



Geeft biologisch-dynamische beweging een eerste aanzet tot associatieve economie?

ROVEN, RUILEN, ASSOCIËREN

Bruno van der Dussen

In tegenstelling tot de bedoelingen van Rudolf Steiner zijn sociale driegeleding en associatieve economie langzaam maar zeker kreten geworden die mensen buiten de antroposofische beweging al helemaal niets zeggen. Maar ook binnen de beweging proberen slechts een hand vol mensen om de aangegeven principes in praktische werkvormen om te zetten. Veel van deze mensen zijn te vinden in de biologisch-dynamische beweging. Juist daar wordt op verschillende plaatsen geprobeerd om vanuit het economisch leven te werken aan vernieuwing van de maatschappij. Een gesprek hierover met Jan Saal.

Hij is van mening dat de driegeleding niet alleen zal voortkomen uit de antroposofische beweging, maar dat de driegeledingsimpuls werkt in de huidige tijd. "Objectieve waarneming van maatschappelijke ontwikkelingen kunnen ons enerzijds laten zien hoe die impuls leeft en wat er nu aan de orde is. Anderzijds kunnen we juist door herkenning van maatschappelijke fenomenen meer inzicht verwerven in de principes en de achtergronden van de sociale driegeleding. Vooral in het economisch leven doen zich in de laatste tientallen jaren geweldige ontwikkelingen voor, die we kunnen zien als maatschappelijke tendensen naar een (nog) niet begrepen associatieve economie".

In dit nummer het eerste deel van dit gesprek.

Roven, ruilen, associëren

Jan Saal: "Het economisch leven vormt samen met het rechtsleven en het geestesleven de driegelede maatschappij zoals Rudolf Steiner daar indertijd (ca. 1917/18) over geschreven en gesproken heeft. Om de huidige economie te kunnen begrijpen moet je je enerzijds afvragen welke verhouding die heeft tot het geestesleven, rechtsleven en het natuurlijk leven, anderzijds kun je ook naar de eigen ontwikkeling van de economie zelf kijken. In principe kun je dan drie stadia in de economische ontwikkeling onderscheiden: roven, ruilen en associëren".

"Was er vroeger dan sprake van een roofcultuur?"

"In het verleden bestond het economisch leven in West-Europa voor een groot deel uit een roofcultuur. Niet dat er overal roversbenden rondliepen, maar ook landveroveringen met alles wat daarbij hoorde, waren in zekere zin heel normaal. We kunnen ook denken aan het roven van slaven of aan het kolonialisme. Steiner heeft het in zijn Nationalökonomischer Kurs ook over een roofoononomie en wat dat voor maatschappelijke gevolgen heeft. Kort gezegd komt het hierop neer: de rover neemt bij de beroofde een bepaalde waarde weg. Van de beroofde is dus een bepaalde waarde overgegaan naar de rover en de beroofde blijft met lege handen achter. Dat kan iets heel eenvoudigs zijn (huisraad, een werktuig of iets dergelijks), maar ook iets van veel waarde. De rover hecht echter een andere waarde aan hetgeen hij geroofd heeft, dan de beroofde. Meestal zal deze waarde lager zijn, omdat de rover zich weinig hoefde in te spannen".

Jan: "Je moet nu niet denken dat roven vroeger overal en altijd gebeurde. Om ethische redenen werd daar natuurlijk wel tegen opgetreden, maar roven was toch een normaal onderdeel van het economisch leven. De economische ontwikkeling was echter zodanig dat het roven langzamerhand werd vervangen door het ruilen. Het maatschappelijke gevolg hiervan is dat het

dan economisch beter gaat dan toen er (economisch) geroofd werd. Dat is te verklaren, doordat bij het ruilen een tegenwaarde wordt gegeven (eerst in goederen, later in geld) voor de waarde die overgaat van de beroofde (die nu producent heet) naar de rover (die nu consument heet). Na de transactie hebben beide een waarde in bezit, zodat maatschappelijk de waarde dubbel zo groot is dan bij het roven. In werkelijkheid nog meer, omdat bij elke ruiltransactie winst wordt gemaakt".

"Waar zitten we op het ogenblik?"

