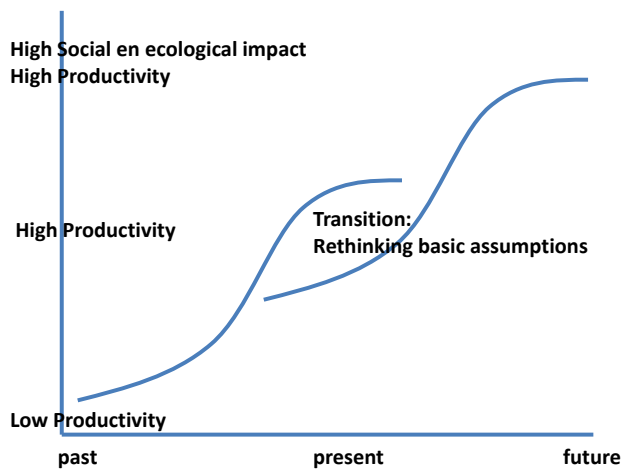


Naar een economie van betekenis.

Een verhaal vertellen over een nieuwe economie veronderstelt het bestaan van een oude economie. Mogelijk zelfs van een economie die zijn beste tijd gehad heeft. Of dat echt zo is weet ik niet. Ik denk wel dat er aanleiding is om te geloven dat een nieuwe economie zo zijn voordelen heeft. Dat een andere economie dan de huidige meer openingen biedt om te ondernemen met en voor de samenleving en de aarde. En dat dát nodig is, daar ben ik van overtuigd. Ik geloof dat we moeten zoeken naar manieren van ondernemen die leiden tot een rechtvaardige samenleving en een integere ecologie. De manier waarop we het nu aanpakken kost ons te veel. De vraag is hoe we kunnen voortbouwen op wat we in de afgelopen decennia bereikt hebben en dat verbinden met andere manieren van ondernemen en opbrengsten dan alleen materiële en monetaire.



De afgelopen decennia hebben we een enorme vooruitgang geboekt. Zowel in technologie (bijvoorbeeld de groene revolutie, mechanisering, robotisering en informatisering van de industrie), de communicatie technologie, als ook in manieren van organiseren. Mensen zijn hoger opgeleid dan ooit, we hebben meer kennis dan ooit en we leven in een samenleving waarin mensen in hoge mate vorm kunnen geven aan hun eigen leven en waar de mogelijkheden om te participeren en invloed uit te oefenen legio zijn (bijvoorbeeld via vakbonden, belangenorganisaties, ondernemingsraden, politieke partijen en lokale verenigingen).

De vraag is hoe we een volgende stap kunnen maken in onze manier van ondernemen die niet alleen leidt tot meer welvaart maar vooral ook tot meer welzijn.

Hoe dat moet is op dit moment niet meer dan een 'educated guess'. We zijn daar op allerlei manieren ervaring in op aan het doen, onze mening over aan het vormen en mee aan het experimenteren. Als consultant, organisatiechoreograaf en onderzoeker denk en werk ik mee aan tal van initiatieven die vallen onder de noemer nieuwe economie en oogst ik concepten en ideeën die uit die experimenten voort komen zodat anderen daar weer van kunnen leren of door geïnspireerd kunnen worden.

