

#26. Met Kees Klomp

Intro: "Het probleem is nu dat er niet alleen sprake is van een markteconomie, maar van een marktsamenleving, terwijl naar mijn bescheiden mening de problemen of uitdagingen waar we voor staan ander soortige oplossingen vragen dan de markt en/of groei."

Intro: "Welkom bij Money Matters. Een podcast van Social Finance NL waarin geld en impact centraal staan. Door in gesprek te gaan met politici, investeerders, filantropen, banken, sociaal ondernemers en andere specialisten proberen we antwoord te krijgen op de vraag hoe je sociale impact het beste kunt financieren."

Ruben: "Hi en leuk dat je luistert naar Money Matters. Mijn naam is Ruben Koekoek, Social Finance NL en naast mij als co- host..."

Sandra: "Social entrepreneur en oprichter van Ctaste, Ctalents en de Sign Language Coffeebar en betrokken bij Social Finance NL als raadgever."

Ruben: "Sandra Ballij. Je heet Sandra!"

Sandra: "Dit zou er onderhand wel in moeten zitten."

Ruben: "Ik zei: je hoeft je niet voor te bereiden. Maar je naam mag er inmiddels wel in zitten. Natuurlijk staan geld en impact weer centraal en vandaag gaan we het hebben over de betekenis economie. Oftewel is er een nieuw economisch paradigma nodig om de meest prangende maatschappelijke vraagstukken op te lossen? Sandra, wil jij de gast van vandaag introduceren?"

Sandra: "Vandaag bij ons te gast, iemand met een duidelijk doel: de betekenis economie in Nederland aanjagen. Na 15 jaar gewerkt te hebben bij grote marketingbureaus, gooide hij het roer om en besloot zijn kennis en kunde alleen nog te gebruiken om de wereld te verbeteren. Als consultant, spreker, docent en ondernemer wil hij anderen inspireren. Zo richtte hij onder andere Karmanomics en THRIVE Institute op. Hij schreef meerdere boeken over zijn kijk op de economie en betekenisvol ondernemerschap en zette een nieuw lectoraat op bij de Hogeschool van Rotterdam. Het boeddhisme is zijn grote inspiratiebron, evenals de Drentse natuur waar hij met zijn gezin én zijn leger aan honden regelmatig te vinden is. Mag ik u voorstellen: Kees Klomp!"

Kees: "Dankjewel lieve mensen."

Sandra: "Welkom."

Kees: "Ja, leuk om hier te mogen zijn."

Ruben: "Ja, super dat je er bent. En op een heel bijzonder moment, want vandaag is de grote boekpresentatie."

Kees: "Ja, het eerste lesboek Betekeniseconomie gaat vandaag het levenslicht zien. En dat is wel een momentje, ja. Zo voelt dat ook."

Ruben: "Spannend. Wij mochten het al even inkijken, waarvoor dank. Daar zullen tal van vragen over komen. En eigenlijk heb ik twee mensen aan tafel mag ik wel zeggen, die eigenlijk een soort van corporate career begonnen en op een gegeven moment dachten, dit wordt hem niet en we gaan het roer omgooien."

Kees: "Ja, dat is waar hè Sandra."

Sandra: "Ja, dat klopt ja. Het gaat niet alleen om een euro, twee euro te maken, maar hoe kunnen we nou dergelijks iets bijdragen?"

Ruben: "Want jij financierde het Sandra? En jij verkocht het? Dat is wel een beetje de taakverdeling, alleen dan in verschillende markten. Jij was marketeer toch?"

Kees: "Ja, ik ben heel lang, dat heet dan in mooi Lingo, strategy director."

Sandra: "Heel sexy."

Kees: "Bij een aantal hele grote internationale reclamenetwerken en marketing communicatie adviesbureaus."

Ruben: "En wat was voor jou de vlam dat je dacht, ik gooi het roer om?"

Kees: "Nou, dat was in 2005 en daar was een burn-out voor nodig. Dus dat is wel louterend geweest. Kijk, ik ben altijd een heel

Mens geweest. Dat ben ik zo lang ik mij kan herinneren. Politicologie gestudeerd en altijd heel erg geïnteresseerd geweest in hoe zit de maatschappij in elkaar en hoe ontstaan politieke theorieën, ex cetera. En op de een of andere rare manier heb ik op een gegeven moment een afslag genomen richting de reclamewereld. Ik begrijp er nog steeds met terugwerkende kracht niet heel veel van, maar het is wel gebeurd. En in die periode ben ik laat ik maar zeggen helemaal door de waan van de dag geconsumeerd. En was ik inderdaad met niks anders bezig dan bedrijven die al verschrikkelijk veel geld verdienen aan verschrikkelijk overbodige producten, nog meer geld te laten verdienen met die overbodige producten door dingen te verzinnen waardoor mensen overgingen tot consumptie van die producten. En in 2005 zei mijn lijf letterlijk: 'En nu is het klaar. Nu is het over. Dat gaan we niet meer doen.' En daar heb ik naar geluisterd en mezelf terug getrokken en mezelf eerlijk in de spiegel aangekeken en ik herkende totaal die geancaceerde man niet meer. En toen heb ik besloten om die weer helemaal terug te laten komen. En toen heb ik voor mijzelf ook wel een soort van moreel anker gecreëerd door dat bedrijfje Karmanomics te nomen, zoals Sandra net terecht zei. Omdat ik dacht, dan is elke mail die ik verstuur en elke mail die ik krijg, is bewustzijnsmoment, dan word ik even geconfronteerd met waar doe ik het ook al weer allemaal voor? En dat is ook de basis geweest voor de betekenis economie, omdat ik toen ontdekte dat er wel heel veel gebeurde op het gebied van maatschappelijke verantwoordelijkheid van bedrijven, zo rond 2005 en duurzaamheid stond al redelijk op de kaart, maar in alle gevallen ging het over bedrijven die hun uiterste best deden om minder slecht te doen. En sociaal ondernemers zoals Sandra waren nog steeds de uitzondering op de regel, terwijl voor

