



Går det att driva företag med hjärtat?

Vad krävs för att nå framgång med sitt företag? Räcker det med en bra produkt? Nej, tydligen inte. Var kommer värderingarna in i mitt företagande? Vad händer med mina övertygelser, min tro och min världsbild? Går det att driva ett "ickekapitalistiskt" företag i en kapitalistisk värld?

Redan som barn ifrågasatte jag det rådande ekonomiska systemet, även om jag kanske inte var så medveten om att det var det jag gjorde. Det var så mycket som var obegripligt och kändes fel med vuxenlivet. Jag funderade över hur det kom sig att människor, trots alla maskiner som kunde göra tunga jobb åt oss, var tvungna att arbeta så hårt och så långa dagar. Och hur kunde ett företag gå med vinst och samtidigt säga upp anställda för att det var "dåliga tider"? Och varför var det bättre att låna pengar och stå i skuld än att vara skuldfri och äga sitt hem? *Det var något som var skumt i världen men jag förstod inte vad.*

Miljöförstöringen var ett kapitel för sig. Det var fullständigt obegripligt för mig hur vuxna människor kunde prioritera pengar framför natur och hänsynslöst skövla de sista regnskogarna. Och fattigdomen sedan! När jag kom underfund med att u-länderna ofta stod i skuld till i-länderna tyckte jag lösningen var så enkel: efterskänk alla skulder! Västvärlden var ju så rik ändå, inte behövde vi de fattigas pengar. Ja, vi har ju rent av ett sådant överflöd av mat att det inte är hälsosamt för oss – låt oss skicka all mat som blir över till de fattiga! Men tydligen var det inte så enkelt. *Något var skumt i världen men jag förstod inte vad.*

Pengar, pengar, pengar! De behöver man ju för att kunna handla det man behöver... Mitt första jobb var som telefonsäljare. Jag sålde brevmärken – alltså inte frimärken, som fyller en funktion, det här var helt meningslösa små bilder att sätta på brev för att visa att du stödde ett behjärtansvärt ändamål. Vi skulle säga till kunden att nittio procent av pengarna gick till den hjälporganisation de stödde genom att köpa märkena. I själva verket var det inte alls så

mycket, sa chefen, men det säljer bättre om ni säger så. Det tog mig emot, men om jag inte sålde fick jag ingen lön. Förresten fick jag ingen lön om jag sålde heller, tills jag en dag fick nog, gick in till chefen och slog näven i bordet (så vill jag minnas det i alla fall). Då fick jag min lilla, surt förvärvade lön. En tid efteråt läste jag något i tidningen om ett telemarketing-företag som hållit på med fuffensaffärer och konkursat. Det måste ha varit min före detta arbetsgivare.

Nästa jobb skulle garantera mig en miljoninkomst om jag bara följde utbildningen och var ihärdig. Jag presterade fantastiskt bra på intervjun och fick börja jobba direkt. Tillsammans med en erfaren säljare gick jag omkring i industriområden med en stor bag över axeln. Vi knackade på här och var hos företagare och sålde de mest meningslösa kinaproducerade plastsaker man kan tänka sig. Jag hyschade åt den inre rösten och tänkte att pengar, det måste jag ju ha – hur skulle jag annars kunna betala hyran? Ett par dagar stod jag ut, sedan sade jag gråtande upp mig. Det var ju inte det här jag ville göra! Om jag inte tänkte på pengar, vad VILLE jag göra med mitt liv? Stå på scen, teckna, måla, skriva... Skapa något vackert, meningsfullt. Definitivt inte tvinga människor att köpa saker som jag själv inte skulle ha köpt, ja, inte ens tagit emot om jag så fått betalt för det. Fanns det inget utrymme för sådana som jag?

”Om jag inte tänkte på pengar, vad VILLE jag göra med mitt liv?”

Jag sökte scenskolan och gjorde hyfsat bra ifrån mig. Men ”alla” vill ju bli skådisar, konkurrensen är stenhård. Och jobbet sker på obekväma arbetstider, under ytterst osäkra förhållanden och mot skral betalning. Ville jag ha det så? *Om jag inte tänkte på vad jag ville GÖRA, hur ville jag LEVA?* Tryggt och ombonat, i ett hus på landet, som var mitt, där jag kunde odla och skapa utan att behöva oro mig för om pengarna skulle räcka till mat denna månad. Så jag började tänka långsiktigt, strategiskt. Var finns det alltid jobb? Var har jag alltid kunnat få arbete, om så bara några timmar åt gången? I barnomsorgen! Varför fick jag ingen anställning där? Jag saknade utbildning! Sagt och gjort, jag sökte till fritidspedagogutbildningen.

