøen, Skagerrak, Kattegat og Østersjøen fra de kapitalistiske rederiene. I stedet for trål brukte partsfiskerne snurpenot, garn, krokliner og andre redskaper som ikke krevde stor maskinkraft.

Svikt av fiskeriforvaltningen

I 1970-årene lot mange stater havfiskeriene ekspandere hemningsløst, og de sviktet dermed sitt ansvar for å beskytte befolkningens fangstrettigheter. Innføringen av skattefradragrett i fiskerinæringen og støtten til bygging av større fartøy blåste kapasiteten mye høyere opp enn det markedet alene ga mulighet for. Naturressursene kom under et voldsomt press, og da Island utvidet sine økonomiske soner til 200 nautiske mil for å beskytte sine fiskere og ressurser, fulgte alle andre opp for å kunne ekskludere de øvrige statenes fiskere. Kappløpet fortsatte utenfor sonene, og EU tok del i

erobringen av 'historiske rettigheter' ved å gi støtte til utbygging av havgående trålerflåter. Da partsfiskerne ikke lot seg utkonkurrere, vokste den samlede overkapasiteten og biologene ropte varsku, da fiskebestandene begynte å rase nedover under presset.

Den andre danske Fogh-Rasmussen regjeringen skrev inn i regjeringgrunnlaget sitt at den ville løse problemene med trålernes stigende olje- og investeringsgjeld ved å 'gi fisken til fiskerne'. Dette betød i praksis at fiskernes fangstrettigheter ble inndratt, og at Danmarks kvoteandeler ble forært til båteierne, slik at bankene kunne få sikkerhet for utlåne sine i selve fiskekvotene. For å skjule konfiskasjonen ble uttrykket 'fiskerne' bevisst brukt kun om båteierne. Regjeringen slo simpelthen en politisk strek over partsfisket. Slik at politikere, departement og de fleste mediene etterpå kunne si at privatiseringen er til stor nytte for 'fiskerne'. Man glemmer at beslutningen ekskluderte partsfiskerne fra deres yrke. Og at den samtidig gjør at trålfisket erstatter det skånsomme fisket med snurpenot og garn.

I dag fullføres denne katastrofen ved at noen få kapitalsterke fiskerikonsern med investeringer som overskrider en milliard per rederi, har agentene sine ute i kappløp med hverandre for å kjøpe opp de resterende kvotene de kan få fatt i. Når en eller

flere unge partsfiskere byr på en båt med kvote, kan man være sikker på at agentene finner selgeren og gir ham 'et tilbud han ikke kan si nei til'. Agenten kan alltid by over de unge. Derfor dør partsfisket i Danmark, og de unge kan ikke lengre starte som selvstendige partsfiskere på grunnlag av flid, dyktighet og oppsparte midler. De kan få lov å leie en kvote for ett år av gangen av 'kvotebaronene', men disse tar selvfølgelig en høy pris. Dermed blir det umulig for leierne å spare opp til selv å kunne kjøpe kvoter. Vi har fått et klaseskille mellom eierne og leierne av Danmarks havfiske, og leierne erstattes raskt av eiernes stadig større fartøyer. Konsekvensen er at kun ganske få fiskehavner blir igjen, fordi de fleste mister adgangen til ressursene i farvannet utenfor havnen.



Foto: Jonathan Bjerg Møller, Thorupstrand

Thorupstrand Kystfiskerlaug yter motstand

I kystfiskeleiet Thorupstrand på Jyllands åpne nord-vestkyst var det nær ved å gå på samme måte, inntil et flertall av fiskerfamiliene så hvor det bar og bestemte seg for å gå mot strømmen, ved å slå seg sammen i et andelsorganisert laug og kjøpe kvoter i fellesskap. Slik kunne de gi bankene sine god sikkerhet for utlån til lauset, og det ble besluttet at ingen skal kunne spekulere i å kjøpe og selge laugets kvoter med privat gevinst som hensikt. Til gjengjeld vil de kommende generasjoner av unge fiskere kunne bli medlem av lauset til samme pris på kr 100 000, som laugets stiftere har gitt som medlemsinnskudd. Når man går ut av lauset, kan man få sitt medlemsinnskudd tilbake, men ikke mer. Det betyr at verdiene som spares opp i lauset forblir lokalsamfunnet Thorupstrands felles ressursgrunnlag. Hvert år fordeler fiskerne på demokratisk vis kvotene mellom seg. De betaler løpende for denne bruksretten, slik at lauset kan betale sine renter og avdrag. Som medlemmer av lauset har fiskerne derfor gjenetablert den personlige fangstretten, som er forutsetningen for at de kan gå sammen som partsfiskere, kjøpe båt, drive fiske i fellesskap og dele fangsten i like store parter på hver båt. Dermed har partsfiskerne funnet en helt ny felles modell og utviklet en måte å overleve på i Thorupstrand som fungerer i praksis. Partsfiskets initiativrike gründerånd gjør at de er særdeles konkurransedyktige, fordi alle om bord har like stor interesse i å drive et godt fiske. Uten å ødelegge det ressursgrunnlaget i Jammerbugt og Skagerrak som danner grunnlaget for verdien av deres felles fangstrettigheter.

Generasjonsskiftet kan sikres

Derfor kan vi som det eneste stedet i Danmark se fiskegutter på 16 år i Thorupstrand. Etter å ha spart siden 12 års-alderen

kan de starte med egen båt, dra på fiskeriskole og komme hjem igjen for å bli medlemmer av lauset, få fangstrettigheter og etablere seg som selvstendige partsfiskere på eget dekk. De er drivende dyktige, kjenner Jammerbugten som sin egen bukse-lomme og 'drar til sjøs' så snart vinden og brenningene over revene legger seg. Men guttene er dessverre maktesløse overfor storkapitalen som nå truer med å stoppe kystfiskets generasjonsskifte. Problemet er at i takt med at de store konsernene kjøper opp resten av de eldre båteierens små, privateide kvoter i Skagerrak, så blir det stadig vanskeligere for lauset å supplere opp og kjøpe kvoter nok til de unge. Der hvor de store trålerne stikker av fra miljøregningen etter at de har pløyd over de sårbare revene og habitatene på Skagerraks bunn, så betaler kystfiskerne ved å drive et arbeidsintensivt, miljøvennlig og bærekraftig fiske med stormaskede garn og lette snurpenoter. Derfor kan trålerne overby kystfiskerlauset, når en kvote legges ut for salg.

Thorupstrand Kystfiskerlaug vil kunne vise veien videre fremover for et miljøvennlig fiske, hvis det også er andre som kan se visjonen i å støtte dets oppbygning av en kollektiv kvote for bærekraftig fiske. En kvote som gradvis kjøpes ut av tråler- og finanskapitalistenes spekulative kvotemarked og i lauset omskapes til et varig, felles gode. Et felles gode som i fremtiden bevarer muligheten for å utvikle og utøve et demokratisk organisert og miljøvennlig fiske, drevet av de kommende generasjonene av initiativrige partsfiskere på kysten. Og som leverer fisk av høyeste kvalitet. Hvem vil være med på det?

Thorupstrand Kystfiskerlaug er kunde i Merkur. Du kan lese mer om kystfiskerlauset på www.thorupstrandkystfiskerlaug.dk



Foto: Thomas Højrup.

Etablereren og banken

Bjarne Hjertholm i låneavdelingen i Cultura Bank møter mange lånsøkere som drømmer om å starte egen virksomhet. Her gir han tips til fremtidige gründere om hvordan de best kan forberede seg før de kommer til banken og hvilke spørsmål de bør være forberedt på å besvare.

Av Bjarne Hjertholm, kunderådgiver i Cultura

Kapital er gjerne en av de store utfordringene en gründer møter på når en idé eller drøm skal realiseres. En rekke grunninvesteringer skal på plass. Lokaler skal skaffes til veie, det skal innredes, datautstyr skal kjøpes inn, og nettsider skal opp og stå. Hver gang en praktisk oppgave skal løses får det økonomiske konsekvenser. Og i tillegg til grunninvesteringene må også tiden det tar før inntektene begynner å komme inn finansieres. Spørsmålet melder seg raskt: Hvem kan være villig til å finansiere etableringen?

Det registreres hvert år rundt 30–35 000 nye virksomheter i Norge. Etter få år er over halvparten av disse avvirket. Tallenes tale er klar: Det er krevende å etablere ny virksomhet. Og risikofylt. Da blir det også tilsvarende krevende å skaffe kapital. Og slik bør det kanskje også være. Det skjerper forarbeidet. Nettopp det at man er avhengig av å få noen med på laget, at prosjektet må presenteres for andre, bidrar til å kvalitetssikre arbeidet. Under overskriften *Rike gründere lykkes dårlig* viser nettutgaven av Aftenposten i en artikkel publisert 25.mai 2011 til en studie som indikerer at lett tilgang til kapital gjerne medfører at man ikke behøver å overbevise noen, og at man derved går glipp av verdifull korreksjon.

Hva skal så til for å overbevise banken?

Det er helt klart ikke nok bare å presentere en drøm. En drøm „can come true“, men den kan også bli til et sant mareritt. Å våkne på et tidlig tidspunkt kan noen ganger være et bedre alternativ. Banken vil derfor gjerne se en plan. Vi ser etter forarbeidet, etter markedsvurderingene, kompetansen, gjennomføringsevnen, nettverket. Og saumfarer budsjettene. Å fremlegge sikre fremtidstall er få forunt, men kvalifisert gjetning er mulig. Uten å kunne sannsynliggjøre en positiv fremtidig kontantstrøm, bør man ikke låne penger. Banken vil altså se en godt gjennomarbeidet og fullstendig plan, med en rød tråd igjennom, gjerne i form av en forretningsplan.

Omfanget av en slik plan kan selvsagt variere, avhengig av prosjektets størrelse og kompleksitet. På den offentlige nettportalen www.altinn.no finner man en rekke nyttige guider og maler for de som ønsker å starte og drive virksomhet, deriblant en mal for forretningsplanen. Portalen er vel verdt å utforske.

Jeg har ikke til hensikt her å kommentere alle punktene i en forretningsplan, men vil rette fokuset mot enkelte elementer. Vi mottar en rekke henvendelser og søknader fra potensielle etablerere. Mange er basert på grundig research, godt dokumenterte budsjetter og en helhetlig og konsistent forretnings-

plan. Men vi ser også ofte en tendens til at gründeren overfokuserer på sitt produkt, sin idé, eller sine idéelle målsettinger, og at beskrivelsen av dette tar overhånd og går på bekostning av kvaliteten i øvrigt planarbeid. Banken kjenner bakgrunnsteppet: 'Grüning' er risikofylt - de som faller fra innen få år er i flertall. Det er derfor viktig - både for egen del, og for å oppnå bankfinansiering - å kunne dokumentere at andre vesentlige forutsetninger er på plass. Nedenfor følger en delvis stikkordspreget oppstilling av noen utvalgte sjekkpunkter som kan inngå i en kredittvurdering, her relatert til kompetanse og betjenings- evne:

Kompetanse og personlige egenskaper

Det er gjerne mange roller som skal dekkes av få personer i en oppstartfase. Hvem står bak idéen? Hvilken erfaringsbakgrunn har disse? Har man inngående bransjekunnskap? Hva med administrativ og økonomisk kompetanse? Selgeregenskaper? Lederegenskaper? Evne til å knytte til seg komplementær kompetanse? Nettverk, støttespillere, ressurspersoner?

Kapitalbehov og tilhørende finansieringsplan

Kapitalbehov:

Er oppstarts-/investeringsbudsjettet fullstendig? Hva med



midler bundet i kundefordringer og varelager? Likviditesbuffer? Husleiedeposittum?

Finansieringsplan:

Dekkes en tilstrekkelig stor andel av kapitalbehovet med egne midler (tommelfinger-regel, ca 30%)?

Er muligheten for eventuelle offentlige tilskudd og støtteordninger benyttet?

Er det fare for at prosjektet er underfinansiert, og vil i så fall eierne/initiativtakerne være i stand til å skyte inn mer kapital?

Driftsbudsjett og vekstprognoser

Er inntekter og kostnader konservativt anslått, og holder budsjettet god kvalitet?

Hva viser sammenligninger med andre aktører i samme bransje?

Er vekstprognosene realistiske?

Er søker avhengig av å ta ut lønn de første årene, eller kan virksomheten bygges gradvis opp i ly av annen inntekt eller (deltids-)jobb?

Er det sannsynlig at inntjeningen vil kunne dekke renter og avdrag?

Vil fremtidig vekst føre til økt kapitalbinding, og vil denne kunne finansieres over driften?

Likviditetsbudsjett

Kan søker dokumentere god oversikt over forventede inn- og utbetalinger, fordelt over en tidslinje?

Lenker:

www.altinn.no – Oversikt over støtteordninger ligger under menyen 'Starte og drive bedrift.'

www.innovasjon norge.no – Gir lån, tilskudd og garantier til gründere, bedrifter og prosjekter over hele landet.

Budsjetteres det med en tilstrekkelig likviditetsbuffer, også for de forventede bunnpunktene?

I tillegg til ovenstående punkter vil en forretningsplan også fortelle noe om valgt organisasjonsform, forretningsidé og om de markedsvurderinger som er foretatt.

Men først og sist skal planen tjene gründeren selv som et beslutningsgrunnlag for å satse, eller ei, og som et styringsverktøy i driftens første fase. I tillegg kan den være nyttig når prosjektet skal presenteres på en overbevisende måte for potensielle investorer, leverandører, kunder, banker og eventuelle tilskuddsytere. Men den aller første prøvesten, den får man når ens nærmeste skal overbevises: En gründer har stor frihet, men lite fritid, og fremtidig inntekt er ukjent og usikker. Da er det klokt og nødvendig å ha ens nærmeste med på laget.

Og så må man være noe helt inn i marginen overbevist selv også ... Da kan 'gründeringen' bli riktig givende!

Lykke til!



