

#15. Investeren kan je leren met Jamy Goewie

Intro: "Het is dus ook echt dat je gewoon totaal anders kijkt, dat mensen dus gewend zijn om totaal anders te kijken naar hetgeen ze uitgeven filantropisch en hetgeen ze uitgeven als investering. Dat vond ik echt opvallend."

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: "Hoi, ik ben Ruben Koekoek en je luistert naar Money Matters. En naast mij vandaag als co-host..."

Björn: "Björn Vennema, ook van Social Finance NL."

Ruben: "Leuk dat je er weer bent."

Björn: "Thanks ja, na de zomer opnieuw beginnen."

Ruben: "En jij gaat een Ironman lopen hoorde ik."

Björn: "Klopt, volgende week."

Ruben: "Wat is een Ironman?"

Björn: "Dat is een hele triatlon. Dus je loopt een marathon en daarvoor fiets je 180 kilometer en daarvoor zwem je 4 kilometer. En dan ben je een dagje onderweg."

Ruben: "Ongelofelijk. En hoe lang denk je daarover te doen?"

Björn: "Tien uur, twaalf uur, zoiets."

Ruben: "Nou, we wensen je allemaal veel succes. En kom heel weer terug. En we gaan natuurlijk de luisteraar weer meenemen door het landschap van investeren in sociale impact. En we hadden een korte zomerstop, een maandje. En voor de zomerstop hadden we het vooral over de impact economie, wat meer macro, maar we gaan nu wat meer micro de diepte in en we richten ons volledig op impact investing en we bespreken vandaag de toegevoegde waarde van impact investing. En dat doen we niet alleen, Björn. Wil jij onze gast introduceren?"

Björn: "Absoluut, vandaag bij ons te gast iemand die alles weet over sociaal ondernemerschap. Hoewel ze dat misschien op het begin zelf niet helemaal had verwacht, maar het vak werd aangewakkerd tijdens haar werk in de jeugdzorg heb ik begrepen. Daarna was ze onder andere oprichter van Ashoka Nederland, FASE Benelux en kreeg ze steeds meer te maken met de investeringskant van sociaal ondernemerschap en dat beviel haar ook. Dus na een tussenstop bij de EVPA, is ze nu partner bij Shaping Impact Group, een impact investeerders maatschappij en zit ze in het bestuur van het Oranjefonds. Ze gelooft erg in de kracht van gemeenschappen en heeft een verzameling aan notitieboekjes. Mag ik u voorstellen, Jamy Goewie."

Jamy: "Hi, hoe weet je dat van die notitieboekjes?"

Björn: "Ja, wij doen heel goed onderzoek vooraf."

Jamy: "Jeetje ja, ik ben echt gek op notitieboekjes."

Ruben: "Waar zijn ze?"

Jamy: "Ja, ik heb er geen een bij me. Nee, ik heb er wel eentje bij me in mijn tas. Ik heb als er dan glitter of iets leuks erop. Ik heb er heel veel en allemaal zo paar bladzijdes beschreven en dan weer volgende notitieboekje. Ik ben ook heel chaotisch."

Ruben: "Je spaart ze allemaal."

Jamy: "Ja en mijn dochter heeft het nu ook. Die loopt ook met mijn notitieboekjes en dan staan er ook berichtjes in van haar. 'Hoi mama, heb een topdag' of 'een toffe dag'."

Ruben: "Leuk."

Jamy: "Ja, dat is echt ontzettend leuk."

Björn: "Op een gegeven moment als je steeds maar een aantal bladzijdes volschrijft, heb je op een gegeven moment een hele boekenkast vol."

Jamy: "Ja, ik gebruik wel meer hoor. Maar ik heb er echt veel. Ik word ook helemaal blij van notitieboekjes. Dat is ook gek."

Ruben: "En in die kast liggen ook heel veel baby animals?"