Det var kul att gå där, att vara student. Dåligt med pengar förstås men det där skulle ju ordna sig sedan. Jag tog alla studielån man kan få, det var lika bra. Varför snåla när jag skulle tjäna så bra sedan? Garanterad lön! Halleluja, det hade jag aldrig haft. Utbildningen var rolig och utvecklande men kanske inte särskilt stimulerande för mina kreativa behov. Nåja, det kommer tid till sådant också, tänkte jag och fullföljde min examen.

Det var lätt att hitta ett jobb. Visserligen bara ett vikariat och jag hade lång resväg, men ändå. Garanterad lön. Och vilken lön sedan! Jag erbjöds direkt en tusenlapp mer i månaden än jag tänkt be om. Förstod inte varför alla andra gnällde om att det var så låga löner i barnomsorgen. Vad skulle jag med mer pengar till? När skatten var betald hade jag runt tiotusen kvar i handen, varje månad! Tiotusen! Vår hyra var på fyratusen, vi åt för tvåtusentusen,

åkte kollektivtrafik och bil för kanske femtonhundra och så några mindre räkningar...
Eftersom vi var två som bidrog till kassan kunde vi leva kungligt.

Men var det roligt att jobba? Var det detta jag skulle ägna större delen av min tid till? Varför gick jag till jobbet varje morgon? Var det för lönen? Nej, knappast! Tidigt en mörk novembermorgon i början på månaden, inte motiverar då en hägrande lön om fyra veckor! Nej, jag gick till jobbet för att jag kände plikt och ansvar (vem skulle annars göra mina arbetsuppgifter) och lojalitet med mina kollegor, som jag trivdes bra med. När vikariatet tog slut valde jag att byta till en arbetsplats lite närmare hemmet. Jag erbjöds en tusenlapp till i månaden bara för att jag bytte tjänst och tyckte detta var märkligt (i princip skulle man kunna sätta det i system i en bransch där det råder arbetskraftsbrist – genom att byta anställning ofta kan du höja lönen betydligt snabbare än om du stannar kvar på ett och samma ställe) men tackade och tog emot. Pengar är ju alltid bra att ha. Men min nya arbetsplats saknade en viktig motivationskraft: ett tryggt och starkt arbetslag. Här fick var och en sköta sig själv. Dessutom var arbetssituationen omöjlig, arbetsuppgifterna mig övermäktiga och jag fick stå ut med fysisk misshandel. Vad fick mig att gå upp en mörk januarimorgon och åka till jobbet? Tja, det var bara plikten kvar, och plikt har aldrig stått särskilt högt i kurs hos mig. Min hälsa och mitt välbefinnande kommer i alla fall först om jag måste välja. Efter en tids jobbig turbulens blev jag fri från min anställning genom en långtidssjukskrivning och en överenskommelse "under bordet". Hur kommer det sig, tänkte jag, att i den ena kommunen talar man om friskolor som en utmaning, en chans att utvecklas och bli bättre, medan man i den andra uppgivet rycker på axlarna och varslar om nedläggning? På min första arbetsplats var skåpen fulla av kreativa material. På min andra stod skåpen gapande tomma i de underdimensionerade lokalerna. Samma land! Bara några mil, en kommungräns och färgen på den politiska majoriteten, skilde dem åt. *Något var skumt här, men vad?*

*"Det var bara plikten kvar,
och plikt har aldrig stått särskilt högt i kurs hos mig."*

Nej, jag trivdes inte i skolans värld. Det var okej, men det var inte var hjärtat behövde. Så jag skolade om mig. Nu skulle jag vara helt objektiv: vad passade jag till för yrke? Jag gjorde ett test och resultatet blev: Agronom. Sagt och gjort, jag började på agronomutbildningen på Sveriges Lantbruksuniversitet. Det var jätteroligt. Jag menar det verkligen, jag trivdes enormt bra! Men jag hade valt mark/växt-inriktningen och den skulle innebära en massa kemi, biologi och labbtimmar. Och det var inte lika roligt. (Dessutom hade jag småbarn hemma.) Jag hade länge sneglat på ekonomiutbildningen, eftersom jag fortfarande bar på min fråga om vad som var fel i systemet. Kanske fanns det ett svar där? Jag gled smidigt över till nationalekonomins märkliga värld.