Kolonihagen

Det som startet med 10 kunder og pakking av økologisk frukt og grønt har i dag vokst til 1500 abonnenter, økologisk bakeri og økologisk restaurant. I tillegg har Kolonihagen vært en av initiativtakerne til gourmetrestauranten Maaemo, som nylig fikk 2 stjerner i Michelin-guiden.

Av Katrine Engdahl



Det startet med 10 kunder som abonnerte på økologisk frukt- og grøntkasser. Foto: Kolonihagen

Kolonihagen er resultatet av flere års frustrerende jakt på gode råvarer. Endringen fra frustrasjon til nyskapning begynte da Jon-Frede Engdahl ble kontaktet av en kokkevenn som hadde laget sitt første måltid ved hjelp av kun økologiske råvarer. Han fortalte begeistret om smaksåpenbaringen han hadde fått. Deretter ble Jon-Frede, som da drev designbyrået Uniform, og kokken Svein Åsen enige om å lage en økologisk 'roadtrip' kokebok hvor de reiste rundt i Norge for å finne de små, dyktige produsentene. Resultatet ble boken *Slipp råvarene løs*. Begeistringen for og bevisstgjøring om økologisk mat spredte seg til Jon-Fredes kone, Katrine, som på den tiden var en sliten og lei eiendomsmegler. På en hyttetur i påsken 2004 ble det luftet ideer, og Jons søster Jorunn tente øyeblikkelig på tanken om å skape et selskap som drev med abonnement på økologisk frukt og grønt. Målet var å forkorte veien fra de lidenskapelige, små produsentene til kundene.

Fra ord til handling

I mai 2004 sa Jorunn og Katrine opp jobbene sine, og vi laget raskt en forretningsplan for det nye prosjektet. I august samme år var vi i gang. Vi satte oss i bilen og reiste opp til Hedmark og besøkte de produsentene vi kjente til. Gjennom disse fikk vi kjennskap til flere, og etter hvert har produsentene begynt å henvende seg til oss.

Kolonihagen hadde beskjedne budsjetter, og aksjekapitalen skrapte eierne sammen. Den første tiden bygget vi kjølerom hjemme og drev fra kjøkkenbenken. Etter et par måneder hadde vi allerede vokst ut av kjølerommet og trengte nye lokaler. Vi var så heldige at vi fikk låne lokaler av en grossist på Økern Torg. Et halvt år senere hadde vi også vokst ut av dette lokalet og måtte dermed inn i nye, delvis lånte lokaler med en beskjeden husleie. Vi støtte til stadighet på nye utfordringer fordi vi kjente lite til bransjen. Blant annet var vi i begynnelsen avhengig av et frukt- og grøntleksikon for å lære om råvarene vi jobbet med. Etter 3 måneder fikk utleieren vår økonomiske problemer, og namsfogden kom for å hente kjølerommet. På dette tidspunktet bestemte vi oss for å leie egne lokaler hvor vi selv var ansvarlige. Samtidig var vi da også avhengige av å skaffe oss en husleiegaranti, og vi tok da kontakt med Cultura Bank, som øyeblikkelig trodde på konseptet vårt. Det har vært vanskelig å skaffe kapital fra banker, og vi har opplevd å bli avvist mange ganger. Den eneste støttespilleren vår, som har hatt tro på oss hele veien og hjulpet oss, er Cultura Bank. Dette gjaldt også ved investeringene i bakeriutstyr i 2007 og husleiegaranti for restauranten Kolonihagen Frogner AS.

Vi har hele tiden gått uredde inn i de prosjektene vi har hatt tro på. Vi burde antageligvis på forhånd hatt bedre kjennskap til de ulike bransjene vi gikk inn i og større kunnskaper rundt de økonomiske investeringene vi var nødt til å gjøre underveis. Men heldigvis har vi hatt gode kunnskaper på andre suksessområder, som for eksempel hvordan man bygger opp et konsept som treffer den kundegruppen vi søker.

Rett hjem

Kolonihagen Abonnement er det av selskapene som har hatt den største utfordringen. På det tidspunktet vi startet opp, var ikke markedet modent for økologisk mat. Mange av kundene våre var lite trofaste, og mange var mer opptatt av å få maten levert på døren enn at det var økologisk produsert. Dette gjorde at vi var nødt til å jobbe mye med å fortelle historiene om de små, lidenskapelige produsentene og hvorfor man bør velge økologisk mat fremfor industrielt produsert mat. I tillegg ble vi ofte 'bank' for kundene våre. De aller fleste kundene er privatkunder og ofte sent ute med betalingen. Samtidig vokste vi raskt, og dette bød på store likviditetsmessige utfordringer. Vi bestemte oss derfor i 2007 for å inngå en avtale med Teller Norge om kortbetaling. I tillegg til at dette var en stor strukturendring i selskapet, ble problemet enda større når det etter

3 måneder viste seg at Teller hadde solgt en løsning de ikke hadde. Teller trakk kundene for penger uten at kunden fikk levert varer, og samtidig fortsatte vi å levere til kunder som ikke ble trukket for betaling. Dette gjorde at vi i 2008 mistet nesten halvparten av kundene. Vi var på nytt nødt til å jobbe hardt for å komme oss opp på et kundenivå som ga økonomisk balanse. Heldigvis fikk vi hjelp av Cultura til å løse denne likviditetsutfordringen. I dag er Kolonihagen Abonnement oppe på 'bena' igjen.

I 2011 inngikk Kolonihagen Abonnement et samarbeid med Eugen Johansen, en av de få grossistene på Økern som ikke er en av Bamas 'disipler'. Eugen Johansen er også opptatt av økologisk og lokalprodusert mat, og vi ble enige om å jobbe sammen for å øke omsetningen av økologisk og kortreist mat i restaurantbransjen. Det har vært viktig for oss å nå ut til et bredt spekter av kunder. I løpet av 2011 ansatte vi egen markedsansvarlig som jobber kontinuerlig med profil, design og kommunikasjon. Vi har sett at dette har løftet konseptet vårt betydelig.

Eget brød

Høsten 2007 startet Kolonihagen Bakeri, som i dag huser 7 ansatte på heltid. Vi møtte en baker med høy yrkesstolthet, og sammen realiserte vi drømmen om å bake økologiske brød på en ny måte. Kolonihagen Bakeri baker brød med urkorn i tillegg til at vi bruker frukt og grønnsaker i brødene våre. Dette gjør at brødene blir saftige og får lenger holdbarhet. For nye bakere var det en utfordring å arbeide med økologisk mel. Men samtidig syntes de det var spennende å lære seg nye baketeknikker.

I dag har vi et godt bakerteam, og bakermesteren har også kjøpt seg inn på eiersiden. Vi leverer til en rekke kantiner, bedrifter, restauranter, butikker og selvfølgelig til alle Kolonihagens kunder, både på Kolonihagen Frogner og abonnementskundene. Kolonihagen Bakeri står i dag veldig godt på egne ben og tjener penger.

Et sted å spise

1. august 2009 sluttet Jon-Frede i designbyrået og startet som daglig leder i Kolonihagen Frogner AS. Det krevdes mange

„I mai 2004 sa Jorunn og Katrine opp jobbene sine, og vi laget raskt en forretningsplan for det nye prosjektet. I august samme år var vi i gang.“

*Kolonihagen mottok i 2011
Culturaprisen for sin innsats
for å fremme bruken
av økologiske råvarer
i Norge. Fra venstre:
Katrine Bratlie Eng-
dabl, Jorunn Carina
Moen og Jon-Frede
Engdabl. Foto: Stian
Tørstenson*



investeringer ved oppstarten, men vi ville klare oss uten investorer. Møbler og utstyr ble kjøpt brukt, og restauranten ble etablert med minimalt av kapital. Etter hvert som konseptet har utviklet seg og vi har tjent penger, har vi byttet ut utstyr og møbler. Kolonihagen Frogner har rukket å bli en godt kjent restaurant i Oslo. Det er fulle hus 7 dager i uken, stort sett hele dagen. Selv om ledelsen ikke har kokkeerfaring, har vi alltid vært veldig bevisste på hva vi skal servere. På Kolonihagen Frogner får man ærlig og ekte mat. Alt er produsert fra bunnen av. Her serveres kun mat fra små, lidenskapelige, norske produsenter. Alle meierivarene er fra Rørosmeieriet. Hos oss får man verken Coca Cola eller kunstige søtningsstoffer. Kolonihagen Frogner satser nå enda mer på restaurantkonseptet og starter med bordservice hele dagen.

Stjerner i boka

Vi har hatt stor tro på våre konsepter og har fulgt hjertet uansett hva vi har gjort.

Under et julebord i 2009 holdt Jon-Frede en tale hvor han presenterte en drøm om å skape en heløkologisk gourmetrestaurant. Dagen etter ble Jon-Frede kontaktet av mannen til kjøkkensjefen på Kolonihagen Frogner. Han var heltent på ideen om økologisk gourmetrestaurant. Jon-Frede forsøkte å foreslå at man kanskje ikke skulle gjøre det altfor vanskelig for seg selv ved å velge 100 % økologisk, men fikk klar beskjed fra kokken, Esben Holmboe Bang, og vinkelnør, Pontus Dahlstrøm, om at dersom vi ikke skulle gjøre dette 100 % økologisk, så var utfordringen for liten, og de var ikke interesserte i å være

med. Planleggingen av Maaemo startet tidlig i 2010, og allerede i desember samme år åpnet restauranten. I mars 2012 fikk Maaemo 2 stjerner i Michelin-guiden. Dette er første gang det har skjedd i Skandinavia. I følge Guide Michelin var det aldri noe alternativ å gi Maaemo mindre enn 2 stjerner. Vi er stolte av å ha fått være med på å ta initiativet til dette flotte stedet.

Tre gir trygghet

Vi har hatt utfordringer som alle andre gründere. Noen små og noen store. Vi har jobbet dag og natt i mange år, men å gi opp har aldri vært noe alternativ for oss. Vi har vært gjennom lengre sykdom blant gründerne, men det at vi har vært 3 stykker har gitt oss trygghet om at vi kan stille opp for hverandre. I dag har vi klart å etablere oss godt i markedet, og vi er kommet for å bli. Vi føler selv at vi har fått valuta for all den tid og de krefter vi har lagt i prosjektene våre og ikke minst at vi har blitt lagt merke til.

Vi verken er eller kommer til å bli rike på konseptene våre, men det viktigste for oss er å jobbe med det vi elsker, brenner for og tror på. En av oppgavene vi har tatt på oss er å 'frelse' forbrukerne. Vi ønsker at folk skal bli mer opptatt av hva de spiser og være kritiske til valg av mat. Vi ønsker også at folk skal ta bevisste valg i forhold til hva de velger å handle i butikken og at de skal bli bevisste på hvor mange flotte og flinke produsenter som finnes i landet vårt.

Vi har tro på at 2012 er året hvor det skal skje en liten økologisk revolusjon. Kundene etterspør stadig mer økologisk, og man får satt mer og mer fokus på ekte og ærlig mat.

Økologisk teaterkafé

Den Andre Caféen og Det Andre Teatret på Lilleborg i Oslo er ikke helt som de andre kaféene og teatrene i Oslo. Mer lekne, mer entusiastiske og med mye frivillig innsats bak etableringen. Marte Mørland, Monica Nestvold og Elizabeth Brockfield er de tre gründerne bak Den Andre Caféen, som både er en selvstendig café/bar og Det Andre Teatrets salong. Den serverer hovedsakelig økologisk mat og drives delvis ved hjelp av frivillige.

Av Jannike Østervold

På Lilleborg i Oslo ligger et gammelt, totalrenovert murbygg, tidligere Lilleborg såpefabrikk, som huser det lille teateret *Det Andre teateret* og kaféen *Den Andre Caféen*. Teatret fant dette lokalet i 2009, da bygget ennå bare var et skall, og Marte Mørland ble spurt om hun ville drive teaterets bar. Hun fikk med seg Monica Nestvold og Elizabeth Brockfield, og prosjektet utviklet seg til å bli en bar og kafé med matserving. De planla å åpne om ett år – i stedet gikk det to, da det trakk ut med ferdigstilling av bygget.

Marte er skuespiller, Monica scenograf og Elizabeth representerte fagkompetansen på mat, og de gikk løs på oppgaven med stor entusiasme. Martes utadventhet var nyttig i kontakt med myndighetene, mens Monica designet interiør, bygging av bar og skaffet møbler. Elizabeth hadde kunnskap om råvarer og mat og kjente de økologiske leverandørene.

Elizabeth forteller at den største utfordringen var at de ikke hadde noen erfaring med å være eiere og drivere og at læringskurven var så bratt at det til tider gikk ut over motivasjonen: „I ettertid skulle jeg ønske vi hadde bedt om mer hjelp til å sette oss inn i lover og regler, så vi kunne hatt alle papirer i orden fra starten av – da ville det nok ha gått lettere. Men det har gått bra, og nå har vi lært, og i januar ble vi Debiogodkjent.“

Foreløpig har kaféen bare 1 ansatt, kokken Astrid Andreassen, som kom fra Ishavshotellet i Tromsø. Hun er den eneste pr. i dag som får full lønn. Målet er at eierne også skal kunne ta ut lønn for sitt arbeid etter hvert, men et eventuelt overskudd skal gå tilbake til kaféen. Først i det siste har daglig leder kunnet få et symbolsk honorar, og de har kunnet gi noe lønn til de som har de tyngste vaktene i kaféen. Eierne ønsket denne utfordringen og selv med litt råkknør i kulissene; responsen fra kundene beviser at det er hold i prosjektet, noe som gir den viktigste avkastningen.



Fra venstre: Marius Winje Brustad (koordinator), Elizabeth Brockfield (eier), Monica Nestvold (eier) og Astrid Andreassen (kokk).

Økologi og kortreist mat

Menyen baseres hovedsakelig på sesongens mat. Stort sett er alt kjøtt og alle grønnsaker økologiske. Dette er en profil Den Andre Caféen brenner for. Kaféen samarbeider tett med teatret, de har felles bookingsystem, og foreløpig er rundt 80 % av gjestene teaterpublikum. Søndag og mandag er kaféen stengt, da er det mulig å leie lokalene til private arrangementer.