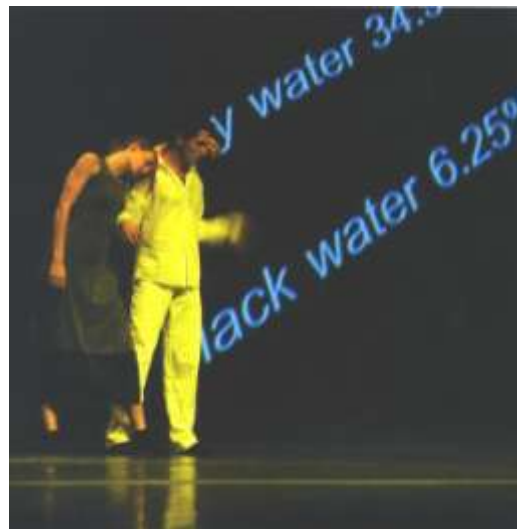
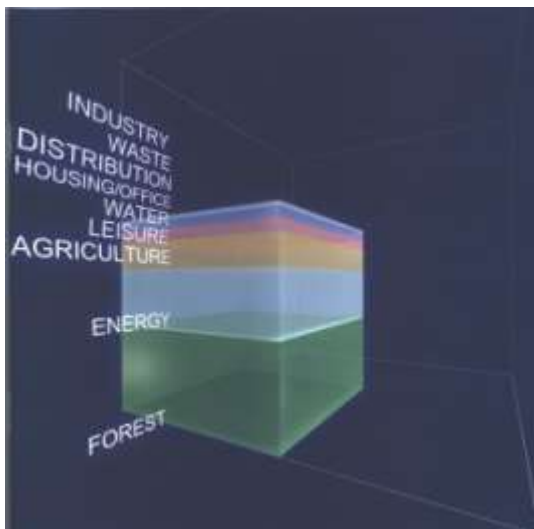
Ik probeer mijn eigen ontwikkeling te verbinden aan die van mijn omgeving, aan de manier waarop wij ons organiseren op een ondernemende manier. Om die reden neem ik jullie mee in het spoor van mijn leven. Een spoor langs verschillende 'educated guesses', sommige meer en sommige minder succesvol.

Mijn eigen ontwikkeling speelt zich voornamelijk af tussen verschillende werelden. Het is me nooit gelukt om me in één wereld helemaal thuis te voelen. Zo studeerde ik dans aan het conservatorium en miste het vreselijk om te zoeken naar en werken aan intellectuele concepten en visies. In mijn beleving gaat dans ook daar over, maar als leerling kregen we daar weinig ruimte voor. Hetzelfde overkwam me in omgekeerde richting aan de universiteit.

Onderzoek doen, zeker in sociale wetenschappen, was en is vaak nog steeds, vooral observeren en problematiseren van wat is. Mijn behoefte om te creëren, te spelen en te experimenteren werden niet echt gewaardeerd in de opdrachten die ik moest doen. Ook in mijn werk als marketeer, opleider en manager vond ik weinig speelruimte.

Reden genoeg om uiteindelijk mijn eigen bedrijf te beginnen, op zoek naar wat tussen werelden kan ontstaan. Tussen mijn eigen werelden: dans, wetenschap en ondernemerschap, maar ook tussen de werelden waarin ik mij dankzij mijn opdrachten beweeg. Soms door zelf verbindingen te maken en soms door de verbinding die er is te onthullen en te duiden.

Samen met Ed Wubbe gaf ik een lezing aan 'urban planners' over hoe experimenteren en ervaren helpt om de ruimte in te richten passend bij de inrichting die er al is, bij de gewoonten van mensen, bij hun beleving daarbij en door ongebruikelijke elementen toe te voegen. We gebruikten daarbij als voorbeeld de voorstelling Manyfacts die Ed Wubbe maakte samen met architect Winy Maas. Een dansfantasie die zich afspeelt in een mogelijke stad van de toekomst. Deze stad is ontwikkeld door het Rotterdamse architectenbureau MVRDV o.a. bekend van het Holland Paviljoen op de Hannover Expo 2000.



Deze lezing was een vingeroefening in mijn zoeken naar wat kan ontstaan als je verschillende werelden bij elkaar brengt. Dat deed ik dat toen nog vanuit mijn eigen interesse, gewoon om te kijken of het kan, of de dans planologen kon inspireren, of ze daardoor op andere ideeën of manieren van werken kunnen komen.

Later legde ik die verbinding uit pure noodzaak. In mijn advieswerk liep ik meer en meer tegen de grenzen aan van de huidige manier van leiding geven en organiseren. Een voorwaarde om anders te handelen is dat mensen zich een beeld kunnen vormen van dat anders handelen. Met andere woorden dat er 'educated guesses' voor handen zijn om je mee te verhouden.