Jamy: "Ja, nee, ik weet het al. Op de website van Shaping Impact Groep, dan vraagt de communicatiemedewerker en dan moet je even zeggen wat je ding is of wat je leuk vindt. En dan zeg ik, ik vind baby diertjes leuk. Dus als ik gewoon straks later ouder ben dan nu, dan wil ik gewoon graag een kattenvrouwtje worden of een überhaupt een raar vrouwtje, dan ben ik al goed op weg. En dan met heel veel diertjes en het liefst babydierjes. Dus ik moet wel een soort modelletje vinden dat als die baby diertjes wat groter worden dat ze dan ergens naartoe gaan, naar een goed huisje. Dat is wel mijn persoonlijke ambitie."

Björn: "Misschien is daar wel een sociale onderneming voor."

Ruben: "Ik krijg twee katten volgende week. Twee babykatjes: vleermuis en beer."

Jamy: "Vleermuis en beer."

Ruben: "Ja, ik ben heel benieuwd."

Björn: "Ik vind het wel mooi, want volgens mij waren de namen nog een beetje in development, maar bij deze zijn ze officieel."

Ruben: "Ik heb daar weinig op in te brengen."

Jamy: "Het staat nu op podcast dus dan kan je niet zomaar weer veranderen."

Ruben: "Precies, maar voordat we nu een kattenpodcast houden, waar zeker publiek voor is, gaan beginnen, gaan we door met drie stellingen, Jamy. We gaan je drie stellingen voorleggen over de toegevoegde waarde van impact investing, maar daarvoor de vaste rubriek: de Uitglijder."

Ruben: "In deze podcast staan geld en investeren centraal. Ook privé doen we dagelijkse basis tal van investeringen. De ene beter dan de ander. En daarom beginnen we altijd met de vaste vraag: 'Wat is de meest onzinnige uitgave die je hebt gedaan?'"

Jamy: "Ik doe alleen maar onzinnige uitgaven."

Björn: "Notitieboekjes."

Jamy: "Notitieboekjes, ja. Ik denk dat alle uitgaven die ik doe onzinnig zijn, behalve dan misschien de dingen die ik koop waar bijvoorbeeld mijn partner meekijkt of andere mensen. Ik koop altijd kleren die mij niet staan of niet passen, meubilair wat niet past in het huis. Hier is 1 meter 10 over en deze kast 1 meter 30. Dus ik ben heel goed in onzinnige uitgaven. Als ik een ding moet noemen dan zou ik zeggen Roel. Roel heb ik gekocht. Roel is een hondje. Roel paste niet zo bij ons gezin. Maar Roel is nu wel heel gelukkig bij een vriendin van mij, want die past helemaal goed bij haar. En die woont nu hier in Amsterdam. Dus het is goed gekomen met Roel. Roel is happy. Ik kan niet zeggen waar hij precies woont, maar hij zit nog in de impact space, dat kan ik je wel vertellen."

Ruben: "Je mag niet delen waar hij nu woont. En Björn, je hebt dus je huis opnieuw ingericht. Is dat goed gegaan of heb je daar ook wat uitglijders aan overgehouden?"

Björn: "Nou, ik denk dat het best wel goed gegaan is eigenlijk. Ik ben best wel tevreden. Ik maakte me daar heel erg zorgen om."

Jamy: "Past alles waar je het wilde hebben?"

Björn: "We hadden in ons oude huis een best wel grote bank waar we heel blij mee waren. En we hadden hiervoor een klein appartementje in Bos en Lommer. En nu zijn we naar een best wel groot huis verhuisd. Dus dan zou je zeggen, je gaat naar een huis dat 2,5 keer zo groot is, dan past zo'n bank daar prima in, maar dat was niet zo. Dus die hele chille bank moeten ruilen voor een kleine bank in een huis dat twee keer zo groot is. Dus dat was wel vrij ongemakkelijk om die weg te moeten doen."

Ruben: "Toch nog een uitglijder. Ik moest denken aan die baby animals. Want ik was naar Artis deze zomer. Met z'n vieren naar Artis ben je bijna zo'n 100 euro kwijt. Dus ik sjouw met al mijn peuters langs als die beestjes, olifanten, leeuwen. En ik dacht na een paar uur, we gaan naar huis. Begon een van mijn dochters keihard te huilen. 'Ik wil naar de koe! Waar is de koe?'"