Forum for dialog

Kaféen er ikke bare et sted man kan drikke og spise. En gang i måneden inviteres til åpent dialogforum, *Det andre forumet*, der mennesker møtes og diskuterer temaer, både av filosofisk og praktisk karakter. Tema for juni-forumet var grønn økonomi.

Den Andre Caféen og Det Andre Teatret er nå sommerstengt, men åpner igjen i midten av august.

Facebook: Den Andre Caféen
www.detandreteatret.no

Smånytt

Innovasjon i byggeteknikk

Asmund Værtun hadde hatt ideen i 20 år før han etablerte firmaet AV3 Tidløst bygg AS i 2009. Han har videreutviklet en gammel lafteteknikk, og i tillegg til enkle vegger produserer han også doble miljøvegger, der mellomrommet mellom treveggene er fylt med flis. Slik kan man få passivhusstandard bare med bruk av rene trematerialer. Treet som benyttes er furu eller gran. Det er ekstremt høy utnyttelsesgrad av materialet, og veggene blir prismessige konkurransedyktige. Miljøregnskapet ser veldig bra ut, på grunn av treet evne til å binde CO₂, minimal bearbeiding av råmaterialet og at produksjonens avfall utnyttes som isolasjon. Veggene blir svært holdbare.

www.av3.no



Økologiens Have er åpen igjen

På en lettskyet søndag i mai åpnet Økologiens Have i Odder en ny sesong etter en turbulent vinter, blant annet med en konkur. Gjenåpningen ble feiret ettertrykkelig, og de mange gjestene fikk oppleve taler, borgermesterklipping, musikk av Odder Musikkskole og en rekke aktiviteter, som blant annet saueklipping.

Hagen som var rammet inn av årstidens lysegrønne farger, var satt flott i stand av en rekke ildsjeler. De har bestemt seg for at det mangeårige økologiske fyrtårnet i Odder er altfor viktig til å stenges. De frivillige ønsker tvert imot å utvikle hagen videre, og de er i full gang med å finne ut av hvordan en bærekraftig fremtid skal se ut. Dette gjøres blant annet i samarbeid med Odder kommune og ved hjelp av 175 000 kroner som inntil videre er samlet inn blant hagens venner.

Les mer om Økologiens Have og deres aktiviteter på www.okologienshave.dk



Kommunal konkurs rammer pensjonister

I USA har byer og kommuner begynt å gå konkurs, eller de har innført betalingsstans. Det gjelder for eksempel byen Central Falls i staten Rhode Island på østkysten. Kommunal konkurs var ikke noe man anså som en mulighet bare for få år siden. Det bekymrer naturligvis markedene, fordi dette er en risiko som ikke er kalkulert inn. Derfor har flere delstater, bl.a. Rhode Island, innført lover som gir kreditorene bak de kommunale obligasjonene fortrinn fremfor andre kreditorer. 'Andre kreditorer' kan i denne sammenheng være byens pensjonister, som får pensjonen sin redusert. I en slik situasjon er demokratiet bare til bry. I Rhode Island har statens guvernør tilsidesatt borgermesteren og byrådet i Central Falls ved å innsette en forvalter. Den utpekte konkursforvalteren uttaler i denne anledningen at „det er verre å gå til betalingsstopp og miste adgang til lånekapital på Wall Street enn å la pensjonister og of-fentlige ansatte bære byrden“.

Kilde: Information 19.04.12

Oslo Business for Peace Award

Dr. Ibrahim Abouleish er tildelt The 2012 Business for Peace Awards. Dr. Ibrahim Abouleish og SEKEM mottok Oslo Business for Peace Awards for sitt engasjement og forståelse av forholdet mellom etisk handel og fred. Dr. Abouleish etablerte SEKEM i ørkenen utenfor Kairo i 1977. Siden har han vært ledende i å utvikle og spre det biologisk-dynamiske jordbrukets metoder på bomullsmarkene i Egypt.

SEKEM initiativet er basert på tanken om solidaritet og brorskap i det økonomiske liv – på tvers av landegrensler, likhet i det sosiale, politiske og rettsliv – på tvers av rase og kjønn, samt frihet i kulturlivet – på tvers av religion. Foruten å være en gård og bedrift med omfattende produksjon av bomull, frukt, grønnsaker, te og urter, har SEKEM i dag flere tusen arbeidsplasser, skoler, helsestasjon, kultursenter, og nå også Heliopolis Universitet for bærekraftig utvikling og lederskap.

www.businessforpeace.no/2012-honourees

Kilde: Dialogos

Triodos Bank har fortsatt suksess

Den verdibaserte banken Triodos Bank med hovedkontor i Holland er fortsatt i vekst og har lagt frem et sterkt årsresultat for 2011 på 17,3 mrd euro. Triodos har mer enn 355 000 kunder og økte i 2011 utlånet til langsiktige bærekraftige virksomheter og prosjekter i Europa med hele 33 prosent. Dette ligger et godt stykke over Triodos' egne forventninger. Triodos Banks gode resultat er enda et bevis på at det å drive bankvirksomhet med en tredobbel bunnlinje er en holdbar og ikke minst bærekraftig vei sammenliknet med den globale banksektoren.

Kilde: Triodos Bank



Drømmen om livet på landet

Drömgården skal bli den første konsumentede økologiske gården i Sverige. Her skal mennesker som drømmer om livet på landet, men som ikke selv har kapasitet til å drive gård, kunne komme og bo i kortere eller lengre perioder i miljøvennlige andelsboliger i gårdsmiljø. Jordbruket skal drives av engasjerte økobønder, og konsumentene kan bli deleiere i alt fra mobilt hønsehus til gårdsmeieri. Prosjektet er nå i ferd med å gå over fra drøm til virkelighet. Drömgården-Dreamfarm International AB, som drives av Marie Eriksson og John Higson kjøpte i fjor høst Arbottna herregård på Muskö i Haninge kommune for 35 millioner, til sitt Drömgården-prosjekt. Entreprenören John Higson har tidligere blant annet skapt 'Bondens egen marknad' på Södermalm.

www.dromgarden.nu



Arbottna herregård

Pengeregn over små og mellomstore bedrifter

EU har budsjettert med store tilskudd til vekst frem til 2020 for små og mellomstore bedrifter. Hvor finner man disse tilskuddsordningene og hvordan kommer man i gang?

Av Lisbet Lorentsen, medeier i Tilskudsbasen.dk og Dansk Prosjektrådgivning

Veien ut av krisen heter SMB

Det er de små og mellomstore bedriftene som driver Europa. De skaper mer enn 90 prosent av alle arbeidsplasser og det er primært de som står for innovasjon og utvikler flest nye produkter og tjenester. Derfor er små og mellomstore bedrifter et sentralt omdreiningspunkt for veksten nå og i fremtiden, og de er nøkkelen til døren ut av den finansielle krisen.

SMB-gruppen representerer et stort potensial for vekst og utvikling, og skal dette potensialet omsettes til virkelighet, forutsetter det risikovillighet og nytenkning. Men selv om virksomhetene er både nytenkende og risikovillige, er ikke dette nok om ikke de nødvendige finansielle og samfunnmessige fasilitetene også er tilstrekkelig til stede.

Tilgang til finansiering er en forutsetning for å starte virksomhet eller å skape vekst gjennom utvikling og innovasjon, samt å kunne nå ut til nye markeder. Det krever tilførsel av kapital, for eksempel gjennom lån eller investorkapital. Men altfor mange små og mellomstore bedrifter og gründere møter opp forgieves når de kontakter bankene for å søke om nødvendig kapital. Relevante investorer kan også være vanskelige å komme i kontakt med. De offentlige ordningene som skulle være mer risikovillige enn bankene, krever ofte samme type sikkerhet. Dette fører til at for eksempel kunnskapsbaserte virksomheter ofte ikke kan få lån, fordi de ikke har aktiva som kan stilles som sikkerhet i form av inventar og maskiner.

EU-tilskudd er risikovillige penger som ikke skal betales tilbake

Det som kanskje kan være et spark i riktig retning er den lange rekken av EU-ordninger som vedtas for definerte tidsperioder. Den nåværende runden løper til utgangen av 2013. De nye EU-tilskuddene iverksettes fra januar 2014 og løper til og med 2020. Budsjettet er økt betydelig, og det er avsatt milliardbeløp

til tilskuddsordninger som skal sette i gang veksten i EU.

Ofte vil det være et krav om medfinansiering for opp til 50 prosent av kostnadene i et prosjekt, et krav som kan være vanskelig å imøtekomme for SMB. For progressive og fremtidsrettede banker og investorer som tør å satse på denne bedriftsgruppen, kan det her være et nytt område å operere innenfor. En ny aktørrolle for slike instanser kan være å stille som kvalifiserte medspillere for SMB. Når EUs eksperter har vurdert et prosjekt og funnet det bærekraftig og perspektivriktig slik at det kvalifiserer for EU-støtte, bør det implisitt bety at potensialet for god business er tilstede i prosjektet.

I tillegg til den umiddelbare fordelene å få tilført penger, innebærer ordningen andre og mer langsiktige gevinster, som for eksempel:

- » **Utvikling av virksomheten, nye produkter og tjenester**
Mye utvikling kan aldri finne sted uten tilskudd. Tilskuddene gis for å sette i gang utvikling og til å gjennomføre aktiviteter som ligger utenfor rekkevidden av de daglige budsjettene. En rekke tilskudd gis til utviklingsprosjekter av opp til 3 års varighet.
- » **Nye medarbeidere og prosjektansettelser**
Prosjektansettelser gir mulighet for å tilføre virksomheten ny kompetanse og belaster ikke virksomhetens budsjett på samme måte som faste ansettelser.
- » **Forskning, ny kunnskap, kompetanse og adgang til ressurser**

Inngår man i et prosjekt med andre faglige miljøer, suppleres egen viten, og man får adgang til ressurser man ikke selv råder over. Det gis også tilskudd til for eksempel å knytte til seg forskningskompetanse og til anvendelse av forskningsresultater i produksjonen. Mange ordninger gir tilskudd til kompetanseutvikling.

For EU-prosjekter og nordiske prosjekter betyr dette dessuten:

» Internasjonalisering

Det internasjonale samarbeidet som ofte er en forutsetning for å motta støtte fra EU eller Norden, innebærer deltakelse i et internasjonalt partnerskap, noe som ofte blir til samarbeid som rekker langt utover prosjektet. Faktisk angir flesteparten av bedriftene som har deltatt i EU-prosjekter nettopp det internasjonale samarbeidet som en av de største eller kanskje aller største gevinsten ved et EU-prosjekt. I tillegg kommer adgangen til nye markeder.

SMB i fokus

EU gir tilskudd til innovasjon, forskning og utvikling innenfor mange sentrale områder, som IT, miljø, energi, transport, medisin, helse, undervisning, kultur, bedriftsutvikling, jobbskaping og mange andre. Men graden av risikovillighet er mye større, og det er fokus på innovasjon. Tilskudd, lån og garantier er ulike former EU benytter når det gis finansiering til bedrifter, primært SMB.

Mengden av tilskuddsordninger er stigende, ikke minst fra 2014, hvor summen av tilskudd vil dobles i forhold til det nåværende nivået, med bakgrunn i den økonomiske krisen Europa er inne i.

Felles for stort sett alle EU-tilskudd er at de små og mellomstore bedriftene har høyest prioritet som mottakere av tilskudd, nettopp fordi SMB er EUs vekstmotor og fordi vi skal løse krisen gjennom vekst. Og EU er ikke tilbakeholden med verken tilskudd eller lånemuligheter. Med innovasjon som den alltid gjennomgående røde tråden.

De skandinaviske landene har et godt rykte i EU, og de er velsette tilskuddsmottakere. Norge, som ikke er medlem av EU, vil gjennom EØS-avtalen ha mulighet til deltakelse i flere EU-prosjekter med tilskudd, i henhold til diverse regler for de enkelte ordningene.

Hvordan finne og få tilskudd, lån og garantier

Det finnes enormt mange tilskuddsordninger og fond man kan søke som bedrift, – faktisk så mange at det ikke er mulig å sette opp en liste her.

Med hensyn til å finne egnede tilskuddsordninger eller å få hjelp til søketekniske forhold, finnes det mange muligheter. De to websidene www.cordis.europa.eu/fp7 og www.ec.europa.eu/contracts_grants er gode tjenester for å finne frem til relevante tilskuddsordninger. Det samme gjelder forskjellige danske representasjoner for de enkelte programmene. Mange departementer og direktoratet har også etter hvert tilgang til og informasjon om tilskudd innen sine interesseområder. Det samme gjelder Veksthusene og de regionale Vekstfora.

Nordisk Råd har på sin hjemmeside www.norden.org en oversikt over alle de felles nordiske tilskuddsordningene.

Det finnes også flere private databaser over fond og tilskudd, for eksempel Dansk Prosjektrådgivnings egen, www.tilskudsbasen.dk, hvor SMB'er kan få 2 måneders gratis abonnement og de kan finne tilskudd fra EU, Norden og Danmark. Her kan man også finne håndbøker og guider til hvordan man søker om tilskudd.

Når du søker etter egnede tilskudd, er det en god idé å legge opp til brede søkekriterier. Det er enkelt å se hva som gis til bedrifter, men produserer man for eksempel e-learning programvare, bør man også se på tilskudd til undervisning.

Man behøver heller ikke alltid selv å være søker, men man kan være partner i et prosjekt. Slik kan krevende deler av prosjektet, som for eksempel administrasjon, ivaretas av den av partnerne i et prosjekt som er best rustet til det. For eksempel en offentlig partner med en større administrasjon. EU har partnersøkefasiliteter, hvor man kan se hvilke prosjekter som søker etter partnere og hvor man selv kan søke etter dette.

Dansk Prosjektrådgivning er kunde i Merkur.