mij was dat eigenlijk de regel, bedrijven die hun maatschappelijke missie centraal zetten. En toen ben ik gaan nadenken over, hoe zou dat er dan uit kunnen zien als een theorie?"

Ruben: "Niet maatschappelijk verantwoord ondernemen, maar maatschappelijk..."

Kees: "Verbeterend ondernemen."

Ruben: "En de derde is, maatschappelijk destructief ondernemen."

Kees: "Ja, vernietigend, daar begint het mee."

Ruben: "Had jij ook je lichaam nodig om de bankenwereld vaarwel te zeggen en te gaan impact ondernemen? Was het voor jou een rationele keus of moest je ook een keer tegenaan lopen?"

Sandra: "Nee, ik denk dat iedereen die deze hoek op gaat, vaak wel iets heeft meegemaakt wat hem heeft getekend of zijn ogen heeft geopend. En voor mij gaat het wat verder terug, want in mijn jeugd ben ik inderdaad ook heel ziek geweest. En daar heb ik zelf ook ervaren hoe mensen anders met je omgaan als je een klein beetje anders bent. En toen ik leuk bezig was met mijn carrière in het bankwezen, kwam er voor mij een momentum dat ik in Parijs in het donker zat en enorm geraakt werd, omdat ik zag, goh een groep mensen, blinde mensen, standaard doen ze niet mee in onze maatschappij, dat is eigenlijk heel raar en gek en dat heeft mij heel erg geraakt, omdat ik zelf ook heb ervaren hoe het is om niet mee te mogen doen. Dus daar zit wel zeker een link. En dan begint het als een grapje aan de bar en toen is dat grapje een beetje uit de hand gelopen."

Ruben: "Ik vond het trouwens ook leuk om te lezen, want jij volgt al 30 jaar de Boeddhistische levensstijl. En ik had de Buddhist Economics gelezen in het boek THRIVE, dat is het boek hiervoor alweer, maar een prachtige verzameling van allerlei manieren hoe je de economie kan inrichten. En eigenlijk Buddhist Economics zegt, de kunst is om met zo min mogelijk consumptie, zo veel mogelijk welzijn te creëren."

Kees: "Sufficiency wordt dat met een mooi woord genoemd, genoegheid. En dat heeft mij altijd enorm aangesproken in sociale ondernemers, zoals Sandra ook doet. En die term die is mij ooit ingefluisterd door Bernie Glassman de oprichter van de Greyston Bakery. Je zou kunnen zeggen de sociale ondernemer avant la lettre, die nog voordat de term bestond in de jaren 80 al die bakkerij is begonnen. En hij noemde dat de minimum viable profit. Dus hij zegt, bedrijven moeten niet zoveel wist maken als mogelijk, maar zo weinig mogelijk winst maken als zakelijk gezien te verantwoorden is, want hij had toen al door dat de maatschappelijke waarde die door sociaal ondernemers wordt gecreëerd, wordt gecreëerd met een surplus. Een surplus die niet uit de zaak wordt gehaald en uit wordt gekeerd aan aandeelhouders, maar wordt terug geïnvesteerd en wordt getransformeerd in waarde. En hij was de eerste die dat zo mooi verwoordde. En dat is wat sociaal ondernemers eigenlijk allemaal doen. En naar mijn bescheiden mening zou dat de norm moeten zijn, willen wij een samenleving creëren waarin welzijn floreert in plaats van welvaart voor enkelen."

Ruben: "Kijk en voordat we nog naar de volgende rubriek gaan, nog een keer voor de luisteraar: wat is de betekenis economie?"

Kees: "Nou de betekenis economie zoals ik hem na dik een jaar serieus onderzoek heb kunnen definiëren, ik noem het een existentiële benadering van de economie. En wat bedoel ik met existentieel? Er gebeuren twee dingen die wat mij betreft uniek zijn. Ten eerste gaat het uit van de existentie, dus het levensbestaan. Dus in die zin is het een ecologische benadering van economie. Dus wat mij betreft kunnen we het niet over economie hebben zonder de in acht neming van ecologie, dus de verwevenheid van al het leven. En het tweede wat er gebeurt en dat is ook een hele wezenlijke, is dat het ook existentieel is op het persoonlijk niveau. Dus het gaat vooral over de relatie tussen het levensbestaan en mijn levensbestaan. Dus het koppelt heel nadrukkelijk de behoefte, de universele intrinsieke behoefte die ieder mens heeft om van betekenis te zijn. En wat we nu in onderzoek vooral zien gebeuren, is dat er een directe relatie is tussen de toestand in de wereld en de behoefte van mensen aan zingeving. En die koppel ik aan elkaar door middel van visie op bedrijfsvoering die ik dus betekenis economie noem."

