

PENGEVIRKE

Tidsskrift for ny bankkultur – Utgis av Cultura Bank

nr. 2 · 2015

Tema:

Starte egen
virksomhet

Å starte egen virksomhet

Av *Jannike Østervold*



Som etablerer må du være innstilt på lange arbeidsdager og usikker økonomi. Likevel velger mange å ta denne utfordringen. Drivkraften kan være så forskjellig, noen vil ut av arbeidsledighet, andre har en idé de brenner for å realisere.

I dette nummeret av Pengevirke møter vi blant annet den danske frisøren som startet egen økologisk frisorkjede etter å ha slitt med allergi, sauebonden i Borke-nes i Troms, som vil tilby miljøvennlig sykkelferie, prosjektet Skaperstedet, som bruker coaching og kreative prosesser til å

støtte mennesker som ønsker å komme inn i arbeidslivet og bankmedarbeideren som gir råd om hvordan etablereren kan forberede seg til møtet med banken.

Selv om mange må gi opp er det også mange som får det til. I Vuollerimbygden i Lappland ble kreativiteten til bygdas innbyggere utfordret da hjørnestensbedriften innstilte virksomheten, og resultatet ble en styrket lokaløkonomi med etablering av nye småbedrifter, mye fellesskap og generøs dugnadsånd. Vi slutter oss til Audun Otterbechs oppfordring fra Vuollerim: „Hvis vi arbeider med å bygge murer rundt initiativene, begrenser det oss, men hvis vi bygger på samarbeid og åpenhet, så er det utrolig hva vi kan få til!“

Rettelse

I forrige Pengevirke oppga vi dessverre et ufullstendig kontonummer for jordsamvirket Ukraina/Svartjordfondet i forbindelse med artikkelen på s. 8–9 om en biologisk-dynamisk gård i Vest Ukraina.

Giverkonto jordsamvirket Ukraina/Svartjordfondet: 1254 05 40274 (merkes Potutory)



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

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

Cultura Bank har en balanse på ca. 700 millioner kroner. Det er 15 medarbeidere på kontoret i Oslo. Banken har kunder over hele landet. Cultura Bank er medlem av Global Alliance for Banking on Values.

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



Abonnement på Pengevirke

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

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

Frivillig abonnementsavgift kan innbetales til konto 1254.01.00177.

Innhold



„Jeg har alltid drømt om å starte noe starte noe eget“

4

„Men kan du leve av det?“

6

Ny virksomhet – nytt liv?

8

Skaperstedet – Kreativ framtid og utvikling med mikrofinans i Norge

10

Smånytt

12

Etablereren og banken

14

De drar lasset sammen

16



Cultura Bank får ny banksjef

18

Tips for nettbanken

20

Nytt om tillitsvalgte

22

Bæredyktig husbygging bidrar til å bygge robuste lokalsamfunn i England

23

Økonomer med fokus på miljø og samfunnsansvar:
Margrit Kennedy

24

Brødet som ble gjenoppdaget

26

Hva skal til for å skape endring?

28

Nytt fra Cultura Gavefond

30

Aktuelle bøker

31

Kommentar:

Russebussen, et bilde på samtiden

34



„Jeg har alltid drømt om å starte noe starte noe eget“

På grunn av sterk allergi måtte Anne-Sophie Villumsen finne på noe nytt hvis hun skulle fortsette som frisør. Det ble begynnelsen på en karriere som selvstendig næringsdrivende med seks salonger og over 40 ansatte. Men hva skulle til for å komme i gang ...

Av Ida Bjørg Meldgaard

Allergien og astmaen ble uutholdelig, og desperat prøvde Anne-Sophie Villumsen å overtale sin daværende sjef til å gjøre frisørsalongen grønn og miljøvennlig. Han forstod ikke poenget, og dermed visste hun at hvis hun skulle fortsette i faget, måtte hun starte noe eget.

„Jeg var glad i jobben min og hadde aldri drømt om å være selvstendig, men da jeg vendte tilbake etter en barselpermisjon, konstaterte jeg at allergien også blusset opp på nytt. Det var elendig ventilasjon i salongen, armene mine var fulle av eksem, og til slutt kunne jeg ikke se noen annen utvei enn å starte opp noe nytt selv,“ forteller Anne-Sophie.

Dermed sa hun opp jobben. Med to små barn og en mann som studerte sa hun også farvel til en fast inntekt hun hadde hatt i 10 år.

„Det krevde virkelig is i magen“, husker Anne-Sophie. Men hun var heldig og fikk leie et svært rimelig lokale i et kjøpesenter på Nørrebrogade i København, hvor hun startet sitt første enkeltmannsfirma i 1998.



En beskjeden start

Anne-Sophie lånte litt penger av sin mormor og kjøpte alt utstyret brukt. Men stedet ble for smått, og utleieren som drev en Matas-butikk var ikke så begeistret for at Anne-Sophie advarte kundene sine mot mange av de stoffene som fantes i de varene han solgte. Hun måtte finne noe annet, og sammen med en massør fant hun et lokale i Rosenborggade.

„Nå måtte jeg låne penger. Det trengtes omkring 50 000 til frisørstol, en vask, en disk og noen hyller. Men den gangen tjente man ikke så mye som frisør. Jeg hadde vært ansatt på minstelønn, og etterpå hadde jeg vært selvstendig stort sett uten lønn“, sier Anne-Sophie. Men hun kunne dokumentere at det faktisk kom kunder, og hun gikk til banken med sin idé om en grønn salong.

„Jeg startet med Unibank, som lå i Nørrebrogade. Der satt det en ung fyr som syntes at dette var det mest vanvittige han noen gang hadde hørt. Så gikk jeg lenger ned i gaten til Danske bank, men der sa de også raskt nei“. Men Anne-Sophie holdt fast på drømmen om grønn frisør, og ved å søke gjennom te-

„Merkur har vært flinke til å si i fra hvis de for eksempel så at en investering var for dyr i forhold til forventet inntjening. Det har jeg vært glad for i ettertid. Ofte har de også kommet med et alternativ, og det synes jeg er god rådgivning.“



Anne-Sophie har fått mye sparring og rådgivning underveis. I 2007 ansatte hun Jørgen Skjødt, som endte med å bli partner og medeier i virksomheten og Anne-Sophies mann.

lefonkatalogen fant hun Merkur hvor hun fikk et møte samme dag. Denne gangen var hun fast bestemt på å få et lån.

„Jeg ringte til min revisor og sa at hun var nødt til å bli med. Jeg hadde allerede sagt ja til lokalet og bestilt noen håndverkere så jeg trengte virkelig penger. Heldigvis syntes Merkur at det var en god idé, og sa ja med en gang.“

Voksesmerter

Anne-Sophie fikk laget en forretningsplan og et budsjett og søkte også offentlige støtteordninger og ulike fond, som ga støtte til grønne prosjekter. Hun fikk lønnstilskudd til å ansette sin første medarbeider. Men det ble en tidkrevende prosess.

„Man tror at jo flere man ansetter, desto mere lønn kan man heve selv og desto mer kan man ha fri. Det som skjer er imidlertid det motsatte, du kommer til å arbeide mer og tjene mindre“, sier Anne-Sophie.

I begynnelsen gikk alt raskt i riktig retning. Men virksomheten fikk voksesmerter da salong nr. 2 ble åpnet i 2005, og enda flere salonger og ansatte kom med i de følgende årene. Anne-Sophie utdannet sine egne ansatte fordi ingen skoler underviste i bruk av grønne produkter. Hun underviste også andre frisører som gjerne ville skifte til disse produktene. Hun utviklet egne produkter for å kunne få dem Svanemerket, og hun måtte også selv lage reklame og motebilder som kunne erstatte markedsføringen fra de store produsentene, som jo preget mange salonger.

Anne-Sophies beste råd:

- » Få så mye sparring som overhode mulig, i sær i begynnelsen.
- » Forsett med å utvikle deg, ta nye utfordringer og grip fatt i ideene.
- » Husk at det er deg som skal løse de problemene som oppstår.
- » Hold fokus på prosjektet, og gjør det fordi du liker det, har glede av det og ikke kan la være.

„På et tidspunkt ble jeg kvalt i undervisning, og jeg ble nedringt av allergiplagede frisører som trengte hjelp. Jeg tjente ingen penger på det, og jeg kunne ikke passe mitt eget arbeid. Kundene mine forsvant fordi telefonen ringte ti ganger mens jeg stod og klippet“.

Anne-Sophie søkte offentlig støtte (puljepenger) og startet *Vidensenter for frisører og kosmetikere*, slik at det fantes et eget informasjonssted. Selv konsentrerte hun seg om ledelse, samtidig som hun klippet mange timer i salongen.

Og moralen er ...

Har det vært hardt? Ja. Har hun hatt lyst til å gi opp underveis? Helt sikkert. Har hun angret? Ikke ett sekund.

„Man bruker mange timer som selvstendig, og jeg bruker flere nå enn da jeg startet, men det har vært supermorsomt hele veien. Heldigvis vet man ikke helt hva man går til når man kaster seg ut i det“, sier Anne-Sophie og tilføyer:

„Hvis jeg hadde visst hvor vanskelig det er å tjene penger, hadde jeg kun hatt én butikk. Jeg er sikker på at jeg ville tjent mer i dag med bare én salong“.

Siden 2014 har hver butikk hatt en partner som medeier og medleder i hverdagen. Kjeden Zenz selger i dag produkter og utdanner frisører over hele verden, blant annet i Norge, Sverige, Finland, Island, Spania og Australia og har nettopp fått produkter på markedet i Hongkong.

„Men kan du leve av det?“

Hvordan er det å starte en bedrift når alle stiller dette spørsmålet? Noen betraktninger rundt det å realisere sine drømmer.

Av Svein Robert Guttormsen, Skarpsno Gård

Det å skulle starte en forretning eller bedrift er nok lettere for de som ikke ser på dette som uoverkommelig. Kommer en fra en familie hvor en som barn/ungdom fikk være med på å starte ulike virksomheter, som databutikk på 80 tallet, salg av brukte bøker/tegneserier og båtbygging, vet en at mye er mulig. Det å starte en bedrift gir en verdifull kunnskap i seg selv.

Selv startet jeg med bakte poteter fra den gamle russebilen den sommeren jeg var russ. Det var jeg fra regnskapslinja og min venn fra markedsføringslinja. Den sommeren tjente vi gode penger. Vi fant et marked og utnyttet de mulighetene som lå til inntjening. Vi kjøpte billig store poteter direkte fra bonden og solgte til de ikke alltid like prisbevisste kundene. Ikke bare solgte vi mat, men vi var også det siste stedet folk var innom før de gikk hjem fra byen, alene eller to og to. Derfor hadde min venn fra markedsføringslinja fått gratis pakker med Stimorol tyggegummi, som vi leverte ut sammen med de potetene som var med hvitløkssmør. En selger ikke bare produktet, men opplevelsen av produktet. Jeg kunne bidra med kostnadskontroll og var stadig på jakt etter alternative inntektskilder. Når vi hadde pakket ned 'butikken' hver morgen ca 04.30, løp jeg noen runder og samlet panteflasker.

Nå er jeg sauebonde på tiende året. Det å etablere seg som sauebonde er også å starte en bedrift. Første året startet jeg og min kone med 10 kopplam som vi fikk av naboene og et fjøs vi måtte rydde for naboens flyttelass. Jeg trodde jeg skulle klare meg noe år uten traktor, men det gikk ikke. Min nabo hadde

drevet med sau i mange år, og jeg kjøpte derfor helt lik traktor som den han hadde. En gammel traktor, men den fungerte og fungerer fortsatt. Det er ikke bestandig så lurt å se hva 'konkurrenten' gjør, men når en skal vurdere hva en kan klare av kostnader, kan det være lurt å se hva andre klarer.

Fordelen som sauebonde er at en har et samvirke som tar seg av salgsdelen. For vårt vedkommende Nortura. Da forsvinner egen mulighet til å maksimere profitten i forhold til markedet, men en er sikret en god og trygg salgskanal. Det er viktig å gjøre noen valg i forhold til arbeidskapasitet.

Jeg vil oppfylle felles drømmer

Hvor er jeg i dag og hva har skjedd? Etter å ha undervist 10 år i økonomifag i videregående skole og 10 år som ansatt på et asylmottak, har mine synspunkter på hva som er viktig forandret seg. Nå har jeg bestemt meg for å realisere noe som har blitt viktigere og viktigere for meg.

Det er ingen helt ny idé eller drøm. Ut fra et filosofisk synspunkt tror jeg det er svært få av oss som klarer å tenke ut en helt ny idé. På lærerhøyskolen hadde vi diskusjoner om produkter dekker behov vi allerede har eller om de skaper behov. Skal en starte en bedrift må en selvsagt alltid vurdere om det finnes et behov. Men min foreleser fra lærerhøyskolen for 20 år siden sa også at bare de bedriftene som tar hensyn til miljøet vil klare seg i fremtiden. I dag vet vi at det stemmer.

Nå har jeg kommet så langt at jeg våger å ha en visjon:

„Skarpsno Gård skal oppfylle felles drømmer.“ Da har vi noe å jobbe ut fra og noe å kommunisere ut til samarbeidspartnere. Vår drøm er å ta hensyn til miljøet og prøve å redusere forbruket vårt. Drømmer våre kunder og samarbeidspartnere om det samme, skal vi oppfylle drømmene. Dette vil noen si er uklare mål å sette seg. De fleste vil likevel si at det er lov å ha drømmer.

Konkret skal vi la mennesker med samme drøm få sykle rundt og bo på billige, alternative, miljøvennlige overnattingssteder. Dette er vår forretningsidé. Vårt område er Sør Troms, Vesterålen og Andøy. Overnattingsstedene skal vi finne i nært samarbeid med lokale aktører. Mange som skal starte egen bedrift er i startfasen redd for at andre skal stjele

Hans drøm:
Å skape et miljøvennlig ferietilbud med flotte naturopplevelser for mennesker som vil ta vare på miljøet og redusere forbruket





Foto: Velomobil Media

ideen. Når vår drøm er å ta mer hensyn til miljøet og redusere forbruket, ser vi det tvertimot som en fordel at flere jobber med dette. Dette åpner igjen opp for at vi deler vår idé så mye som mulig tidlig i prosessen. Da får vi konstruktiv kritikk fra flere og mange gode innspill.