Eksempler på EU lån og finansielle instrumenter

2007–2013

Rammeprogrammet for konkurransevne og innovasjon (CIP) – garantier, såkornkapital og tilskudd

Disse instrumentene omfatter muligheter for rasktvoksende og innovative SMB'er, SMB-garantimuligheten og såkornkapitalaksjonen. De dekker forskjellige behov avhengig av utviklingstrinnet i den enkelte bedriften. De forvaltes for Europakommisjonen av Det Europeiske Investeringsfond (EIF). Det gis også tilskudd til større utviklingsprosjekter i samarbeid med offentlige partnere. Se <http://ec.europa.eu/cip/>

Den Europeiske Investeringsbank (EIB)

Yter lån til SMB'er til forskjellige typer prosjekter.

Det Europeiske Investeringsfond (EIF) – støtte til små virksomheter

EIF gir venturekapital til små virksomheter via venturerekapitalfond og veksthus for nye bedrifter. Fondet gir finansielle institusjoner garantier til å dekke deres lån og garantier til SMB.

2014–2020

COSME

COSME – program for virksomheters konkurransevne og SMB'er – støtter gründere og SMB'er med assistanse til etablering av bedrifter, adgang til finansiering og internasjonal ekspansjon. Videre støtter de myndighetene med å forbedre forretningsmiljøet og lette EUs økonomiske vekst.

HORIZON 2020

Det kommende rammeprogrammet som avløser det nåværende 7. Rammeprogram for forskning og innovasjon. Programmet har som formål å støtte virksomheter med å investere i forskning og innovasjon for å forbedre deres konkurransevne. Prosessene er forenklet, slik at det blir enklere for SMB'er å få støtte til forskning og innovasjon.

Liv og død for Teater Katapult

Det er ikke lett å starte og drive en kulturinstitusjon. Det har Teater Katapult måttet innse etter flere både opp- og nedturer. Det krever både en god idé, utholdenhet og ikke minst politisk lobbyarbeid.

Av Torben Dahl, teatersjef

Teater Katapult startet som en reaksjon på konflikten i Bosnia på midten av 90-tallet. Vi ønsket å lage et teaterstykke som fremstilte konflikten egentlige bakmenn, fordi vi mente at den hele og fulle sannheten om dette ikke kom frem i offentlighetens lys. På grunnlag av vår indignasjon oppsto Teater Katapult i en dagligstue i Viby J. Teateret arbeider for å skape og dramatisere moderne, dansk drama, med et mål om å berøre menneskene. Mantraet vårt har alltid vært 'slå av autopiloten', gjennom teater som provoserer, berører og belyser aktuelle emner. Og minst like viktig er at det skal være underholdende.

De første årene

Teater Katapults første leveår (versjon 1.0) fra 1995–2001 var uten egne lokaler. Vi var en liten produserende enhet som spilte teater for unge og voksne på utvalgte steder i Århus. Vi levde mest på provisjonsinntekter fra et barneteater som vi hjalp med å dra på turné.

Fra 2002 (versjon 2.0) fikk Katapult sin første offentlige støtte fra Århus Kommune samt sitt eget lille teaterhus (det gamle Svalegangen i Rosensgade) i sentrum av Århus. Og etter dette løsned det for oss. Teaterets pionerfase fra 2002–2005 var én stor opptur. Vårt lille teater ble prisbelønnet og utviklet seg til å bli både et talentteater og et profesjonelt teater. Så ble Katapult plutselig kjent over hele landet, da forestillinger som *Dom Over Skrig*, *Underværket* og *BASH* skapte store over-

Fra forestillingen My Stories, Your Emails (2009) av Ursula Martinez (UK). Katapults første internasjonale forestilling.



skrifter og fikk mye TV-omtale.

Pengeproblemer

Pengene var begrenset og kom fortrinnsvis fra Århus kommune. Men på tross av suksessen, ble de kommunale midlene med et fingerknips fratatt teateret en desemberdag i 2005. For de fleste var dette helt uforståelig, ikke minst for oss på teateret. Vi rakk imidlertid ikke å tenke så mye over det, før det tikket inn flere forespørsler fra andre kommuner om å flytte virksomheten vår til dem.

Proessen med møter med diverse byråd, kulturutvalg og embetsmenn var en lang og krevende vei. Den varte nesten i to år, og i den perioden var det vanskelig å holde fanen høyt. Dels fordi vi tydelig kunne se at kunstmiljøet rundt oss forsvant på grunn av den reduserte sceneaktiviteten, samtidig som publikum har meget kort hukommelse. Er man først ute av mediens søkelys og uten aktivitet rundt, glir man stille ut av folks bevissthet.

Da Horsens Kommune med Jan Trøjborg i spissen etter lange forhandlinger valgte å satse på store eventer i stedet for Teater Katapult som lokalt teater, snudde vi igjen nesen mot Århus kommune. Her hadde man funnet ut at det ikke var mulig å unnvære et så innovativt undergrunnsteater som Katapult. Men det skulle holde hardt. På et styremøte i Katapult var det med én stemmes flertall at teateret unngikk å stenge. Teater Katapult overlevde kun fordi saken var viktigere enn oss selv. Vi har hele tiden holdt fast ved at teateret har livets rett og at Danmark ikke kan unnvære oss. Derfor er vi fortsatt her den dag i dag.

Vanskelige tider er lærerike

Vår utholdenhet viste seg å lønne seg. Fra 2008 begynte Katapult igjen å få støtte fra Århus kommune. Fra 2009–2012 ble støtten supplert med ytterligere midler fra både stat, region og kommune. Plutselig var Teater Katapult etter å ha balansert mellom liv og død i to-tre år bedre økonomisk stilt enn noen gang.

De gode tidene får oss likevel ikke til å glemme de vanskelige. De tunge tidene har dels betydd at utviklingen av teateret ble satt så mye på vent at det endret kursen for teateret. Blant annet i retning av også å samarbeide med andre bransjer, hvor Katapult tilfører sin teaterkompetanse til områder som utdanning, turisme og næringsliv, i form av et nytt, interaktivt konsept (AudioMove).



Fra forestillingen Dom Over Skrig (2004), som satte Teater Katapult på Danmarkskartet. Foto: Michael Ersted.

„De gode tidene får oss likevel ikke til å glemme de vanskelige. De tunge tidene har dels betydd at utviklingen av teateret ble satt så mye på vent at det endret kursen for teateret.“

De vanskelige tidene har også lært oss at det er viktig å markere seg via nettverk og politisk lobbyarbeid. I vår pionerfase hadde vi den muligens naive oppfatningen at vår aktivitet, raske utvikling og omfattende medieomtale var tilstrekkelig i forhold til fortsatt offentlig støtte. Men med en virksomhet som er så avhengige av råd, styrer og politikeres velvilje, skal det mer til. Dessverre, kan man kanskje si. Men i en verden hvor spillet spilles etter bestemte regler, nytter det ikke å finne opp sine egne.

Fremtidsperspektiver

Teaterets fortsatte utvikling kombinert med lobbyarbeidet har nå resultert i at Teater Katapult i 2012 (versjon 3.0) har flyttet til nye og større lokaler i den ombygde jernbanebygningen Kulturproduksjonssenteret Godsbanen i Århus. Teateret har nå en mye større scene samt et prøvelokale på størrelse med den gamle scenen. Katapult har en avdeling for utvikling av ny, dansk dramatik, kalt DramatikerLab. Vi samarbeider også med næringslivet i området om et interaktivt, mobilteknologisk utviklingsverktøy kalt AudioMove.

I tillegg har teateret foretatt knoppsknytning, da det fine, gamle intimteateret i Rosensgade som vi tidligere hadde flyttet fra, nå er teaterets anneksscene med det nye navnet Ambassaden Katapult. Scenen har blitt byens nye komediehus og undergrunnsteater med teater for vekstlaget. Scenen er 100 prosent privatfinansiert.

Det nye Teater Katapult på Godsbanen har utviklet seg til å bli et profesjonelt teater, nå også med internasjonale forestillinger og med mulighet til å hjelpe danske talenter på vei. Men teateret har fortsatt store utfordringer som må håndteres. Et større teaterhus er også mye mer kostnadskrevende å drive, og teateret er nødt til å heve seg til det neste nivået i utviklingen. Det håper vi vil kunne skje i 2013, hvis vi er i stand til 1) å fortsette vår egen utvikling og 2) å spille det politiske spillet.

Teater Katapult er kunde hos Merkur. Du kan lese mer om teateret på www.katapult.dk

Med lykke som drivkraft

I januar 2012 åpnet Bhutan Specialisten – et reisebyrå for individuelle turer og gruppereiser til det lille kongeriket Bhutan. Bak reisebyrået står fire gründere som alle har bodd, arbeidet og reist i Bhutan, og som alle brenner for det lille landet.

Av Kasper Boye Jørgensen, freelancejournalist

Unike Bhutan

For å forstå motivasjonen bak Bhutan Specialisten, må man først forstå Bhutan. Bhutan ligger langt opp i Himalaya-fjellene, tett på himmelen og med et bredt utsyn over hele verden. Det er en liten nasjon med kun 700 000 innbyggere. Landet ligger inneklemt mellom verdens to mest folkerike nasjoner, Kina og India.

Siden 70-årene, da landets konge uttalte at bruttonasjonal lykke er viktigere enn bruttonasjonalprodukt, har Bhutan søkt å definere og måle befolkningens kollektive lykke. Det hele startet som en setning og en visjon fra landets konge og ble etter hvert en egen filosofi. I dag er dette et bærende prinsipp for landets demokratisk valgte politikere.

Det var begeistring for Bhutan som førte de fire gründerne sammen og skapte ideen om Bhutan Specialisten. „Vi har alle arbeidet ved den danske representasjonen i Bhutan, men ikke samtidig. Vi kjente faktisk ikke hverandre på forhånd, men vi møtte hverandre i Danmark via engasjementet vårt som foredragsholdere og reiseguides,“ forteller Julia Raavad.

Økonomisk krise og fokus på verdier

Fra starten har Bhutan Specialisten hatt fokus på verdiene. Ambisjonen var å støtte opp om Bhutans enestående utviklingsfilosofi og skape reiser som respekterer lokalbefolkningen og landets kultur, natur og samfunn.

Verdiene er ikke minst viktige nå, hvor vesten er i økonomisk krise. Selv om krisen sannsynligvis betyr at reisebyrået får en langsom start, så forklarer Thomas Land Christiansen at det også har sine gode sider og at det er nye ting å lære av den nåværende krisen:

„Bhutan har nettopp noe å lære oss i disse krisetider. Reiser man i det lille Himalaya-riket vil man få innblikk i et annet verdsett og en annen måte å leve livet sitt på, som står i skjærende kontrast til den vestlige materialismen og travelheten,“ mener Thomas Land Christiansen.

I Bhutan er kultur, natur og tid de viktigste ressursene, og disse vil man ikke gå på kompromiss med i ønsket om å modernisere og utvikle landet.

Fra drøm til virkelighet

Fra de fire gründernes innledende samtaler fylt med drømmer og ideer rundt utarbeidelse av forretningsplan, møter med Københavns Erhvervs

Center, søknad om finansiering til konkretisering av ideen, gikk det godt og vel ett år. I januar 2012 åpnet Bhutan Specialisten som Danmarks første reisebyrå med fokus kun på Bhutan.

Veien frem hit var ikke helt uten humper. En av de store utfordringene på veien har vært tidsfaktoren. De fire etablerte var helt klar over at man ikke kan leve av å selge spesielle nisjereiser til et så lite marked som det danske. Derfor har Bhutan Specialisten fra starten av vært tenkt som en deltidsbeskjeftigelse, som først og fremst skulle drives av interesse og lykken ved å realisere en drøm.

„Men helt deltid har det ikke blitt,“ ler Julia, og forteller om de mange timene som har gått med til alt fra å sette seg inn i regnskapsregler, forstå lover og regler innen reiselivsbransjen, til å lage hjemmeside, arrangere åpningsevent og utvikle samarbeidsavtaler med forskjellige reisebyråer og organisasjoner. „Vi har jo alle vært reiseledere i Bhutan før og har et bredt nettverk der ute, så det å arrangere reisene har vært enkelt for oss. Til gjengjeld har vi nok undervurdert hvor lang tid alt det administrative rundt driften av egen virksomhet tar,“ avslutter Julia.

*Bhutan Specialisten er kunde i Merkur og består av Thomas Land Christiansen, Marie Thesberg, Sune Gjerding og Julia Raavad.
www.bhutanspecialisten.dk*

*Bhutanske barn ser seg selv foreviget.
Foto: Thomas Land Christiansen*



Etablering som bærer frukter

I januar 2010 overtok Edi Seyfried og Heidi Jensen fruktplantasjen Kuldsminde, – en av Danmarks største økologiske fruktplantasjer. Det har vært en erfaring full av både storm og solskinn.

Av Heidi Jensen, salgsansvarlig ved Kuldsminde Økologiske Frugtplantage

Edi hadde vært driftsleder på Forsøgsplantagen på Fejø i et par år, og plutselig en dag kom tilbudet om å overta den økologiske fruktplantasjen Kuldsminde.

En stor avgjørelse

Det var en stor avgjørelse å ta, og det var mange spørsmål som meldte seg. Vi hadde nettopp blitt kjent med hverandre, og så skulle vi allerede finne ut om vi ville fortsette å være sammen. Edi hadde nettopp kommet fra Tyskland, og var det sikkert at han ville fortsette å bo i Danmark? Edi har dessuten en datter, så han måtte også vurdere hvorvidt han ønsket at hun skulle vokse opp i Danmark. Og så var det jo spørsmål om vi våget å ta på oss denne kjempeoppgaven det ville være å drive en fruktplantasje. Ville vi overhode klare å lykkes med å snu utviklingen av denne plantasjen, som hadde strevet i flere år?

Lysten til å bli sammen ble tydelig, og ønsket om å bli på Fejø i de vakre omgivelsene på Kuldsminde var også stort. Så kreativiteten, ideene, mulighetene og løsningsforslagene myldret frem. Vi visste til slutt at dette var en mulighet som vi ikke kunne la gå fra oss.