Redan första terminen fick vi veta att nationalekonomi är svårt, jättesvårt. Inte alla förstår sig på denna fina vetenskapsgren. Men kurserna gick och jag väntade fortfarande på det där supersvåra. För jag tyckte nationalekonomi var enkelt. (Vid ett tillfälle sa jag kaxigt till läraren

att jag skulle kunna sammanfatta all teori i en pixibok!) Bara matte och roliga grafer – där linjerna korsas är det ekvilibrium och allt är i balans. Fint. Inte för att det hade något med verkligheten att göra men det skulle väl lösa sig längre fram. På C-nivå kom vi så äntligen fram till det svåra. Men det hade inte med själva teorin att göra, den begrep jag, utan det handlade om tillämpningen och konsekvenserna. Vi talade om tillväxt. Ekonomisk tillväxt i exponentiell form och varför denna inte bara var nödvändig utan också önskvärd. Hur skulle vi annars kunna finansiera välfärden? Jag, som ju hobbyodlat en hel del, tyckte att det var något onaturligt över tillväxten. Det enda jag kunde komma på i naturen som växer exponentiellt utan att nå jämvikt, var virus och cancer. Och till och med de slutar växa när värdorganismen dör. Så jag frågade varför? Inte en bra fråga på universitetet tyvärr, inte när varför-frågan riktas mot teorins grundvalar. Det verkade som om alternativet till tillväxt var fullständigt otänkbart – det skulle leda till misär, arbetslöshet, fattigdom och svält. Men hur kan det komma sig? Har det med befolkningstillväxten att göra, tänkte jag. Kanske vi växer så mycket i antal att produktionen måste växa den med för att alla ska bli mätta? Men det stämmer ju inte. Folk svälter i en del av världen och äter ihjäl sig i en annan. Det är inte en tillväxtfråga, det är en fördelningsfråga. Så varför är vi så ovilliga att dela med oss? Och varför står vi med mössan i hand framför tillväxtaltaret? *Något var skumt här, men jag visste ännu inte vad.*

*”Jag, som ju hobbyodlat en hel del,
tyckte att det var något onaturligt över tillväxten.”*

Jag började läsa om tillväxt på egen hand. Upptäckte att det inte har med befolkningstillväxten att göra, åtminstone inte mer än en liten del. En del har att göra med effektiviseringar i produktionen, men dessa sker ju huvudsakligen som en konsekvens av tillväxtkravet och är egentligen inte en del av källan till den. Faktum var att ekonomerna inte visste. Cirka sjuttio procent av tillväxten kunde de inte förklara! Hur ska vi kunna öka något som vi inte vet *hur* det ökar, och *varför* ska vi öka det ännu mer när vi ser dess negativa konsekvenser?

Men så en dag trillade polletten ner. En liten bit utebliven information, som jag snuddat vid förut men inte kunnat fånga, landade i mitt medvetande och allt föll på plats! Plötsligt visste jag exakt varför ekonomin växte, varför vi upplever inflation och varför vi springer fortare och fortare i ekorrhjulet trots att vi mår så dåligt av det. Ja, nu fick jag veta varför de rika blir rikare och de fattiga fattigare och hur vi kan ha ett överskott på mat i världen samtidigt som miljontals människor svälter ihjäl. Heureka! Jag blev upplyst! *Något var skumt i världen, och NU VISSTE JAG VAD DET VAR!*

Vill du veta? Svaret är: Pengar. Eller snarare hur pengar blir till. Det finns flera ”delbovar” i dramat pengar. En är förstås aktiehandeln. Det är uppenbart hur förväntningar och förhoppningar, känslor och antaganden styr börsens upp- och nedgång. (Skulle ekonomi vara värderingsfritt, baserat på naturlagar och fakta?) Eftersom pengarna inte längre är bundna till reella värden kan aktier plötsligt stiga eller falla i värde, till synes utan anledning. Värdet

på börsen, totalt sett, går dock ständigt uppåt, det hävdar i alla fall alla banktjänstemän som försöker få mig att placera mina pengar i aktier. Det har med tillväxten att göra. En annan stor bov i dramat är multiplikatoreffekten. Detta är något som många inte känner till, därför ska jag ge en kort förklaring här:

Säg att du sätter in hundra kronor på banken. Banken behöver bara behålla tio av dessa i bankvalvet som säkerhet (ifall du skulle vilja ta ut lite av det du satt in), resten kan banken låna ut till någon. Denna någon sätter in dessa 90 kronor på en annan bank, kanske (eller handlar för dem men då går de ju in på säljarens konto). Av dessa 90 kronor behöver banken bara behålla nio, resten lånar den ut till någon som sätter in dessa 81 kronor på en annan bank, som i sin tur lånar ut 73 kronor... Och så vidare. Det hela resulterar i att dina hundra kronor efter en liten tid har blivit till nästan 1000 kronor, fördelade på olika bankers datoriserade konton. Pengar som alltså bara finns för att du har satt in en liten del av dem på en bank. Pengar som skapats *ur tomma intet* och bara existerar som siffror i ett datasystem.

*"Pengar som skapats ur tomma intet
och bara existerar som siffror i ett datasystem."*

Detta känns lite som lurendrejeri, tycker jag. Särskilt när man vet hur det hela började (en teori åtminstone). Förr, när guld var det bytesmedel man använde sig av, vågade man inte förvara allt guldet hemma, av rädsla för stöld. Då lät man guldsmeden förvara det åt en. Efter ett tag kom guldsmeden på att guldet han förvaltade i princip aldrig togs ut allt på en gång, så då tänkte han att om han lånade ut en liten del av det (det skulle väl den som deponerat guldet hos honom aldrig behöva få veta) så kunde han tjäna en liten hacka på räntan. Och det är här den största boven i tillväxtdramat kliver in på scenen: Räntan.

Säg att allt guld i världen förvarades hos guldsmeden. Någon saknar tillräckligt med medel för att äta sig mätt eller starta en verksamhet och går därför till guldsmeden för att låna. "Varsågod", säger guldsmeden och räcker låntagaren tio guldmynt. "Men jag vill ha elva guldmynt tillbaka!" Nu var det ju så att allt guld redan fanns hos guldsmeden, så någon annan måste låna för att kunna handla av den första låntagaren så att han får det överskott på ett guldmynt som han behöver för att kunna betala sin ränta till guldsmeden. Den andra låntagaren måste också betala tio procent av sitt lån i ränta. Nu lånade han ju elva guldmynt, så då blir det lite mer än tolv som ska tillbaka till guldsmeden. Den andra låntagaren jobbar och står i och lyckas erbjuda något som är så begärligt för någon annan att denna tredje person går och lånar pengar av guldsmeden för att kunna betala för produkten, som alltså kostar lite mer än tolv guldmynt nu. På detta sätt fortsätter det att spinna på... Men stopp och belägg! Varifrån ska de extra guldmynten komma? Allt guld fanns ju redan hos guldsmeden? Det finns bara en lösning på dilemmat, såvida man inte kan gräva upp mer guld ur marken, och det är att bygga upp en ständigt växande skuld. En skuld som ALDRIG KAN BETALAS. Detta resulterar i en frenetisk aktivitet och kapplöpning för att inte vara den som förlorar på kalaset, vilket i sin tur leder till konkurrens och hänsynslöst nyttjande av naturresurser. Vilket är exakt vad vi ser i världen idag.

*"Det finns bara en lösning på dilemmat
och det är att bygga upp en ständigt växande skuld.
En skuld som ALDRIG KAN BETALAS."*

Fast nu har vi ju kopplat loss pengarna från guldets, så nu är de fria att växa hur mycket som helst. Eller? Skulden kvarstår ju... Något är skumt här. Jo, nu vet jag vad det är! Det heter Inflation. Om vi bara ökar penningmängden utan att de värden som pengarna representerar ökar, kommer det onekligen att leda till att pengarnas värde urholkas. Pengar i sig själva är ju inget värda (tja, några ören kostar det väl att tillverka dem, men vad ska man ha dem till om man inte kan byta dem mot nåt? Sedlar fungerar dåligt som toapapper eller att skriva på och mynten kan man i bästa fall använda som spelmarker, duktyngder eller dekoration). Slutsatsen blir: för att kunna betala räntorna (och här befinner sig de allra flesta - inte minst våra stater - på *låntagarsidan*, dvs är nettobetalare av räntor), trycker vi upp mera sedlar (egentligen ökar siffrorna i datorerna) men för att detta inte ska leda till inflation, svingar vi piskan över arbetarna så att produktionen ökar i motsvarande grad. Och alla springer lite fortare i ekorrhjulet.