Stor interesse for velomobilen

I et marked er det viktig å skille seg ut. Vi skal skille oss ut ved å drive utleie av velomobil. Dette er en liggesykkel med to, tre eller fire hjul. Fordi jeg tidlig i prosessen delte mine tanker med firmaet som selger velomobilen WaW i Norge, er dette nå en av mine gode samarbeidspartnere. Det er fortsatt en utfordring i samtaler med kunder og samarbeidspartnere å forklare hva en velomobil er og hvor oppsiktsvekkende den er som kjøretøy. De fleste må se og helst prøve den selv.

Det finnes mennesker som tenner på nye ting tidlig og ser muligheter. Disse trenger en i denne type prosjekter. Alle som har startet nye ting vet hvor tøft det er. Reglen for 'brainstorming' er at alle innspill er ok å si, alt er positivt når det gjelder innspill tidlig i prosessen. Noen mennesker en møter gjør akkurat det, de har fokus på det positive. Jeg tror mange bra prosjekter har strandet fordi en ser for mange problemer i starten. Mitt driv i dette prosjektet gjør at jeg nå ikke ser noen problemer, alt kan løses eller unngås. Det har også fått meg til å tenke på hvordan jeg selv opptrer når andre forteller om sine prosjekter.

Til tider føler en at alt er håpløst og at en må gjøre alt selv. En vil i perioder kunne tvile på prosjektet. Ofte vil en nok også merke at de som en i begynnelsen av prosjektet trodde ville bli involvert, ikke blir det. For vårt vedkommende har vi møtt lite interesse fra miljøorganisasjoner. Det virker også som det kan by på utfordringer å få bedrifter som kan bidra med alternative energikilder med på laget. Går en gjennom søknadsprosesser i forhold til Innovasjon Norge kan dette også tære litt på egen selvsikkerhet.

Det finnes andre verdier enn penger

Men kan vi leve av det? Jeg kan forstå spørsmålet. Det kommer fra ryggmargen, min egen også. Jeg har i årevis regnet på investeringskalkyler og maksimalt dekningsbidrag. De fleste økonomiske modeller bygger på maksimal fortjeneste og å finne den prisen som gir størst mulig fortjeneste. Finnes det alternativer? Kan vår lønn og fortjeneste være at vi får mer kunnskap om miljøet og forbruk? Kan det være at Skarpsno Gård kan skaffe 'grønne' arbeidsplasser? En av motivasjonsfaktorene våre er at vi får møte personer fysisk som har de samme drømmene som oss. De kommer hjem til oss, mennesker vi kan være sosiale med og lære av. Dette gir oss muligheten til å få kunnskap vi kan benytte selv.

Om vi ikke kan leve av det, så dør vi sikkert ikke av det heller?

Ny virksomhet – nytt liv?

Av Arne Øgaard



**TRYKK
START**

**FOR
NYTT LIV**

Mennesket har trang til kreativitet. I samfunn med rom for nytenkning og initiativ vil det alltid skje en utvikling. I ufrie samfunn og steder med stor nød vil kreativiteten brukes til å overleve. Hvis det ikke finnes utfoldelsesmuligheter for kreativiteten vil alt kunne stagnere i apati.

Bak innovasjon og nyskapning finner vi ikke bare oppfinnerglede, men også drømmen om rikdom, om muligheten til å bidra med noe helt eget og også et ønske om fritt å kunne styre sin egen virksomhet. Selv om vi lever i et samfunn som roper etter innovasjon, kan det se ut til at frihetsrommet blir stadig trangere. Markedet domineres av store kjeder som får produktene produsert til lave kostnader under det som ofte er svært tvilsomme forhold. Dette skjer i land de fleste forbrukere har svært lite kunnskap om.

Håp for nisjeprodusenter med kvalitetsprodukter

Å konkurrere under slike forhold kan være svært vanskelig. Flertallet av de som starter ny virksomhet gir seg etter noen år. Skal en ha mulighet til å bidra med noe eget, må en finne en nisje som ikke er dominert av de store selskapene. Blant Culturas kunder ser vi at mange har klart seg godt ved å satse på kvalitet, miljøbevissthet og nærhet til forbrukerne. Spesielt innen bearbeiding og omsetting av økologiske matvarer har det vokst fram mange gode bedrifter. Solide håndverksprodukter med en kunstnerisk kvalitet kan også ha et marked, og bankens liste over lånekunder viser at det også finnes en rekke andre som har klart å leve av sin egen virksomhet. Mest krevende har det ofte vært for de som har prøvd å satse på kvalitetsklær produsert under verdige forhold.

En ting er å få en god ide til et produkt. Det neste er å klare å markedsføre det i tilbudsvrømmen. Familiens yngste jobber med å utvikle en ny underholdningsapp og drømmer om at den kan gi stor rikdom. Jeg påminner om hvor vanskelig det er å bli lagt merke til blant de mange tusen apper som kontinuerlig strømmer ut på markedet, men jeg ser at han har glede av arbeidet og at han lærer mye av det.

Satsing på bærekraftige kvalitetsprodukter fordrer oppslutning fra bevisste forbrukere. Uten en slik bevissthet og vilje til å betale for disse kvalitetene vil utviklingen lett kunne stoppe opp. Vi ser at mange etablerere satser høyt, de jobber hardt med lite eller minimal lønn før de endelig lykkes eller mislykkes. Med økt forbrukerbevissthet ville flere ha klart seg. Dette skjer lettest innen et lokalt eller nasjonalt marked, men det kan selvsagt også skje at forbrukerne velger å prioritere miljøvennlige kvalitetsvarer med en rettferdig pris fra andre deler av verden.

Frykten som motiv

Når politikerne roper etter innovasjon og nye oppfinnelser, dreier det seg ført og fremst om eksportmarkedet. Motivet er ikke

skaperglede eller å finne noe som verden virkelig trenger, men det gjelder å finne noe vi kan selge utenlands når vi ikke lenger kan tilby olje og gass. Vi må opprettholde handelsbalansen, og frykten for hva som vil skje hvis vi ikke klarer dette er politikerens hoveddrivkraft. Vi trenger flere ingeniører og oppfinnere som kan frembringe varer som ikke kinesere og andre lavkostprodusenter allerede kan tilby. Til den gamle tekniske høyskolen i Trondheim, som i dag er en del av universitet NTNU, strømmer det på med dyktige unge mennesker, men det spørs om de alene kan redde Norge ut fra de økonomiske utfordringene som kommer imot oss.

Norge har en høyteknologisk industri som klarer seg bra, ikke minst når det gjelder salg av avanserte våpen. Vi selger selvsagt også mer fredelig teknologi, men det er likevel et spørsmål om dette salget kan øke opp til et nivå som tilsvarer dagens eksportinntekter av olje og gass. Vi lever i en global krig om markedsandeler hvor industrispionasje, svarte penger og korrupsjon skaper uoversiktlige forhold. Samtidig setter kloden selv grenser for hvor høyt materielt forbruk det er mulig å ha. Det spørs om ikke det viktigste som trengs av nytenkning er å utarbeide en mer broderlig form for økonomi,

som bidrar til å fordele goder og arbeidsoppgaver på en mer rettferdig og bærekraftig måte enn det vi klarer med dagens markedsøkonomi.

Tilbake til middelalderen

I mange europeiske land, og spesielt i syd og øst, er det mange som har fått oppleve markedsøkonomiens svakheter. Det snakkes om kriser som vil gå over, men det kan like gjerne dreie seg om grunnleggende systemsvakheter. Du trenger ikke å reise langt for å møte unge med mastergrad, som forbanner et system hvor ingen har bruk for dem. Noen blir bare sinte, noen apatiske, men blant disse unge blomstrer det også opp en viss kreativitet. De starter små bakerier, brygger øl i kjellerne, lager spesialiteter av olivenolje osv. I noen tilfeller kan det gi en brukbar inntekt. I andre tilfeller gir det håp og en meningsfull hverdag. Unge akademikere tar opp igjen gamle håndverksteknikker og kan bringe sine varer fram på byens torg. De lever på et slags middelaldervis midt inne i høyteknologiens effektive hurtighet. På samme måte som mange kunstnere lever mange på en ytterst minimal inntekt. Velutdannede og kreative mennesker utgjør i mange land en ny økonomisk underklasse.

I en slik situasjon synes det viktigere enn noen gang å skille lønn fra arbeid, og det er påfallende at stadig flere mennesker med økonomisk innsikt har begynt å snakke om borgerlønn. Men nøyaktig hvordan borgerlønn skal gjennomføres i praksis trengs det bedre planer for. Her trengs det åpenbart kreativ nytenkning for å finne gode løsninger.

„Bak innovasjon og nyskapning finner vi ikke bare oppfinnerglede, men også drømmen om rikdom, om muligheten til å bidra med noe helt eget og også et ønske om fritt å kunne styre sin egen virksomhet.“

Skaperstedet – Kreativ framtid og utvikling med mikrofinans i Norge

Av Unni Beate Sekkesæter, Grunnlegger og daglig leder Foreningen Mikrofinans Norge

Mikrofinans Norge er en interesse-, kompetanse- og serviceorganisasjon innen entreprenørskap, mikrofinansiering og inkluderende økonomi. Vi er organisert som en forening stiftet i 2010 og et ideelt AS (mikro lånefond) stiftet i juli 2014, men har røtter tilbake til mikrofinansprosjekter startet allerede i 1996 og 2003. Vi jobber helhetlig for å støtte opp om gründere og for å løse noen av utfordringene de møter både før og etter oppstart. MFN har nærhet til kunden og kunden i fokus som prinsipp når vi formidler både kunnskap og finansiering til oppstart av bedrifter.

Vår visjon er å fremme menneskers innovasjonskraft og muligheter gjennom kompetansebygging, nettverksbygging og finansiering for gründere. Vi vil bidra til et likeverdig samfunn gjennom økt økonomisk og finansiell inkludering i Norge. Dette gjøres gjennom økt tilgang til relevant kompetanse og kunnskap og å bedre finansieringsmuligheter. MFN jobber også for å bedre samfunnsmessige rammevilkår for de minste bedriftene opp mot f.eks. NAV systemet i og med at flere i vårt nettverk i perioder har vært avhengige av en overgang fra NAV til egenetablering. I Europa generelt er dette mye enklere enn i Norge, hvor mange av ytelsene stopper helt opp i det øyeblikk man får omsetning fra egen virksomhet.

Sentralt for vårt arbeid er å skape gode vilkår for mikrofinans og bedre vilkår for finansiering av små forretningsforetak. For øyeblikket er derfor en godkjenning fra Finanstilsynet under behandling. Saken må videre til Finansdepartementet, men etter at den er ferdigbehandlet er håpet at vårt nye lånefond, Mikrofinans Norge AS, skal kunne yte lån til oppstartbedrifter og andre næringsdrivende som ikke får lån i vanlig bank.



Muhammad Yunus og Unni Sekkesæter

Skaperstedet: Kreativ framtid og utvikling er et nytt prosjekt som bygger på elementer fra tidligere virksomhet i MFN. Vi leier 200 m² lokaler i Kolbotn Sentrum der *Skaperstedet* holder hus. Mer enn 50 deltakere har funnet veien dit på ulike aktiviteter så langt. I dette prosjektet har vi satt sammen elementer av det vi oppfatter kan virke positivt for mennesker som sliter med å komme i vanlig arbeid. Vi setter sammen personer/prosesser på nye måter med også coaching og kreative prosesser med kunst som del av prosjektet. Vi har allerede 5 kunstnere aktivt engasjert på ulike måter, og mange fler maler og gjør andre aktiviteter i vårt 'kreative rom' hver mandag og onsdag. Et felles kunstprosjekt med Oppegård Kommune er underveis: vi skal skape et kunstverk med navn *Hjerterom* i en park på Kolbotn med deltakelse

av våre brukere sammen med befolkningen ellers.

Muhammad Yunus på Kolbotn

Vi er i dialog og kommer stadig med innspill til norske myndigheter og politikere, og vi ønsker endring! Derfor tok vi initiativet til å arrangere *European Social Business Forum 2015* i Kolben Kulturhus med bl.a. fredsprisvinner Muhammad Yunus som hovedtaler. Nesten alle deltakere på våre etablererkurs og mange andre fra vårt nettverk deltok som frivillige under konferansen *European Social Business Forum 2015* den 19/3, og fikk anledning til å drive networking og fikk også kort presentert sin forretningside i plenum! Ca. 30 av våre kunder var involvert i arrangementene som frivillige, utstillere, og et par åpnet sine lokaler for 'study

trip' deltakerne den 20/3. 18/3 arrangerte vi workshop om *Social Business City* i Oslo Rådhus med professor Yunus i spissen. 20/3 holdt et par av våre kunder innlegg om sine bedrifter på Skaperstedet, også for Muhammad Yunus selv! På bildet ser du Qudsia Amtul Quddus som har tatt 4 lån (fra kr 2 000 til 200 000) til sin systue og stoffbutikk i Drammen og som har vært med i nettverket i mer enn 10 år. Denne dagen er hun avbildet på Skaperstedet sammen med Nobelprisvinner Muhammad Yunus og modeller fra Grameen Creative Lab med hennes selvsydde klær.

I alt arbeid på Skaperstedet og med mikrofinans eller ønsker vi å ha en helhetlig tilnærming til brukernes utvikling mot målet: å komme i meningsfull aktivitet eller arbeid. Vi tilbyr coaching, kursing, kreative prosesser samt nettverk og veiledning. Hjelp med økonomiske problemstillinger og ledelse tilbys for de som ønsker å skape noe eget, og tilbud om mikrolån gis der det behøves, men vårt nye lånefond venter fortsatt på godkjenning fra Finanstilsynet, så lånevirkosomheten lar vente litt på seg grunnet treghet i det offentlige systemet. *Skaperstedet* skal være et sted å diskutere ideer, skape nye muligheter og slik bedre livskvalitet og personlig utvikling, og det har det blitt!