Ruben: "Dankjewel. We gaan snel door naar de volgende rubriek: de Uitglijder."

Ruben: "We beginnen deze podcast altijd met een persoonlijk vraag over geld. Want hoe zorgvuldig je misschien ook bent, uiteindelijk maken we allemaal weleens een misser in onze uitgaven. Daarom ook aan jou de vraag: 'Wat is de meest onzinnige uitgave die je gedaan hebt?'"

Kees: "Nou, dat is ook een hele kostbare uitgave geworden. En dat is een auto. Op het moment dat ik vertrok bij het reclamebureau waar ik een dure leaseauto genoot, een Volvo V70 was dat volgens mij. En toen ging ik voor mijzelf beginnen, Karmanomics. En dat was interessant, want blijkbaar kon ik toch dat hele materiele stuk niet helemaal loslaten. Dus ik vond dat er wel een behoorlijke auto voor de deur moest staan. En die kon ik natuurlijk nieuw niet betalen, dus ik heb een tweede hands auto gekocht. En ik weet nog heel goed, dat was een Volkswagen Passaat, met allerlei toeters en bellen. Veel te veel geld. En vervolgens heeft die auto nog veel meer geld gekost, omdat het echt een enorme miskoop was. En ik heb daar heel veel van geleerd, want op een gegeven moment was het eigenlijk letterlijk zo dat alleen het casco van de auto nog een klein beetje in tact was. Ik moest mijn hele motorblok vernieuwen, want de motor was helemaal vernagelt, waardoor hij uiteindelijk duurder was dan de nieuwe auto en pas toen had ik een soort inzicht, wat kan mij eigenlijk die klote auto ook schelen."

Sandra: "Toen kon je het materialisme een beetje loslaten."

Kees: "Ja en sindsdien rijd ik oude aftandse autootjes en probeer ik überhaupt zo weinig mogelijk met de auto te rijden en ga ik zoveel mogelijk met het OV. Dus die auto heeft heel veel losgemaakt en heel veel geld gekost. Totaal zinloos."

Ruben: "Kijk. Dus de les is, consumptie is geen doel, maar een middel."

Kees: "Ja of een noodzaak misschien."

Ruben: "Een noodzaak zelfs. We gaan door naar de volgende rubriek."

Ruben: "In deze podcast zijn we op zoek naar het antwoord hoe je sociale impact het beste kan financieren. Vandaag gaan we het hebben over de betekenis-economie, een beweging die steeds groter wordt, maar als je echt een nieuwe soort economie wilt creëren, dan moeten we ook kijken naar hoe we het onderwijs inrichten. Daarom de eerste stelling van vandaag: 'De klassieke economische opleiding is waardeloos'."

Kees: "Ja, dat ben ik met je eens. Het antwoord daarop is 'ja', maar enige nuance daarin. Kijk, er zijn een aantal dingen fundamenteel mis aan die economieopleiding. Dus het is wel makkelijk om daar een heel radicaal 'ja' te schreeuwen. De reden waarom ik dat doe, is tweërlei. Enerzijds zie je dat het leeuwendeel van economie gaan studeren of economie krijgen op school, leven in de veronderstelling, wat een illusie blijkt te zijn, dat de economie die zij krijgen een soort van natuurwet is. een soort van 'dit is het'. Terwijl in werkelijkheid de neoklassieke economische school is. En er zijn binnen de economische leer, vele verschillende scholen: de Marxistische economische school, de Feministische Economische school, de Oostenrijkse school, die allemaal fundamenteel anders naar de werkelijkheid kijken en die op een andere wijze interpreteren dan de neoklassieke economische school. Dus de voornaamste reden dat ik het rechtvaardig vindt om kritiek te hebben op het huidige economie onderwijs, is dat we die leerlingen in ieder geval de nuancering meegeven dat we ze normatief aan het onderwijzen zijn. Ze hebben het idee dat ze objectieve economie krijgen en ook neoklassieke economie is hartstikke normatief. En daar begint het mee. Dus daar moeten we eerlijk over zijn naar de studenten. En dan hebben we een tweede element wat denk ik fundamenteel mis is met het huidige economie onderwijs en dat is dat het huidige economie onderwijs vooral bezig is van het studeren van wat er is. En dat is ook wat wetenschap doet. Dus je neemt iets waar, daar ontwikkel je een verklaring voor, een theorie, die ga je toetsten, valideren en uiteindelijk kom je tot inzichten en die ga je dan reviewen en dan kom je uiteindelijk tot wetenschappelijke wetmatigheden. Niks mis mee. Het probleem is alleen dat een heel belangrijk gedeelte van de oplossingen voor de problemen die zich aandienen, klimaatverandering, biodiversiteitsverlies, sociale ongelijkheid, niet zo heel veel opschieten met het bestuderen van wat er is, maar veel meer vragen om ontwerp ideeën over hoe het eruit zou moeten zien. En dat is wat Shinta en ik ook geprobeerd te doen in het TRIVE boek, mensen aan te dragen die eigenlijk voor een heel belangrijk gedeelte bijna of geen enkele ruimte krijgen in het economische discours, omdat men zegt, ja maar dat zijn natuurlijk geen echte economen. Terwijl daar wel de oplossingen liggen."