Våre faglige og personlige forutsetninger var i orden, og folk på øya sa til oss at hvis ikke vi kunne få Kuldsminde på rett kjøll, så ville ingen kunne det. Derfor tok vi spranget og bestemte oss for å slå til.

Nødvendig med flere typer kompetanse

Vi kunne mye om det å dyrke økologisk frukt. Da vi også ønsket å produsere og selge most, måtte vi lære oss mye om dette. Det har vært en utfordring å finne ut av dette systemet og veien inn på markedet. Det er mange regler, både skrevne og uskrevne, som man må sette seg inn i. Derfor har vi valgt å ha en ekstern konsulent tilknyttet oss, som vi får god hjelp av.

Fra drøm til virkelighet

I dag kan vi se at drømmene og visjonene våre har blitt til virkelighet. På grunn av fortiden sin har plantasjen vår en uovertruffen rikdom av forskjellige fruktarter, noe som betyr at vi nå kan tilby pæremost og økologisk eplemost i hele åtte enestående smaksopplevelser. I sesongen leverer vi også plommer, kirsebær, epler og pærer. Etterspørselen er faktisk så stor at vi blir utsolgt så snart vi er ferdige med innhøstingen.

Kundene blir flere og flere og kommer fra alle deler av landet, og vi selger varene våre til noen av de mest populære restaurantene og butikkene i Danmark. Utvalget i gårdsbutikken er også ettertraktet blant turister, sommerhusgjester og fastboende på Fejø. Her kan man dessuten bli fadder for sitt eget frukttrø, overnatte i gjestehuset eller være med på en spennende fuglekasse-skattejakt.

Økonomien kan stadig gnage litt, men gleden vår over kontakten med kundene, økologien og naturen gir oss ro og tro på at vi nok skal klare det.

*Kuldsminde Økologisk Frugtplantage er kunde i Merkur.
www.kuldsminde.dk*



Foto: Kuldsminde Økologisk Frugtplantage

Fakta om Kuldsminde

- 40 000 trær
- 50 kilometer rader med trær
- 20 hektar
- 4 pæresorter
- 6 plommesorter
- 6 kirsebærsorter
- 50 forskjellige eplesorter

Nytt fra Cultura

Ny leder og nestleder i forstanderskapet

Ved årets valg ble Helle Rosenvinge valgt til leder for forstanderskapet. Hun representerer innskyterne og var tidligere nestleder i forstanderskapet. Hun har også vært medlem av bankens styre. Vi ønsker Helle velkommen som leder og vil samtidig benytte anledningen til å takke avtroppende leder Harald Kjerschow for sin mangeårige innsats for Cultura Bank, senest som leder for forstanderskapet og representant for egenkapitalbeveiseierne og tidligere som leder for kontrollkomiteen.

Peter Normann Waage ble valgt til ny nestleder for forstanderskapet. Han er representant for innskyterne.



Helle Rosenvinge er ny leder for forstanderskapet

Fortell oss hvorfor du bruker Cultura Bank

Er du kunde i Cultura Bank og har lyst til å dele med andre hvorfor du har valgt å bruke akkurat denne banken, så send en liten tekst og et bilde til Stian Torstenson, st@cultura.no. Vi vil gjerne publisere brukerhistorier på våre nettsider. Driver du en virksomhet som er av interesse for våre kunder, så er det samtidig en anledning til å fortelle andre hva du driver med.

www.cultura.no/Hvorfor-bli-kunde/Brukerhistorier

Klimanøytral distribusjon

Fra og med dette nummer av Pengevirke har vi tatt i bruk Postens tjeneste Klimanøytral distribusjon for utsendelse av blader til adressater i Norge. Utslippet av CO₂ og andre klimagasser er beregnet fra innleveringssted til utleveringssted. Posten gjennomfører ulike tiltak for å redusere klimagassutslippene som er knyttet til tjenesten og kjøper sertifiserte kvoter for å kompensere for restutslippet.



Abonnement på elektronisk utgave av Pengevirke

Det er nå mulig å abonnere på Pengevirke i elektronisk utgave. Når det kommer et nytt nummer av Pengevirke, får du tilsendt en e-post med lenke til det nye nummeret, der du kan laste det ned som pdf. Dersom du ikke lenger ønsker å motta bladet i papirutgave, må vi få beskjed om det pr. e-post.

Bestille Pengevirke i elektronisk utgave:
www.cultura.no/Abonnement

Avbestille papirutgaven: Send en e-post til cultura@cultura.no og si fra at du vil stoppe abonnement på papirutgaven. Husk å oppgi hvilket navn abonnementet står på.



Nytt fra våre kunder

Skulpturprosjekt på Blaker Skanse

Trond Solberg arbeider med tre – gjerne store skulpturelle former. Han utforsker nye muligheter i trematerialet og arbeider nå med skulpturprosjekt som i første omgang resulterer i kunstobjekter, men Trond ser for seg at teknikken også kan brukes til å fremstille elementer til fasader på konvensjonelle bygg eller til elementer innendørs. Materialet er massiv furu. Han har tidligere arbeidet med store kubeformer og skal nå i gang med buformede formasjoner. Utvikling av verktøy og metodikk for å sette sammen utradisjonelle former av massivtre åpner nye muligheter for fremtidig bruk av tre.

Arbeidet vil skje sommer/høst 2012. Prosjektet har fått støtte fra Norsk kulturråd og Akershus Fylkeskommune.

treogtrond@netcom.no

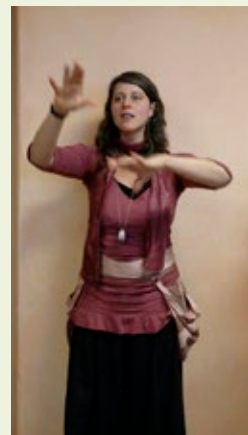


Sang skaper velvære på arbeidsplassen!

Fra september kan bedrifter i Oslo-området ansette Bree Switzer til å lede sang for sine ansatte på jobben. Sang på jobben kan hjelpe mennesker til å oppleve større harmoni seg i mellom, redusere daglig stress, styrke jobbtillfredshet, bedre lytteferdighet, foruten at det gir økt energi og effektivitet.

Bree Switzer er født i Canada. Hun har studert sang og komposisjon/arrangering i Canada, og pedagogikk og korledelse i England. Hun har dirigert kor og undervist i sang og musikk i 9 år. (2 år i Norge).

Kontakt Bree på
epost: info@breeswitzer.com eller
telefon: +1 250 354 1492
www.breeswitzer.com



Treplanting i Brasil

Culturakunde Peter Foret har funnet ut hva han skal gjøre med pengene han har spart opp i Cultura Bank. Han bruker dem til å beplante et område i Brasil med trær som opprinnelig vokste der, før skogen ble hogget ned og gjort om til beite. Han disponerer 5 hektar utenfor Francisco Alves i nord Parana, ikke langt fra grensen til Paraguay. Den delen av området der han ikke planter skog, skal brukes til planteskole og biodynamisk grønnsak/ fruktproduksjon. Han håper også på etter hvert å kunne bygge et meditasjonssenter/bibliotek på stedet, og vil gjerne ha kontakt med mennesker som har tilknytning til Brasil og deler hans interesse for økologi, biodynamisk jordbruk og permakultur. Kontaktadresse: colibri7@yahoo.no



Støtt tidsskriftet Cogito

Da den ønskede støtten fra Kulturrådet på 30.000 i år uteble, står Cogito nå i en vanskelig situasjon. For å kunne fortsette å trykke og utgi tidsskriftet trenger vi all den støtten vi kan få. Et valgfritt støttebeløp kan settes inn på kontonr. 1254.20.61012.

Alle som gir et pengebidrag på over 500 kr. får som takk tilsendt fire selvvalgte numre gratis. Takk til abonnenter, bidragsytere og andre støttespillere som har bidratt så langt.

Vennlig hilsen Cogito,
v/ Axel Bojer, Erle Skaar, Henning Næss, Knut Arild Melbøe og Nina Myking.

www.forumcogito.no



'RIO+20' – Et nytt FN-toppmøte i Rio om 'Grønn økonomi'

Av Christian Egge, prosjektleder Rio2012, Forum for Utvikling og Miljø

I juni 2012 samles verden igjen i Rio de Janeiro til FN-toppmøte for å gjøre opp status over hvor langt vi er kommet med å skape en bærekraftig utvikling, 20 år etter at det første miljøtoppmøtet ble avholdt i Rio.

Hovedtemaer på Rio+20-konferansen 20.–22. juni 2012 er 1: *En grønn økonomi i sammenheng med bærekraftig utvikling og fattigdomsbekjempelse* – og 2: *Det institusjonelle rammeverket for bærekraftig utvikling*.

Egentlig ble det meste om våre globale utfordringer sagt allerede på konferansen i Rio i 1992 (Earth Summit), i Agenda 21 og i senere dokumenter som kom ut av de store påfølgende konferansene. Innsiktene er ikke nye, men problemene og krisene er mer akutte og krever at verdenssamfunnet faktisk implementerer det som allerede er uttalt. Rio-92 resulterte i dokumenter som Rio-deklarasjonen om miljø og utvikling, Konvensjon om biologisk mangfold og Rammekonvensjon om klimaforandring. Den siste har senere ledet frem til det vi kjenner som *Kyoto-protokollen*.

Det er en god ide å ha 'grønn økonomi' som hovedtema; slik vi investerer, slik blir verden!

Mainstream økonomi blir av mange kalt for en 'nyliberal form for kapitalisme'. I Rio-forberedelsene kalles den «brun» fordi den baseres på olje, kull og gass. Fossile brennstoffer er dessuten kraftig subsidiert – årlig med ca. 650 milliarder dollar globalt ifølge UNEP¹. Det tilsvarer ca. 2 % av det globale GDP. Dette er det motsatte av mekanismer som understøtter bærekraft! Vi vet også at med det finansielle systemet vi har i dag øker avstanden mellom fattige og rike. Den 'usynlige hånd' fungerer ikke slik mange økonomer har påstått – og fortsatt hevder.

Foto: Csilla Strid



'Grønn økonomi' skal altså være noe annet. Den skal understøtte utviklingen og bruken av fornybar energi, den skal være redskapet til å redusere utslipp av klimagasser slik at vi ikke kommer over 2-graders økt global oppvarming. Den skal i det hele tatt sørge for at vi globalt holder oss innenfor planetens yte- og bære-evne. Og den skal sørge for at fordelingen av materielle og immaterielle verdier fordeles på en rettferdig måte. Ingen liten oppgave! Sosial, økonomisk og miljømessig utvikling er tre like viktige søyler som til sammen, og uløselig forbundet med hverandre, konstituerer bærekraftbegrepet.

Rike og fattige land strever i ulik retning. I de rike land ('Nord') vil talspersoner for mange regjeringer samt UNEP (FN's Miljøprogram) ha 'grønn økonomisk vekst' – som altså skal sikre velferd for alle uten å belaste planeten mer enn den kan tåle. Man kaller dette 'decoupling' / 'frakopling', altså at det er mulig med velstandsøkning uten økt ressursanvendelse og forsopling. Teknisk-optimistene tror at alt lar seg løse gjennom ny teknologi, ressurs-effektivitet og markedskrefter. Noen mener dog at vi faktisk må redusere vårt forbruk. En eksponent for dette synet er Tim Jackson med sin bok 'Prosperity Without Growth' (jf. Ove Jakobsens artikkel om Tim Jackson i Pengevirke 1 2012, red.). Også en del sivilsamfunnsorganisasjoner står for dette synet. I fattige land ('Sør') krever majoriteten av aktørene (både regjeringer og sivilsamfunnsorganisasjoner) derimot økt forbruk og bruk av naturressurser – for å løfte mennesker opp av fattigdommen. Dette er det vanskelig å argumentere mot. Her er imidlertid et stort dilemma: Om den voksende middelklassen i Kina og India og resten av verden skal kunne leve slik vi for eksempel gjør i Norge (uten at vi reduserer), så kreves det tre planeter!

En annen konfliktlinje i disse forhandlingene er at folk i

Nyttige lenker, hvis du vil vite mer:

- » www.uncsd2012.org
Den offisielle nettsiden for Rio+20, hvor du også kan finne UNEP's *Towards a Green Economy*-rapport
- » www.stockholmresilience.org
Hvor du bl.a. kan lese om *the 9 Planetary Boundaries*
- » www.livingeconomies.org
The Business Alliance for Local Living Economies (BALLE)



Foto: Christian Egge

Fremtidens finanssektor på programmet for Rio+20

– ‘Banking – as if the future matters’

I regi av Global Alliance for Banking on Values (GABV) arrangerer Merkur og Cultura i samarbeid med Green Economy Coalition og Forum for Utvikling og Miljø (ForUM), et side-event ved Rio+20-konferansen.

Side-eventet har fått tittelen *Banking – As if the future matters* og skal vise hvordan banker og andre finansielle institusjoner i samarbeid med regjeringer og samfunn kan endre den nåværende økonomiske tankegangen mot en mer inkluderende, grønnere og mer rettferdig økonomi. All økonomi krever finansiering. Hvis vi ønsker en bærekraftig samfunnsutvikling må vi endre den nåværende finansieringspraksisen, hvor det fokuseres på kortsiktig profitt målt i penger, istedenfor langsiktig og reell verdiskapning.

Blant talerne ved side-eventet er Lars Pehrson, administrerende direktør for Merkur, Oliver Greenfield, direktør for Green Economy Coalition, samt representanter for ForUM og det danske Miljøverndepartementet.

Vi håper at initiativet i Rio og et fortsatt samarbeid mellom Global Alliance for Banking on Values og Green Economy Coalition kan være med på å løfte debatten om kort- og langsiktig økonomisk og finansiell tenkning opp på et høyere nivå.