Manglende lånekapital til levebrødsforetak uten sikkerhet

Vi er av den oppfatning at det i dag er mangel på lånekapital til oppstart av levebrødsforetak i Norge, spesielt i storbyene hvor flest nye virksomheter starter opp. I tillegg er den lånekapitalen som finnes dyr for smågründere og krever sikkerhet i eiendom eller andre eiendeler. Det finnes lite til ingen forskning eller statistikk om små lån til næringsvirksomhet, men det er generelt enighet om at disse i dag finansieres gjennom venner og familie eller gjennom økt huslån, og at de regnes som kunder med høy risiko. Vi mener at den beste måten å avdempe denne risikoen er i bygging av kompetanse og kunnskap hos den enkelte gründer. Andre utfordringer for gründere er inntekt til livsopphold under oppstart, kunnskap vedrørende drift, regnskap og marked, samt behov for sparringspartnere og nettverk. Våre



Qudsia Amtul Quddus (nr. 2 fra venstre) på Skaperstedet sammen med Nobelprisvinner Muhammad Yunus og modeller med hennes selvsydde klær.

„Sentralt for vårt arbeid er å skape gode vilkår for mikrofinans og bedre vilkår for finansiering av små forretningsforetak.“

hovedaktiviteter er derfor kursing, coaching og veiledning, nettverksgrupper, utvikling av mikrofinansiering til gründere, samt interessepolitisk arbeid. Vi har fokus på rammevilkår for gründere generelt og på grupper som faller utenfor sosialt og finansielt i norsk kontekst. Våre kunder er et snitt av den ordinære befolkning, men vi har også spesielt fokus på innvandrere, ungdom, kvinner, nasjonale minoriteter, personer som har restarbeidsevne, men som ikke er en del av arbeidslivet nå, samt arbeidsledige. Våre aktiviteter for ulike grupper har som målsetting både å øke verdiskapning og entreprenørskap og inkludering i arbeids- og samfunnsliv.

Når dette skrives står et EU program i fokus hos oss. 33 % av nye bedrifter i

EU startes av arbeidsledige, og Norge er invitert inn i et nytt program for kompetanseheving, Mikrofinans og sosialt entreprenørskap: EaSI –program for sysselsetting og sosial innovasjon. Men før vi kan nyte godt av dette må Stortinget stemme ja til hele programmet. MFN med samarbeidspartnere har jobbet iherdig for å prøve å få Norge til å henge seg på dette programmet, som kan bety midler til både mikrofinans og sosialt entreprenørskap i millionklassen også til Norge. Vi har fått hjelp fra Det Europeiske Mikrofinansnettverket v/ General Manager Jorge Ramirez, som deltok under to workshops vi har arrangert. Den ene var under Partnership for Change konferansen 6/5-15.

Smånytt

Nordisk sommerkonferanse i Goetheanum

De nordiske antroposofiske selskapene samarbeider om en sommerkonferanse i Goetheanum i Dornach i Sveits, som skal avholdes 30. juli–2. august. Konferansen er åpen for alle. Påmeldingsfrist er 16. juli.

I forbindelse med konferansen skal det fremføres en nordisk forestilling *Det søkende mennesket under norrøn himmel*, som er basert på norrøn mytologi og antroposofi, med i alt 60 medvirkende i alle aldre og med allsidige ferdigheter, blant annet innen musikk, eurytmi og sirkus. Alle de nordiske språkene benyttes. Forestillingen vil senere bli vist i alle de nordiske landene. Forestillingen er delvis finansiert gjennom crowdfunding. I Oslo blir forestillingen vist 6. august kl. 18 på Rudolf Steinerskolen på Hovseter og 7. august kl. 18 i Kulturkirken Jakob.

www.nordenigoetheanum.com
www.densokandemanniskan.se



Game Changer – konkurranse for sosiale entreprenører

Er du en ildsjel, som brenner for at barn og unge skal få en så god oppvekst som overhodet mulig og har et prosjekt som kan bidra til dette? Da er du kanskje vinneren av årets Game Changer konkurranse, som arrangeres av Viasat, TV3 og P4, i samarbeid med Reach for Change.

Som vinner av Game Changers konkurransen får du en plass i inkubatorprogrammet til Reach for Change, som du vil motta støtte igjennom, i opptil fem år. Vinneren og finalistene mottar profesjonell rådgivning, blir en del av et stort nasjonalt og internasjonalt nettverk, og får kurs og kompetansehevende aktiviteter. I tillegg får vinneren økonomisk støtte.

Søknadsportalen til Game Changers konkurransen åpen til 19. juli – her kan du sende inn din søknad og fortelle om din idé.

Stiftelsen Reach for Change er en non-profit organisasjon, grunnlagt av Kinnevikgruppen og Sara Damber, som jobber for å forbedre barns liv.

Les mer på www.gamechangers.no eller besøk www.reachforchange.org for å lese mer om arbeidet til Reach for Change.



Gratis opera til alle

Operaelskere kan nå nyte flotte operaforestillinger på nettet, med materiale fra 15 europeiske operahus, inkludert Den Norske Opera & Ballett. En rekke forestillinger var tilgjengelig ved lanseringen i mai, og det blir lagt ut minst en ny produksjon hver måned. I tillegg finnes det bakgrunnsmateriale, intervjuer, handlingssammendrag og stoff om operahusene. The Opera Platform støttes av EUs Creative Europe program.

www.theoperaplattform.eu/en



Økologisk fairtrade espresso fra Italia

Culturakunde Frode Strønen står bak firmaet Delitalia, som blant annet tilbyr italiensk espresso i sin nettbutikk. Ofte er kaffen du kjøper enten økologisk eller fairtrade, men kaffen til Delitalia er begge deler. Kaffen fås både som kaffeputer i ESE standard, hele bønner og malt espresso. Han tilbyr også økologisk te og fairtrade drikkesjokolade. Mangler du espressomaskin, skaffer han også det.

www.delitalia.no



Miljøvennlig sykkelferie i Norge

Hva med en Norgesferie på sykkel i år? Trenger du inspirasjon til å finne gode turer, så løp og kjøp boken *Norges beste sykkelturner* av Sissel Jenseth. Den inneholder 45 sykkelturner av varierende lengde og vanskelighetsgrad. Nyt fjell, fjord og vidder ditt eget tempo fra sykkelsetet og opplev vår flotte natur på nært hold.

Gyldendal Norsk Forlag
2015 ISBN/EAN:
9788205452688



Altifrem – ny plattform for innkjøpsfelleskap

I forrige nummer av Pengevirke skrev vi om franske Myriam Bouré og forbrukersammenslutningen Kjøpelaget. Vi følger opp med å fortelle at Kjøpelaget har knyttet seg til et open source prosjekt www.openfoodnetwork.org, som er utviklet i Australia og Storbritannia. Sammen med Cynthia Reynolds fra Nesodden har Myriam nå startet Altifrem, en sammenslutning av innkjøpsfelleskap, som skal implementere denne plattformen i Norge og som også skal være en inkubator for å hjelpe andre innkjøpsfelleskap i gang og tilby dem verktøy og forretningsmodeller, maler for vedtekter m.m. Altifrem – alternativ distribusjon for en bærekraftig fremtid.

www.altifrem.org



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

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 50 000 nye foretak i Norge. Tall fra Statistisk sentralbyrå viser at ca. halvparten av disse utvikles innen to år, mens hele syv av ti er ute av dansen etter fem år. Tallets 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 forretningsplan. Men vi ser også ofte en tendens til at gründeren overfokuserer på sitt produkt, sin idé, eller sine ideelle målsettinger, og at beskrivelsen av dette tar overhånd og går på bekostning av kvaliteten i øvrig planarbeid. Banken kjenner bakgrunnsteppet: 'Gründing' 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 betjeningsevne:



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? Likviditetsbuffer? Husleiedeposium?

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

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.

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!

Artikkelen har tidligere vært trykket i Pengevirke 2/2012



De drar lasset sammen

Vuollerim i Lapland– et kroneksempel på ‘crowdsourcing’ uten hjelp av internett og smarte app’er

Av Jannike Østervold

Det er blitt sagt at ordet ‘dugnad’ er et særnorskt fenomen og at det ikke finnes tilsvarende ord på andre språk. Men når vi snakker om ‘crowdsourcing’ begynner vi å nærme oss den norske dugnadsånden, der mange jobber sammen for å løse en felles oppgave.

I Vuollerim i Lapland har de bedrevet crowdsourcing i stor skala i årevis, før begrepet ble moderne. I det lille samfunnet med rundt 800 innbyggere har en stor del av befolkningen valgt å engasjere seg for å skape aktivitet og arbeidsplasser i bygda. Behovet ble spesielt merkbart etter at Vattenfall som største arbeidsgiver begynte å trappe ned sin virksomhet her. I dag er det rundt 60 næringsdrivende og 40 frivillige organisasjoner i Vuollerimbygden, et imponerende antall i forhold til befolkningen. Det er gledelig å se at mange ungdommer velger å bli værende etter at de er ferdig med utdannelsen og at de klarer å finne seg et levebrød. Ungdommene har startet et demokrati initiativ, Nyttänk, som allerede har bidratt til Ungdomsråd i kommunen og andre regionale effekter. Vuollerim har et enestående friluftstilbud til turister – nordlys, ren, uberørt natur, muligheter for skisport og hundekjøring om vinteren, hesteridning, fiske og fotturer om sommeren. Og

ikke minst, lokal mat med innslag av samisk matkultur og stor gjestfrihet.

Da grunnleggeren av Singapore-baserte Crowdsourcing Week, Epi Nekaj, fikk høre om hva dette lille stedet hadde fått til, ble han så begeistret at han bestemte seg for å legge neste CrowdSourcing Week arrangement til Vuollerim.

Så her samlet det seg i mars 2015 en spennende forsamling av ressurspersoner, som ville dele sine kunnskaper med likesinnede og bygge nettverk. Men til tross for kunnskapsrike og inspirerende internasjonale foredragsholdere var det likevel de lokale innleiderne og de lokale prosjektene som gjorde sterkest inntrykk.

Et lokalsamfunn så fullt av stå-på vilje har jeg aldri vært ute for. De fleste av konferansedeltakerne ble innkvartert på hotellet, et lokalt ‘bygdefirma’ med 150 deleiere. Louise Kramnäs Larsson, en av de ansvarlige i driftsteamet for hotellet, fortalte at bygget opprinnelig ble bygd som hotell, men senere ble det overtatt av militæret og brukt til forlegning. I 2006 kjøpte et lokalt nystartet firma bygningen. Nå skulle det bli hotell igjen. Det ble lagt ned rundt 11 000 frivillige arbeidstimer bare det første halve året av deleiere og andre engasjerte mennesker. Nå

Entusiastiske detakere under Crowdsourcing Week ved polarsirkelen.

Foto: Johanna Granström Sundgren, Lapland Vuollerim



Lenker der du kan lese mer om noen av Vuollerimbygdens initiativ

Hotell Gästgiveriet: www.gastgiveriet.se
 Økoturisme i Vuollerim: www.laplandvuollerim.se
 Vuollerims Friskola: www.vuollerimsfriskola.se
 Ungdomsinitiativet Nytänk: www.nytank.se
 Annchristine Lundström:
www.annchristinelundstrom.se
 Crowdsourcing Week Arctic Circle Summit: www.crowdsourcingweek.com/csw-summit-arctic-circle



Aktive ungdommer organiserte workshop under Crowdsourcing Week. Foto: Johanna Granström Sundgren, Lapland Vuollerim

er hotellet hjertet i bygda. Det leverer 100 lunsjer hver dag, har 16 rom for overnattingsgjester og arrangerer pubkvelder og bursdagsselskaper

Startet egen skole

For 8 år siden bestemte kommunen at de ikke hadde råd til å fortsette med 6. til 9. klasse i Vuollerim. Det endte med at foreldrene bestemte seg for å starte en uavhengig skole. Skolen har nå 37 elever, og to og to klassetrinn deler rom. Ungdommene vasker selv på skolen, og pengene de tjener på dette sparer de til å kunne reise på studietur til et engelskspråklig land, noe de gjør annethvert år. Resultatmessig hevder skolen seg godt. Av fritidstilbud er det særlig gokartbanen og hesteridning som er populære, men ungdommene har også satt opp en egen musikal med tema mobbing og om å våge å være seg selv.

Common good development

Hva er det som gjør at Vuollerim får til så mye? Audun Otterbech uttrykte det slik: Hvis vi arbeider med å bygge murer rundt initiativene, begrenser det oss, men hvis vi bygger på samarbeid og åpenhet så skapes det attraktivitet og det er utrolig hva vi kan få til. Vi bygger sosial kapital og tillit. Vis at det du har er puslespillbiten som mangler. Vær åpen for å lære fra deg selv og andre, så kan det bare bli bedre og bedre. Inviter andre til å gi input til din prosess. Gjør læringen til reisen. Arbeid med det du brenner for. Vi har ikke råd til å arbeide på den gamle måten.