Björn: "Hebben ze geen koe in Artis?"

Jamy: "Waarom heb je geen abonnement op Artis? Ten eerste steun je daar Artis mee. Ten tweede is het gewoon een heel goed uitje om even een of twee uur met die kids te doen en te zeggen, we gaan morgen weer jongens want we hebben een abonnement. Je moet niet een kaartje kopen voor Artis als je in Amsterdam woont."

Ruben: "Ik raak alleen altijd mijn pasjes kwijt."

Björn: “Maar kan die niet digitaal? Het zit ook echt om de hoek bij ons kantoor.”

Jamy: “Nou, we hebben weer een abonnement verkocht.”

Ruben: “Tot zover de uitglijder van de week.”

Ruben: “Zoals altijd gaan we het hebben over hoe sociale impact het beste kan worden gefinancierd. En vandaag gaan we het hebben over de toegevoegde waarde van impact investing. En ook wanneer kies je voor filantropie en wanneer kies je voor investeren? Daarvoor hebben we drie stellingen, maar eerst die Shaping Impact Group, wat doen jullie precies?”

Jamy: “Impact shapen. Nee, dat is flauw. Dus wat wij eigenlijk doen zijn drie dingen. Met als hoofddoel eigenlijk kapitaal zoveel mogelijk inzetten voor good. Dus hoe kan je inderdaad zoveel mogelijk impact maken met kapitaal? Dat doen we eigenlijk middels drie dingen, middels beheren van impact investeringsfondsen. Daar hebben we nu twee van. We zijn nu bezig met het opzetten van ons derde fonds over gelijke kansen. We doen ook consulting en we helpen bijvoorbeeld stichtingen met het opzetten van een impactfonds en we helpen ook particulieren om daar meer wegwijs in te worden. En we bouwen de community. We zitten in België-Nederland. Dat doen jullie natuurlijk ook, dus we kennen jullie ook wel. Dus om te zorgen dat er meer mensen die kapitaal hebben en het belangrijk vinden dat de wereld een stukje mooier wordt en zich misschien zorgen maken over de wereld waar hun kinderen en kleinkinderen gaan wonen, dat ze ook elkaar een beetje kunnen vinden. Dus dat zijn eigenlijk de dingen die wij doen in de Shaping Impact Group. We zijn eigenlijk met z'n tiene nu.”

Björn: “En al die mensen die je probeert te motiveren, waren mensen die misschien vroeger als ze wel goed wilden doen, wel wilden geven, dus filantropie zouden gaan doen. En nu wil je dat ze ook meer gaan investeren of is dat niet per se het doel?”

Jamy: “Ja, dat is een goede. Het is inderdaad wel zo dat de mindset van filantropie naar impact investeren, is ietsje makkelijker dan de mindset van investeren naar impact investeren. Dus als je al zelf in je hoofd een businessmodel hebt van met het geld wat ik heb moet ik nog meer geld maken. Dan is het voor mij lastiger om te overtuigen om te proberen om ook iets meer goed te doen dan dat je al in gedachten had, om met het geld dat je had goed te doen. En als je dan zegt, als je dan impact investeert dan gaat je geld eigenlijk langer mee, dan resolveert het. Dus ik denk dat je gelijk hebt.”

Björn: “Fijn.”

Jamy: “Ja, het is altijd gewoon fijn.”

Ruben: “En een impact investering staat in jouw werk centraal. En voor je een impact investering kan doen, moet je een ‘due diligence’ een grondige analyse kunnen doen van een bedrijf voordat je er geld in kan steken. En dat brengt mij tot de eerste stelling: ‘Investeren vergt een grondigere analyse van een organisatie dan doneren.’”

Jamy: “Als stelling compleet mee oneens.”

Ruben: “Vertel.”