"We zitten als mensheid nog steeds in de overgang van roven naar ruilen, want er zijn in de wereld nog veel landen waar op grote schaal economisch geroofd wordt; economisch gaat het daar dan ook slecht. Men komt daar niet boven een basaal bestaan uit. In deze landen zijn natuurlijk wel enkele rijke mensen, maar vergeleken met de rijke mensen in de ruil-economie gaat het de laatste toch veel beter. Met ruilen kun je namelijk veel meer geld verdienen dan met roven. Kijk maar naar een Bill Gates bijvoorbeeld, maar er zijn talloze anderen. Bill Gates heeft zijn rijkdom verworven in een ruileconomie. Ruilen geeft - voor beide partijen - meer profijt dan roven. Dat geldt niet alleen voor personen. Ook voor de maatschappij als geheel geeft ruilen veel meer profijt. Als je ruilt neem je bij de één waarde weg - meestal in de vorm van geld - maar je geeft er een andere waarde - in de vorm van een product of dienst - voor terug.

Dat noemen wij kopen. Als je iets koopt, krijg je een waarde in de vorm van een artikel en je geeft een bepaalde geldwaarde terug. Als je een fiets koopt voor 100 euro dan is de fiets 100 euro waard, maar 100 euro is ook de fiets waard. Zo krijgt elk artikel z'n waarde in de ruil, waarbij tevens ook het geld zijn waarde krijgt.

Maatschappelijk gezien ontstaat er dus veel meer waarde door ruil dan door roof. Diegene die geld geeft, spant zich vooraf in om het geld bij elkaar te krijgen wat nodig is om te

kunnen kopen wat hij of zij graag wil hebben, dus waar de betrokkene waarde aan hecht. Juist door de ruileconomie zijn de mensen gaan werken voor geld, om tegenwaarde te verkrijgen om te kunnen ruilen".

"De economische verschillen in de wereld zijn wel erg groot".

"Dat zie je bijvoorbeeld in Afrika. Afrika is bij uitstek een land waar nog veel roofoonomen in de economie zitten. Eigenlijk op alle fronten. Politiek wordt er geroofd, machthebbers gaan de politiek niet in voor het welzijn van het land, maar voornamelijk om er zelf en hun familie beter van te worden. Zij organiseren een structuur waarin het geld van de maatschappij naar hun toevloeit en storten het vervolgens op Zwitserse bankrekeningen of iets dergelijks.

Als er onderzoek naar gedaan zou worden, dan zou blijken dat in landen waar het meeste wordt geroofd, ook de grootste armoede wordt geleden. Bovendien zijn deze landen meestal politiek instabiel. Vergeleken met Nederland zijn er wel erg grote verschillen. In ons land is het rechtsgevoel en ook het rechtsbestel relatief sterk verankert in de maatschappij. Ruilen is bij ons en omliggende landen in een vrij ver gevorderd stadium van ontwikkeling. In verhouding gaat het deze landen dan ook goed. Je ziet zelfs al een begin ontstaan van associatieve economie, de volgende ontwikkelingsstap".

"Hoe ziet die ontwikkeling er uit?"

"Het begin van een associatieve economie zie je langzamerhand ontstaan. In bepaalde ketens weet men een structuur te organiseren tussen producent, handel en consument. Je zou Albert Heijn als voorbeeld kunnen nemen".

Albert Heijn

"Albert Heijn doet echt z'n best om het de klanten naar de zin te maken. Al getuigt het handelen van Albert Heijn nog weinig van idealisme, hij weet wat de klant wil en levert

dat ook. Het maakt Albert Heijn namelijk niet uit wat ze leveren, als de klant het maar wil kopen. Ze gaan heel praktisch te werk en organiseren de keten goed. Het winkelconcern doet het dan ook lang niet slecht. Als deze ontwikkeling zich doorzet, kan er een eerste aanzet van een associatieve economie tot stand komen. Met een associatieve economie bedoel ik dan dat er interesse is van de producent in de klant, zodat de producent precies gaat produceren wat de klant wil hebben. Aan de andere kant heeft de klant interesse in de producent, waardoor deze precies wil betalen wat de producent nodig heeft.

Albert Heijn doet dagelijks onderzoek in zijn winkels naar hetgeen de klant wil. Ze zeggen ook openlijk dat als de klant biologisch zou willen kopen, morgen alles biologisch zou zijn. Maar de klant wil dat niet. De klant wil vooral goedkoop en uiterlijke kwaliteit. Je kunt je dus afvragen of hetgeen de klant wil wel zo verstandig is.

De natuurvoedingswinkels hebben veel meer idealisme, maar leveren vaak niet wat de consument wil. Ze proberen de klanten zover te krijgen dat ze gezond gaan eten. Daarom verkopen ze bijvoorbeeld veel producten zonder suiker. De klanten vinden dat niet lekker, maar het is wel gezond”.