Sandra: "Is het eigenlijk in jouw beeld eigenlijk de fout in het systeem dat het meer gericht is op het maximaliseren van aandeelhouderswaarde en dat dus eigenlijk de andere stakeholders helemaal niet worden meegenomen in deze leer?"

Kees: "Nou kijk, de neoklassieke economische leer gaat ervan uit dat wij allemaal rationeel opererende wezens zijn die louter uit zijn op eigenbelang en dat via de markt weten te bevredigen. Dat is de basis van dat neoklassieke economische gedachtegoed. En dat is in ieder geval als je het ideologisch bekijkt een discussie over zou kunnen voeren of de wereld daadwerkelijk zo in elkaar zit. Maar als alles daar vanaf wordt geleid, zoals nu het geval is, dan is het dus ook geen wonder dat prijs en waarde ongeveer hetzelfde zijn en dat dus ook de economie niet meer is dan een materieel bolwerk, wat louter moet

groeien om tegemoet te komen aan de doelstellingen die daaronder liggen. Terwijl als je daar afstand van neemt, dan ontdek je dat bijvoorbeeld economische groei een illusie is. dat wij het prima ook zonder economische groei zouden kunnen floreren. Hetzelfde geldt voor waarde. Alles wat wij doen, is gebaseerd op welvaart. Welvaartsontwikkeling en welvaartsontwikkeling is altijd afgeleid van materiele zaken, terwijl welbevinden en welzijn ook prima op hele andere principes kan worden gestoeld.”

Ruben: “Ken je die grap van een scheikundige, wiskundige en een econoom op een eiland?”

Kees: “Nee.”

Ruben: “Nou ze komen op een eiland met een boot en ze hebben helemaal geen eten, alleen maar blikjes die op die boot waren, maar ze konden het niet openen. Dus een scheikundige maakt een of ander brouwsel en doet die blikjes erin, maar ze gaan niet open. Die wiskundige berekent helemaal met elke hoek ie het tegen een steen aan kan gooien. Het gaat ook niet open. De econoom zegt dan, eerst hebben we de assumptie dat we een blikopener hebben.”

Kees: “Dat is m wel hè.”

Ruben: “Ik ben redelijk klassiek geschoold als econoom, dus ik herken dat wel.”

Kees: “Kijk er is weldegelijk een verschil tussen student aan de universiteit die macro-economie gaan studeren, want binnen die opleiding is er vaak nog enige of zelfs soms veel ruimte voor de pluralistische kijk op de economie. Binnen onze business school is dat zo goed als nul.”

Ruben: “En er is wel veel veranderd. 15 jaar geleden studeerde ik. Toen was het wel nog wat klassieker dan nu. Er is nu wel wat meer ruimte en je ziet ook bij nobelprijs winnaars dat er wel ook wat nieuwe theorieën en zo, dat dat ook wel gewaardeerd wordt in de wetenschap. Dus ik had hem ook scherp aangezet de stelling, van hij is waardeloos. Maar er zijn natuurlijk wel elementen die je heel goed kan gebruiken ook om nieuwe problemen op te lossen toch? Ook wel het marktdenken, want er zit wel. Het utiliteitsbeginsel, dus dat iemand zijn eigen utiliteit probeert te maximaliseren, dat zie ik ook wel om mij heen dat dat ook wel enigszins werkt.”

Kees: “Zeker, maar ook daarvoor geldt, dat als we dat nu maar pluralistisch aanlopen en mensen verschillende perspectieven aanbieden, in plaats van dat ene perspectief wat dan zogenaamd een natuurwet is, dan denk ik dat mensen buitengewoon gezonde afwegingen en beslissingen kunnen maken. Het probleem is nu dat er niet alleen sprake is van een markteconomie, maar van een marktsamenleving. Dus er is zo'n ontzettende dominantie van dat economisch denken. En dus van de markt, dat er überhaupt geen ruimte is om dingen op een andere wijze aan te lopen. Terwijl naar mijn bescheiden mening, de problemen of de uitdagingen waar we voor staan, andere soortige oplossingen vragen dan de markt of bijvoorbeeld groei. Het idee dat we ons uit een ecologische crisis gaan groeien, dus dat het probleem de veroorzaker van het probleem, de oplossing is van het probleem. Ik weet niet dat er nog erger is dan boter op je hoofd,

maar dat is wel waar dit op neer komt. Dat is buitengewoon onverstandig. Maar toch blijven we daaraan vasthouden, omdat we denken dat dat moet of zo. Ik heb daar problemen mee.”