Jamy: “Ik denk dat het wel zo is, dat investeerders grondiger kijken, maar eigenlijk zou je naar een donatie grondiger moeten kijken, want dat is het duurste geld. Dat geld komt niet meer terug. Je gaat het een keer uitgeven. Je moet, vind ik, echt veel zekerder weten dat je het echt op de aller beste manier wordt uitgegeven en dat het echt terecht komt waar je wil, wat je echt in gedachten had. En met doneren kijk je toch vaak naar een project. En dan kijk je gewoon, wat zijn dan de stapjes, wat zijn dan de activiteiten? Dan krijg je zo’n kostenpost en wat levert het dan op? En dat is eigenlijk jammer. Als je investeert kijk je wel veel dieper, want je kijkt natuurlijk naar een organisatie als een geheel, de mensen die erin zitten en wat die mensen dan doen en hoe die mensen samenwerken, maar je kijkt ook meer naar het potentieel van het idee dan alleen het idee. Want wij zien heel vaak briljante ideeën, maar de uitvoering is gewoon niet goed. Dus ik kan mij heel goed voorstellen dat op projectniveau, op project proposal niveau, het niet zo goed is, maar dat het idee eigenlijk wel heel goed is. En dat kan je eigenlijk alleen maar zien als je je veel dieper verdiept in de organisatie, wat ze willen doen? Wie daar werken? En hoe ziet de financiële stroming eruit? Want we zien ook wel, dat zou je bij doneren ook meer moeten doen, dat je gaat kijken welk geld geven jullie nu uit waaraan en zou je dat geld een beetje kunnen herschikken, zodat je als je hier wat meer geld voor nodig zou hebben en hier wat minder voor. Maar dat gebeurt eigenlijk niet bij donatieaanvragen of heel weinig. Dus bij donatieaanvragen kijk je eigenlijk minder goed dan bij investeren, maar je zou beter moeten kijken.”

Ruben: “Je bent ook bestuurder bij het Oranjefonds. Maar hoe in het algemeen kan je ervoor zorgen dat er anders wordt gekeken naar donatie, dat die kennis van impact investing ook bij mensen terecht komt die donaties beoordelen?”

Jamy: “Ja, het Oranjefonds en ik denk ook wel veel andere grote fondsen zijn daar denk ik wel mee bezig en kijken ook daar echt naar. Ik denk dat een antwoord is, het is meer op organisatie support dan op project support, want dat geeft ook heel veel onrust en dat leidt gewoon tot een dramatische administratie met allemaal aparte hokjes en funders. Ik denk dat ze dat wel doen, maar er zijn natuurlijk een hele boel vrij kleine of kleinere organisaties dan toevallig het Oranjefonds. En die doen dat niet. En hoe ze daar inderdaad toe moeten komen, dat is toch weer die uitwisseling en meer het samenkomen om kennis te delen. Ik weet het niet eigenlijk. Hoe krijg je al die kleine organisaties zover, die meer kleine stichtingen?”

Björn: “Wat zou bijvoorbeeld een stap kunnen zijn die je als je nu vanuit een investeringspositie bekijkt wel zet die misschien zo’n fonds niet zet?”

Jamy: “Dat is gewoon team. Team, team, team. Kijk gewoon meer naar wie het doet. Want stel je voor dat je iemand hebt die briljant is en goed is in wat hij doet, maar niet zo goed is in schrijven van een plan. In principe kom je er dan gewoon niet door binnen de project proposal structuur. Dat is gewoon echt zonde. Ik denk dat je gewoon veel meer met de mensen moet praten die erachter zitten. Wat hun ideeën en ambities zijn. Zeker omdat het vaak ook jonge mensen zijn, die doen het ook voor de eerste keer.”

Björn: “Is het misschien ook, omdat als je investeert en misschien breder voor startups, dat geldt niet alleen voor sociaal ondernemers, maar dan investeer je in een organisatie, maar die kan natuurlijk ook nog weleens een andere route kiezen. Als bijvoorbeeld oplossingsrichting een niet werkt, dan ga je misschien zoeken naar iets anders dat in de markt kan werken, dan heb je misschien ook de ruimte daarvoor. Terwijl als je geeft, dan is het eigenlijk een heel specifiek een project die

slaagt of niet. Dan is er niet eigenlijk een mogelijkheid om te zeggen, nou deze aanpak werkt niet. Ik ga toch aanpak B proberen.”