Om nieuwe verhalen over leiderschap te ontwikkelen koppelde ik zes leiders met zes kunstenaars en vroeg hen zes maanden met elkaar op te trekken en in die interactie te zoeken naar nieuwe beelden van leiderschap. Ik volgde hen in die zoektocht. Sommigen ontmoetten elkaar een paar

keer en bespraken met elkaar wat de ander deed. Anderen lazen elkaars mail, en weer anderen trokken intensief met elkaar op. Eén tweetal wisselde zelfs enige tijd van rol.

Uit dit experiment kwamen een tijdschrift en een tentoonstelling voort, die taal en beelden geven voor wat horizontaal leiderschap kan zijn. Leiderschap dat gekenmerkt wordt door niet zelf het antwoord te weten, omdat de vraag te groot, te gelaagd of te veel variatie aan kennis vraagt om zelf het antwoord te kunnen geven. Een vorm van leiderschap zonder verticale macht, maar in plaats daarvan een vorm van macht die situationeel is en zich niet langer binnen de 'zero sum-game' afspeelt.

In de loop van de tijd werd het voor mij steeds duidelijker dat ik mijn vermogen om tussen de werelden te opereren in wilde zetten voor het ontwikkelen van sociaal ondernemerschap. Ondernemerschap dat betekenisvol is voor mensen en hun omgeving. Een gesprek met iemand die in die tijd coachte was daar heel belangrijk in. Hij is een wetenschapper op het gebied van vaccin ontwikkeling. Toen de varkenspest uitbrak werkte hij mee aan de verbetering van het vaccin. Tegelijkertijd wilde hij zoeken naar de oorzaak van het uitbreken van het virus. Hij wilde daarover in gesprek met zijn collega's wetenschappers, maar de waarom vraag past niet binnen de kaders van de positivistisch wetenschap die wil begrijpen wat gebeurt maar niet zoekt naar de betekenis daarvan. Hij probeerde ook in gesprek te raken met boeren die getroffen waren die tot dezelfde gemeenschap behoorden als hij. Hij nodigde hen uit om te reflecteren op de gebeurtenissen en de betekenis daarvan voor hun manier van varkens houden. Ook zij gaven niet thuis. Ik werd me hierdoor bewust van de gedachte dat het samenbrengen van werelden een voorwaarde is om de betekenis van gebeurtenissen te kunnen begrijpen, duiden, en veranderen. Het was niet langer mijn individuele talent dat ik aan de wereld wilde geven, maar het werd ook een vraag van de wereld aan mij.

Op het moment dat je jezelf van zoiets bewust wordt komt ook de vraag van organisaties naar je toe om met hen mee te werken aan thema's op de randen van hun organisatie.

Een voorbeeld daarvan is het sportspectrum, een verzelfstandiging van de gemeentelijk afdeling die het beheer en onderhoud van sportaccommodaties doet. De mensen in deze organisatie hebben een sporthart, zij willen mensen laten bewegen en door samen te bewegen bijdragen aan gezondheid en sociale cohesie. Grasmaaien, schoonmaken en gebouwen onderhouden was niet wat hen dreef. Zij vroegen mij om, samen met hen, een idee te ontwikkelen hoe ze hun idealen konden realiseren binnen hun gemeente.

Het verhuren van de accommodaties was tot dan toe als vanzelfsprekend een zaak van bemiddelen tussen de sportverenigingen zodat iedere club voldoende tijd kreeg in de zalen en op de velden om hun trainingen en wedstrijden te organiseren. Dat diezelfde velden en zalen gedurende een flink aantal uren in de week niet gebruikt werden was nooit in vraag gesteld. We maakten een plan om die ruimte te verhuren aan bedrijven en andere organisaties voor allerlei activiteiten tegen een commercieel tarief. Daarnaast werden een aantal commerciële sportactiviteiten voor bedrijven en hun werknemers ontwikkeld. Hiervoor werden markconforme tarieven gevraagd. De 'winst' hierop werd gebruikt om activiteiten te organiseren om mensen in beweging te brengen. Soms activiteiten gebaseerd op het beleid van de gemeente soms op eigen initiatief. Ze werden daar zo goed in dat de gemeente hun sportbeleidtaken na verloop van tijd onder bracht bij het Sportspectrum.