Annchristine Lundström fortalte om hvordan de arbeider i foretaket *The Village Team*, som eier og driver multibrukshuset, der likeverdig, åpent og kreativt samarbeid er en del av forretningsmodellen. „Vi bestemte at vi ville ha virkelig konsensus. Hvis åtte av ni sier at dette vil vi og den niende ikke er enig, så hører vi også på den niende personen. Samarbeidsfundamentet for dette bygger på at alle deltagerne velger å legger selvske agendaer til siden og i stedet søke løsninger som er til alt og alles beste. Enkelt sagt bidrar virkelig konsensus til bedre beslutninger i samarbeidet. Derfor blir alle alltid hørt og sett. Et flott eksempel: Da vi skulle male dette huset, var vi fire stykker som skulle velge ut fargene på treverket rundt vinduene. Vi tenkte det ville passe med en lys beige, som ikke stakk seg for mye ut. Vi tok det med til de andre, og vi var åtte som sa at det var per-

fekt. Men sistemann sa nei! Han gikk ut og hentet et bjerkeløv og sa „Dette er fargen det skal ha“ „Denne puslespillbiten la grunnen for en ny beslutning, som nå alle kunne si ja til. Så det er fargen vi har, istedenfor en virkelig kjedelig beige.“

Audun: „Med gamle tenkemåter er det lett å tro at dette skal ta mye mer tid. Min erfaring er at man sparer tid når man får fram alle puslespillbitene med det samme og med det slipper motstand i ettertid. I tillegg gir det en helt annen flyt og attraktivitet i teamarbeidet.“

Hushoppermiddag

En spesiell begivenhet var *house-jumping dinner*, der tre av Vuollerims familier stilte opp som vertskap og åpnet husene sine for oss besøkende, og vi ble budt på en fantastisk trereters middag, en rett i hvert hus. Forretten, en delikat pai med lokalprodusert ost ble servert i ett hus, deretter spiste vi elg til hovedrett og til sist en lekker kake med multer.

Hva kan vi lære?

Visst var det interessant å høre om de forskjellige crowdsourcing plattformene på internett, om den parallelle valutaen Koina og om internasjonale nettverk, men det som fascinerte meg mest på denne konferansen, og som jeg kommer til å huske var møtet med Vuollerims innbyggere og opplevelsen av hvordan de samarbeidet og inngikk i en raushetens delingsøkonomi, der fellesskapets beste gikk foran egen nytten.

Hva kan vi lære av Vuollerim? Kanskje at det knapt nok er grenser for hva mennesker kan få til når de går sammen.

Crowdsourcing

Crowdsourcing er en spesiell form for dugnad, hvor et stort antall mennesker utfører en felles oppgave basert på fellesskap, medvirkning og selvorganisering istedenfor kontroll og hierarki. Slike grupper vil ofte få en kollektiv identitet som kan bli sterk. Ordet er et ordspill på outsourcing og henspiller på at et demokrati eller firma kan bruke disse mekanismene for å nå et mål. (Utdrag fra artikkel i Wikipedia. Wikipedia er selv et eksempel på crowdsourcing)

Cultura Bank får ny banksjef

Av *Jannike Østervold*

Fra 1. august overtar Kjell Fredrik Løvold (58) banksjefstolen i Cultura. Han er jurist og har arbeidet i banken siden 2007, der han har bl.a. har vært leder for utlånsvirksomheten, vært bankens juridiske fagansvarlige og hatt hovedansvar for compliance. Han har også i en periode vært styresekretær.

Kjell Fredrik er sterkt engasjert i miljøspørsmål og har vært hovedansvarlig for utviklingen av bankens Miljøboliglån. Han har hatt ulike tillitsverv i Naturvernforbundet i over 10 år. Han er friluftsglad og treffes ofte på tur, både med sykkel, ski og tursko. Pengevirke bringer her et første intervju med den kommende banksjefen:

„Hvordan ser du banken for deg om 5 år?“

„Jeg ønsker at vi står frem med en tydelig profil, som viser vårt samfunnsengasjement. Alle som kjenner oss og er involvert skal oppleve at banken har et sosialt og miljømessig engasjement som ligger i bunnen og er bærebjelken i virksomheten. Oppå det håper jeg at vi kan vise frem en bank som har vokst en del

og som har en rimelig god økonomi. Kundene skal synes at de får banktjenester til en grei pris, de ansatte skal synes at det er fint å arbeide her på grunn av verdigrunnlaget og dessuten at vilkårene de de blir budt er gode nok. Og vi skal være i stand til å gi et rimelig utbytte så egenkapitalbeviserne er fornøyd. Hvis vi får til dette, så har vi etter min mening lykket.“

„Hvilke utfordringer ser du?“

„Utfordringen er, som den har vært hele tiden, kombinasjonen av å ta vare på den sosiale og miljømessige profilen, samtidig som vi skal ha tilstrekkelig økonomisk lønnsomhet. Vi har en masse driftsmessige og økonomiske utfordringer som vi må løse hele tiden. Vi skal løse dette samtidig som vi tar vare på verdigrunnlaget vårt. I den grad folk spør om verdigrunnlaget, svarer jeg at det ligger i den grunnleggende målsettingen, det at du har en bank som sier at det viktigste er det sosiale og miljømessige, det bidraget vi gir til samfunnet.“



Det går oppover i utfordrende terreng. På tur i Hardanger

Kjell Fredrik Løvold startet sin karriere i Bankinspeksjonen etter fullførte jusstudier i Oslo. Deretter ble det stilling som advokatfullmektig hos advokatene Horgen og Horgen, hvor han ble til han oppnådde advokatbevilgning i 1985. Etter en periode som saksbehandler i Olje og energidepartementet fulgte han med sin kone Elisabeth og deres 3 barn til Vågå i 1987 da hun fikk stilling som dommerfullmektig der, og etter hvert delte han stillingen med henne. I 1989 flyttet han til Lillehammer, hvor han arbeidet som advokat frem til 1994 da han begynte i næringslivsavdelingen i Sparebanken NOR på Lillehammer. I 1999 ble han tatt inn i regionsledelsen i banken. Han begynte i DNB NORs konsernjuridiske avdeling i 2002, hvor han var frem til 2006, da han reiste til Svalbard der hans kone hadde fått stilling som assisterende sysselmann. Derfra kom han til Cultura Bank i 2007.



Det ledes an med god fremdrift. Også på tur i Hardanger

„Banken ble startet av mennesker som var inspirert av Rudolf Steiners tanker om økonomi. Hva slags forhold har du til dette?“

„Jeg har sans for tregreningen, men definerer meg ikke som antroposof. Samfunnsmessig tregrening – økonomisk liv, rettsliv, åndsliv er en interessant måte å betrakte samfunnet på.“

Kjell Fredrik bor på Lillehammer og pendler til Oslo, der Cultura har kontor. Han er normalt på kontoret i Oslo de fleste av ukens dager og kombinerer det med enkelte dager på hjemmekontor. Som følge av pendlingen tilbringer han en del timer i uken på toget. Så i stedet for å spørre hvilke bøker han har på nattbordet, spør vi hva han leser på toget.

„Jeg sitter på toget 4–5 timer i uken, da liker jeg å lese. Jeg leser mere non-fiction enn fiction. Hvis det skal være fiction, kan jeg være glad i historiske romaner, evt. romaner som er diktet omkring virkelige personer. Jeg leser gjerne klassikere. Hvis jeg skal lese moderne litteratur – da skal jeg ha nokså klare anbefalinger. *Før jeg brenner ned* av Gaute Heivoll synes jeg var god.“

„Hvordan vil du beskrive deg selv som person?“

„Jeg er glad i friluftsliv og liker å gå på ski. Jeg bor på Lillehammer – der er det mye bra skiføre. Jeg er relativt lite konkurranseorientert og trener ikke for å gå Birkebeinerrennet, selv om jeg har gått det et par ganger. Mange oppfatter meg

som veldig mentalt rolig og behersket. Det er ikke en følelse jeg alltid har selv. Jeg var ikke radikal i ungdommen, mistrives i demonstrasjonstog, går ikke i gatene for å rope, jobber heller med å endre ting på annen måte. Det var vel kanskje derfor jeg valgte å studere jus. Ellers har jeg en ektefelle som jeg har hatt i 35 år og har 3 barn, jeg er nok nokså tradisjonell og ganske konservativ. I privatlivet anser jeg meg selv for å ha vært heldig og har ikke hatt store, dramatiske hendelser i familien. Det må jeg jo bare være glad for.

Jeg ser at jeg ofte er den som stiller spørsmål ved ting og er skeptisk. Noen ganger opplever jeg at jeg kan irritere folk hvis jeg kommer med et motargument og setter spørsmålstegn „er det nå så sikkert det?“ Da jeg arbeidet i det alminnelige bankvesenet så ble jeg nok oppfattet som litt alternativ, syntes at det kanskje ikke var så viktig å lage kampanjer for å selge mange kredittkort. Og så kommer jeg til Cultura og opplever at jeg er i den motsatte rollen, vi må jo huske på at vi skal tjene penger også..“

Det vakte stor jubel blant medarbeiderne i banken da det ble offentliggjort at Kjell Fredrik hadde fått banksjefstillingen. Han har en flott kombinasjon av å være kunnskapsrik, analytisk, grundig, nøktern og idealistisk. Som mangeårig kollega ser jeg frem til å hjelpe ham med å realisere sine visjoner for banken og ønsker ham lykke til med oppgaven han har tatt på seg.

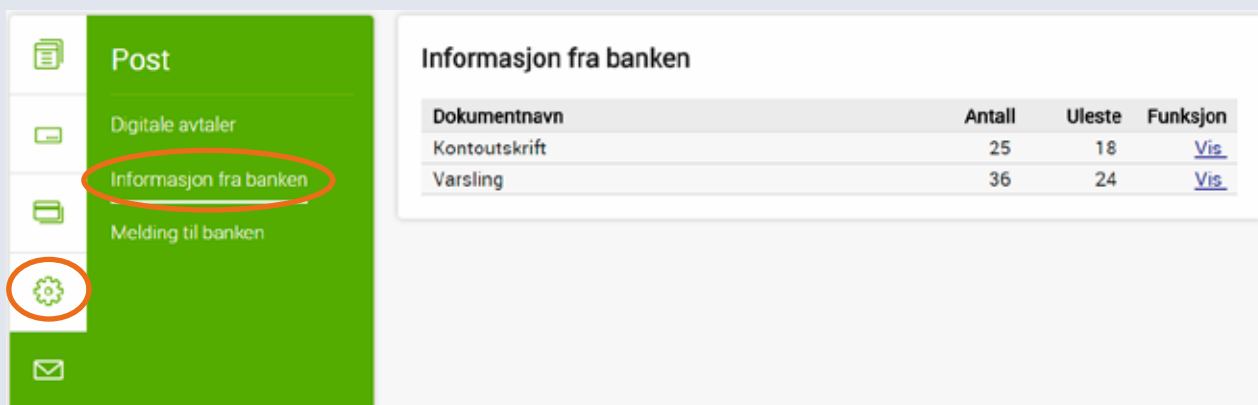
Tips for nettbanken

Vi takker våre kunder for tålmodigheten i forbindelse med innføring av ny nettbank og datasystem. Det er mye som er nytt i den nye nettbanken, og det tar litt tid å finne ut hvordan alt fungerer. Her vil vi hjelpe deg med noen tips for bruk av nettbanken.

Vi beklager at det har vært noen tekniske feil i starten, men det meste skal nå være i orden. Det vil også i løpet av året komme nye versjoner med forbedringer og rettelser.


Kontoutskrifter og melding om innbetalinger

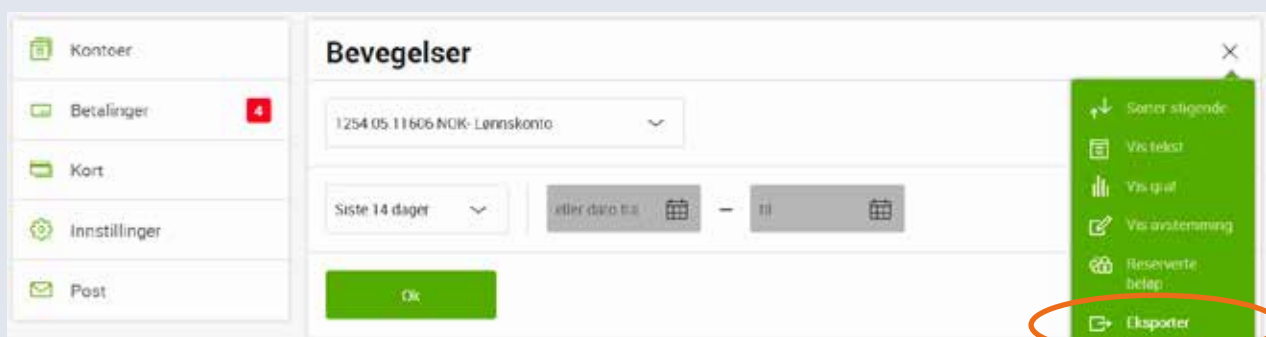
Du finner dine kontoutskrifter og melding om innbetalinger i nettbanken i denne menyen.



Dokumentnavn	Antall	Uleste	Funksjon
Kontoutskrift	25	18	Vis
Varsling	36	24	Vis

Det er også mulig å motta SMS-varsler om innbetalinger. Se 'Innstillinger' menyen under 'Varsling' for å sette opp dette.

Hvis du trenger oversikt over transaksjoner fra før 20. februar, finner du dette under 'Kontoer' og 'Kontobevegelser'. Det er også mulig å eksportere en Excel-fil med transaksjoner ved å velge 'Eksporter' fra  menyen.



PS: Vanlige spørsmål med svar om den nye nettbanken finner du på www.cultura.no/faq

TIPS: I ☰ menyen til høyre i nettbanken finner du hjelp-sider og andre nyttige funksjoner.

eFaktura og AvtaleGiro

e Faktura

Avtale Giro

Vær oppmerksom på at når du velger å legge en eFaktura til godkjenning for samlet betaling, vil den ikke fjernes fra 'eFaktura krav' før den er betalt. Det er derfor mulig å betale eFakturaen to ganger. Dette vil bli forbedret i oppdateringer av nettbanken.

eFaktura kombinert med AvtaleGiro vil ligge i 'eFaktura krav' til regningen er betalt. Legg merke til ikonene foran eFakturaene :



er vanlig eFaktura



er eFaktura kombinert med AvtaleGiro.

eFaktura-grunnlag

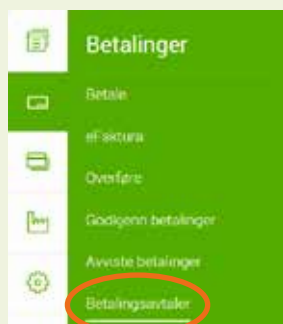
Har du problemer med å vise eFaktura-grunnlaget?