Jamy: “Want donaties zijn vaak gewoon kosten financiering. Want je hebt al die kosten al afgesproken of de activiteiten. Maar vaak niet, en daar komt wel verandering in, maar vaak niet het doel. Dus het is niet van, ja we willen gewoon dat er 80 meisjes naar school gaan hierin Ethiopië. Succes ermee, kijk maar hoe je doet en als het niet werkt dan probeer je wat anders, maar zo gaat het natuurlijk niet. Bij donaties gaat het van we willen 80 meisjes naar school. We gaan dit doen en dan gaan we dat doen. Heel vaak heb je dan gewoon geen ruimte om dan, wat je zegt, tussentijds, want dat hebben we niet afgesproken. We hebben een heel stappenplan. Heel vaak weten projecten of goede doelen ook wel halverwege dat het niet lukt. Ik heb zelf Child Adventure opgezet, dat hebben we acht jaar gerund en we kregen op een gegeven moment overheidsfinanciering. En heel gedetailleerd stond er wat we precies gaan doen, in welk land en met hoeveel mensen. En we zagen ook gewoon dat dat eigenlijk beter kon en dat we het geld beter in iets anders uit konden geven om meer te bereiken. Maar daar was inderdaad geen ruimte voor en dat is wel typisch bureaucratie in het geefstelsel, in het filantropisch systeem.”

Ruben: “En dat komt misschien ook wel, omdat je het ook moet rechtvaardigen. Dus als jij als impact investeerder zegt van, heel leuk bedrijf maar ik heb er geen vertrouwen in. Prima. Maar als je dit als filantroop zegt, dan moet je zeggen dit is waarom ik jou afwijs en jou niet en zeker als overheid moet je dat heel goed kunnen uitleggen. Dus je kan ook minder goed op je guts feeling afgaan van je kan vertrouwen op dit team of niet.”

Jamy: “Maar ik denk wel, zou daar dan niet impact meting of impact analyses een soort antwoord op zijn, want dan spreek je met elkaar gewoon af dit is de impact die we moeten realiseren, dus dan zou je toch denken dat je echt wel een beetje van dat stappenplan en van die kostenfinanciering af kan gaan, omdat je dan gewoon met z'n alle afsprekt, het gaat om die 80 meisjes, spreek je wel weer over 1,5 jaar, succes. Maar goed, om terug te gaan naar de stelling. Ik denk dat je een beetje grondiger moet kijken, maar ik denk wel dat impact meten wel echt een antwoord is om ook daar te komen. Does it makes sense?”

Björn: “Nee zeker en ik denk dat als ik naar Social Finance kijk dan is dat iets wat we heel erg bij overheden proberen beter in te richten, impact meten, meer op resultaat te richten dan op activiteiten. Maar als ik je het zo hoor zeggen zou je zeggen dat het misschien ook wel bij de private fondsen nodig is om scherper op die elementen te gaan meten en ook te gaan sturen.”

Jamy: “Maar het is ook grappig he, want heel veel fondsen die ook nieuw worden opgezet, ook de rijke particulieren die nu het geld hebben om dat te doen, die zijn zo vaak ondernemer geweest. Die weten hoe je creativiteit moet inzetten om tot iets te komen en toch als het dan het filantropisch geld is, dan kijken ze zo echt op een kostenbasis. En ik heb ook weleens gevraagd, ik stond voor een groep vermogende particulieren en ik vroeg op een gegeven moment, wie van jullie heeft hier weleens geïnvesteerd of direct investment gedaan? Bijna alle handen gingen omhoog. En ik vroeg daarna ook van, wie van jullie heeft van jullie heeft donatie gedaan? Dan gingen ook bijna alle handen omhoog. En de derde vraag was hoeveel van jullie heeft in een zelfde bedrijf een investering en een donatie gedaan? Gewoon nul handen omhoog. Dus ook echt dat je gewoon totaal anders kijkt, dat mensen dus gewend zijn om totaal anders te kijken naar hetgeen ze uitgeven filantropisch en hetgeen ze uitgeven als investering. Dat vond ik echt opvallend. Dus het is ook gewoon in het

hoofd van een vermogende particulier of van een investeerder ook echt gescheiden. En dat hoeft natuurlijk niet.”