Ruben: “Over die groei gaan we het zo heel uitgebreid over hebben. Ik heb met enorm veel plezier je boek gelezen: ‘De betekenis economie: de waarde van verweven leven’. We gaan het niet helemaal behandelen, maar mensen moeten gewoon dat boek kopen bij een lokale boekhandel. Maar wat mij opviel, is dat je eigenlijk ook wel zegt, dus je beschrijft die verschillende tijden, de oertijd, agrarisch, industrieel, modern, ecologisch. Bij modern, dat was te tijd van wetenschap, kapitalisme en vooruitgang. En de ecologie is de tijd van bewustwording, mutualisme en verwevenheid. En daar vraag ik mij af, maar die wetenschap, moet je die niet meenemen?”

Sandra: “Moet je er afscheid van gaan nemen of gaan verweven?”

Kees: “Nee, zeker niet. Ik bedoel, ik werk zelf in de wetenschap en wetenschap lijkt mij een fantastisch vehicle, maar ik denk wel dat we meer ruimte moeten gaan creëren voor de wijsheid tradities, maar wat ze allemaal gemeen hebben, is de erkenning dat we nu in een soort impasse zitten die vergelijkbaar is met de renaissance na de middeleeuwen, na de klassieke tijd kwam. Dus je moet je even voorstellen wat de renaissance denkers vertegenwoordigden in die tijd. Die werden niet begrepen. Die werden verketterd letterlijk, om hun kijk op de wereld. En nu zien we eigenlijk hetzelfde gebeuren met veel van die nieuwe denkers, omdat ze een totaal ander perspectief op het leven op aarde hanteren.”

Sandra: “En misschien is het ook wel handig om misschien kort uit te leggen, wat bedoel je eigenlijk met mutualisme of verwevenheid, want ik kan mij zo voorstellen dat dit niet voor iedereen duidelijk is.”

Kees: “Kijk, ik denk dat ecologie de nieuwe bronwetenschap is. Daar waar economie nu de huidige bronwetenschap is, omdat ons hele doen en laten gebaseerd is inderdaad op die drie-eenheid van wetenschap, kapitalisme en vooruitgang. Economie zou je kunnen zeggen. En dat we nu steeds nadrukkelijker ontdekken, dat wij als soort voor ons voortbestaan 100 procent, maar dan ook echt 100 procent afhankelijk zijn van de kwaliteit van dat levensweb waar wij een onderdeel van zijn. In die moderne tijd die we nu afsluiten, zijn wij vergroeid met het idee dat wij als soort een speciale positie innemen. Dat wij boven de rest van het leven verheven zijn. En wat wij nu eigenlijk leren door schade en schande niet zo is. Einstein heeft het al gezegd, als de bij uitsterft, sterft 5 jaar later onvermijdelijk de mens ook uit. Biodiversiteit is geen boom-knuffelaars luxe of iets voor milieu activisten. Het is essentieel, fundamenteel. En dat betekent dat de ecologische manier van kijken steeds nadrukkelijker op de voorgrond aan het komen is. Dus in elk ecosysteem kun je soorten zien als aparte entiteiten en actoren. Nou dat is precies wat wij dus nu doen in onze hyper individuele samenleving. Terwijl ecologen ontdekken dat er allerlei relaties tussen ons liggen waarbij belangrijk is dat de relaties, want dat is waar ecologie over gaat en mutualisme: belangrijker zijn dan de soorten en actoren in een ecosysteem. Nou dat is de stap die we nu aan het maken zijn. En dat betekent dus dat jij en ik niet bezig moeten zijn met onze eigenbelang, maar feitelijk gezien meer met ons gedeelde belang. En als we die stap kunnen maken.”

Sandra: "Wat is er voor nodig Kees?"

Kees: "Nou een ander perspectief. Het perspectief wat ecologen ons aandragen en wat overigens ook onze inheemse broeders en zusters al eeuwen weten, dat wij namelijk als soort in een wederzijds afhankelijke relatie met al het andere leven vergeren in plaats van dat wij erboven staan als een soort hyperintelligente soort met speciale spelregels. Dat is een illusie. Als we dat door kunnen breken, is er niks aan de hand."

Ruben: "Dus de klassieke economie is niet waardeloos, maar we moeten naar een andere manier van kijken en dan zijn er best wel wat trucjes zeg maar ook uit die klassieke economie die je kan toepassen vanuit dat nieuwe paradigma."

Kees: "Ja en het belangrijkste is de erkenning dat natuur geen kapitaal is. Of in ieder geval geen instrumenteel kapitaal maar intrinsieke waarde geeft. En als we die stap kunnen maken, kunnen we ook een waarde-taal creëren waarin we die waarde kunnen herkennen, er ook mee kunnen werken, zonder dan wat we nu doen, er altijd een bedrag op moet. Deze podcast heet Money Matters en de enige manier waar wij op dit moment in onze samenleving waarde kunnen geven, is door er een prijs op te plakken. Ik heb daar moeite mee. Ik denk dat dat een enorme amputatie is van de erkenning wat waarde vertegenwoordigd. En ik denk dat we daar ook mee moeten gaan werken."

Ruben: "Dankjewel. We gaan door naar de volgende stelling: 'De Nederlandse economie moet krimpen.'"