Man tycker att de stora, kloka ekonomerna skulle ha kommit på det här för länge sedan och dragit i nödbromsen. "Stopp! Vi plockar bort räntan ur systemet, det funkar inte." Men konstigt nog är räntan en helig ko i ekonomiska sammanhang. Dessutom har den absolut ingenting att göra med vare sig tillväxten eller inflationen, det fick jag minsann lära mig på universitetet. Nej, tillväxten beror på en magisk koefficient som är för svår för att en vanlig student ska begripa dess komplicerade textur och inflationen är faktiskt fackföreningarnas fel. Det är de som pressar upp lönerna till orimliga nivåer, dvs förskjuter jämviktspunkten i den där trevliga grafen, så att priserna stiger och pengarna blir mindre värda. Ska man skratta eller gråta? Är det jag som är galen eller är det världen?

"Är det jag som är galen eller är det världen?"

Jag var helt enkelt tvungen att avbryta mina studier, det kan du säkert förstå. Men jag gjorde en sista individuell kurs (som jag aldrig fick poäng för) om skatternas påverkan på arbetsviljan. I nationalekonomernas värld är nämligen skatten en stor börda. Den är marknadsvidrig, kan man säga. Förskjuter alla trevliga jämviktspunkter och ställer till det i vårt fina tankesystem. Jaha, varför då? undrade jag. Jo, om människor inte får behålla alla pengar de tjänar när de arbetar och dessutom erbjuds pengar även om de inte arbetar, i form av sjukpenning, arbetslöshetsersättning etc, då försvinner motivationen att arbeta. Människor kommer att välja att ligga hemma på soffloppet och håva in bidraget. Jaha, tänkte jag. Kanske det bara är jag som är så korkad så att jag går till jobbet av plikt, för att det är stimulerande eller för att jag har trevliga arbetskamrater? Kanske det bara är jag som är så dum att jag hellre äter enbart lök och potatis i en månad än går till det sociala eller arbetsförmedlingen för att eventuellt, kanske, om jag tigger tillräckligt och fyller i alla de där papprena och infinner mig på de där tidpunkterna, få en liten summa pengar i min hand... som jag helst ska betala tillbaka så snart jag får arbete?

Jobbar människor bara för pengarna? Är det de höga skatterna som driver folk till sofflocket? Tar vi hellre bidrag än arbetar? I så fall borde över hälften av Sveriges befolkning vara bidragstagande soffliggare. Vi har en av de högsta skattesatserna i världen på arbete och ett av de mest generösa bidragssystemen (även om just jag har haft svårt att få ut några pengar där), ändå arbetar människor. Konstigt. I mina studier läste jag en artikel med rubriken "Nio av tio kvinnor förlorar på förvärsarbete" (eller något liknande). Det visade sig att kvinnor som gått från sjukskrivning till anställning ofta fick mindre i månaden, netto, att leva på. Skatten tog en del, visst, men sedan kostade det extra med resor, kläder, barnomsorg, luncher, allt sådant som tillkommer när du har ett arbete. Ändå ville kvinnorna hellre arbeta än vara hemma. Varför? Huvudskälet var arbetskamraterna och att få känna sig behövd, vill jag minnas. I det svenska samhället är det fult att gå på bidrag. Arbetet är heligt, utan ett arbete är du en parasit på samhället. Grovt generaliserat! Men vi människor vill också ha ett sammanhang, känna oss betydelsefulla, som en del av samhället. Och många av oss har något som vi brinner för, ja, som vi till och med gör gratis för att det ger oss så mycket tillbaka, inte i form av pengar, utan livskvalitet.

*"I det svenska samhället är det fult att gå på bidrag.
Arbetet är heligt, utan ett arbete är du en parasit på samhället."*

Var landar jag och mitt företag då i allt detta? Jag vill driva företag på ett hållbart sätt. Se om det går att driva ett företag som bara "går runt" utan krav på högre och högre vinst. För att detta ska vara möjligt krävs minst två grundförutsättningar: företaget får inte vara ett aktiebolag och inte heller ha några skulder (eller besparingar!) som genererar ränta. Jag vill också driva mitt företag utifrån en passion, något jag tycker är roligt och som jag är bra på. Jag vill kunna erbjuda något som gör människor glada, som ger livskvalitet, som är värdefullt. Inte plastiga nonsensgrejer från Kina. Jag vill arbeta utifrån LUST och inte plikt, glädje och inte tvång. Och absolut inte för pengarnas skull! Men pengar måste man ju ha...

