

28.2.9 Kleinschalig of globaal?

Van gespreide, voor mens en gemeenschap overzichtelijke ambachten naar concentraties van kapitaalintensieve producties met arbeiders.

Schaal verhouding: ik of de wereld?

Het heeft weinig zin om je acties uit te stellen tot je vb. 20 ha landbouwgrond hebt om zelfvoorzienend te worden. Het heeft ook weinig effect als je je beperkt tot het kweken van je eigen kruiden op de vensterbank. Maar daartussen zit je macht als consument. En een heel gamma van kleinschalige mogelijkheden en solidariteit.

Kleinschaligheid 📖 is geen oplossing voor ieder probleem, maar biedt daartoe wel meer, menselijker en realistischer mogelijkheden dan schaalvergroting.

Schaalvergroting kan zinvol zijn, maar moet begrensd blijven tot wat gemeenschappen kunnen overzien en controleren. Het mag geen doel op zich zijn, en geen louter middel om geld of macht te vergaren en uit te breiden.

Voordelen van grootschalige economie

Wereldwijde handel, grote geconcentreerde transporten (van vb. grondstoffen)

Standaardisering

Lagere kosten (puur financieel economisch gezien, exclusief milieu, gezondheid...), inkoopkracht

Specialisaties mogelijk, onderzoek en ontwikkeling, reserves voor risico's

Meer sociale contacten. Professioneel management.

Meer mogelijkheden om onderbrekingen, ziekte ed. op te vangen, meer continuïteit

Snellere ontwikkeling van hightech producten

👉 *Ik had de neiging om mijn vrouw onder een voetstuk te plaatsen. Woody Allen*

Nadelen van grote bedrijven

Anoniem en log. Winst georiënteerd. Vervuilend. Wurgend voor artisanale en lokale producenten. Eenheidsworst. Monopolie. (Dezelfde winkels en producten in alle steden en straten.)

Te veel macht. Weinig bekommernis om menselijke waarden, gezondheid,... Manipulatie en opkopen van wetgevers, media. Reclame i.p.v. info

Verhuizen steeds naar laagste kosten landen

Protectionisme. Gigalonen voor onbereikbare toplui.

Bureaucratie en regels, bereikbaarheid (telefoon menu's, wachtrij, nummertje...)

Te groot lijkt automatisch tot misbruiken te leiden. Banken en megaconcerns (farma, tabak, voeding, olie,...) illustreren dit met schandelijke lonen, omkoping, belangenvermenging, lobbying, winst boven duurzaamheid en gezondheid.

Ook grote Ngo's met initieel nobele doelen worden als ze te groot worden te duur in overhead en administratie, en menen dat hun managers overdreven toplonen waard zijn. (Waar schenkers vaak geen weet van hebben.)

👉 *De varkensboer werd stinkend rijk. Erno Sourbron*