“Hoe kan de associatieve economie zich het best ontwikkelen?”

Jan: “Binnen de antroposofie en de biologisch-dynamische beweging wordt de associatieve economie vooral als een soort samenwerking binnen een bepaalde structuur opgevat. Dus niet samenwerken om het resultaat, maar samen een structuur opbouwen waarin je dan samen moet werken. Het is voor mij nog maar de vraag of de associatieve economie daaruit bestaat. Rudolf Steiner heeft dat nooit op zo'n manier besproken. Hij ging er vanuit dat een structuur vanzelf zou ontstaan. Steiner benadrukte veel meer de wederzijdse interesse. De producent zou geïnteresseerd moeten zijn in wat de consument nu eigenlijk wil, terwijl de

consument meer interesse moet hebben in het voortbestaan van de producent, zodat die kan blijven produceren en zijn behoefte kan blijven vervullen. Economische verliezen zouden kunnen ontstaan door slechte afstemming tussen producent en consument. Ideologisch gezien is associatieve economie erg laagdrempelig, het gaat gewoon om het gezonde verstand”.

Vraag en aanbod

“Toen Steiner over de juiste prijs sprak, heeft hij zich nooit uitgelaten over de hoogte van die prijs. Het ging hem erom dat als je iets (ver)kocht, het nog een keer voor die prijs gefabriceerd kon worden. De oplossing van dat vraagstuk is op zich niet eenvoudig, maar het is wel de richting waarin wij moeten denken als het gaat om de kostprijsberekening van een product.

Steiner zei ook dat een product geen vaste prijs moet hebben in de markt. De prijs die in transacties tot stand komt is juist een graadmeter hoe het met vraag en aanbod is gesteld. Hij zei ook dat dat zou kunnen betekenen dat mensen soms aan het ene product zouden moeten werken, soms aan een ander product, afhankelijk van de vraag. Dat zie je op dit ogenblik ook in de werkelijkheid gebeuren. Kijk maar naar bijvoorbeeld luchtvaartmaatschappijen en toerisme. Die zijn ernstig getroffen door de recente gebeurtenissen in Amerika. Er worden arbeidsplaatsen geschrapt om de productie te beperken en daardoor de prijzen op een redelijk niveau te houden. Het gebeurt alleen niet in overleg met elkaar. In andere sectoren kan zo iets evengoed gebeuren. Het resultaat van dergelijke associatieve processen zegt echter nog niets over de kwaliteit van het product of over de gevolgen voor het milieu”.

“In hoeverre heeft het milieu met associatieve economie te maken?”

Jan: “Eigenlijk een heleboel. Met milieu wringt in feite de schoen. Er zijn namelijk nog heel veel roofoelementen aanwezig in de wijze waarop wij met de natuur omgaan. We roven in fei-

te van de vruchtbaarheid van de aarde en van het schone water. Om hier verandering in te brengen moet je eerst denken aan ruilen, later aan associaties. Je moet de roofo-aspecten omvormen tot ruilelementen. Dat kun je bijvoorbeeld doen door een vergoeding te vragen voor het roven van schoon water of het roven van schone lucht. Dan ontstaat er een discussie over de prijs. Dat is altijd het geval wanneer de overgang van roven naar ruilen tot stand komt. Hoe is de kostprijs opgebouwd? Hoe komt de marktprijs tot stand? In veel elementen van de economie kan het roven namelijk worden omgewerkt naar ruiltransacties. Dat is de bewustzijnsontwikkeling van deze tijd. Milieu - water, lucht, aarde - zijn niet onuitputtelijk. Hoe dat in de praktijk uitgewerkt moet worden is vrij ingewikkeld. Denk maar hoe lastig het al is om een gewone kostprijsberekening te maken. Met het ruilen liggen er tal van vraagstukken op de loer. Die los je niet meteen op.

Het uitrekenen en vaststellen van prijzen is ook tamelijk ingewikkeld bij complexe productieprocessen die in een wereldeconomie nu eenmaal aan de orde zijn. Het ruilen is echter een noodzakelijke tussenstap om tot associaties te kunnen komen. Zodra bij het ruilen het werkelijke belang van producent en milieu in de discussie worden betrokken, begint een vorm van associatie te ontstaan. Je komt dan tot het inzicht dat de beste of meest eerlijke betaling die je kunt doen voor iets dat je krijgt van een ander, is iets teruggeven dat die ander nodig heeft. Dat inzicht is niet direct bereikt, maar komt zeker omhoog wanneer gewetensvol gezocht wordt naar de echte kostprijs van producten”.