Ruben: “Helder, dus eigenlijk geef je aan dat niet investeren, maar doneren een grondigere analyse nodig heeft. En omdat te bewerkstelligen is impact investeren, maar ook impact meten kan een hele goede tool zijn.”

Jamy: “Ja, spreek je ook met z’n alle af wat het doel moet zijn.”

Ruben: “We gaan naar de tweede stelling: ‘In Nederland kan je net zoveel impact maken als in ontwikkelingslanden.’

Jamy: “Ja, ligt eraan waar je natuurlijk naar kijkt, maar de situatie op het gebied van welzijn en welvaart is natuurlijk schrijnender in de Global South, dus volgens mij is er natuurlijk veel meer te winnen, omdat op het gebied van gezondheidszorg, educatie, ouderen, zorg, algeheel welzijn, is het daar natuurlijk gewoon allemaal veel minder dan hier. Dus zou ik zeggen, je kan meer impact maken in ontwikkelingslanden. Het ligt natuurlijk een beetje aan het type probleem, want wij zijn natuurlijk weer veel vervuilender op een aantal vlakken, dus dan zou je op dat soort onderwerpen hier meer impact kunnen maken. En ook als je hier natuurlijk de problemen negeert worden de problemen ook steeds groter en groter en spint het out of control. Maar ik ben ook wel een meisje van de ontwikkelingslanden en als je gewoon daar rondloopt en ziet wat er daar nog allemaal mist, dan denk je toch er kan heel veel gedaan worden nog. Er is gewoon heel veel ongelijkheid en heel veel armoede in Afrika, Azië.”

Ruben: “Er is een stroming ‘Effective Giving’, misschien ook wel vaker hier genoemd in deze podcast. Geloof je ook in die methodiek, dat je kijkt waar kan ik de meeste impact maken en daar gaat ook mijn geld naartoe?”

Jamy: “Dat vind ik echt lastig met Effective Giving. En ik moet ook zeggen, zoveel weet ik er niet van, maar wat ik ervan weet is dat ik denk dat ik het daar niet helemaal mee eens ben. Er gaat natuurlijk heel veel geld naar de Global South. Dat is ook terecht en dat is ook nodig, maar tegelijkertijd als je hier alle problemen negeert en dan heb ik het vooral over polarisatie, dat vind ik zelf echt heel erg eng en dat heel veel verschillende mensen kiezen totaal verschillende informatiebronnen, waardoor we langs elkaar heen gaan leven en elkaar niet meer begrijpen en dat ligt volgens mij weer aan de basis van sommige andere problemen. En dan denk ik, daar moet ook gewoon geld naartoe en daar moet gewoon verbetering komen. En daar moeten oplossingen voor komen. Dat is dan wel weer wat ik denk. Dus om dat alleen maar allemaal te zeggen van het allerergste is, dat is misschien ook wel klimaat. Ik weet ook niet precies hoe je dat op een lat legt. Dan kijken we allemaal naar links en dan gebeurt het aan de rechterkant, zeg maar. Dus ja uiteindelijk denk ik dat je daar meer impact kan maken. Maar ik zeg ook weer niet dat iedereen zich dus dan daar alleen op moet focussen.”

Björn: “Hoe maak je dan de keuze? Met Shaping Impact Group investeren jullie natuurlijk ook, maar je spreekt ook particulieren die misschien meer willen gaan impact investeren. Waar baseer je dan je keuze waar je je op richt? Of dat hier in Nederland misschien is of in de Global South of bepaalde sectoren?”