Jag tror på magi! Det erkänner jag villigt. Utan magi vore livet trist och tråkigt, utan mening. Jag vill gärna tro att det finns parallella världar som erbjuder skeenden utöver det vi är vana vid. En frihet bortom de fysiska gränserna. På detta sätt fann attraktionslagen och metafysiken mig. Be så skall du få. Du skapar din egen verklighet. Även pengar kan du dra till dig om du vill. Jag vill så gärna tro på det! Problemet blir att eftersom jag lever i en värld som kretsar kring skuld, brist och "den starkaste överlever", så förknippar jag pengar med något smutsigt. Jag vet nu att pengar alltid går från dem som har för lite, till dem som har för mycket. Trots den ekonomiska tillväxten slåss vi om en begränsad pott. Detta gör att talet om att önska till sig pengar får en sur bismak... Om jag får, då blir någon annan utan. En ekonom säger: "so what!" men jag tycker inte det är schysst. En för alla, alla för en. Välbefinnandet för sjubarnsmamman i Bangladesh är faktiskt delvis mitt ansvar. Och planetens överlevnad angår mig i allra högsta grad! (Dock inte ekonomerna, verkar det som, men många av dem är ju gamla och kommer antagligen att hinna dö innan luften blir omöjlig att andas osv.)

*”Välbefinnandet för sjubarnsmamman i Bangladesh är faktiskt delvis mitt ansvar.
Och planetens överlevnad angår mig i allra högsta grad!”*

Hur som helst – det är systemet det är fel på, inte mig! – så tänkte jag testa att driva ett företag utifrån attraktionslagen. Hepp! Jag satte upp en summa som jag ville ha och nästan ögonblickligen fick jag en produktidé. Jag räknade lite snabbt i huvudet, si och så många sålda exemplar, si och så stor marginal... Ja, det blev exakt min önskade summa! Jag kollade upp priser och hjärtat tog ett skutt, det här var faktiskt möjligt! Universum vill mig väl! Jag kavlade upp ärmarna och skred till verket. Halvvägs in i projektet, när jag alltså hade investerat ordentligt med – lånade! – pengar gick allt i stå. Dörr efter dörr smällde igen framför min näsa. Ingen ville sälja min produkt. Alla mina beräkningar kraschlandade. Varför? Jag gjorde allting rätt. Jag önskade, jag affirmerade, jag tänkte positivt, jag följde alla impulser jag fick, alla idéer för marknadsföring, distribution och insäljning. Ändå växte sig murarna bara ännu högre kring mig och mitt osålda lager. ”Vad gör jag för fel?”

”Skit i attraktionslagen!” skrek jag argt. Nu är det hederligt gammalt företagande som gäller, det vill säga KRÄNGA! Sälj, sälj, sälj. Som på den gamla ”goda” tiden: upp med bagen på axeln och ut i regnet... Nej, stopp och belägg! Jag har ju varit där, det var inget bra! Jag kan inte gå tillbaka till ruta ett! Jag skulle driva mitt företag annorlunda, men hur? Kanske det dåliga resultatet beror på halvhjärtade försök. Kanske jag måste välja: antingen enbart traditionella metoder, eller enbart attraktionslagen? Ja, då kan jag ju verkligen inte välja det förstnämnda och ärligt talat: meditation kommer aldrig att sälja mina grejer. Kanske det har att göra med min syn på pengar? Kom ihåg: det är systemet det är fel på, inte mig. I ett annat system - säg solidarsystemet¹! – skulle pengar inte vara en bristvara, alla skulle ha tillräckligt och min vinst skulle inte vara någon annans förlust, utan ett tecken på att jag bidrog med något till samhället. Om jag levde som om detta var verklighet redan nu, då skulle det ju vara okej för mig att tjäna pengar, förutsatt förstås att jag anser att jag gör något bra för mina medmänniskor. Och att kunderna är nöjda. Är det produkten det är fel på då?

”Ärligt talat: meditation kommer aldrig att sälja mina grejer.”