“Is er binnen de antroposofische beweging geen aandacht voor associatieve economie?”

Jan: “Het is inderdaad opvallend hoe weinig er binnen de antroposofische beweging over de associatieve economie wordt gesproken. Die wordt eigenlijk stiefmoederlijk behandeld. Klett is de enige die hier in meer praktische

zin aandacht aan schenkt. Hij deed dat ondermeer uitvoerig in zijn rondzendbrief uit 1993”.

Greenery en Odin

“Des te opmerkelijker is het dat je de uitwerking van de associatieve economie vaker tegenkomt bij gangbare bedrijven, al noemen ze dat natuurlijk niet zo. Denk bijvoorbeeld maar aan het veilingwezen en hoe ze het bij de Greenery doen. Zij onderhouden veelvuldig contacten met de telers en met hun afnemers. Dat gaat in sommige aspecten veel verder dan in de biologische(-dynamische) handel. Vooral in het gangbare circuit zitten mensen die zich afvragen hoe de handel het beste vorm gegeven kan worden. De Greenery probeert de markt zodanig te organiseren dat er een zekere zeggenschap ontstaat over marges en over prijzen. Uiteraard zijn ze ook bezig met de goedkoopste prijs, maar ze proberen de hele keten van producent tot consument inclusief verwerken en verpakken zodanig te organiseren dat een beheersbare keten ontstaat. Daar werkt de overheid ook aan mee door het propageren van zulke keten-organisaties. Dit ‘keten-denken’ sluit direct aan bij het zoeken naar associaties. Toch is het resultaat vrij gering. Dat komt doordat men probeert om vanuit winstbejag de zaak te benaderen. Het groente-abonnement van Odin is ook een zoeken naar een manier om de keten te organiseren. Odin maakt afspraken over teelt en prijs met de producenten. Andere groothandels in de biologische groentehandel, staan lossier ten opzichte van hun leveranciers en kopen gewoon wat beschikbaar komt”.

Gemeenschapsvorming

“De prijs van de landbouwproducten, ook die van de biologische landbouw worden bepaald door de markt. Het is dus geen “verantwoordelijkheidsprijs”. Het is geen prijs die rekening houdt met de kosten die noodzakelijk gemaakt moeten worden bij het productieproces. Dat komt onder andere doordat de producent wei-



***Door wederzijdse
interesse wil de
klant meer betalen,
terwijl de
producent minder
vraagt***

nig informatie geeft over hoe hoog de prijs eigenlijk zou moeten zijn en omdat hij eigenlijk een zo hoog mogelijke prijs wil. De klant wil zo weinig mogelijk betalen en heeft geen interesse in het al dan niet voortbestaan van de producent. Beide denken dat ze in de economie vrij kunnen handelen. Groothandel Odin begint steeds meer met een verantwoordelijk-

heidsprijs te werken. Zij betalen bijvoorbeeld 42% van wat ze van de klant krijgen aan de producent. Daarmee is voor het eerst een duidelijke verdeling gemaakt van de prijzen die door de klant betaald worden tussen de verschillende schakels in de keten. Andere (biologische) groothandels doen dat (nog) niet. Die gaan uit van de marktwerking. De nieuwsbrief

die Odin bij het groentepakket verstrekt, is ook van belang. Hierin wordt kennis en informatie overgedragen aan de klant. Dat is ook een kenmerk van associatievorming. Het (uit)wisselen van informatie tussen producent en klant. Door het uitwisselen van informatie (cultureel leven), het maken van afspraken (rechtsleven) en het leveren van producten en/of diensten (economisch leven) komt gemeenschapsvorming tot stand. Associatievorming is ondenkbaar zonder gemeenschapsvorming. Je kan dus niet zeggen ik heb wel een associatie maar geen gemeenschap (van producenten, handelaars en klanten/abonnés)".