Kees: "Ja, daar durf ik hartstochtelijk 'ja' op te zeggen."

Sandra: "Is er al een politieke partij die dit omarmd heeft?"

Kees: "Jazeker. Partij voor de Dieren is hier luidt en duidelijk over. Hoe denken jullie daarover dan jongens?"

Sandra: "Ik vraag mij altijd af, wat is de definitie van groei en krimp? Dus de Nederlandse economie moet krimpen, dan hangt het er vanaf, naar welke variabele kijken we? Dus als we alleen maar de klassieke variabele, alleen maar het BNP laten groeien. Ik denk niet dat dat de meest slimme variant is, maar op het moment dat je naar waardevermeerdering kan kijken in de brede zin van het woord, dan denk ik, nou die zou ik graag willen laten groeien. Dus ja, wat is je definitie en wat is je uitgangspunt?"

Ruben: "Ja, ik denk dat de brede welvaart moet groeien."

Sandra: "Zeker. Dus we moeten juist variabelen meenemen, dus niet een variabele."

Ruben: "CO2-uitstoot moet krimpen. En biodiversiteit moet groeien."

Kees: "Kennen jullie het boek van vier TU-Eindhoven wetenschappers 'De kwetsbare welvaart van Nederland'? Die hebben een paar jaar geleden een onderzoek gedaan naar de brede welvaart in Nederland. Dan blijkt dus gewoon, dat is uitgerekend, dat

Nederland sinds 1960 alleen nog maar rijker is geworden, dus toename van welvaart, ten koste van welzijn en welbevinden.”

Sandra: “Volgens mij niet het boek gelezen, maar wel jouw artikel erover.”

Kees: “Ja, maar dat is super wonderbaarlijk. Wat ik daar helemaal stuitend aan vind, als je gaat kijken naar die economie, die is dus sinds de jaren 60 ongeveer drie keer zo groot geworden. Dus we zijn 300 procent rijker.”

Ruben: “Op basis van BNP.”

Kees: “Ja, op basis van het BNP, dan dat we in de jaren 60 waren. En tegelijkertijd zijn welzijn en welbevinden niet toegenomen sinds 1960. Sterker nog, de laatste jaren vertoont ie een dalende tendens. Je moet je voorstellen, dat was ooit een heel klein kloofje. Dat is ondertussen de Grand Canyon geworden. Je kan het op allemaal manieren duiden. Dat is domme groei, onnodige groei, negatieve groei.

Sandra: “Rupsje nooit genoeg groei.”

Kees: “In ieder geval heeft het geen enkele functie voor waar een economie over zou moeten gaan volgens mij. Dat is welzijn en welbevinden. Belangrijk werk als economie over gepresenteerd.”

Ruben: “Want dus eigenlijk wat we nu doen, is BNP, we kijken hoeveel er geproduceerd wordt. Maakt niet uit wat, als er maar een prijs op zit en dat tellen we bij elkaar op en dat is dan het BNP. En dan hopen we dat we 2 of 3 procent meer groei dan het jaar daarvoor hebben. Dus ik denk dat we aan deze tafel wel een consensus hebben, eigenlijk wel totale onzin. Volgens mij is het ook bedacht tijdens de oorlog, dat je zoveel moet produceren, zoveel mogelijk tanks. Zo win je een oorlog. Maar zo gaan we deze oorlog niet winnen, maar wat is dan wel de maatstaf? Hoe kan je meten of je groeit? Of het welbevinden omhoog gaat? Kan je op zoek naar een nieuwe maatstaf, we hebben eerder Bernard ter Haar, Michel Scholte hebben het daar ook over gehad. Wat is in jouw ogen de maatstaf om te weten hoe goed het gaat?”

Kees: “Kijk, ik maak een onderscheid of ik creëer eigenlijk een drie-eenheid van welvaart, welzijn en welbevinden. Dus er zijn eigenlijk drie domeinen waarop mensen waarde kunnen creëren. Het eerste noemen we welvaart en welvaart speelt zich vaak af in het materiele domein. Dus het is altijd materieel gerelateerd. Dus in essentie gaat welvaart, het is altijd een afgeleide van geld om het maar even zo te zeggen. Dat is één. En daarmee kunnen we waarde creëren. En met dat geld doen we allerlei nuttige dingen. Ons heel sociale systeem is gebaseerd op welvaart. Niks mis mee. Ten tweede heb je welzijn. En welzijn definieer ik als objectiveerbare kwaliteit van leefomgeving, collectief. Dus dan moet je denken aan zaken als luchtkwaliteit, bodem gesteldheid, sociale inclusie. Dat zijn allemaal indicatoren die iets zeggen over de kwaliteit van de omgeving waarin wij leven. Maar ze zijn objectief. Dus je kan daar harde conclusies aan ontnemen. En als laatste hebben we welbevinden. En welbevinden is onze persoonlijke waarde die we creëren, geluk. En dat is perceptie, dus die is subjectief. Dus die is per definitie niet objectiveerbaar. Hoe jij jouw welbevinden, is alleen maar afhankelijk van wie jij bent en