Van het een kwam het ander. Ik werkte aan 'educated guesses' over een betekenisvolle economie door nieuwe business modellen te ontwikkelen, andere vormen van onderwijs uit te proberen, impact investment en sociaal ondernemerschap vorm te geven in de praktijk.

In 2011 vroeg Stichting Doen mij om met hen samen een raamwerk te ontwikkelen voor hun thema nieuwe economie. Ik onderzocht twaalf ondernemingen voor wie winst mede een middel was een maatschappelijk of ecologische vraagstuk op te lossen. Uit onderzoek kwamen een aantal gemeenschappelijke kenmerken naar voren die duidelijk maakten dat sociaal

ondernemen alleen kan als je een aantal zaken, die nu vaak vanzelfsprekend zijn, op de helling zet.

1. Ondernemen doe je in een afgebakende organisatie
2. Ondernemen doe je op basis van efficiëntie en standaardisatie
3. De invisible hand zorgt voor het sociaal rendement van de onderneming
4. Ondernemen is het creëren van meerwaarde die je kapitaliseert door transacties

Uit het onderzoek bleek dat sociaal ondernemers voortdurend zoeken naar een balans tussen efficiëntie en diversiteit. Efficiëntie bant de betekenis van wat je doet naar de rand van de organisaties. Diversiteit nodigt je uit om het gesprek over betekenis en impact gaande te houden in de kern van je activiteiten. Het hebben van die dialoog is een voorwaarde om het sociaal en ecologisch rendement van een organisatie te erkennen, vorm te geven en rendabel te maken. Een rendement dat niet alleen door middel van transacties verworven wordt, maar juist ook door te geven (b.v. open source) en te delen (zoals gebruik i.p.v. eigendom of producten en diensten waar sprake is van overvloed i.p.v. schaarste zoals kennis).

In alle cases bleek dat de organisatie succesvol is door zichzelf niet te beschouwen als een afgegrensd geheel maar als een speelveld van samenwerkende partners. Twee voorbeelden:

- Festival sur le Niger
- Stichting Geïntegreerde visserij.

Festival sur le Niger

Festival sur le Niger is een cultureel evenement waarin traditionele en eigentijdse vormen van kunst samenkomen. Het festival werkt als een katalysator voor de lokale economie. Tal van bedrijfjes en coöperaties ontstonden dankzij het festival. Initiatiefnemer Mamou Daffé verbindt traditionele en eigentijdse vormen van ondernemerschap, cultuur en gemeenschapsontwikkeling tot een effectieve manier werken die leidt tot sociale en culturele ontwikkeling. Maaya is de basis onder zijn denken en handelen. Maaya is een filosofie over menselijkheid en geeft vorm aan de onlosmakelijke verbinding tussen individu en collectief.

Hoe ondernemen een gemeenschap ontwikkelt

Mamou Daffé is een man die als geen ander de kunst van het verbinden kent. Hij verbindt mensen, culturen, ideeën, werelden en heden, verleden en toekomst met elkaar. Hij kan dat, omdat hij in staat is om zich in elke omgeving thuis te voelen. Mamou formuleert dat als volgt: "Als ik in de VS ben, ben ik 60% Amerikaan en 40% Afrikaan, in Nederland ben ik 80% Nederlander en 20% Afrikaan en in Mali ben ik voor 80% Afrikaan en voor 20% Westers." Als ondernemer streeft hij meer naar sociale en culturele ontwikkeling dan naar winst. Om dat te bereiken combineert hij het beste van verschillende werelden. Zo fuseert hij de Westerse efficiëntie en effectiviteit met de Afrikaanse gemeenschapszin tot een sociaal economisch concept dat je Maaya ondernemerschap kunt noemen.

Tussenweg

Mamou wil graag bijdragen aan de ontwikkeling van zijn land, van de regio waar hij woont. Hij is er van overtuigd dat de manier om dat voor elkaar te krijgen is door lokale tradities te verbinden met de globale ontwikkelingen van vandaag en morgen. "We leven niet op een eiland. We moeten en willen mee in de vaart der volkeren. Maar niet ten koste van alles. Onze cultuur en de Malinese manier van zijn en werken zijn waardevol."