Min gudagivna idé? Skulle den vara fel? Det kan jag inte ens föreställa mig! Och om vi tittar på rena fakta: kunderna gillar produkten. Definitivt. Den är inte svårsåld och den är helt unik. Men kostnaderna fram till kund blir för stora. Jag tänker nämligen utifrån kundens behov och möjligheter i första hand. Om jag var en mamma till ett pyssligt barn (vilket jag är!) skulle jag bli jätteglad över en sådan produkt som min (ja, det var ju så jag fick idén – jag saknade den för egen del), men jag skulle bara köpa den om den var billig (eftersom jag ju har så dåligt med pengar); säg maximalt 15 kronor. Från början ville jag ta bara 10 kronor

¹ Solidarsystemet uppfanns av Åsa Brandberg, se t ex hennes essä i antologin ”Ragnarök eller världens chans” Humanistiska Förlaget, 2005, och bygger på tanken att pengar är en form av energi, som liksom solljuset borde spridas lika till alla människor varje morgon, och varje kväll dras tillbaka igen. En medborgarlön på sätt och vis, med en inbyggd värdeminskning, negativ ränta.

men jag övertalades att höja. Vi har tur – det är en produkt med enbart sexprocentig moms. Priset är alltså egentligen 14,15 kronor. Återförsäljarna vill dock ha en del av kakan – det är förståeligt, det är ju de som har butiken. Åtminstone 100% vill de lägga på priset, minimum. Alltså kan jag ta som mest 7 kronor. Detta är inklusive transport. Om jag distribuerar själv, skickar jag produkten med posten. Det är dyrt! Räkna med ca 2 kronor per enhet. Återstår 5 kronor. Om jag låter producera en riktigt stor volym kan jag komma ner i ca 2 kronor per enhet i tillverkningskostnad. Återstår 3 kronor per enhet. Men nu säljer jag kanske bara en del av det jag har, så i princip kanske det bara blir 1 krona i vinst per producerad enhet. En krona återstår till mig, av kundens femton. Och denna krona ska täcka alla mina kringkostnader, marknadsföring och inte minst räntor på de lån jag tagit. Jag gör det mesta av jobbet och tjänar mindre än en krona per enhet. Affären som säljer den åt mig tjänar sju, om de säljer allt de har vill säga, och det gör de ju. Annars har de rätt att returnera eller så tar de bara in färre nästa gång.

Jag kan också välja att distribuera min produkt med en av två stora aktörer på marknaden. Eller ja, det existerar i realiteten bara ett alternativ för mig eftersom den ena aktören inte tar in nya leverantörer. Då får butiken bara 20% och distributören lika mycket. Det låter bra. Över åtta kronor får jag behålla. "Nja", säger distributören, "vi har en fast avgift också. Eller egentligen tre. En anslutningsavgift för företaget – engångskostnad – en årsavgift för företaget, som är lika hög oavsett hur mycket vi distribuerar, samt en kostnad per produkt." Jaha, det var ju inte så bra. Jag räknar lite på det hela och kommer fram till att jag ändå går med en liten vinst om vi lyckas sälja så mycket som 60% av de produkter som läggs ut i butik. "Nej, det går inte", säger distributören. "Vi har som mål att alltid sälja 40% av det vi lägger ut." Men om ni säljer mer, säger jag? "Ja, då lägger vi ut mer nästa gång." Och vad händer med resterande 60% - det ni inte säljer? "Det går till destruktions", svarar distributören. Nej, ni kan ju inte förstöra 60% av mina grejer! Kan jag inte få tillbaka dem som ni inte säljer? "Jodå, det går bra. Det kostar en krona per enhet."

*"Och vad händer med resterande 60% - det ni inte säljer?
'Det går till destruktions', svarar distributören."*

För att få ut en efterfrågad produkt på marknaden måste jag alltså inte bara uppfinna den, göra den och låta tillverka den, jag måste också betala för att få den såld!

Jag skulle kunna höja priset. Jag skulle kunna säga, skit samma om 60% går i soporna (återvinns får vi väl hoppas), den kommer i alla fall ut. Jag skulle kunna ringa och tjata och tjata och tjata på butiksinköparna så att de till slut köper in den utan distributionsbolag, bara för att slippa mig. Men allt detta strider mot mina värderingar. Därför undrar jag nu:

Går det att driva företag med hjärtat?

Det har nu snart gått 10 år sedan jag skrev texten här ovanför. Tio år som jag lagt på ett inte särskilt roligt eller utvecklande lönearbete för att ha råd att leva, alltmedan mitt företag fortsatt att gå back. Jag har ändå inte lagt ner det helt, mest för att det ger mig möjlighet att förverkliga kreativa idéer, men också för att jag faktiskt har sålt litegrann hela tiden. Det är så många aspekter av företagandet som jag gillar, att vara egenföretagare passar mig. Men jag har fortfarande svårt för säljbiten. Varför?