hoe jij hier zit. Hetzelfde geldt voor jou. En nou is de kunst om die drie te balanceren. Dus de kunst is, het zijn namelijk communicerende vaten. En ik vind dat onderzoek waar ik net naar refereerde, van de kwetsbare welvaart, is een hele krachtige indicator dat het ook werkelijk communicerende vaten zijn. Dus als we in een samenleving leven waarin we welvaart ontzettend belangrijk maken, wat we nu doen, dan betekent dat dus per definitie dat dat gevolgen heeft voor welzijn en welbevinden. Die gaan onder water. Want als je die ene heel erg laat groeien en stijgen, dan betekent dat per definitie dat die andere minder belangrijk worden. En dat heeft te maken met het feit dat wij onze huidige waarde taal gereduceerd hebben tot geld. Hoe je het ook interpreteert en uitdrukt. Dus de kunst is wat mij betreft niet zo zeer dat we welzijn en welbevinden niet kunnen meten, dat kunnen we dat namelijk al jaren. We kunnen biodiversiteit en bodemgesteldheid tot op de komma nauwkeurig berekenen en uitdrukken, maar het punt is alleen dat we er niet mee werken. De enige manier waarop we er nu mee werken, zoals Michel Scholte, waar je net naar refereerde, het momenteel doet. We rekenen die data uit en we rekenen terug naar geld. En begrijp mij niet verkeerd, ik denk dat dat een waanzinnig belangrijke wezenlijke stap in de goede richting is. maar ik denk dat we voor een samenleving waarin welzijn en welbevinden net zo belangrijk worden dan die materiele welvaart, waar we nu op focussen. Dat wij taal moeten gaan creëren waarin iets als biodiversiteit gewoon autonome waarde vertegenwoordigd in plaats van omrekenmodules.”

Sandra: “Wat moet daar nou voor gebeuren? Dat het echt gaat gebeuren.”

Kees: “Nou, ik denk toch dat dit niet anders geregeld kan worden dan vanuit wet en regelgeving, want er zijn al bedrijven. Ik ben zelf een enorm fan van Commonland, Willem Ferwerda, nodig hem alsjeblieft ook een keer in de podcast. Willem werkt met de four returns. Willem berekent dus bij Commonland de financial return, de social return, de environmental return of de eco return en de individual return. En dat is geaggregeerde data. Dus hij legt dat niet op een hoop, van je legt 1 euro in en je krijgt 1.20 terug. Je legt een euro in. Je krijgt 1 euro zoveel terug, dat is de financial return. Je krijgt zoveel social return. Dan krijg je precies te zien wat er met die euro gerealiseerd is als het gaat om sociale cohesie. Er wordt precies gerapporteerd wat er gebeurd is op het gebied van biodiversiteit. En iedereen die betrokken is bij Commonland accepteert die waarde als harde waarde. Dus niemand heeft de behoefte dat dat weer wordt terug gerekend naar een bedrag waar we in kunnen zeggen, wauw er is meer uitgekomen dan dat erin is gegaan. Dat is een afspraak. Dus ik denk of ik wil denken dat als wij morgen besluiten om biodiversiteit in het zakelijke of in onze regelgeving en beleidsvorming mee te nemen als harde waarde, dat het daarmee harde waarde is geworden.”

Sandra: “Zou het ook kunnen komen uit de aandeelhouders zelf?”

Kees: “Zeker, maar dan heb je aandeelhouders nodig die dus ook in waarde denken en niet alleen maar in prijs. Het leeuwendeel van de aandeelhouders is vooral geïnteresseerd in financieel rendement. Je investeert in een bedrijf om er financieel beter van te worden. Daarom vind ik het ook moeilijk om een soort vinger te wijzen en een soort schuldige aan te wijzen, want we zitten namelijk allemaal in dit systeem. Ik bedoel het is niet dat een aandeelhouder per definitie een slecht mens is, omdat ie een financieel rendement wil halen. Dat zou belachelijk zijn. Ik vind dat buitengewoon

logisch. Dus daarom hebben we denk ik nieuwe middelen nodig om die waarde harder te kunnen rapporteren. Om een voorbeeld te noemen, ik heb laatst mijn studenten op pad gestuurd om een halfje volkoren te kopen met biodiversiteit. En dat lukt natuurlijk niet. Maar wat wel gebeurt is dat al die studenten terugkomen na een paar uur.”

Ruben: “Want hoe doe je dat praktisch dan?”

Kees: “Nou, gewoon op pad sturen en probeer is een halfje volkoren te kopen met biodiversiteit. Om ze dus bewust te maken van wat is nou de waarde van biodiversiteit. Nou, dat levert dus eigenlijk in geen enkel, zonder enige uitzondering, super geanimeerde gesprekken op met andere klanten en bakkers, want iedereen erkent er herkent de waarde van biodiversiteit. En iedereen komt eigenlijk tot de conclusie, dat we overal de waarde van herkennen, maar er niks mee kunnen. En ik denk dat dat is waar we nu staan. Dus het is geen veroordeling dan wie dan ook, maar ik denk meer dat het een transitie is van de herkenning van de bredere waarde.”