Er zijn veel initiatieven voor sociale ontwikkeling in Mali die volledig gebaseerd zijn op het Westerse concept van ondernemerschap: efficiënt, planmatig en gedreven door winst. Sommige mensen gaan daar vol overtuiging in mee. Daarnaast zijn er ook mensen in Mali die halsstarrig vasthouden aan het bestaande. Mamou gelooft in een tussenweg en die heeft hij gevonden en gerealiseerd in het 'Festival sur le Niger'.

Festival

Sinds 2004 organiseert Mamou het 'Festival sur le Niger'. Een cultureel evenement waar jaarlijks inmiddels tienduizenden mensen naartoe komen om te genieten van traditionele en hedendaagse kunst. Er zijn tentoonstellingen, voorstellingen en workshops. Er worden lokale producten verkocht, je kunt op veel plaatsen heerlijk eten en je kunt overnachten in één van de hotels of bij mensen thuis.

Het succes van het festival heeft geleid tot ontwikkeling van de regio. Kunstenaars krijgen internationale erkenning, ondernemers zien kans hun bedrijf uit te breiden en weer anderen starten een bedrijf op. De gemeenschap komt in aanraking met hedendaagse kunst en ziet de traditionele vormen van kunst herleven. Vandaag de dag zal iedereen die je in Ségou tegenkomt zeggen dat het festival de regio op de kaart heeft gezet en dat ze blij zijn met het festival.

Dat is niet altijd zo geweest. In het begin waren veel mensen wantrouwig. Sommigen moesten niets hebben van hedendaagse kunst. Anderen vonden al die tradities eigenlijk niet meer van deze tijd. Mamou vond in Maaya een manier om de gemeenschap te verenigen. Maaya is een manier van leven waarin het individu integraal verbonden is met het collectief. Alles wat je doet beïnvloedt de groep en andersom.

Maaya bestaat uit een aantal waarden en uitgangspunten hoe je de balans tussen ik en wij vormgeeft. Uitgangspunten als gastvrijheid, de ander zien en begrijpen en je zelf altijd als vertegenwoordiger van je gemeenschap zien, zijn belangrijk in Maaya.

Draagvlak voor verandering

In de Maaya traditie is het van belang om een nieuw initiatief eerst voor te leggen aan iedereen in de gemeenschap. Dat is precies wat Mamou deed. Plaatselijke leiders, geestelijken, jongeren, ouderen, ondernemers, overheid en kunstenaars werden betrokken. Iedereen kon zijn mening geven. Het belangrijkste dat Mamou hun voorlegde was zijn intentie om samen te werken aan sociale ontwikkeling. Een ontwikkeling waarin Westerse en Malinese denkbeelden met elkaar verweven zouden worden. Uiteindelijk ging iedereen akkoord. Sommigen aarzelend, anderen vol overtuiging. Mamou deed wat hij het beste kan: bruggen slaan tussen werelden, tussen opinies en tussen groepen en individuen. Zo ontstond een breed draagvlak voor ontwikkeling.

En dat is wat hij gedurende al die jaren waarin het festival zich ontwikkelde tot wat het nu is bleef doen. Bruggen slaan tussen hedendaagse en traditionele kunst, tussen ondernemers, tussen overheden en ondernemers, tussen verschillende groepen in de samenleving en tussen Afrika en de Westerse wereld. Steeds het beste van beide naar boven halend waardoor iedereen zich gezien en gewaardeerd voelt. En waardoor een gemeenschappelijke basis ontstond voor lokale ontwikkeling en vernieuwing in relatie met een globale samenleving. Gaandeweg ontwikkelde de aanpak van Mamou zich tot een nieuwe vorm van ondernemerschap waarin de samenwerking tussen gemeenschap en ondernemers en tussen bedrijven onderling een cruciale plaats inneemt.