Vi håper også at Rio+20 blir et skritt i riktig retning, hvor regjeringer, næringsliv og den finansielle sektoren verden over blir medspillere i en bærekraftig utvikling. Dette er helt nødvendig!

fattige land frykter at ‘Nord’ vil bruke ‘grønn økonomi’ for å ‘grønn-vaske’ seg. Dessuten: Gjennom å kreve grønne standarder på produksjon og varer – som mange fattige land ikke har råd til – skaper man handelshinder for disse landene (‘grønn proteksjonisme’). De får problemer med eksport av foredlete varer – og de rike land fortsetter å kjøpe råvarer. Slik kan de rike landene fortsette med utnyttelse av folk og ressurser i ‘Sør’». Visse land i Sør-Amerika samt Karibia vil derfor ikke engang anvende begrepet ‘grønn økonomi’! De mener at begrepet begrenser målet om bærekraftig utvikling og at den rike verden ikke er interessert i sosial utvikling, men bare å forbedre sitt (eget) miljø.

Det pågår altså en kamp om begrepet ‘grønn økonomi’ – og om implementeringen av den forandringen av hele den økonomiske tenkning og praksis som er nødvendig om ‘People’ og ‘Planet’ skal kunne gå en bærekraftig utvikling i møte! ‘Grønn økonomi’ må ikke bli okkupert av store multinasjonale selskaper som bare arbeider for en bunnlinje – samtidig som de forsøker å fremstå som ‘grønne’. *Occupy Wall Street-bevegelsen* er et naturlig og uunngåelig uttrykk for en innsikt hos folk flest om at noe er riv ruskende galt med vårt økonomiske system. Men ikke mange vet virkelig hvordan man skal løse problemene.

Da er det inspirerende at det finnes bedrifter og bedriftsnettverk – som for eksempel BALLE-nettverket i USA – som allerede arbeider på en veldig ‘grønn’ måte. Og likeledes at det finnes banker og finansinstitusjoner som arbeider for realøkonomien, transparent og uten spekulasjon. Det er bra å gjøre ‘sektorene’ grønne – men uten å reformere bank- og finanssystemene kommer man ikke til å lykkes; dette er det nå mange som innser.

1) Kilde: *Towards a Green Economy. Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication, A Synthesis for Policy makers. UNEP 2011. Side 01–02. Analysis of the Scope of Energy Subsidies and suggestions for the G20 Initiative, IEA, OPEC, OECD, and World bank joint report prepared for submission to the G20 Summit meeting, Toronto (Canada) 26–27 June 2010, p.4.*

GLOBAL
ALLIANCE
FOR BANKING
ON VALUES

MERKUR
Den Almennyttige Andelskasse

Cultura
Bank



Støtte til skog og klima i Brasil

Jordbruket i Brasil presser på for å sikre retten sin til å felle nye skogområder, samtidig som store, ødelagte jordbruksområder ligger brakk, fordi jorden har mistet fruktbarheten sin. Hva kan gjøres for å stoppe denne negative utviklingen?

Av Klaus Sall, biolog. Foto: Manfred Osterrobt (Sao Paulo, Brazil)

AmazonasSelva er en dansk forening som støtter arbeidet i Brasil for å beskytte og gjenskape skog og trær som en del av et fruktbart jordbruksland og for å sikre både det lokale og globale klima. Utslipp av klimagasser på grunn av skogfelling bidrar med 20–25 prosent av verdens samlede utslipp av klimagasser. Men disse utslippene er i stor grad konsentrert i de landene hvor det felles store skogområder, som i Brasil.

AmazonasSelva arbeider tett sammen med agronom Manfred Osterrobt, som er leder av et team av jordbrukskonsulenter. Teamet arbeider med å utvikle prosjekter for å nypolte trær og skog i avskogede områder, som slik kan få et mer stabilt lokalklima og bedre jordens fruktbarhet.

En nasjonal kampanje for bærekraftig treplanting

I Brasil har man mistet 40 prosent av de opprinnelige skogområdene. Av de tidligere enorme skogene i den atlantiske sonen er mindre enn 10 prosent igjen, og man har allerede felt 20 prosent av verdens største skog, Amazonas. Manfred Osterrobt mener at med tapet av skog har Brasil mistet sitt klimaanker. – Uten skoger er vi utsatt for følgerkningene av stormer, kraftige regnskyl og langvarige tørkeperioder, for ikke å snakke om det stigende antallet tornadoer. Vi trenger besluttsomhet og mot for å ta opp klimautfordringene. Vårt mål er å skape den gnisten som vil føre til handling på nasjonalt plan, sier Osterrobt.

Toppen av isfjellet

Oversvømmelser i den fjellrike omegnen rundt Rio de Janeiro i 2011 viste enda en gang at avskogede områder ikke kan



regulere eller ta unna effektene av regn. Andre områder har også fått altfor mye regn i 2011, for eksempel i visse deler av Santa Catarina og Minas Gerais. Samtidig har det vært usedvanlige tørkeperioder i det nordvestlige Rio Grande de Sul og Amazonas. På samme tid utvides jordbruksområdene i Brasil for å øke inntjeningen.

Etter fem tiår med konstant skogrydning er nesten hele landet i perioder utsatt for stadig større katastrofer. Regjeringen, mediene og befolkningen i Brasil fokuserer utelukkende på konsekvensene av endringene i nedbøren. Det er som om ubalansen i klimaet er en del av skjebnen og ikke har noen historiske årsaker, som kan endres i fremtiden.

Regjeringen og flere NGO'er fokuserer på studier og bevaring av den skogen som er igjen. Internasjonalt satser man på at milliardstore tilskudd skal stoppe avskogningen. Det ser likevel ut til å ha lange utsikter. For eksempel har den norske staten bevilget et milliardbeløp til beskyttelse av brasiliansk Amazonas, men har nå i flere år forhandlet med den brasilianske regjeringen om hvordan pengene skal anvendes til skogbevaring. I mellomtiden stiger omkostningene for samfunnet og antall ofre fortsatt, noe som viser at bevaring av eksisterende skog ikke er tilstrekkelig.

Den nåværende tankegangen er at jordbruksområder per definisjon skal være ryddet for skog for å kunne være produktive. Bevaringsområder for skog er per definisjon ikke produktive. Det gjøres svært lite, om noe i det hele tatt, for å gjenplante trær i deler av de enorme jordbruksområdene som allerede dekker rundt 30 prosent av landet. Som om intet kunne endres i dette absurde,

„Etter fem tiår med konstant skogrydning er nesten hele landet i perioder utsatt for stadig større katastrofer.“

bipolare perspektivet.

Etter Manfred Osterroth og hans teams mening bør man bringe trærne tilbake til jordbruksområdene. Dette kan gjøres uten å bryte inn i de prosessene som gir matvarer og andre jordbruksprodukter. Man bør også utvikle og utvide områdene med bærekraftig skogbruk (agro-forestry), som i særlig grad kan gi småbøndene bedre økonomi og gjøre dem bærekraftige både sosialt og miljømessig.

Hva må gjøres og hva er fordelene?

De mange klimatiske problemene kan bidra til å endre samfunnets holdning til trær og skog. Manfred Osterroths team vil sammen med lokale myndigheter og bønder utvikle og vise eksempler på de fordelene som byområder og små og store jordbruk oppnår når de gjenetablerer trær og skog.

Planen er å endre dyrkningssystemene så vel som det bymessige landskapet ved hjelp av omfattende plantning av trær. De har allerede utviklet de metodene som forvandler et dyrket jorde til et langt mer produktivt område med jord- og skogbruk.

Det er utallige fordeler ved delvis treplantning av gresskleddede enger, som for eksempel bedre produktivitet og kvalitet av gressfôr samt bedre levevilkår for kveget. Hva angår flerårige avlinger slik som kaffe, kakao, frukt, osv. øker og stabiliserer innplantning av de riktige trærne produksjonen. Skogdrift på sårbare områder langs elvebredder og på fjell- og åssider forbedrer mikroklimaet. Disse områdene kan langsomt friggi det nødvendige vannet til dyrkning av jorden.

Ved dyrkning av soya, korn, sukker-



rør og andre avlinger er integrasjonen av en matrise av biodiverse beplantninger og vindfang meget positiv og står ikke i veien for drift med maskiner. Dessuten er det indirekte fordeler med hensyn til bedre vann-husholdning, lavere CO₂-utslipp og klimaregulering, som gir konkrete, lokale og globale fordeler og er et sikkert alternativ for kommende generasjoner.

Manfred Osterroth mener at vi stadig har mulighet for å snu den nåværende situasjonen, men den negative utviklingen skjer raskt. – Prosjektet *Gjenplantning av Trær* gir oss muligheten til å handle på vegne av det landet som er gitt oss på våre egne vegne og for våre barn og barnebarn. De klimakatastrofene vi har vært vitner til de siste fem årene, kan unngås i fremtiden hvi vi tar opp kampen mot årsakene, hevder han.

Manfred Osterroth og hans team har i mange år arbeidet med å trene grupper av mindre jordbruk i økologiske dyrkningsmetoder og gjenplantning av trær. De har også utarbeidet undervisningsmateriale slik at de kan utdanne flere som kan være rådgivere. Nå ønsker de å finne et større område hvor både det offentlige, lokalsamfunnet og jordbrukerne arbeider sammen om å utvikle et bærekraftig landskap.

Du kan lese mer om prosjektet på www.amazonasselve.dk. Små og større beløp til støtte for arbeidet mottas med takk. Hvis du ellers har spørsmål eller forslag kan du skrive til biolog Klaus Sall, som er styreformann i AmazonasSelva: ks@sall.dk

Note: Artikkelen er delvis basert på en artikkel av Manfred Osterroth, og er oversatt til dansk av Tove Ambjørn Knudsen.

Samvirke – en fellesskapsbasert selskapsform

2012 er utpekt til det internasjonale året for kooperasjoner. I følge FN er kooperasjonene verdens største folkebevegelse med til sammen mer enn en milliard mennesker. Først i 2008 fikk Norge en egen lov om kooperasjoner, Samvirkeloven.

Av Arne Øgaard og Kjell Fredrik Løvold, juridisk fagansvarlig i Cultura Bank

Helt fra begynnelsen av 1800-tallet har den kooperative bevegelsen vokst, og i global målestokk representerer den i dag den største og mest stabile delen av verdens økonomi. Den omfatter flere arbeidsplasser enn de multinasjonale selskapene til sammen og er også utbredt i en rekke utviklingsland. En grunnpilar i denne bevegelsen er at den bygger på et sett verdier og prinsipper som fremmer felles ansvarlighet. Samvirkeformen er også motstandsdyktig mot påvirkning fra uønskede økonomiske og politiske interesser.

Samvirke i Norge

Over hele Norge finnes det Coop-butikker. Disse ble stiftet for å skaffe gode og nyttige varer til medlemmene, og medlemmene kan fremdeles få utbetalt et lite beløp av overskuddet. Coop er i dag blitt så stort og ligner så mye på de mange butikkjedene, at det å være medlem ikke gir noen opplevelse av å være med i et samvirke. Det nytter lite at man som enkeltmedlem står opp og krever flere økologiske produkter og bedre behandling av de økologiske bøndene. Det er de markedsøkonomiske prinsippene som gjelder. Det samme kan en si om store aktører i landbrukssamvirke Tine, Gilde og Prior. De fleste forbrukerne oppfatter dem som andre bedrifter, men landbrukssamvirket er likevel noe annet, det består av 16 organisasjoner med over 50 000 medlemmer. Totalt er det i dag over 4 000 samvirkebedrifter i Norge, mange av disse er langt mindre og kan også fremstå med en mer tydelig samvirkeprofil. Alle som skal starte nye virksomheter bør vurdere om samvirkeformen er aktuell for dem.

Alle typer virksomheter kan i prinsippet organiseres som samvirker. Det finnes i dag kooperative virksomheter innen alle bransjer og livsområder. For eksempel skjer levering av energi, vann og avløp til et begrenset område mange steder via samvirke. Håndverkere og kunstnere kan gjennom et samvirke få dekket sitt felles behov for innkjøp, produksjonslokaler og salg. Helse- og omsorgstjenester kan organiseres som samvirke. Cultura Bank ble opprinnelig startet som et lånesamvirke.

Den nye loven

I 1995 fikk vi via International Co-operativ Alliance en internasjonal plattform for etablering av samvirkeforetak. Den norske loven bygger på denne plattformen. Et grunnleggende

element ved et samvirke er at det er medlemsbasert og at det er medlemskap som gir grunnlag for deltakelse i utøvelsen av eierskap til virksomheten. Det skal være medlemmenes samhandling med virksomheten, det vil si i hvilken grad de bruker og dermed bidrar til virksomheten, som skal være bestemmende for hvilket økonomisk utbytte medlemmene får av virksomheten. Det kan likevel også forutsettes medlemsinnskudd utover en periodisk kontingent, og disse kan innenfor visse grenser, gjøres til gjenstand for forrentning. Forskjellen fra et aksjeselskap hvor det grunnleggende elementet er innskudd av aksjekapital og hvor størrelsen på innskuddet er bestemmende både for retten til utbytte og styringsretten over selskapet, er likevel tydelig. Aksjeselskapet er kapitalbasert, mens *samvirket er medlems- og samhandlingsbasert*.

Også for samvirkeforetak er det avgjørende med god økonomistyring og tilgang på tilstrekkelig egenkapital for å sikre en forsvarlig drift. Dette må tas i betraktning når det for eksempel skal bestemmes hvilke krav som eventuelt skal stilles til medlemmenes innskudd av andelskapital. Det er også en rekke formelle og juridiske forhold som det må tas stilling til ved etablering av et samvirke. Informasjon og råd om dette kan man finne på Samvirkesenterets hjemmeside www.samvirke.org.

Eksisterende samvirker må gjøre tilpasninger innen utgangen av 2012. I loven fra 2008 ble det gitt overgangsregler for eksisterende samvirker. Disse er gjerne registrert som BA eller andelslag. Den nye obligatoriske betegnelsen fra 1.1.2013 er SA. Eksisterende samvirker må ha tilpasset vedtektene sine og registrert dette i Brønnøysund før 31.12.2012. Nærmere informasjon om dette finnes også på www.samvirke.org. Hele samvirkeloven er gratis tilgjengelig på www.lovdatabank.no.