Dette skyldes trolig at din nettleser blokkerer forgrunsvinduet med fakturaen. Les veiledning her: www.cultura.no/fakturagrunnlag

For å se tidligere betalte eFakturaer kan du gå til **eFaktura-arkivet**. eFakturaer som er strøket over er slettet og ikke betalt. Vi har oppdaget en feil i noen kunders eFaktura-arkiv som gjør at eldre eFakturaer ikke vises. Vår leverandør jobber med å rette denne feilen.

Oversikt over dine eFaktura- og Avtalegiro-avtaler

Oversikt over dine inngåtte avtaler finner du i denne menyen.



Her kan du inngå ny eFaktura og endre avtalene dine. Funksjonen for å inngå ny Avtalegiro er foreløpig ikke i funksjon, dette kommer senere, men du får automatisk tilbud om å inngå ny AvtaleGiro hvis du betaler en regning til en mottaker som tilbyr tjenesten.

Se www.cultura.no/betalingsavtaler for mer informasjon

Betaling og forfall

Når du legger inn en ny betaling i nettbanken med forfall samme dag vil, den belastes konto med det samme. Mottakeren vil normalt motta pengene samme dag hvis betalingen legges inn før kl. 14 på en hverdag, men dette kan variere avhengig av hvilken bank som mottar pengene.

Frister for regningsbetaling

Fristene er ikke absolutte, og gjelder kun hverdager.

Registrert	Hos mottaker
00:00–02:30	06:00
02:30–09:30	11:30
09:30–12:00	14:00
12:00–14:00	16:00
14:00–00:00	06:00

Hvis betalingen legges med forfall fram i tid, vil du finne betalingen i forfallsregisteret. Hvis det ikke er dekning på konto, vil vi prøve å gjennomføre betalingen neste dag. Hvis det ikke er dekning etter 10 dager vil betalingen legges i 'Aviste betalinger' i 'Betalinger'- menyen. Der kan du blant annet velge å betale når du har dekning på konto, endre eller slette betalingen (funksjonen er dessverre kun mulig med BankID pålogging, ikke med SMS-koder).

Hvordan godkjenne flere regninger samtidig

Noen kunder har synes det er for mange signeringer med SMS-kode eller BankID i nettbanken. Dette er for din egen sikkerhet. Vi skal være sikre på at det er du som utfører betalinger og gjør endringer i nettbanken.

Hvis du har mange betalinger, vil vi anbefale deg å velge 'Legg til godkjenning' når du betaler. Da kan du betale flere regninger med en signering. Se www.cultura.no/betaleregning for mer informasjon.

Mottakerregister

Du kan legge inn nye mottakere når du betaler regninger, eller du kan administrere mottakerne i mottakerregisteret.

Les veiledning for mottakerregisteret her: www.cultura.no/mottakerregister

Hvordan oppretter jeg en ny konto?

Du kan åpne ny konto på www.cultura.no/nykonto. Det er foreløpig ikke mulig å opprette ny konto fra nettbanken.

Fortsetter på neste side ►

Bedriftstjenester

Nettbanken har flere funksjoner for bedrifter for levering og henting av filer for OCR-Giro, AvtaleGiro, eFaktura og direkte remittering og bankavstemming.

Veiledning for lønnsliste-funksjonen finner du her: www.cultura.no/nettbankbedrift



Feil i mottakerregisteret?

Noen bedriftskunder har opplevd at mottakere ligger dobbelt i mottakerregisteret, eller at registeret er slettet. Mer om dette finner du her: www.cultura.no/mottakerregister

Mobilbank for bedrifter

Mobilbanken er først og fremst en tjeneste for privatpersoner, men det er også mulig å få tilgang til bedriftens konti fra mobilbanken. Vær oppmerksom på at mobilbanken ikke håndterer ulike disponenter til forskjellige konti. Ta kontakt med banken for tilgang til tjenesten.

Nytt om tillitsvalgte

Ved årets valg ble styremedlemmene Steinar Gundersen og Johan Brockfield gjenvalgt. Styremedlem Katharina Asting ønsket ikke gjenvalg. Maria Bjune ble valgt til styreleder og Johan Brockfield ble valgt til nestleder. Vi ønsker velkommen tre nye styremedlemmer og to nye varamedlemmer:

Nye styremedlemmer



Christian Dubrau (32 år) er statsautorisert revisor med master i regnskap og revisjon og har bakgrunn fra KPMG. For tiden jobber han som Financial Controller i Redd Barna. Han er for øvrig medgründer og styremedlem i Epleslang AS og han har også vært med å starte opp ByBi i Oslo, et urbant birøkterlag.



Stig B. Andersen (64 år) har juridisk embetseksamen UIO, spesialfag sosialrett. Han er advokat med møterett for Høyesterett og har bred ledererfaring fra juridisk område i bank. Medlem av Finansklagenemnda, Bank 2004–2012 og medlem av JUS Fagutvikling inkasso/tvangsfullbyrdelse fra 1992. Nylig førtidspensjonert fra stilling som advokat konsernjuridisk i DNB Oslo.



Randi Almås Welhaven (51 år) har juridisk embetseksamen fra UIO. Hun har de siste to årene arbeidet som seniorrådgiver ved kommunalavdelingen hos Fylkesmannen i Hedmark. Hun har sin bakgrunn fra advokatpraksis, herunder vært advokat og sjef for juridisk avdeling i Sparebanken Hedmark i 15 år. Hun har også vært dommerfullmektig. Hun var medlem i Finansklagenemnda Bank i 4 år. Hun har hatt flere styreverv, blant annet i Verdibanken.

Nye varamedlemmer til styret:

Anne Solgaard (44 år) er en uavhengig konsulent og veileder med oppdrag både i Norge og internasjonalt. Hun er ekspert på strategisk (miljøfaglig) kommunikasjon og prosessledelse. Hun har tidligere bl.a. jobbet som grønn økonomi ekspert for GRID-Arendal.



Tor Henning Carlsen (57 år) er revisor, med utdanning fra Handelsakademiet, Handelshøyskolen i Bergen og BI. Han er partner i RevisorCirkelen Tønsberg AS. Han har erfaring innen revisjon, økonomi og forvaltning. Bred erfaring i styrearbeid, samt deltar aktivt i lokalforeninger av ymse slag. Han arbeider mye med restrukturering av virksomheter og er rådgiver innen skatt og avgift.

Bærekraftig husbygging bidrar til å bygge robuste lokalsamfunn i England

Ian vokste opp i den lille landsbyen High Bickington i Devon. Han følte sterk tilknytning til det gode lokalsamfunnet og ville gjerne fortsette å bo der som voksen. Men som i mange andre landområder var det få boliger til salgs og prisene var svært høye. Dette skyldtes til dels at folk utenifra betalte dyrt for å skaffe seg feriesteder. Tidlig i tyveårsalderen ble han derfor nødt til å flytte til Barnstaple, en større by som lå en halvtimes kjøretur lenger borte.

Dette var ikke bare en skuffelse for Ian, det var også en alvorlig trussel for High Bickingtons fremtid. Lokalsamfunnets økonomiske bærekraft ble svekket i takt med at unge mennesker flyttet ut på grunn av mangel på rimelige boliger. Tilbakegangen for mange slike lokalsamfunn skjer ved at vitale ytelser som postkontor og butikker forsvinner. Det svekker igjen det sosiale miljøet og den økonomiske motstandskraften.

Men innbyggerne i High Bickington gikk sammen for å endre denne utviklingen. I 2000 dannet en gruppe av dem Eiendomsfondet for High Bickingtons lokalsamfunn. De anskaffet en kommunalteiet landbrukseiendom, og målsettingen var å oppføre rimelige boliger for den lokale befolkningen. Noen av boligene ble finansiert slik at beboeren betalte en del av kjøpesummen, men betalte husleie til fondet for resten. Dette kalte de delt eierskap. I 2009 kontaktet fondet *Ecology Building Society* for å undersøke hvordan banken kunne støtte prosjektet.

I England er realkreditinstitusjoner ofte nølende til å låne penger til prosjekter som ansees som uvanlige eller innovative, eller så har de strenge kriterier som ikke gir rom for individuelle tilpasninger. Ecology ønsket å støtte prosjektet i High Bickington som et ledd i sitt engasjement for å bygge en grønnere fremtid.

Ecology vurderer både miljømessige fordeler og finansiell risiko ved alle lån. Det avgjørende for Ecologys støtte til dette prosjektet var at bygningen hadde et høyt nivå av energieffektivitet, noe som både minimerte belastningen på miljøet og samtidig ga en reduksjon i driftskostnadene.

For å støtte prosjektet ga Ecology avkall på administrasjonsgebyret for boliglån og skreddersydde en informasjonspakke til hjelp for førstegangskjøpere som Ian. Han hadde allerede kontaktet flere realkreditinstitusjoner, men de fleste forlangte svært høy egenkapital eller avslå å låne til delt



Global Alliance for Banking on Values (GABV)

Et internasjonalt nettverk av verdibaserte banker. I dag er det 25 banker fra seks kontinenter i nettverket. Alle arbeider for å finne bærekraftige løsninger på globale problemer.

GLOBAL ALLIANCE FOR BANKING ON VALUES



Ecology Building Society

Ecology Building Society er et mindre pengeinstitutt som arbeider for bedre og grønnere boligforhold i England. Selskapet ble startet i 1980 og har i dag akitiva for over 124 millioner pund. EBS fokuserer på bæredyktig husbygging og tilbyr boliglån til energieffektive nybygg og renovering av eksisterende eiendommer. De tilbyr også sparekontoer hvor innlånerens penger arbeider for miljøvennlige og sosial prosjekter som for eksempel kooperative boligprosjekter og økologisk landbruk.

Les mer om banken på www.ecology.co.uk

eierskap. I motsetning til dette uttalte han at Ecology var lette å kommunisere med og at banken fikk ham til å føle seg som en verdsatt kunde.

Byggingen av boligene begynte i 2011 og i mars 2012 flyttet Ian inn i sitt nye hjem i High Bickington. Han er i dag en stolt boligeier og glad for å kunne bli boende i landsbyen. Han trives sammen med gamle og nye venner og har fremforhandlet en grupperabatt i den lokale teppeforretningen. Han har dermed videreført den kooperative tenkningen i Eiendomsfondet. De eldre i landsbyen gleder seg over at de unge nå er i stand til å bli boende og ta hånd om lokalsamfunnets fremtid. Ian er nå aktiv i Eiendomsfondet og vil gjerne hjelpe andre til å oppnå de samme fordelene som han selv. Han bidro også til å opprette en beboerforening som skal ta hånd om de daglige utfordringene.

Margrit Kennedy

Margrit Kennedy var i over 30 år en fritt-talende, engasjert og innflytelsesrik kritiker av det globaliserte økonomiske system. Hun argumenterte for at det etablerte pengesystemet fører med seg alvorlige sosiale og økologiske kriser. Hovedproblemet er et rentesystem som stimulerer til eksponentiell vekst og inflasjon. For å håndtere utfordringene er det nødvendig å desentralisere finansinstitusjoner og innføre lokale valutaer.

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

Innledning

Penger har en fremtredende funksjon i alle former for økonomisk virksomhet. Økonomene bruker penger som måleenhet på samme måte som fysikere bruker kilo og meter. Selv om det er knyttet mange problemer til at penger ikke representerer en stabil måleenhet, (til forskjell fra kilo og meter), stiller økonomene sjelden spørsmål ved pengesystemet.

Kennedy viser at penger ikke bare bidrar til vekst og utvikling, de fører også til en rekke alvorlige problemer, nasjonalt og internasjonalt. Som eksempler nevner hun at arbeidsledighet og miljødelegger er knyttet til hvordan pengesystemet er utformet og fungerer. Prinsippet om rente og renters rente er en direkte årsak til at verdens fattigste land står i en bunnløs gjeld. Margrit Kennedy viser til økonomen King, som hevder at dagens pengesystem er markedsøkonomiens usynlige 'wrecking machine'. Hun arbeidet for å finne måter å endre denne mekanismen i bærekraftig retning slik at virkningene ble positive for individ, samfunn og miljø. Hun stilte spørsmål ved om vi er i stand til å endre systemet før neste store sammenbrudd skjer, eller om endringen først ville skje etter at dagens system har brutt sammen. Utfordringen består i å utvikle et bærekraftig pengesystem som hjelper oss til å finne gode løsninger som erstatning for dagens system som styrer oss i feil retning.

Fire myter om dagens pengesystem

Penger er en genial oppfinnelse som gjør det mulig å bytte varer og tjenester mellom mennesker, regioner og land. Pengene gir mulighet for spesialisering og arbeidsdeling, noe som er viktig for å øke effektivitet og kvalitet i produksjon av varer og tjenester. Problemet er at penger også har motsatt virkning, de blir uvirksomme fordi de hopper seg opp hos enkeltpersoner og store bedrifter.

Kennedy påpeker at det finnes en rekke myter omkring penger. Før det er mulig å gjøre grunnleggende endringer av pengesystemet er det fire myter som må avlives.

1. Det finnes bare én form for vekst

I dagens økonomi er eksponentiell vekst, det vil si vekst som øker sakte i begynnelsen og som deretter øker i stadig raskere

tempo, etablert som en udiskutabel sannhet innenfor dagens økonomiske system. Kennedy påpeker at eksponentiell vekst alltid vil føre til krise. For å unngå, eller rettere sagt utsette, kriser må økonomien vokse stadig raskere. Det er prinsippet om rente og renters rente som fører økonomien inn i en uhemmet vekstspiral.