Jamy: “Wij richten ons inderdaad vooral hier op de problemen die er hier zijn, die dus in Noordwest-Europa spelen. Die keuze maakt je, inmiddels hebben we daar de expertise, dus dat is een reden. Ten tweede ook wel een vraag van onze investeerders, wij doen al heel veel in de Global South, meeste van onze investeerders zijn al actief binnen klimaat, clean energy en de Global South, maar zeggen ook, wie gaat hier de problemen oplossen? Dus het is ook wel een vraag van de investeerders om ook hier te kijken, wat zijn de problemen en wie gaat ze oplossen? En ten derde is het wel zo dat, kijk, investeren is echt iets anders dan doneren, ook omdat je veel dichterbij de investees staat. Met sommige investees zijn we wel dagelijks of wekelijks in contact, helpen we heel hands on. En dat is niet te doen als je in de Global South investeert dan moet je daar eigenlijk ook zitten. Ik zeg niet dat we dat nooit gaan doen, maar we zitten nu wel heel goed in onze vibe in wat we nu goed kunnen. En dat is ondernemers hier helpen met hun startups hier om sociale problemen op te lossen. Die we natuurlijk ook dieper begrijpen. Dus het is makkelijker om een sociaal issue in Nederland bijvoorbeeld nu al die ongelijkheid en leerachterstanden van kinderen in Nederland begrijp ik beter dan laat ik maar zeggen het educatiesysteem in 20 landen in Afrika en nog een groot aantal in Azië, bij wijze van.”

Ruben: “Ja over die problemen in Nederland in een eerdere podcast kwamen die al aan bod en die zijn talrijk. Een daarvan zijn schulden waarover we het hebben gehad. En ik zag ook dat je betrokken bent en in het bestuur zit van Faircasso, wat voor probleem Faircasso probeert te bestrijden en hoe jullie dat doen?”

Jamy: “Faircasso is opgericht door Jaime en waar hij zich heel erg druk over maakt, want hij werkte bij een regulier incassobureau, is dat op het moment dat de incasso zal ik maar zeggen om de hoek komt kijken, dat je dan eigenlijk je schulden heel snel verdubbelen of vertienvoudigen op een gegeven moment en dat er dan alleen nog maar een mechanisme is om mensen verder de schulden in te drukken en ze komen daar niet meer uit en het gebeurt ook allemaal heel onmenselijk. Dus hij zei, ja hoe kan je dat veranderen? Hoe kan je de aanpak eigenlijk vanuit de bedrijven eigenlijk al anders aanpakken? Dus naast dat heet volgens mij minnelijk incasseren, dat je gewoon vriendelijke taal gebruikt, maar wat Faircasso doet is eigenlijk al veel eerder in het proces waarom die achterstallige rekeningen niet worden betaald. Heel snel zoeken ze contact, telefonisch of met een huisbezoek. Ze brengen heel snel in kaart of iemand het wel of niet kan betalen. Dus dan gaan ze als het niet zo is of heel warm overdragen naar schuldhulpverleningsinstanties. Want die schuldhulpverleningsinstanties hebben het grote probleem, dat geldt ook voor gemeenten, dat ze eigenlijk geen zicht hebben hoeveel mensen er nou schulden hebben. En incassobureaus, zoals die van Faircasso, zoals die van Jaime, die gaan heel snel al met mensen bellen en praten dus die zien al heel snel van dit zijn eigenlijk verborgen schulden dus die gaan dan warm overdragen. Dus op die manier draagt Faircasso een beetje zijn steentje bij om echt dat hele systeem om te vormen, want er zit gewoon een perverse prikkel in. Dus die incassobedrijven worden eigenlijk gewoon rijker van de schulden van mensen. Dat is eigenlijk een systeem wat gewoon zou moeten stoppen, zou moeten veranderen. Dus daar strijdt Faircasso voor.”

Ruben: “En daar komt volgens mij ook nog bij, hoe meer stress je ervaart, hoe slechter je in staat bent om je schulden af te betalen, dus het werkt ook nog averechts.”