Mange av Cultura Banks lånekunder har valgt å organisere virksomhetene som samvirke

Bil på deling

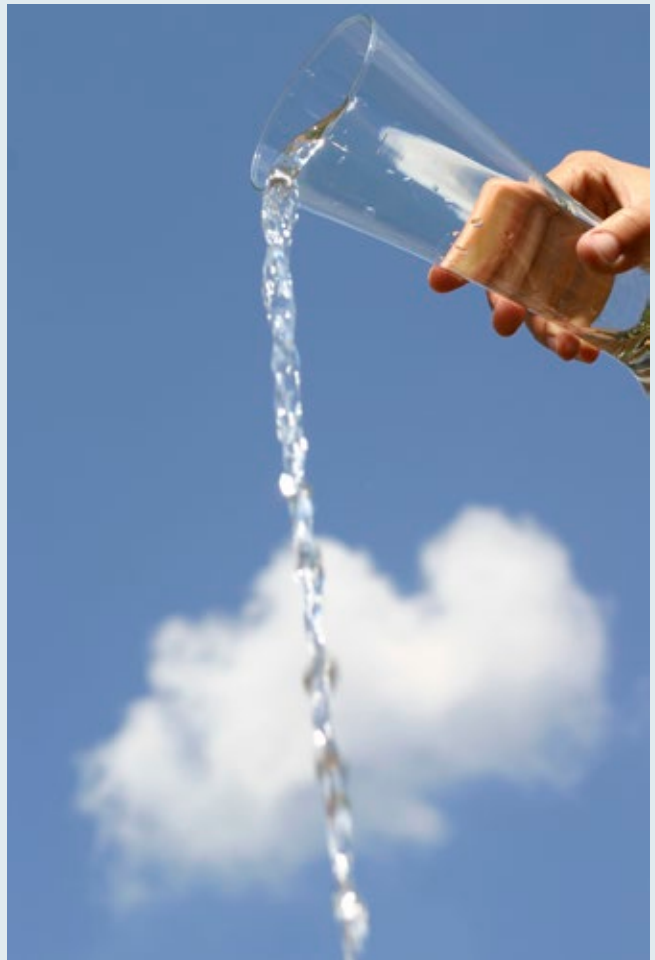
Som innskyter i Cultura Bank er du med på å finansiere bilene til BildeleRingen BA i Bergen. Bildeleordningene er organisert som andelslag der medlemmene, både privatpersoner og bedrifter, deler på et visst antall biler. En andelsbil erstatter i gjennomsnitt 5 biler. Bildeling gir lavere transportkostnader og mer effektiv bilbruk, som igjen fører til mindre forurensing, og andelseierne sparer praktiske bekymringer ved bilhold. www.dele.no



En andelsbil kan erstatte fem privatbiler og sparer brukerne for penger og bekymringer. Foto: Stian Torstenson

Vann uten klor i over 50 år

Andelseierne i det private Opptjern Vannverk BA i Aurskog-Høland i Akershus ønsket ikke offentlig vannforsyning med klortilsetning i vannet. Derfor laget de en garantikrets og tok opp lån i Cultura Bank for å bygge nytt renseanlegg, der det ikke tilsettes kjemiske stoffer i vannet. Vannverket ble bygget på dugnad av lokale bønder allerede i 1959, og det forsyner ca.100 gårder og boliger med klorfritt vann. Halvparten av andelseierne er gårdsbruk, og av disse er det fire økologiske gårder.



Vann uten klor

Manfred Max-Neef

Manfred Max-Neef hevder at dagens økonomiske teori og praksis ikke er i stand til å fange opp de mest sentrale problemstillingene. Vi står ikke bare overfor en alvorlig miljø- og finanskriser, men en krise som rammer hele menneskeheten. For første gang i historien er problemene så innvevd i hverandre at de ikke kan løses ut fra et avgrenset faglig perspektiv.

Av Professor Ove Jakobsen, Senter for økologisk økonomi og etikk, Handelsbøgskolen i Bodø

I begynnelsen av det 21 århundre står menneskeheten overfor komplekse utfordringer knyttet til tilgang på rent vann, økende strømmer av flyktninger, fattigdom, terrorisme, klimaendringer, finanskriser, gjeldskriser m.m. Max-Neef hevder at krisene for en stor del skyldes at den dominerende økonomien er på kollisjonskurs med dagens virkelighet. For å håndtere problemene kreves det en ny økonomi basert på helhetsforståelse og tverrfaglighet. Det kreves en transdisiplinær tilnærming, det vil si en holistisk vitenskap som fanger opp sammenhenger og relasjoner i en kompleks virkelighet. Når vi vet at de fleste universiteter har tradisjon for fagspesialisering og dyrkning av vitenskapelige monokulturer, er det åpenbart at Max-Neef's forslag innebærer en kraftig endring i forskning og undervisning. Max-Neef trekker et skille mellom svak og sterk tverrfaglighet. Svak tverrfaglighet innebærer at representanter for ulike fagområder arbeider sammen for å løse komplekse problemstillinger (multidisciplinarity). Det er med andre ord en praktisk måte å håndtere komplekse problemstillinger på som ikke krever noen grunnleggende endring i virkelighetsoppfatningen ved universitetene. Behovet for dialog på tvers av faggrensene er i ferd med å bli akseptert. Definisjonen av sterk tverrfaglighet forutsetter en endring fra mekanisk til organisk virkelighetsforståelse. En organisk virkelighet kan bare forstås gjennom holistisk vitenskap (transdisciplinarity) der faggrensene er visket ut. Sterk tverrfaglighet innebærer en helhetlig tilnærming til virkeligheten som også omfatter en åndelig dimensjon bestående av blant annet, følelser, imaginasjon og intuisjon. I denne sammenhengen viser Max-Neef til Goethes vitenskapsfilosofi. Vitenskapelig observasjon vil dermed bestå av både rasjonelle og relasjonelle aspekter ved virkeligheten.

Max-Neef mener at universitetene må gå foran for å

endre vitenskapen, han finner tegn på at en slik endring er på gang ved flere akademiske miljøer.

Problemforståelse

Vi ser i dag en eksponentiell økning i menneskeskapte klimaendringer, som har konsekvenser for store deler av kloden. Det begynner å bli mangel på vitale naturressurser som inngår i produksjon av viktige velferdsgoder. Dette gjelder ikke bare billig fossil energi, men også ferskvann, skog, fiskebestander, jord og ulike metaller. Den spekulative finansøkonomien, som i dag er 50 ganger større enn realøkonomien, innebærer en alvorlig risiko for sammenbrudd i det globale økonomiske system. I følge Max-Neef skyldes problemene for en stor del at det dominerende økonomiske paradigmet bygger på økonomisk vekst for enhver pris, basert på ukontrollert bruk av fossilt brensel.

En annen forklaring på det stadig tiltakende overforbruket av naturressurser er antakelsen om at økende forbruksvekst fører til menneskelig lykke. Utbredelsen av forbrukskulturen har ført til en svekkelse av nøydsomhetsverdier som ligger innbakt i de fleste tradisjonelle kulturer. Verdiene er ofte basert på en forståelse av sammenhengen mellom menneske og natur. Utbredelsen av forbrukskulturen har medført at økonomien frikoples fra naturens grenser. Konsekvensene er blant annet global oppvarming, som vil føre til tap av produktiv jord, stormer, høyere havnivå og ørkenspredning. Generelt kan vi si at økonomiske og sosiale problemer, særlig i den fattigste delen av kloden, øker i takt med miljøproblemer.

Når råvarer, inkludert olje og gass, blir dyrere, skaper det store problemer for den etablerte samfunnsstrukturen. Mange steder har problemene, ifølge Max-Neef, ført til økende korrupsjon og individuell grådighet.

Max-Neef's forklaring på at den etablerte økonomien ikke fungerer er at den bygger på en rekke myter som ikke gjelder i dagens virkelighet.

- » Globalisering er den eneste effektive utviklingsretning.
- » Globalisering av økonomien er til fordel for de fattige.
- » Ricardo's teori om komparative fortrinn gir de beste lønningene for fremtiden.
- » Globalisering fører til flere arbeidsplasser



Litteratur:

- » Smith Philip B. and Max-Neef, Manfred (2011): *Economics Unmasked – From power and greed to compassion and the common good*, Totnes, Green Books
- » Max-Neef, Manfred (2010): *The World on a Collision Course and the Need for a New Economy*, AMBIO 39:200-210
- » Max-Neef, Manfred (2005): *Foundation of transdisciplinarity*, Ecological Economics, 53:5-16
- » Max-Neef, Manfred (1981): *From the Outside Looking In: Experiences in Barefoot Economics*, Zed Books

„The intuitive mind is a sacred gift, and the rational mind is a faithful servant. We have created a society in which we honor the servant and have forgotten the gift.“

Max-Neef, 2005

- » WTO er demokratisk og pålitelig
- » Globalisering er uunngåelig

Max-Neef avviser alle de nevnte påstandene.

Løsninger

Max-Neef hevder at problemene skyldes en grunnleggende ubalanse med så alvorlige konsekvenser at de ikke løses innenfor den etablerte økonomien. Det kreves nye økonomiske modeller, som aksepterer at økosystemene setter grenser for forbruket av naturressurser. Økonomien må bevege seg bort fra målsetningen om høyest mulig forbruk til et mål om tilstrekkelig materiell velstand. På denne måten mener Max-Neef det er mulig å utjevne de enorme forskjellene mellom fattige og rike. Han fører argumentasjonen videre og mener at rettferdighet er en nødvendig forutsetning for en fredelig utvikling. Kort sagt: Vi må erstatte grådighet, konkurranse og vekst med solidaritet, samarbeid og medfølelse. Utfordringen vi står overfor er hvordan kan vi endre kurs slik at det blir mulig å redusere produksjon og forbruk uten at det skaper store samfunnsproblemer. Max-Neef oppsummerer endringene i fem postulater som den nye økonomien må bygge på:

- » Økonomien skal tjene menneskene, det er ikke menneskene som skal tjene økonomien
- » Utvikling handler om mennesker, ikke (fysiske) objekter
- » Vekst er ikke det samme som utvikling, og utvikling forutsetter ikke vekst
- » Alle former for økonomi forutsetter livskraftige økosystemer
- » Fordi økonomien eksisterer innenfor biosfæren, som er et endelig system, er (eksponensiell) vekst umulig

Hypotesen om terskelnivå

I ethvert samfunn er det en periode der økonomisk vekst bidrar til økt livskvalitet, men bare opp til et visst nivå, terskelnivået, etter det vil fortsatt økonomisk vekst føre til redusert livskvalitet (jfr. Easterlin paradokset). Max-Neef stiller spørsmål om hvordan økonomien bør fungere før terskelnivået er nådd, og hvordan bør den fungere etter at velstanden i samfunnet har kommet opp til terskelnivået. Han gir følgende svar: I fattige land som ligger langt under terskelnivået, er det nødvendig å

stimulere til vekst i produksjon og forbruk. Etter terskelnivået vil de negative virkningene av veksten etter hvert bli dominerende slik at en null-vekst økonomi er den beste løsningen. Max-Neef konkluderer med at mens før-terskelnivå økonomien er fokusert på kvantitative verdier, er etter-terskelverdi økonomien fokusert på kvalitative verdier.

Konklusjon

Vi må akseptere at vi lever på en begrenset klode og at vi må utvikle en økonomi som forener null-vekst med mulighetene for høy livskvalitet. Max-Neef refererer til Bouldings utsagn om at „those who believe that economic growth can go on forever in a finite planet are either mad or an economist“. Max-Neef konkluderer med at ingen økonomiske interesser kan prioriteres foran hensynet til liv. Han går et skritt videre og hevder at økonomien må bevege seg fra et antroposentrisk til et økosentrisk perspektiv slik at solidariteten, samarbeidet og medfølelsen inkluderer alle former for liv.

Biografi:

Manfred Max-Neef ble født i Valparaiso i Chile i 1932. Han har vært gjesteforeleser ved en rekke amerikanske, europeiske og latinamerikanske universiteter. På 60-tallet underviste han ved Berkley. I 1981 etablerte han CEPUR (Senter for alternativ utvikling). Ett år senere ble han tildelt *the Right Livelihood Award* (alternativ Nobel Pris) for sitt arbeid med å forbedre livsvilkårene for fattige. Fra 1993 til 2001 var Max-Neef rektor ved Universidad Austral de Chile, hvor han i dag er han direktør ved Økonomisk institutt. Max-Neef har skrevet en rekke bøker og artikler som omhandler nødvendigheten av en ny økonomi. Han er mest kjent for bøkene, *From the Outside Looking In: Experiences in Barefoot Economics* (1981) og *Economics Unmasked – From power and greed to compassion and the common good* (2011).

Ulikhetens pris

Av Arne Øgaard

Hvorfor er likere fordeling bedre for alle? Forfatterne til *The spirit level* har gitt et veldokumentert svar på spørsmålet og boken deres foreligger nå på norsk.

Den økonomiske utviklingen blir oftest vurdert i forhold til landets bruttonasjonalprodukt (BNP), som er den samlede produksjonen av varer og tjenester. Men de sosiale forholdene i et land blir ikke nødvendigvis bedre om BNP øker. Den sosiale utviklingen er i større grad knyttet til hvordan de ulike landene klarer å få til en lik fordeling av godene. Fattigdom er ikke nødvendigvis knyttet til varemangel, men til relasjoner mellom mennesker. Mange av oss som vokste opp i Norge på 50 tallet følte oss rike, mens en familie som hadde hatt et tilsvarende forbruk i dag ville blitt betraktet som fattige

Gjennom et omfattende forskningsarbeid viser de to britiske forskerne Richard Wilkinson og Kate Pickett hvordan en rekke ulike problemer øker når det er stor forskjell på levevilkårene i et land. De klareste forskjellene finner de i forhold til mentale lidelser, rusproblemer, forventet levealder, spedbarnsdødelighet, fedme, barnas skoleprestasjoner, sosial mobilitet og antall tenåringsfødsler, drap og fengslinger. Et grunnleggende fenomen som har innvirkning på flere av de andre er at tilliten synker i samfunn med store forskjeller. Mangel på tillit kan gi økt angst og psykiske problemer. Det viser seg at det økologiske fotavtrykket, den økologiske belastningen pr. person, også øker i samfunn med store forskjeller. Forfatterne tolker det slik at i samfunn

med stor grad av likhet er det også større iver etter å bidra til innsats for fellesskapet. Store forskjeller gjør at mange mennesker

opplever samfunnet som urettferdig og er lite villige til å bidra med noe ekstra.