Naturlig vekst er i følge Kennedy det vi finner i naturen, hos mennesker, dyr og planter. Først rask vekst, deretter flater veksten ut og går inn i en tilnærmet stabil utvikling. En sunn økonomi må være forankret i naturlig vekst. Kennedy argumenterer for at naturlig vekst ikke er forenelig med dagens

Biografi

Margrit Kennedy (1939–2013) tok utdanning som arkitekt ved den tekniske høyskolen i Darmstadt. Hun fortsatte med mastergrad i *Urban and Regional Planning* i 1972. I 1979 disputerte hun for doktorgrad i *Public and International Affairs* ved University of Pittsburgh i Pennsylvania.

Kennedy har arbeidet internasjonalt i ulike forskningsprosjekter i regi av OECD og UNESCO. Hun har også vært byplanlegger og økolog i Tyskland, Nigeria, Skottland og USA. I perioden 1984–1985 var hun gjestetprofessor i byøkologi ved Universität Kassel. I 1991 ble hun utnevnt til professor i arkitektur (økologisk bygningsteknologi) ved Universität Hannover.

Hun er mest kjent som en aktiv og innflytelsesrik debattant og kritiker av etablert rente- og pengepolitikk. Hun mente det var nødvendig å reformere det nasjonale og internasjonale pengevesenet ved å åpne for økt bruk av lokale valutaer. Kennedy's mest kjente bøker er *Interest and Inflation Free Money* (1987) og *Occupy Money* (2012).

pengesystem og at det derfor er nødvendig å utvikle et nytt pengesystem som er i overensstemmelse med den naturlige vekstkurven.

2. Vi betaler rente bare hvis vi låner penger

De fleste tror at de kan unngå å betale renter dersom de ikke låner penger i banken. Dette er ikke riktig i følge Kennedy, fordi renter alltid er innbakt i prisen på varer og tjenester. Dess høyere kapitalandel i en bransje, dess høyere andel av prisen på produktene er renter. I gjennomsnitt hevder hun at rente utgjør ca. 45 % av prisen på produkter som omsettes i Tyskland.

3. I dagens pengesystem påvirker rentene likt og rettferdig

Denne myten bygger på at vi tror at siden alle må betale kapitalkostnadene til de produktene vi kjøper, blir alle berørt likt og dermed rettferdig. I praksis fungerer systemet slik at den fattigste andelen av befolkningen betaler renter, som kommer

„*Our monetary system currently allows us only the choice between two types of collapse: social or ecological.*“

Margrit Kennedy

den rikeste andelen til gode. Som eksempel nevner hun at de som 'arbeider for pengene' overførte ca. en milliard euro daglig til dem som lar 'pengene arbeide' for seg. Resultatet er økende avstand mellom fattige og rike.

4. Inflasjon er en naturlig del av fri markedsøkonomi

For mange økonomer og politikere blir inflasjon oppfattet som en iboende egenskap ved markedsøkonomien. I følge Kennedy er årsaken til inflasjon at inntektene øker saktere enn gjelden i et land. Inflasjon er et virkemiddel for å kompensere for den økende gjelden. Kennedy sammenligner inflasjon med skatt. Dess større gjeldsbyrden er, dess høyere må inflasjonen være for å unngå (utsette) krisen.

Endringer som må gjennomføres.

Hvis vi ikke lykkes med å endre pengesystemet i bærekraftig retning, står vi snart overfor valget mellom to former for sammenbrudd, sosialt eller økologisk. For å håndtere den økende gjeldsbyrden innenfor dagens økonomiske system er det nødvendig å stimulere til vekst i produksjon og forbruk. Dette er en uheldig utvikling fordi veksten bidrar til å forsterke de sosiale og økologiske utfordringene.

At finansnæringen gjør alt den kan for å opprettholde status quo er i følge Kennedy ikke overraskende. Forklaringen er at den lever godt innenfor dagens pengesystem der stadige endringer i pengeverdi gjør det mulig for spekulanter å tjene raske penger. Kennedy (2012) konkluderer med at: „those wealthy few are the ones keeping us from changing the system“.

Kennedy skisserer to løsningsstrategier, en innenfor dagens

Litteratur:

- » Margrit Kennedy (1987/1995): *Interest and Inflation Free Money - An Exchange Medium That Works for Everybody*, New Society Publishers
- » Margrit Kennedy (2012): *Occupy Money - Creating an economy Where Everybody Wins*, New Society Publishers

system og en som krever grunnleggende endringer. Uten å endre systemet kan bankene redusere rentene til et minimum og sørge for inntekter ved å innføre nye former for gebyrer og avgifter. Som eksempel på grunnleggende endringer foreslår hun et system der penger differensieres og tilpasses til ulike formål.

Et sentralt virkemiddel består i å innføre regionale valutaer. Regional valuta bidrar til å beholde kapitalen i lokalsamfunnene ved at pengene bare kan brukes til å kjøpe varer og tjenester som er produsert i regionen. Kennedy argumenterer for at de fleste nødvendighetsvarer, som for eksempel, mat, vann, avfalls-håndtering, energi, utdanning og helsevesen, vil bli billigere og mer bærekraftig dersom de blir produsert og omsatt lokalt. Forklaringen er blant annet knyttet til reduserte transport-kostnader og mer personlig kontakt mellom aktørene. Viktige ringvirkninger er etablering av lokale nettverk av underleverandører. Regional valuta bidrar dermed ikke bare til å styrke økonomien i regionen, den bidrar også til at menneskene knytter sterkere identitet til det samfunnet de tilhører. På denne måten fungerer regional valuta som en membran mellom regionen og omverdenen, noe som fører til at økonomien blir mindre sårbar for internasjonale svingninger og kriser.

Avslutning

Desentralisering av finansinstitusjoner og etablering av nettverk av mindre aktører på markedet bidrar til at økonomien blir mer demokratisk og åpen. Kennedy nevner en rekke fordeler som er knyttet til desentralisering av pengesystemet. Det vil bli mer fokus på reell verdi i stedet for 'paper profit', pengene kan ikke brukes til spekulasjon, ved å fjerne renter elimineres presset for eksponentiell vekst, systemet er så oversiktlig at alle forstår hvordan det fungerer. Tilslutt nevner hun at en desentralisert økonomi vil motvirke inflasjon ved at den fokuserer på arbeid i stedet for eierskap.

Kennedy hevder at tiden er moden for å sette i gang prosesser som skal sørge for at det etablerte pengesystemet blir erstattet med et nytt system som prioriterer mennesker foran profitt. I boken *Occupy Money* viser hun at etableringen av et stabilt pengesystem som reflekterer reelle verdier vil være til fordel for alle. „The time has come for the systematic adoption of sustainable money. Let's get moving!“

Brødet som ble gjenoppdaget

Momavlis Mitsa, et georgisk modellprosjekt

I Sovjettiden forsvant både initiativkraft og lokal jordbrukskunnskap. Men med 'Momavlis Mitsa' (framtidjord) vokser interessen igjen, og flere ser en mulighet til å bli boende på landet.

Av Marianne Kleimann Sevåg

Georgia, det frodige fjell-landet ved foten av Kaukasus, er selve ur-hjemlandet til kornet. Georgia er i dag et fattig land, men med en rik kultur og en overveldende vakker natur med høye fjell og frodige daler. Den særegne sangen, alle de gamle kirkene og borgene, sammen med en utrolig matkultur og gjestfrihet, gjør landet til et eventyrlig reisemål. Det finnes også noen spredte initiativ til biologisk-dynamisk jordbruk, med lokal matproduksjon og markeder. Et av initiativene er Momavlis Mitsa.

Det hele startet ved at franskfødte Jean-Jacques Jacob befant seg på vei til Sekem i Egypt. Da traff han ved Isenheimeralteret, Rolande Le Bras, som var på vei hjem til Georgia med en buss, for å videreføre et prosjekt med georgiske kvinner. Hun trengte en sjåfør til bussen, og da han hørte det, visste Jean-Jacques umiddelbart at han skulle ta rattet.

I Georgia ønsket han å finne en bonde som dyrket biologisk-dynamisk, og han fikk kontakt med Nodar Shinjiashvili, den eneste som den gang dyrket jorda økologisk i den fruktbare østregionen Kakheti. Der oppdaget han at han tålte det lokale brødet som var laget av hvete, og det til tross for at han var glutenallergiker. Dette var en avgjørende erfaring, som gjorde at han bestemte seg for å komme tilbake.

Han fikk kontakt med en som personlig kjente nasjonalhelten Merab Kostava, antroposof og forfatter av den mye leste boken *Tanker om Georgias oppgave*. Kostava hadde flere ganger uttalt: „Det biologisk-dynamiske jordbruket, jordbrukskulturen for det frie mennesket, er vesentlig for menneskene og landet.“

I forberedelsene med flyttingen til Georgia gjorde Jean-Jacques Jacob avtaler med landbruksseksjonen ved Goetheanum, og fikk med de erfarne biodynamikerne Rainer Sax og Nicolas Joly som rådgivere. Gjennom et miljø av planteforedlere fikk han tilgang til en hvetesort som var samlet inn i Georgia 80 år tidligere. Foreldrene ga ham i oppdrag å føre dette kornet tilbake til hjemlandet og å så det på påskesøndag. Jacob måtte låne penger til en ny buss, og etter eventyrlige hindringer på reisen gjennom Sveits og Italia, med ferge over Adriaterhavet, gjennom Hellas og Tyrkia, landet han og hjelperne omsider i Øst-Georgia. I hovedregionen for hvetedyrking, et prehistorisk sentrum i den såkalte 'fruktbare halvmåne', kunne de endelig fullføre utsåingen på påskesøndag.

Siden gikk det videre. Fra 2010 fant de det endelige stedet ved foten av Kaukasus. Et hus med 12 hektar land ble kjøpt ved hjelp av en gave fra foreningen ACACIA. (Et sveitsisk fond for utviklingssamarbeid). Her ble foreningen *Momavlis Mitsa* grunnlagt.

Allerede vinteren 2008 hadde Jean-Jacques Jacob bakt brød og solgt på ukemarkedet i Tbilisi. Raskt vokste interessen for det gode, næringsrike brødet, og i oktober 2012, kunne brødet bakes i en selvbygget, stor, vedfyrt bakerovn. (Muliggjort ved en enkeltgave fra IONA-stiftelsen i Nederland.) Det begynte med 30–40 brød, i mellomtiden har det vokst til 170 brød fra egen hveteavling. Brødet blir bakt på fredag og solgt på eget marked sammen med produkter fra andre georgiske kolleger: Selvdyrket og kaldpresset solsikkeolje, grønnsaker, ost, naturlig, ufiltrert eplesaft osv. Kundegruppen (ca. 90 % georgiere) vokser, og det er gode muligheter for å utvide produktspekteret.

I landsbyen arbeider de allerede med fire motiverte familier. Et seminar om skånsom jordbearbeiding ble avholdt i november 2014. I samarbeid med DEZA (Sveitsisk kooperasjon i Georgia) lages det nå en læreplan for bondeyrket.

Georgia har mange ressurser; overalt finnes det potensial for utvikling. Prosjektet møtes av håp og interesse fra familiene i landsbyen. En ny miljø- og menneskevennlig landbrukskultur i Georgia kan gi grunnlag for en verdig tilværelse.





Om Momavlis Mitsa

Momavlis Mitsa (framtidjord) er en ideell forening grunnlagt i 2010, med sete i Argokhi i nordøst- Georgia. Landsbyen med rundt 300 innbyggere ligger ved foten av Kaukasus og er omgitt av et beskyttet skogområde.

Det er et mål for foreningen å stoppe flukten fra landsbygda ved ta utgangspunkt i behovene til lokalbefolkningen. Gjennom forbilder, skolering og rådgivning forsøker foreningen å belive bonde- og håndverkskulturen. Jorda blir dyrket med biologisk-dynamiske arbeidsmetoder for å forbedre jordas fruktbarhet, forhindre erosjon og optimalisere avlingene. I tillegg forsøker de å forbedre vanntilgangen og avfallshåndteringen.

Foreningen *Momavlis Mitsa* fremmer en landbrukskultur med vekt på et sunt liv, hvor mennesker, dyr, planter og jord er respektfullt tilpasset hverandre. Den ønsker å oppmuntre til fornyelse av en arbeidsmoral som er basert på prinsippene om bærekraftig utvikling og rettferdighet.

Et av foreningens formål er at eierskap av land og bygninger og holdes fri for spekulasjon. Foreningen arbeider for tiden sammen med fire familier. Dyrking, foredling og felles markedsføring forbedrer den økonomiske situasjonen og styrker samarbeid og solidaritet.

Gjennom unge, frivillige fra hele verden skjer kulturell utveksling og gjensidig berikelse.

I de siste fire årene har tilliten fra folket i landsbyen vokst. I november 2014 fikk Momavlis Mitsa en maskin for skånsom jordbearbeiding. Den ble offentlig introdusert i en yrkesskole i regionen, og bøndene i andre regioner var veldig interessert.

Det norske Jordsamvirket med Svartjordfondet, samarbeidet med foreningen ACACIA og Rainer Sax i Ukraina. Vi utvider nå vår virksomhet sammen med dem til Georgia – uten å slippe taket i Ukraina, som trenger ekstra støtte og oppmuntring nå. Freearth.org

Jordsamvirkets støttefond Svartjordfondet har konto i Cultura Bank: 1254.05.63363

Hva skal til for å skape endring?

Enten du vil starte en virksomhet eller på en annen måte bidra til en bedre verden, vil det raskt oppstå både ytre og indre motstand. I Charles Eisensteins bok „En vakrere verden er mulig“ finnes viktig kunnskap og impulser til hjelp for alle som vil bidra til å skape forandring.

Av Arne Øgaard

Det vi kaller vår virkelighetsforståelse er ikke virkeligheten selv, men et slags kart vi har laget oss over hvor vi tror at livet skal ta veien. Vi har tegnet inn verdier, farer og alle våre oppfatninger om sannheter og sammenhenger. Beklageligvis er det mange som tror at dette kartet er den egentlige virkeligheten. Spesielt gjelder dette de som har en dogmatisk oppfatning av religiøs eller materialistisk art. I den siste og store gruppen, finnes mange som tror at deres kart er resultatet av naturvitenskapelig kunnskap og dermed en ubestridelig sannhet.