Ruben: “Kijk, de herkenning van bredere waarde en daarin in die bredere waarde moet je dat zo goed mogelijk doen, misschien wel groeien, maar puur sturen op BNP is..”

Kees: “Maar hoe doe jij dat dan Ruben met impact investeren?”

Ruben: “Ja, ik vind hem eigenlijk wel heel lastig, want met alles proberen we hem wel terug te pakken op een financiële waarde, waarbij wat we nu zien, dat heel veel partijen zeggen van, oké bereken de financiële waarde, dan vragen ze eigenlijk bereken besparingen. Dus met een valpreventie programma, dan breekt iemand niet zijn been, hoeft ie niet naar het ziekenhuis, geen operatie. Maar eigenlijk wat je moet doen, welke waarde kan ik zien bij een mevrouw die langer kan thuis wonen en nog naar Artis kan met haar kinderen en daar meer subjectieve waarde. Maar uiteindelijk moet je wel afrekenen of zo.”

Kees: “Ja, het is super complex.”

Sandra: “Ik herken het ook. Heel veel mensen willen graag investeren in de bredere waarde, maar als puntje bij paaltje komt, bij de contractfase gaat het eigenlijk 95 procent over welke besparing, het monetaire, financiële element. Alles wordt als goede bijvangst gezien en het goede verhaal, daar worden mensen heel enthousiast van, maar we zijn er nog niet denk ik.”

Ruben: “En we spraken ook Wouter Bos van Invest-NL en hij noemt zichzelf een impact investor. Maar uiteindelijk zegt hij ook, ik moet uiteindelijk wel aan de kamer laten zien dat ik niet al het geld verloren heb, maar hij wordt minder hard beoordeeld als hij geen impact heeft gemaakt eigenlijk. Dus voor impact investing is het eigenlijk, er wordt steeds meer aan gewerkt, dus ook de carry, de bonus die je eigenlijk krijgt die gebaseerd is op impact waarde, maar uiteindelijk blijft het heel zacht en de financiële waarde altijd heel hard.”

Kees: “Maar toch is dat raar, vind je niet?”

Ruben: "Ja, omdat we in het oude systeem zitten en nog niet in het nieuwe."

Sandra: "En daar ook op worden bevraagd en gerapporteerd van de toezichthouders die daaromheen zijn."

Ruben: "We zijn bijna aan het eind gekomen van onze podcast en we sluiten altijd af met een persoonlijke vraag. Je hebt al een aardige carrière achter de rug, met een duidelijk omslagpunt, maar wat is voor jou niet de rode draad, maar de impact draad die door je carrière loopt?"

Kees: "Ja, dat is toch denk ik de erkenning van intrinsieke motivatie. Daar spitst mijn onderzoek op dit moment ook bij de hoge school zich op. Dus ik kom steeds meer tot de conclusie, kijk ik ook even Sandra aan, want ik denk dat jij dat ook zult herkennen, dat het feit dat je je op een bepaalde manier gedraagt, geëngageerd, prudent, welk woord je er ook voor wilt gebruiken, altruïstisch, ook een woord wat weleens wordt gebruikt. Van een wezenlijk andere intensiteit is als ie voortkomt uit eigen beweegredenen. En ik heb ondertussen, dat weet Sandra ook, honderden sociale ondernemers gesproken en geïnterviewd en eigenlijk zonder enige uitzondering zie je dat die intrinsieke motivatie, die intrinsieke motivatoren de boventoon voeren. En ik denk dat dat iets is wat mij zelf als drijft, maar ik geloof ook oprecht dat dat de sleutel is om een maatschappelijke transformatie en transitie te bewerkstelligen. Ik denk niet dat we er komen met allemaal van die extensieve prikkels als wet en regelgeving en wat eigenlijk economie is. Het is gewoon prikkelen, in positieve zin en negatieve zin. Ik denk dat dat allemaal uiteindelijk een zeer beperkte werking heeft en dat we veel meer naar de binnenkant bij mensen en moeten erkennen dat binnen in jezelf zit en niet bij jezelf."

Ruben: "Sandra wat neem jij mee uit deze podcast?"

Sandra: "Ik neem weer heel veel hoop mee voor de toekomst. Zeker. Ik vind het heel mooi dat er nu ook eindelijk een boek is waarmee we de nieuwe studenten ook daadwerkelijk wat breder kunnen opleiden, wat een essentieel onderdeel is van onze maatschappij. Ik denk ook wel dat we nog steeds wel wat werk te doen hebben om echt die grote shift te maken van BNP naar meer variabelen. Dat is key."

Ruben: "Absoluut. Maar het begint bij jezelf en intrinsieke motivatie. Dankjewel Kees. En goed te benoemen, de betekenis economie de waarde van leven, kan je vanaf vandaag bestellen. Het lezen is zeer de moeite waard. Ook dank aan mijn co-host Sandra en ABN AMRO en Oranje Fonds voor het mede mogelijk maken van deze podcast. Die hebben toch wel echt geld gestort. Productie: Daniël van de Poppe. Redactie Daphne Sprecher en Nina Berculo. Wil je niks missen van deze reeks? Abonneer je dan op de podcast via jouw favoriete podcast app. Bedankt voor het luisteren."