Konklusjonene i boka basers på omfattende statistiske undersøkelser. I fylldige kapitler blir resultatene drøftet. I forhold til statistikken blir det også drøftet hva som kan være årsaker og hva som kan være virkninger. Den norske utgaven har også en fylldig drøfting av de motargumenter som har vært reist mot tidligere utgaver av boka.

Vi som lever i Norden har sammen med Japan de minste økonomiske forskjellene. Hos oss tjener de 20 % rikeste mindre enn 4 ganger så mye som de 20 % fattigste. I land som Portugal, Storbritannia og USA tjener de rikeste 20 %, 9 ganger så mye som de fattigste. I Japan tjener en industrileder 16 ganger så mye som en arbeider, i Sverige 21 ganger, i Storbritannia 31 ganger og i USA 44 ganger så mye. Dette er selvsagt gjennomsnittstall.

Boka er ikke bare opptatt av å drøfte forskjeller, men også av hvordan vi kan arbeide for å oppheve dem. Japan er et land med små lønnsforskjeller, mens vi i Norden aksepterer utjevning gjennom en relativt høy skattlegging. I USA mangler begge disse utjevningfaktorene. Det hjelper ikke at politikerne snakker om 'forandring' når de har 'få ideer om forandring som går dypere enn det personlige imaget de formidler'.

Et viktig spørsmål som drøftes i boka er hvordan de krefte i det private næringslivet som skaper disse ulikhetene kan begrenses og demokratiseres. Det argumenteres for ulike fordeler ved at de ansatte blir medeiere i bedriften. I tidligere nummer av Pengevirke har vi sett at dette ikke alltid er like enkelt, men det at de ansatte får større innflytelse over de verdiene de skaper, kan være et viktig bidrag til å skape større likhet. Et annet spørsmål som drøftes er hvordan nye ideer ikke bare skal gi penger til dem som har klekket dem ut, men i større grad kan komme fellesskapet til gode.

Forfatterne argumenterer også for at det er mer enn en ny økonomisk politikk som skal til for å skape et godt samfunn „... dersom vi skal få til flere forbedringer av ekte livskvalitet, må vi skifte fokus fra materielle standarder og økonomisk vekst og heller forbedre den mentale og sosiale velferden i hele samfunnet“.



R. Wilkinson og K. Pickett
Ulikhetens pris
Hvorfor likere fordeling er bedre for alle
 Res Publica 2011

Klokt om konflikter

Av Arne Øgaard

Mellommenneskelige konflikter er ofte den største hindringen for å utvikle nye initiativer. Men konflikter er en del av livet, vi kan ikke unngå dem, spørsmålet er bare om vi kan gripe fatt i dem med forstand og innsikt slikt at konfliktene bringer oss videre og ikke ødelegger det sosiale spillet.

I de siste årene har det dukket opp et stort spekter av konfliktløsningshjelpere, og vi kan lære noe av de fleste. Hans Brodal og Leif Nilsson fremhever seg med over 30 års erfaring både fra Steinerskoler, beslektede institusjoner og tradisjonelt næringsliv. Gode råd for å forstå og bearbeide konflikter finner vi i denne lille boken. Spesielt nyttig er konflikttrappen, som viser trinnene nedover, som lett går av seg selv, og trinnene oppover, som krever at vi gjør en virkelig innsats. De konkrete eksemplene viser hvor kompleks og forskjellig konflikter kan være. Dette er også en bok til selvutvikling, i den forstand at den kan hjelpe oss til å forstå hvordan vi innvirker på andre mennesker og gir oss ideer om hvordan vi kan omgås hverandre på mer fruktbare måter.

Brodal og Nilsson har selv utviklet seg i sitt arbeid som konfliktløsningsmedhjelpere. De har derfor sett det nødvendig

å revidere førsteutgaven som kom i 1999. I den nye utgaven har de også tatt med et kapittel om de konfliktpotensialene som følger av den økonomiske globaliseringen. Forfatterne vektlegger at de aldri vil gå inn å løse andres konflikter. Skal mennesker utvikle seg og unngå at de raskt havner i tilsvarende situasjoner, må de lære å bearbeide konfliktene selv. Konflikter er aldri lett, men desto viktigere er det at vi får nye impulser til å bearbeide dem.



Hans Brodal/Leif Nilsson
Konflikter, hva vil de lære oss
Ny utgave
Antropos 2012

Mangelfullt samfunnsansvar

Av Arne Øgaard

Mange bedrifter vil gjerne vise at de tar ansvar, de vil gjerne bygge et godt omdømme og har ansatt en eller flere medarbeidere til å utarbeide såkalte CSR-rapporter. Som oftest bidrar ikke slike rapporter til at bedriftene tar mer ansvar, men de begrenser seg til å beskrive de sidene av den eksisterende virksomheten som kan kalles ansvarlige. Spørsmålet om hva det innebærer å ta et reelt samfunnsansvar er klart og grundig drøftet i BI-professor Petter Gottschalks bok Hvitnippkriminalitet og samfunnsansvar. Det meste av boken er imidlertid viet de mange uansvarlige personene som i de siste årene er pågrepet i det norske næringslivet. En lang rekke saker er grundig referert, i tillegg får vi også del i de arrestertes egne synspunkter og innblikk i arbeidet til noen av de aktuelle advokatene. I mange tilfeller dreier det seg om klare svindlere, mens det i andre tilfeller dreier seg om mennesker som har beveget seg mer eller mindre ubevisst i et grenseland hvor de er blitt fengslet uten selv å ha noen opplevelse av å ha gjort noe galt. Ut fra fremstillingen er det heller ikke alltid like lett for leseren å gjennomskue om det foreligger en bevisst forbrytelse.

Med unntak av kapittelet om samfunnsansvar, betrakter jeg dette mer som en omfattende samling av interessant materiale

enn som en bok. Jeg savner en sterkere redigering av stoffet både fra forfatter og forlag. Spesielt gjelder det den omfattende delen som omhandler Hells Angels. Men denne delen reiser et interessant spørsmål, nemlig om man er uansvarlig om man innlater seg på noe som helst slags forhold til en slik gruppe, som i seg selv ikke alltid er kriminell, men som ofte har vist seg å inneholde en rekke kriminelle personer.



Petter Gottschalk
Hvitnippkriminalitet og samfunnsansvar
UNIPUB 2012

Hva skal du ha til middag i dag?

Av *Jannike Østervold*



Det er ikke bare 20 år siden Riokonferansen i år – det er også 40 år siden FN's første miljøkonferanse, som var i Stockholm. Faren med alle negative spådommer og dårlige klimanyheter er at man kan få inntrykk av at det ikke nytter å gjøre noe, hver enkelt av oss blir så liten i den store sammenheng, at det ikke spiller noen rolle hva vi gjør. Vi hører om hvor ube-

hagelig stort „vårt økologiske fotavtrykk“ er, og at hvis alle på jorden skal ha samme levestandard som oss, så trenger vi noen ekstra jordkloder for å få nok ressurser. Vi vet det, men kanskje velger vi likevel å tenke minst mulig på det, fordi det er så ubehagelig. Det livet vi lever nå er ikke bærekraftig. Men hvis vi ikke er villig til å gjøre endringer i vårt liv, dømmes vi samtidig mennesker andre steder på kloden til sult og fattigdom. Det er ikke nok ressurser til at alle kan leve som oss.

Iblant dukker det likevel opp enkeltmennesker som har visjoner som kan omsettes i det praktiske hverdagslivet og som gjør mer enn å prate og teoretisere og fortelle oss hvor raskt det går nedover og hjem. En slik mann er Arthur Granstedt, en pioner i det biodynamiske jordbruket. Han er mannen som gjentatte ganger forsøkte å få støtte til sitt forsøksprosjekt, som nesten hadde gitt det opp, men som til slutt fikk muligheter til å gjennomføre studiene som viser en mulig vei til en fremtidig bærekraftig landbruksproduksjon, og som også peker på behov for endringer i det moderne kostholdet.

Konvensjonelt jordbruk og husdyrhold er ikke bærekraftig. Det forurenser omgivelsene og utpiner jorden. Arthur Granstedt i Ytterjärna ønsket å finne ut hvordan jordbruket kan innrettes slik at jordens fruktbarhet kan bevares og til og med

forbedres, forurensning reduseres eller fjernes helt, samtidig som vi får mat som er bra for vår helse og vårt velbefinnende, og det blir nok mat til alle. Dette ble etter hvert til EU-prosjektet BERAS implementation, som har som mål å etablere økologiske kretsløpssamfunn, som inkluderer hele produksjonskjeden fra jord til bord og å utvikle en diett som er 'Østersjøvennlig'. Østersjøen påvirkes av vann som renner ut fra 10 land, og det er ca. 90 millioner mennesker som bor rundt Østersjøen. Forurensningene fra jordbruket er formidable.

I Ytterjärna har Granstedt og hans kolleger utført en rekke dyrkningeksperiment, der forskjellige rotasjonsprinsipper er utprøvd. Kløverplanten er sentral, men sin store evne til å binde nitrogen. Granstedt og hans kolleger kommet frem til viktige prinsipper for bærekraftig jordbruk og kosthold. Blant konklusjonene er at en omlegging til økologisk kretsløpsjordbruk og omlegging av kosthold til høyst 20 % kjøtt og istedet mer grønnsaker og helkorn, vil halvere arealet som behøves pr. person til matproduksjon. Mer lokalprodusert og sesongbasert mat er også en del av en klimavennlig diett.

I 1972 under Stockholmskonferansen satt Arthur Granstedt utenfor og solgte biodynamiske grønnsaker. Verden var ennå ikke moden for hans ideer. I 2012 er representanter for BERAS prosjektet fra Ytterjärna invitert til å presentere sitt arbeid på Riokonferansen. Det er en stor anerkjennelse til prosjektet og gir enorme muligheter for å spre resultatene internasjonalt.

Vi som forbrukere har faktisk stor makt – det vi etterspør er det som butikkene får solgt. Hva vi spiser til hverdags er noe vi har mulighet til å endre. Jeg vil avslutte med å gjengi fritt etter hukommelsen to uttalelser fra Tone Granaas i Grønn Hverdag: „Ingen kan gjøre alt, men alle kan gjøre litt.“ og „Når du putter noe i handlekurven, stemmer du samtidig på hva du vil ha mer av!“

STEINERHØYSKOLEN | OSLO
RUDOLF STEINER UNIVERSITY COLLEGE

LEDIGE STUDIEPLASSER

Lærerutdanning
Førskolelærerutdanning
Studieår i billedkunstfag
Videreutdanning

www.rshoyskolen.no | 22 54 05 90 | adm@rshoyskolen.no



| KREATIV PEDAGOGIKK | DYPE RELASJONER |
BÆREKRAFTIG LÆRING | GLOBAL KOMPETANSE
| MÅLRETET OG UNIVERSELL UTDANNING |

FOUR CORNERS REGNSKAP

Regnskapsføring

Fakturering

Lønn

Årsregnskap

Ligningspapirer

Økonomirådgivning

Selskapsetablering

Et åpent og personlig regnskapskontor
fundamentert i et bærekraftig verdigrunnlag

Benytter Cultura Bank

Dekker Østlandsområdet

Kontordager i Halden og Oslo

Hyggelig timepris

Fagområdene jordbruk og ordinært næringsliv

Autorisert

post@fourcorners.no

ISSN 1399-7734/
Online: ISSN 1901-2020

Pengevirke 2/2012

Utgis av

Merkur

Den Almennyttige Andelskasse
www.merkur.dk

Cultura Sparebank

www.cultura.no

Redaksjon

Henrik Platz (ansvarlig i Danmark)
hp@merkur.dk

Arne Øgaard (ansvarlig i Norge)
arne.ogaard@steinerskolen.no

Jannike Østervold (sekr.)
jannikeo@cultura.no

Ann Hybertz Frandsen (sekr.)
ahf@merkur.dk

Redaksjonell konsulent

Gert Træger, Træger A/S

Layout

Martin Helbo, Pixels & paper

Oversettelse

Trude Holthe Møll, Communicator

Bladet kommer ut

Fire ganger i året.
Neste gang oktober 2012

Opplag

16 400

Frist

Bidrag til neste utgave kan mailes til
Pengevirke

3/2012: senest 13. august

4/2012: senest 18. oktober

Tema neste to numre

3/2012: Utdannelse, utvikling og arbeid

4/2012: Mat – økologisk, bærekraftig,
smakfull

Trykk

Scanprint A/S

Forside

Kystfiskere på vei i land.

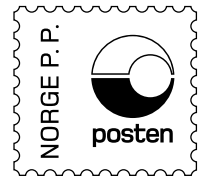
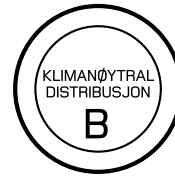
Foto: Thomas Højrup

Holdninger og synspunkter som kommer
til uttrykk i de enkelte artikler og inn-
legg, er forfatterene selv ansvarlige for.
De er således 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



Hvor grønn er du?



Test deg selv på gronnhverdag.no/quiz

Grønn Hverdag jobber for at det skal bli enklere og morsommere å leve miljøvennlig og etisk. På gronnhverdag.no finner du massevis av tips til smarte valg i hverdagen – til beste for miljø, dyr og mennesker.

Delta i våre kampanjer! Følg oss på Facebook/[gronnhverdag](https://www.facebook.com/gronnhverdag) og Twitter @gronnhverdag



grønn hverdag