Maaya ondernemerschap

Terugkijkend op de manier waarop Mamou de ontwikkeling van het 'Festival sur le Niger' aanpakt tekent zich een manier van werken af die je Maaya ondernemerschap kunt noemen. Het is een manier van ondernemen gebaseerd op het leggen en onderhouden van relaties met de gemeenschap door:

- de gemeenschap te dienen,
- de gemeenschap te kennen in je bedoelingen,
- je organisatie als een gemeenschap te organiseren.

Niet alleen de relatie met de gemeenschap is van belang, ook die tussen jouw onderneming en de andere ondernemingen in je omgeving. Daarin sla je voortdurend bruggen tussen jouw bedrijf en andere bedrijven.

Je helpt elkaar en je draagt samen bij aan sociale en economische ontwikkelingen. Dat doe je door:

- sociale ontwikkeling tot hoofddoel van je onderneming te maken,
- elkaar business te gunnen,
- en startende ondernemers te helpen en te inspireren.

Stichting Geïntegreerde Visserij

Stichting Geïntegreerde Visserij (SGV) is een collectief van vissers die kleinschalig willen vissen op het Nederlandse wad. Het wad is een bijzonder natuurgebied dat behouden moet blijven. Daarom zoekt SGV naar manieren van vissen in harmonie met de zee. Het collectief doet dit door vistuigen te ontwikkelen, de seizoenen te eren en actief te reageren op veranderingen in de visstand door meer of minder en op verschillende soorten te vissen. Door samen te werken met de vissersgemeenschappen, de overheid, natuurbeschermers en de keten geven zij in een voortdurende dialoog vorm aan hun duurzaam ondernemerschap waarin de zee leidend is.

Hoe ondernemen een samenwerking tussen natuur, gemeenschap en keten wordt

Henk Rispens, een voormalig visser vertelt over hoe hij het wad beleefde gedurende zijn jaren op zee. Hij verhaalt: "Het wad is zo mooi, dat maakt het vissen tot een mooi beroep. Sommige mensen kijken alleen naar kilo's en winst. Ik geniet van het water, het vertelt je waar de stroom is, waar voedsel zit. Lepelaars, allerlei vogels, ik ken ze allemaal.

Vroeger werden heel veel sardines gevangen en toen ging de prijs naar beneden. Een enkeling viste er nog een tijdje op door, daarna was het afgelopen. Blik (jonge haring) werd ook gevangen. De laatste tien jaar wordt er nauwelijks meer op gevist, nu zijn ze weg, zomaar vertrokken, zonder dat erop gevist werd. We hadden ook sinterklaasvisjes, een cadeautje aan het eind van het jaar. Kleine stern (vogels) zijn er ook veel minder. Ze joegen op de blik, nu is die er niet meer dus de vogels ook niet. Ze zijn landinwaarts getrokken. In Holland maken ze er nu eilandjes voor waar ze kunnen broeden, onzin! Het is niet normaal.

Vroeger waren er veel meer kwallen, blauwe kwallen. Als er geen stroom liep kon je niet vissen. Nu zijn ze er niet meer. Groene zeeslag is er de laatste vijf jaar niet meer.

Zandpijpen zijn er nog wel, maar nog maar een paar procent van wat het was. Normaal waren ze ieder jaar aanwezig. Niemand weet het antwoord op wat er gebeurd is, waarom het veranderd is. Tong, griet en tarbot is er ook nog wel, maar minder. Er is wel vis, maar het komt niet naar de kust. Garnalen zijn de enige meute die zich nergens iets van aantrekt."

Anders vissen

Volgens Henk gaat het niet goed met de vis en vogelstand op het wad. Stoppen met vissen dan maar? Volgens de Stichting Geïntegreerde Visserij hoeft dat niet. Je kunt prima vissen op het wad als je het maar in harmonie met het wad aanpakt. Onder leiding van Jaap Vegter zoeken de vissers samen uit hoe het beter kan. Kleinschaliger, dat sowieso. Meer rekening houden met de seizoenen ook. En natuurlijk gebruikmakend van vistuigen die de bodem in tact laten.