Mitt lönearbete kändes mer och mer meningslöst så när jag ställdes inför valet att fortsätta, med sämre villkor, eller bli uppsagd, sa jag tack och hej. Övertygad om att jag snart skulle hitta en annan plats. Så blev det dock inte. För att göra en lång och krånglig historia kort: jag blev arbetslös, desillusionerad och deprimerad. För att få a-kassa i det här landet måste man inte bara vara medlem i en (vilket jag till slut blivit), fylla i en massa papper och sitta i möten, man måste också intyga på heder och samvete att man inte bedriver någon form av verksamhet själv. Det vill säga: om jag skulle få a-kassa måste jag lägga ner mitt företag. Om det var ett galet beslut att säga nej till en fast tjänst, kan det verka ännu galnare att säga nej till a-kassa, men det var vad jag gjorde. Märk dock att mitt företag plötsligt börjat gå med vinst. Samma månad som jag blev uppsagd ökade försäljningen med flera hundra procent och det höll i sig flera månader. (Nu rör det sig inte om några stora summor, eftersom jag började på så låg nivå, men ändå.) Hade attraktionslagen äntligen kickat in? Nja. Snarare var det en liten belöning från universum för att jag vågade ta steget ut i det okända. Så jag började ta ut små summor från företaget. Wow, det kändes bra. Jag har alltså egentligen ingenting emot att tjäna pengar på det jag älskar. Det handlar inte om svårighet att ta emot. Det handlar om en motvilja mot att kräva en viss summa av någon annan.

Min lediga tid fick mig att ta tag i ett projekt som legat och skvalpat i bakhuvudet ett tag. En bokidé om ett nytt sätt att leva. Jag lånade och köpte böcker och började läsa. Bland dessa böcker fanns Charles Eisensteins "Climate – A New Story", "The More Beautiful World Our Hearts Know Is Possible", samt "Sacred Economics". Bara ett tiotal sidor in i "Climate" började jag gråta. Eisenstein rörde vid något i mitt innersta. "The More Beautiful World" fördjupade känslan och "Sacred Economics" satte pricken över i:t. Det var det här jag hade letat efter! Ett holistiskt och praktiskt möjligt alternativ till den värld som jag alltid vantrivts i. Eisenstein förklarar precis hur mänskligheten har hamnat där vi är och varför det får oss att må så dåligt. Det ekonomerna har försökt ituta oss: att vi är egoistiska, vinstsökande individer (The Economic Man) är helt enkelt inte sant. Människor är sociala varelser, vi lever genom andra och vi strävar efter att bidra till ett gott liv, inte i första hand för oss själva, utan för gruppen vi tillhör. Vi uppskattar skönhet mer än kvantitet, givande mer än mottagande. Oavsett om man tror på en styrande elit som förslavat oss genom årtusenden, eller om man tror att det bara är en olycklig följd av ett dåligt system, så har vår civilisation drivits till avgrundens rand. Om vi ska överleva måste vi förändras. Och visst längtar vi efter förändring? Efter en vackrare värld? En värld där vi – alla – får vara kreativa och bidra med just våra unika förmågor och gåvor. Förändringen måste ske på alla områden – ekonomiskt, ekologiskt, socialt, politiskt och andligt. Så vad kan JAG göra? Allt det där känns så stort och

övermäktigt för en enskild människa. Eisenstein förstår detta och ger flera exempel på hur vi redan nu kan börja ta små steg mot en vackrare värld och ju fler som börjar slå in på den vägen, desto snabbare kan vi frammana de stora förändringar som enligt Eisenstein är oundvikliga. Mitt lilla företagshjärta klappar häftigt när Eisenstein beskriver företagande "in the gift" – "i gåvan" på svenska. JA! Precis såhär vill jag driva mitt företag. Kan jag göra det? Är det möjligt? Finns det andra som redan börjat eller fler som vill dela resan med mig? Att dela med mig av min berättelse här är mina första stapplande steg. Vill du följa med?

Följ min blogg på blogg.forlaggafleau.se

Vill du komma i kontakt med mig, maila! hanna.cederholm@forlaggafleau.se

Mitt (och min mans) företag hittar du här: www.forlaggafleau.se

Låt oss bygga en ny, vackrare värld!