En skal ikke gå langt tilbake før de fleste trodde at kartets veier førte rett mot en lysere fremtid. I dag er mange mer urolige for hva som kan dukke opp i kartets ytterkanter. De frykter konsekvensene av en global oppvarming og andre forstyrrelser i den økologiske balansen, den urettferdige fordelingen, de desperate folkevandringene og de mange små og større krigene som har blusset opp. I områder med fred og høy velstand er det heller ikke problemfritt, mange opplever mangel på mening og økte psykiske problemer som økende trusler.

Konkurranse regnes som en vesentlig drivkraft i det dominerende ‘virkelighetskartet’, men i det økonomiske livet

har konkurransen også bidratt til mange av de problemene som er nevnt over. Ikke dermed sagt at all form for konkurranse er usunn, men det er ikke vanskelig å se at konkurranseprinsippet, det at noen mennesker hele tiden skal fremheve seg selv fremfor andre, har fått mange destruktive resultater.

Eisenstein påpeker at vi må lage oss helt nye kart og at det bærende prinsippet mot et bedre samfunn må være bevisstheten om sameksistens, det at vi alle er en del av en større helhet. Vi er alle født med forskjellige gaver som på ulike måter kan bidra til å styrke fellesskapet. Et sted i hjerteområdet aner vi at dette er sant, men hvis vi lever mer eller mindre fullstendig i intellektet, kan det være vanskelig å oppfange de indre signalene. Vi opplever adskillelse i stedet for sameksistens. Mange av de destruktive impulsene i vårt samfunn kan kobles til forsøk på å døyve smerten ved denne adskillelsen.

Penger er en av de faktorene som kan bidra til adskillelse.

Pengenes makt trekker oss bort fra helhetsbevisstheten. I USA ble det i 2011 gjennomført en undersøkelse blant mennesker med nettoformue på minst 190 millioner. De fleste svarte at de ville trenge 25 % mer for å kunne føle at de hadde økonomisk trygghet. Uansett hvor mye penger folk har, vil de sjelden oppleve at de har nok, og dermed blir de mer opptatt av sitt eget enn av det felles beste. Eisenstein beskriver et interessant eksperiment hvor en foreleser for en gruppe rike tilhørere ba dem å finne fram en stor seddel, eventuelt låne den av naboen for så å krølle den sammen. Foreleseren talt til 3 og dermed ble alle seddene kastet opp i luften og landet på gulvet. Tilhørerne ble bedt om å la seddene ligge når de forlot forelesningssalen. De fleste klarte det og overvart dermed noe i seg selv, noe som

gjorde at de beskrev stemningen på resten av seminaret som helt spesiell. Rengjøringspersonalet ble både rystet og dypt berørt over at noen kunne finne på å gi dem en slik gave.

De fleste mennesker har opplevd perioder hvor de har vært begeistret for fellesskapsidealer. De kan ha deltatt i en naturvernorganisasjon eller ha arbeidet for fred og rettferdighet, men etter en tid ble de skuffet over hvor lite som

egentlig ble oppnådd. Det hender også at det oppstår skuffelse over maktkampen blant de lokale lederne. En slik skuffelse kan føre til indre sårhet som igjen fører til en kynisme i forhold til lignende initiativ. Slike følelser er helt vanlige, vi kan ikke fornekte dem, men ved rolig å iaktta hva som foregår i oss selv vil vi kunne forhindre at disse følelsene får for stor makt. På den samme måten gjelder det å være oppmerksom på egne tendenser til selvgodhet, fanatisme og dømmesyke.

I den grad vi begynner å få ideer om sameksistens og dette bryter med andres vaneforestillinger, kan vi begynne å tvile på vår egen vurderingsevne. Menneskene rundt oss kan også begynne å betrakte oss som mer eller mindre gale eller forvirret. I en slik situasjon er det viktig at vi søker opp andre mennesker med lignende ideer og at vi aktivt støtter hverandre. Det vil ikke mangle på folk som vil prøve å overbevise oss om at vi ikke kan stille noe opp mot de mektige økonomiske kreftene og at

„Det er ikke vanskelig å bli overmannet av slik pessimisme, men det er da det gjelder å lytte til hjertets stemme som sier noe annet, og i den grad vi kan kombinere våre dypeste følelser med vår fornuft, kan vi alltid finne løsninger som fører framover.“

„Penger er en av de faktorene som kan bidra til adskillelse. Pengenes makt trekker oss bort fra helhetsvisstheten.“

folks likegyldighet og grådighet vil stoppe alle initiativ som går i en annen retning. Eller for å si det med Nietzsche „Håp er det verste av alle onder, det forlenger menneskets kvaler“. Det er ikke vanskelig å bli overmannet av slik pessimisme, men det er da det gjelder å lytte til hjertets stemme som sier noe annet, og i den grad vi kan kombinere våre dypeste følelser med vår fornuft, kan vi alltid finne løsninger som fører framover. Det finnes enkeltmennesker som har hatt stor innflytelse på utviklingen, men kanskje er vår oppgave å gjøre noe for noen få som lider. Hvis vi tenker ut fra perspektivet sameksistens, er alle oppgaver like nødvendige. Det er de mange små skritt som bringer oss framover.

Eisenstein peker på at det ikke gjelder å skape seg sin egen visjon, men å være oppmerksom på den visjonen som venter på å bli født. Her er han på linje med *Teori U* hvor det også går ut på å være oppmerksom på de oppgavene som venter på å bli gjort. For å finne disse oppgavene gjelder det å ikke være helt fastlåst i en bestemt tro, men i stedet prøve å være helt ærlig, alltid å spørre seg om hva som er sant. Vi kan også spørre oss selv om hva livet egentlig dreier seg om. Hva har vi egentlig her å gjøre?

Eisenstein referer til forskning som viser at logiske argumenter ikke fører fram hvis vi ønsker å nå fram til andre. Selv når folk møter solide motargumenter har de en tendens til å holde enda bedre fast på det de mener fra før. Derimot kan vi nå fram med humor, generøsitet og kjærlige handlinger. Ved hjelp av slike virkemidler, kan vi være 'forstyrre' som skaper bevegelser i andres tanker.

Dette bare for å nevne noen av de mange tankene jeg fikk av å lese Eisensteins bok. Den er full av bevisstgjørende formuleringer som både kan inspirere og skape selvinnsikt. Boka har også mange inspirerende eksempler på hvordan enkeltmennesker har bidratt til å skape en vakrere verden.

Utfordringen med boka er at det blir litt vel mye av det gode og at strukturen kan virke litt uoversiktlig slik at den blir litt tung å lese. Det finnes selvsagt også mange områder som kunne vært grundigere belyst. Jeg synes f.eks. at forfatteren tar litt lett på spørsmålet om hvorfor det ble så lite konkret ut av hippiegenerasjonens drømmer og visjoner.



Charles Eisenstein
En vakrere verden er mulig
 Flux forlag 2015

Nytt fra Cultura Gavefond

Av Arne Øgaard

Jordsmonnets år 2015 er en påminnelse om at det er det syltynne matjordlaget som er grunnlaget for alt biologisk liv. Kortsiktig økonomisk tenkning har medført at matjordlaget er truet i store områder. Cultura gavefond bestemte seg derfor på sitt vårmøte for å støtte mennesker som gjerne vil gjøre en praktisk innsats for å ivareta en større eller mindre mengde jord. Fondets midler er begrensede, men styret håper likevel at dets bidrag blir mer enn symbolske. Følgende prosjekter fikk støtte ved vårens tildeling:

- » Hardangerakademiet for fred, utvikling og miljø har fått tilskudd til å opparbeide den økologiske hagen, som etter hvert skal forsyne stedet med frukt og grønnsaker gjennom hele året.
- » Urte- og sansehagen i Vidaråsen landsby fikk tilskudd til å bygge en utendørs bakerovn, som vil skape god sosial atmosfære i hagen. Sten Sjøstrand, som bygger ovner av jord og leire, står for ovnskonstruksjonen.
- » Den ideelle foreningen *Kneiken Felleshage* i Trondheim fikk tilskudd til hageredskaper til oppdyrking av en felleshage på en kommunal tomt, som skal omskapes fra 'krattskog' til en pulserende grønn lunge. Der skal små og store innbyggere kunne møtes for å bidra med hagearbeid og lære om grønnsaksdyrking og nyte sosialt fellesskap i frodige omgivelser.
- » Det ble bevilget støtte til den biologisk-dynamiske utdannelsen BINGN til utgifter i forbindelse med to seminarer i Norge.

Dessuten fortsetter det en innsamling som skal lette gjeldsbyrden til den biologisk-dynamiske gården Alm på Stange.



Studentene ved BINGN lærer å ta vare på matjordens fruktbarhet

Om Cultura gavefond

Cultura gavefond er opprettet med utgangspunkt i verdigrunnlaget som Cultura Bank bygger på og har til oppgave å støtte utviklingsoppgaver innenfor bærekraftige og samfunnsnyttige formål.

Cultura gavefond tar imot små og store gaver og gir alle pengene videre til prosjekter som er knyttet til miljø, fritt kulturliv og brorskap i næringslivet. Du kan gi et lite beløp regelmessig eller slå til med en større gave en gang i blant.

Gi en gave

Gaver til Cultura gavefond kan du gi til konto: 1254 05 19208

Innsamlingen til Alm gård har kontonummer: 1254 20 21258

Søke om støtte

Søknadsfrist for neste tildeling: 15. august 2015

Mer om fondet finner du på www.cultura.no/gavefond eller på Facebook



Konsist om borgerlønn

Av Arne Øgaard

Vi lever i et samfunn hvor det arbeides hardt for å fjerne lønnsarbeid. Selv ikke kassadamene i butikken er trygge lenger, men står i fare for i økende grad å erstattes av automatikk. Sett fra én side er det flott at ensformig arbeid kan fjernes, men på den andre siden oppstår spørsmålene om hvordan de frigjorte kreftene best kan brukes og hvordan de oppsagte menneskene skal forsørges. For den som ser seg om er verden full av arbeidsoppgaver, men tilgangen på lønnsmidler kan synes stadig mer begrenset.

En mulig vei videre fremover er å innføre borgerlønn. Det vil si å gi alle mulighet til et verdig liv uansett hvilken aktivitet de måtte foreta seg. Men bare begrepet borgerlønn nevnes oppstår raskt en rekke spørsmål: Hvordan skal det finansieres? Vil ikke folk bare synke passivt ned i tv-sofaen?

Finnes det virkelig seriøse mennesker som mener at dette vil la seg gjennomføre i praksis?

Anja Askeland og Peter Normann Waage har forfattet et lite hefte, *Borgerlønn – Veien videre for velferdsstaten*. Teksten gir en konsis fremstilling av alle sentrale temaer. Vi får belyst borgerlønn i dag, borgerlønn i historien, borgerlønn i Norge, realiserte eksempler og mulige finansieringsmodeller. Sammenhengen mellom arbeid og lønn blir drøftet, og vanlige innvendinger blir besvart.

„Det mest utfordrende spørsmålet er hvordan en slik ordning skal finansieres. Første skritt er å omdirigere alle de ytelsene som allerede gis fra det offentlige og samtidig skape store innsparinger i byråkratiet.“

Det mest utfordrende spørsmålet er hvordan en slik ordning skal finansieres. Første skritt er å omdirigere alle de ytelsene som allerede gis fra det offentlige og samtidig skape store innsparinger i byråkratiet. Forfatterne ser ikke en finansiering av inntektsskatt alene som hensiktsmessig, men ønsker heller

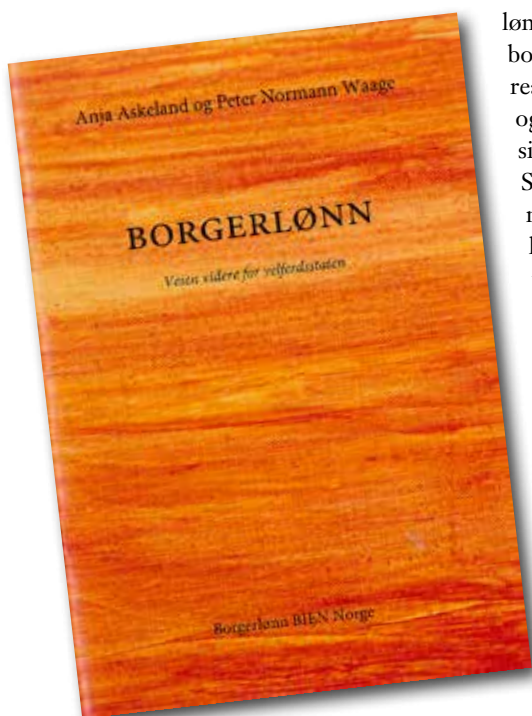
økt skatt på forbruk. En økt skatt på miljøskadelig forbruk vil dermed kunne gi en dobbel effekt. Skatting av transaksjoner i finansøkonomien vil også kunne virke positivt inn på samfunnsutviklingen. Men dette er bare noen av mulige tiltak som nevnes.

Et annet spørsmål er selvsagt om et slikt system vil medføre at folk slutter å bidra til fellesskapet. I en mindre spørreundersøkelse svarer 60 % at de vil fortsette å leve som i dag, 30 % vil jobbe mindre eller finne en annen jobb, mens 10 % vil først hvile seg.

Men når de samme menneskene ble spurt om hva de trodde at andre ville gjøre svarte 20 % at de trodde at andre ville arbeide som før, mens 80 % mente at andre ville slutte å jobbe. Selv om dette ikke var en vitenskapelig studie, antyder den det mange av oss aner, nemlig at vi ofte undervurderer andre menneskers motiver.

Hva som egentlig vil skje vil selvsagt avhenge av den bevisstgjørende debatten i samfunnet. Det trengs tid for å få økt innsikt om at vi primært arbeider ut fra gleden og meningen det gir å bruke egne evner til å dekke andres behov.