Jaap geeft aan dat er veel meer te verbeteren valt: "Wat precies dat moet uitgezocht worden. Want het is zoals Henk zegt: we weten lang niet altijd waardoor de visstand terugloopt. Daarom experimenteren we met het vissen op andere soorten en met andere manieren van vissen. We doen voortdurend onderzoek naar de effecten van wat we uitproberen. Door monsters te nemen en te meten. Maar ook door in gesprek met natuurbeschermers hun kennis en ervaring te combineren met de onze. Zo ontwikkelen we samen stap voor stap een duurzame manier van vissen"

Andere klanten

Andere vissoorten waar de vissers van SGV op vissen zijn bijvoorbeeld spiering en Japanse oesters. Het is niet altijd makkelijk om daar klanten voor te vinden. Nederlanders houden niet zo van exotische dingen op hun bord. Dat is een van de redenen om met restaurants samen te

werken. Chef-koks willen vaak wel iets spannenders serveren dan een zalmoot. Een andere reden voor die samenwerking is om de vis van het wad wat exclusiever in de markt te zetten. Gaele Postma, visser en eigenaar van een viswinkel: “Wij brengen de vis dagelijks vers aan wal. Verser kan niet. En het wad is een uniek gebied. De vis die er vandaan komt is volgens ons een delicatessen en zou ook zo in de markt gezet moeten worden. Dus niet in bulk verkopen, maar dagelijks vers afleveren bij restaurants en de betere viswinkel, dat is wat we willen”

Dat spreekt restauranthouder en chef-kok Henk Markus wel aan: “Een eerste prikkel om te werken met lokale en biologische producten kwam van Wakker Dier. Die dreigden met acties als de eendenleverpaté niet van het kerstmenu gehaald zou worden. Daar ben ik niet op ingegaan. Later besloot ik toch een pure, zuivere keuken als uitgangspunt te nemen en meer biologische en lokale producten te gebruiken. Wakker Dier had me aan het denken gezet.

Ik heb altijd interesse gehad in regionale producten, het wordt wel eens onderschat wat voor mooie producten hier uit de omgeving gehaald kunnen worden. Jammer is alleen dat de meeste producenten moeite hebben met samenwerken. Je moet overal door de regio vliegen, er is geen overkoepelende organisatie. Je moet zelf een netwerk opbouwen en leren wie wat doet.”

In harmonie met het wad én met de keten

Jaap Vegter vertelt dat SGV er hard aan trekt om hun producten in de markt te zetten. Niet alleen gaan ze nog niet voldoende naar hun klanten toe, maar ook kunnen ze niet altijd leveren wat ze beloofd hebben. Met kleine boten kun je met slecht weer alleen dicht langs de kust vissen of zelfs helemaal niet uitvaren. En dan heb je een beperkte of zelfs geen vangst.

“Dat kunnen we niet alleen oplossen” zegt Jaap, “maar wel in samenwerking met de restaurants en viswinkels. Op dezelfde manier als we dat doen met de vissers en de natuurbeschermers als het gaat om duurzamer vissen. Zo zijn we bijvoorbeeld bezig om in dialoog met verschillende chef-koks te zoeken naar recepten voor onbekendere vissoorten, brainstormen we met restauranthouders over seizoensgebonden producten op het menu zetten en praten we met mensen in de gemeenschap over manieren om de vis tijdig te leveren bij de restaurants en winkels. Stap voor stap gaat het werken”

Eerst doen dan denken

“We kiezen er bewust voor om niet alles eerst uit te denken en te organiseren. Juist omdat we niet weten hoe nieuwe manieren van vissen of vermarkten van de vis zullen uitwerken zeggen we: we doen het gewoon en dan kijken we gaandeweg wel wat werkt en wat niet; waar we kunnen verbeteren of waar we misschien weer mee moeten stoppen.”