De Aardvlo

"In het Dynamisch Portret van De Aardvlo (zie vorig nummer Dynamisch Perspectief, red.) zie je dat associatief element nog sterker. De klanten van De Aardvlo interesseren zich echt voor de problemen van de boer. Je ziet daar ook het verschijnsel optreden dat Rudolf Mees signaleert; Wanneer er interesse ontstaat van een klant in de producent gaat de waarde bij de klant omhoog, omdat hij gaat beseffen wat er allemaal komt kijken bij de productie. Door interesse van de producent in de klant gaat de prijs van een product omlaag, omdat hij bevrediging vindt in de tevredenheid van de klant. Door wederzijdse interesse wil de klant meer betalen, terwijl de producent minder vraagt. Daardoor komt schenkgeld vrij voor ontwikkeling in een gemeenschap. Het is inderdaad opmerkelijk dat als de producent en de consument interesse in elkaar krijgen, de producent bereid is om z'n product goedkoper te maken en de consument bereid is er meer voor te betalen. In de 'gangbare' handel zie je meestal het tegenovergestelde. Een paar maanden geleden verlaagde Albert Heijn z'n melkprijs met enkele centen, waardoor alle andere supermarktketens dat vervolgens ook deden, uit angst om klanten te verliezen. Zij verhaalden dat echter weer gedeeltelijk op de boer, maar daar maakt niemand zich druk over. Zoiets kan gebeuren omdat de

'ketengedachte' bij Albert Heijn er wel is, maar de 'ruilgedachte' nog niet. Ze leven nog met de illusie van de vrije markt. Als de ene producent het niet kan leveren voor een bepaalde prijs zal een andere producent het wel kunnen. Maar vraag niet ten koste van welke problemen dat gaat! Denk maar aan de vruchtbaarheid van de grond". "Staat globalisering haaks op het associatief denken?"

Jan: "Dat kan je wel stellen, anderzijds is globalisering typisch iets van deze tijd. Je zou globalisering kunnen typeren als behorend bij afbraakprocessen die aan de orde zijn. Vroeger had je dorpsgemeenschappen waar mensen verenigd waren op basis van de plek waar ze woonden. Deze vorm van gemeenschappen is in verval, mede door de tendens tot individualisering. Door de globalisering wordt dat verval sterk in de hand gewerkt. In de toekomst zie ik veel meer gemeenschappen ontstaan van mensen op basis van doelstellingen, een gemeenschap die juist niet bij elkaar in hetzelfde dorp of dezelfde stad zal wonen. Dat is nog toekomstmuziek, waarvan pas de eerste maten te horen zijn. Nadat de oude gemeenschappen afgebroken zijn kan pas behoefte aan nieuwe gemeenschappen ontstaan. De biologisch dynamische beweging kan zeker aanzetten in die richting geven, omdat binnen die beweging gemeenschappen op basis van idealen en doelstellingen ontstaan. We moeten dan wel ons denken mee-ontwikkelen met de economische ontwikkelingen die we doormaken en niet oude economische theoriën blijven volgen".

"Zoals die van Adam Smith?"

"Het is opmerkelijk dat de uitgangspunten van de associatieve economie niet per definitie haaks staan op de ideeën van Adam Smith (1723-1790). Hij wordt algemeen beschouwd als de grondlegger van de theoretische economie. Zijn stellingen hebben in de loop der jaren aan waarde ingeboet, maar worden steeds weer opnieuw uit de kast gehaald. Zijn meest bekende stelling luidt: "Het algemeen belang

wordt het meest bevorderd wanneer ieder individu onbelemmerd zijn eigenbelang kan naleven". Deze stelling zou kunnen kloppen, wanneer elk individu zijn 'welbegrepen' eigenbelang zou nastreven. In het woordje 'welbegrepen' ligt een wereld van verschil. Welbegrepen wil namelijk zeggen dat je begrepen hebt dat voor de vervulling van je eigen behoeften de capaciteiten en het werk van een ander (de producent) nodig hebt. Dus voor de vervulling van de eigen behoefte is het noodzakelijk om de ontwikkeling van de capaciteiten van de medemens te bevorderen en de medemens in staat te stellen om zijn capaciteiten toe te passen. Het nastreven van het welbegrepen eigen belang veroorzaakt interesse voor en belang bij de ontwikkeling van de medemens. Het nastreven van het niet begrepen eigenbelang daarentegen brengt ons terug in de roofoconomie en werkt tegen de ontwikkelingen in die in de huidige tijd aan de orde zijn". ■



VOOR HET BOEREN- EN TUINDERSBEDRIJF
- AANPASSINGEN AAN BESTAANDE
MACHINES OF APPARATEN.
- ONTWIKKELEN EN BOUWEN VAN
NIEUWE CONSTRUCTIES

Meer dan 30 jaar ervaring met ontwerpen en bouwen.
Onderhandelingen en advies altijd vrijblijvend
en gratis.

C. Jorritsma warme voorstander van biologisch - dynamische landbouw en voeding.

J. Weijandweg 23
1862 XK Bergen
Werkplaats: Langedijk
Tel.+fax 072 - 581 80 72

Internet: www.avengineering.nl
Email: kees.jorritsma@wannadoo.nl