I boken understrekes at borgerlønn ikke kan løse alle de utfordringene samfunnet i dag står overfor, men forfatterne har arbeidet lenge med denne problematikken og er av de mest innsiktsfulle i dagens Norge. Heftet har en fyldig litteraturliste for dem som ønsker å fordype seg videre eller å se en aktuell film. Heftet kan du bestille fra Borgerlonn.no



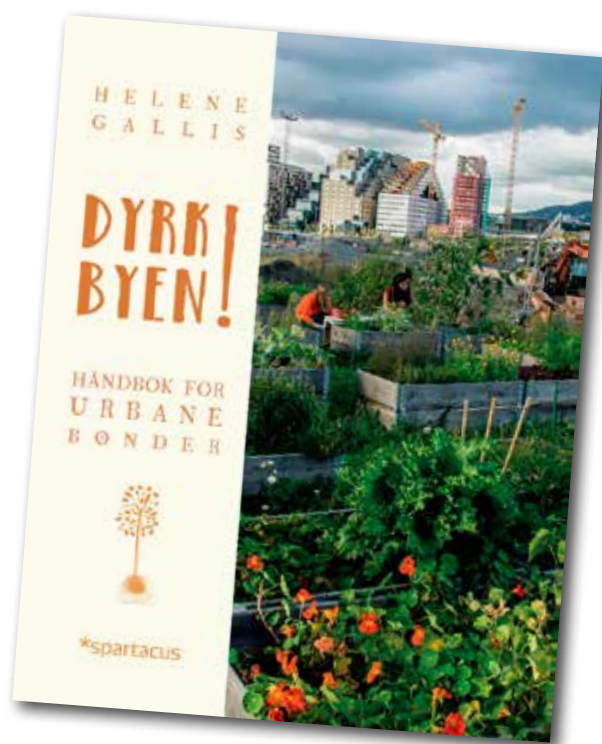
Borgerlønn. Veien videre for velferdsstaten
Utgitt av Borgerlønn BIEN Norge
ISBN 978-82-303-2662-6

Dyrk byen!

Av Arne Øgaard

Mennesker samler seg i byene, men kan oppleve savn av samarbeid med naturen. Det å dyrke jord, pleie planter og høste har en unik kvalitet som stadig flere ser ut til å oppdage. I byene flokker mennesker seg om parselhager, felles grønnsaksflekker, takhager og kassedyrking. Mange vil være med, og mange opplever glede ved å gjøre noe sammen. Rundt hageflekken samler menneskene seg ikke bare til arbeid, men også til sosiale sammenkomster. Naboen som man ellers ikke torde snakke til, kan vise seg å være et hyggelig menneske selv om han eller hun har hatt en stormfull fortid eller kommer fra en helt annen kultur. I noen prosjekter er integreringstanken vesentlig, i andre prosjekter er det verdien av selvdyrket, giftfri mat som er det viktigste. Det er reell byfornyelse når mange bakgårder og ubrukte arealer nå har fått nytt liv.

Forfatter Helene Gallis og fotograf Monica Løvdahl har reist rundt i Norge, Sverige og Danmark og dokumentert en rekke ulike prosjekter. De fleste er drevet på frivillig basis, men noen har skaffet seg et levebrød ved å være hjelpere for folk som vil sette i gang med bydyrking. Kunnskapene er ofte mindre enn viljen, og i en del tilfeller må en jo gjøre en grundig undersøkelse av hva den aktuelle jorden kan være forurenset med fra tidligere misgjerninger. I København får vi bli med til taket på et søppelskur hvor det dyrkes to-



„I noen prosjekter er integreringstanken vesentlig, i andre prosjekter er det verdien av selvdyrket giftfri mat som er det viktigste. Det er reell byfornyelse når mange bakgårder og ubrukte arealer nå har fått nytt liv.“

mater og andre fargerike vekster i kasser. Flere av bokens kassedyrkere har utviklet sinnrike vanningsystemer slik at vekstene kan klare seg selv i lengere perioder. I Danmark blir vi også med inn i anarkistens fargerike verden og opp på en større takhage.

I Stockholm blir vi blant annet med til den veletablerte bakgårdshagen i kvartalet Piskan og en parkeringsplass som ble til samlingspunkt og hage.

I Norge kan vi følge forvandlingen fra en nedlagt trikkenuklapp i Oslo til et grønt sentrum og hyggelig møteplass. Vi blir med til et integreringsprosjekt i den multikulturelle bydelen Grønland. Kassedyrkingen i Herligheten i Bjørvika har fått mye oppmerksomhet, og selv om den ligger nær Oslos mest trafikkerte veier, dyrker man like giftfri mat som i annet økologisk jordbruk. Dette bare for å nevne noen av de mange prosjektene som er beskrevet i boka.

Kjente personligheter som Thomas Hylland Eriksen og Per Fugelli reflekterer over nydyrkingens verdi. Boka er full av inspirasjon og ideer, men i siste del er det også helt konkrete råd. Ikke minst er det viktig å vite hvordan en skal samarbeide med borettslag og kommunale myndigheter. Vesentlige spørsmål er hvordan en best skal skaffe jord, hvordan en kan legge kompost og hvordan en kan bruke gjødsel fra ku og høner. Vanning, frøposer, pallekarmer, tomatbøtter, byhøner og bier er andre temaer. Boka er godt og saklig skrevet og har mange flotte bilder.

Helene Gallis
Dyrk byen
Håndbok for urbane bønder
Spartacus 2015
ISBN: 9788243009691

Barnas Blad – verdt å lese for barn og voksne

Av *Jannike Østervold*

Tegner og fagbokforfatter Tone Bergli Joner har laget et blad for barn i alderen 4–11 år, der hun uten å virke påtrengende moralistisk på en vennlig og morsom måte presenterer aktiviteter og historier som formidler gode verdier og miljøbevissthet. Bladet har mange ideer til ting barna kan lage selv med enkle midler og gjenbruk.

Vi vil spesielt gjøre oppmerksom på dobbeltnummeret nr. 4–5 som kom i mai i år. Der er det blant annet et spill (Miljømonopol) med penger hvor det handler om å ta valg som er bra for miljøet. Hvis du ser nærmere på pengesedlene, finner du Cultura Banks logo på dem. Det synes vi i banken er et fint symbol på at Cultura Bank styrer innskytternes penger dit hvor de kan gjøre god nytte for miljø og mennesker.

Bladet er også nyttig og tankevekkende lesning for voksne, og det kan være en påminnelse om at de miljøvalgene vi som voksne gjør i vår hverdag er med på å forme holdningene til barna våre. Bretter du melkekartongene og resirkulerer dem, eller kaster du dem i restavfallet? Og får du med deg ny plastpose hver gang du er ute og handler, eller bruker du posen flere ganger?

Det er ikke så lett å få distribuert et slikt blad til en større krets, forteller Tone Bergli Joner til Pengevirke. Enten blir det for lite kommersielt for butikk- og kioskkjedene, eller det oppfattes som en konkurrent til miljøorganisasjonenes egen virksomhet. Men heldigvis er det da noen virksomheter og bibliotek som har fått opp øynene for verdien av et slikt blad. Du kan få kjøpt Barnas Blad blant annet i Tronsmo bokhandel, på Outland, Teknisk museum, alt i Oslo, eller bestille to bladpakker med 3 eller 5 blad fraktfritt via e-post: redaksjon@barnasblad.no. Smakebiter på innholdet finnes på hjemmesiden: www.barnasblad.no.

Cultura Bank har sikret seg noen ekstra eksemplarer av bladene som er utgitt i 2015, som er til utdeling i banken.



START	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
MÅL																				
63																				
62																				
61																				
60																				
59																				
58																				
57																				
56																				
55																				
54																				
53																				
52																				
51	50	49	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	

Russebussen, et bilde på samtiden

Av Arne Øgaard



Mai er over, og russebussene er parkert. Vi har fått oppleve den ene bussen mer påkostet enn den andre, som viser at ungdom har brukt på millionbeløp på kortvarig moro. Men mange har sett fram til, spart penger og jobbet for russebussene, kanskje fra før de begynte på videregående skole. De har drømt om samhold og flotte fester og

kanskje om å vinne en pris for beste buss og låt.

Samtids-Norge er som en slik buss, det gjelder å skaffe mye penger, ha det gøy og gjøre et perfekt inntrykk. Lange perspektiver er mindre viktige enn sterke opplevelser. Det gjelder å bruke penger på noe andre kan se.

Verden er rik på ressurser, men kloden vil likevel ikke tåle at alle forbruker like mye som oss nordmenn. Global rettferdighet vil innebære at vårt materielle forbruk må ned. Vår logiske tenkning vet det, men i Norgesbussen forventer de fleste likevel mer av alt som kan kjøpes for penger. Flere økonomer har til og med beregnet en betydelig økning i det private forbruket.

Norgesbussens oljemotor holder fremdeles god fart. Ikke alle legger merke til at andre europeiske land har bremsset opp. Lønningene der går ned, forbruket går ned og arbeidsløsheten opp. I Sør- og Øst-Europa er det mange med høy utdanning som er i ferd med å oppgi drømmen om en jobb. I flere afrikanske land er det oppgang, likevel risikerer titusenvs fortsatt livet for å få en liten del av den europeiske velstanden. I Asia jobber mange helsa av seg uten særlig inntekt for at vi skal kunne fortsette å øke vårt forbruk. Markedsøkonomien har ikke klart å skape en rettferdig fordeling av arbeidsoppgaver og materielle goder, den kommunistiske planøkonomien klarte

det i enda mindre grad. I landene med 'kommunistisk markedsøkonomi' er veksten størst, men fordelingen oftest elendig. Det trengs åpenbart helt nye former for økonomi, men det er få som lytter til de som har alternative tanker.

Russebussen kan bli en nedtur, en fest langt under forhåpningene. I Norgesbussen er det også stadig flere som opplever ferden som tom og meningsløs. Selv om den ytre utviklingen går jevnt oppover, kan det gå fort nedover i den indre. Psykiske plager er blitt et betydelig problem. Den ville ferden med

forbruk og ytre perfektjon gir ikke den meningsfylden og indre styrken som trengs i et moderne liv. I mangfoldet av skjermopåfunn og ytre stas er det lettere å miste seg selv enn å finne den kunnskapen og erfaringen som trengs for å bli et selvstendig individ og omtenkstomt medmenneske.

Russebussene er parkert og eksamen forhåpentlig bestått. De unge har noen uker eller år til ettertanke før de eventuelt oppdager at de er på full fart med Norgesbussen. Norgesbussen dundrer

på kontinuerlig så lenge den kan suge opp olje. I en slik situasjon er det viktig at også vi andre prøver å bremse ned og finne litt ro, i det minste kan vi bruke ferien til å tenke litt over om vi egentlig er på vei i riktig retning og om det i det hele tatt finnes alternativer.

En gang var russen kjent for fantasifulle 'rampestreker' med brodd mot autoritære og destruktive trekk i det bestående samfunnet. Nå virker det som om de har mer enn nok med seg selv. Av en eller annen grunn kan det se ut til at vi alle lett kan bli fanget i vårt eget, på tross av all vår tidsbesparende teknologi. Det er enkelt å snakke om behovet for nytenkning både når det gjelder teknologi og verdier. Men skal noe skje i praksis, kreves en sterk viljesanstrengelse, en tøff indre og ytre kamp. Det er ikke lett å snu en buss i stor fart.

„Verden er rik på ressurser, men kloden vil likevel ikke tåle at alle forbruker like mye som oss nordmenn. Global rettferdighet vil innebære at vårt materielle forbruk må ned.“

InnerLife

Hvorfor delta på sommerretreat
20-25 juli?

Fordi du ønsker å tilbringe en uke sammen med mennesker som setter glede, visdom og åpenhet i fokus. Fordi du ønsker en ferie som gir fremtidig mening til livet ditt.

En uke hvor det er plass for ro og ettertanke, meditasjon, innsikt og et sinn i bevegelse. Fordi du vil lære mer om deg selv som mann eller kvinne og om samspillet mellom oss som kjønn. Kurset er like meningsfylt for single som par.

*Les mer om kurs og utdanning
www.aruna.no*

Visuell kommunikasjon til både skjerm og papir

Vi er et visuelt designbyrå som løser kommunikasjonsoppgaver som strekker seg fra papir og langt inn i den digitale verden. Vi setter bilder, streker og bevegelse på din kommunikasjon og lever oss inn i din verden, så du får en designløsning som understøtter virksomhetens identitet.

Vi har i mer enn seks år hjulpet Cultura Bank og danske Merkur Andelskasse med å lage layout på Pengevirke og mange andre grafiske oppgaver.



ActVisual

www.actvisual.dk

ISSN 1399-7734/
Online: ISSN 1901-2020

Pengevirke 2/2015

Utgis av
Cultura Bank
www.cultura.no

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

Jannike Østervold
jannikeo@cultura.no

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

Layout

Martin Helbo, ActVisual
www.actvisual.dk

Øversettelse

Arne Øgaard

Opplag

4 200

Bladet utgis 4 ganger i året.
Neste gang september 2015.

Frist

Bidrag til neste utgave kan sendes til Pengevirke senest 3. august 2015.

Tema neste nummer

Om klær – verdikjeden, miljøaspekter, fairtrade, gjenbruk, redesign.

Trykk

Scanprint A/S

Forside

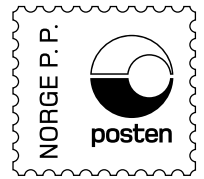
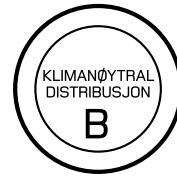
Biologisk dynamisk hvete fra Momavlis Mitsa i Georgia (se artikkel s. 26-27)

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

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



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



HONEY BANK IN OSLO

6/06 - 11/09 | Kubaparken

Let's pollinate the city of Oslo

TIME IS HONEY



www.france.no/honeybank #honeybank

Partners



Sponsors