Het is deze samenwerking met de gemeenschap, de keten en de natuurbeschermers die SGV onderscheidt van andere vissers. Ze gaan niet uit van standaard antwoorden en zijn bereid om dingen waar nog niemand in gelooft uit te proberen. De samenwerking maakt hen sterk, net als het voortdurend in gesprek brengen van hun plannen en het steeds weer afwegen van alle belangen, zodat je samen tot de beste besluiten voor mens, wad en vissers komt. De balans vinden tussen concreet dingen anders doen en er tegelijkertijd met elkaar over in gesprek zijn blijkt vruchtbaar. Als klanten kunnen zien wat je doet en wat je kunt zullen ze je producten eerder kopen. Ook natuurbeschermers weten dat je alle informatie die je hebt met hen deelt en open op tafel legt; waar je twijfels hebt en waar niet. Dat geeft hun voldoende vertrouwen om te zeggen: “doe maar, ga je gang maar”, ook al weten we nog niet precies wat het effect zal zijn. SGV is in die zin misschien meer een economische beweging dan puur een onderneming. Stap voor stap vinden ze uit hoe duurzame visvangst ook rendabel kan zijn voor iedereen in de keten en voor de natuur.

Organisatie als speelveld

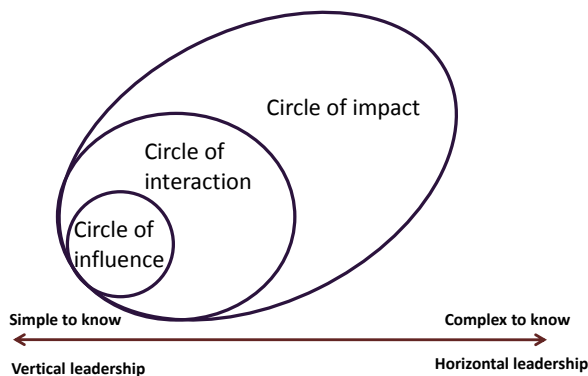
In beide voorbeelden worden de kenmerken van ondernemen veranderd:

1. Ondernemen doe je in en met een speelveld
2. Ondernemen doe je op basis van efficiëntie én diversiteit
3. Je eigen morele kompas zorgt voor het sociaal rendement van de onderneming

4. Ondernemen is het creëren van meerwaarde die je kapitaliseert door te ruilen, delen en geven.

Zowel in het voorbeeld van Festival sur le Niger als in dat van de stichting geïntegreerde visserij blijkt dat zij samen met de samenleving, met hun klanten, belangenorganisaties, politiek, hun bedrijf, de keten en het systeem vormgeven en succesvol maken. Vanuit gedeelde waarden zoeken ze uit hoe samen te ondernemen, en hoe een samen impact te realiseren die positief bijdraagt aan het herstel van de natuur en aan sociale ontwikkeling voor velen.

Organizational playing field



Zij werken in een speelveld waarin ze als organisatie samen met andere organisaties ieder hun eigen en een gedeelde verantwoording nemen voor hun impact op de omgeving en waarin ze samen met hun omgeving vormgeven aan hun activiteiten en doelen en waarin ze als organisatie actie nemen om dat te realiseren.

Godelieve Spaas, 14 april 2014

Referenties

Manyfacts

http://www.scapinoballet.nl/nl/pages/voorstellingen+vorige_seizoenen+seizoen_2001_2002+manyfacts_live_in_the_3d_city+manyfacts_life_in_the_3d_city

Sportcentrum Alphen aan de Rijn

<http://sportspectrum-alphen.nl/>

zero sum game

http://en.wikipedia.org/wiki/Zero-sum_game

Onderzoek naar een nieuwe economie, Godelieve Spaas voor Stichting DOEN

<http://www.doen.nl/web/projecten-die-we-DOEN/Groene-en-Sociale-Economie/Project-Groene-en-Sociale-Economie/Onderzoek-De-Nieuwe-Economie.htm>

Ondernemingsmodel van Festival sur le Niger, Godelieve Spas voor FslN

<http://www.creatingchange.nl/media/festival-sur-le-niger-maaya-entrepreneurship.pdf>

Weten door niet weten (Els van Noorduyn en Godelieve Spaas)

<http://www.creatingchange.nl/media/weten-door-niet-weten.pdf>

Chartres blauw 1 en 2

https://www.youtube.com/watch?v=H76s8a_LQ_0

<https://www.youtube.com/watch?v=MVi73xnz4ag>

www.creatingchange.nl

Godelieve@creatingchange.nl