Jamy: “Ja, het werkt compleet averechts. Hoe meer stress je hebt, hoe minder productief je bent, dus dan ga je je ziek melden op werk en je wordt ontslagen. Dit is echt gewoon zo'n spiraal van

ellende eigenlijk. En ook omdat heel veel jonge mensen dit overkomt. Je wordt er ook ziek van. Schulden ligt wel aan de basis van...”

Ruben: “En Björn, want jij houdt je veel bezig met impact meten, hoe kijk jij tegen die discussie? Dus moet je überhaupt dan de impact die Faircasso realiseert, vergelijken met malarianetten waar je in kan investeren om malaria te bevechten. Hoe ga jij al die verschillende soorten impact met elkaar vergelijken? Of moet je dat niet doen?”

Björn: “Nou, ik denk dat je niet compleet kan vergelijken en dan moet je dat ook niet willen, want dat zijn gewoon zulke andere dingen. Dus ik denk wel dat het goed is dat je heel erg goed in kaart brengt: wat is nou de impact? Hoe kunnen we dat meten? Dat je het ook op een goede manier in kaart brengt. Dus dat iemand zijn schulden afneemt, maar dat we ook dan breder kijken naar de persoonlijke situatie van iemand, het welzijn of stressniveaus, daar kan je van alles van vinden. Maar om dat nou met elkaar te vergelijken. Bijvoorbeeld met malarianetten is het heel moeilijk, want het is gewoon hele andere impact. En ik kan mij ook wel voorstellen zeker vanuit een perspectief vanuit een investeerder of een filantroop speelt er in mijn beleving ook nog wel iets van een waardeoordeel in mee. Dus waarvoor de een heel belangrijk is de buurt waar hij of zij is opgegroeid, iedereen goed kan opgroeien met kansengelijkheid, is voor de ander meer de wereldwijde aanpak heel belangrijk. En met dat waardeoordeel verandert dus ook hoe belangrijk een bepaalde impact is en dat maakt al dat je het eigenlijk per definitie niet kan vergelijken, omdat het waardeoordeel heel erg persoonlijk is.”

Ruben: “Ja, klinkt goed.”

Jamy: “Ja, ik zit er ook even over na te denken. Dat is precies hoe ik er ook naar kijk, dank je Björn. Het is gewoon, zeker met filantropie, is het gewoon heel persoonlijk. Sommige mensen hebben ook zelf iets meegemaakt en dan zeggen ze van, die hebben persoonlijk iets meegemaakt, iets wat heel erg is en nu willen we gewoon nooit dat iemand anders zoiets meemaakt. Dus hoe kan je zoiets vergelijken?”

Björn: “En dat vind ik heel ingewikkeld om ook dan tegen zo’n persoon te zeggen. Bijvoorbeeld als een familielid met ALS heeft en die gaat zich heel erg inzetten voor onderzoek naar de ziekte, dan kan je wel tegen iemand zeggen van je kan misschien meer impact uit je geld halen door het te investeren in malarianetten, maar ik denk niet dat dat resoneert bij zo’n persoon. Dus als ik Jamy’s verhaal hoor over het motiveren van zo’n ecosysteem dan denk ik dat je het ook heel erg moet zoeken bij wat motiveert dan zo’n ecosysteem om te geven en te investeren in bepaalde oplossingen.”

Jamy: “Ja, precies. Klopt.”

Ruben: “Dus die waarden van iemand moet je dus eigenlijk omzetten in doelen, wat wil je nou bereiken? En dan kan je op basis van die doelen kijken van ik ga meten in hoeverre die doelen bereikt worden of niet? In plaats van, ik gooi het allemaal maar op een hoop.”

Jamy: “En eigenlijk zou je ook moeten kijken van waarin in dat probleem kan ik dan het beste doneren en waar binnen dat probleem kan ik dan het beste investeren? En misschien kan je zelf ook nog wat doen, bij wijze van. Maar dat is inderdaad, eigenlijk moet je die persoonlijke analyse maken. Hoe kwamen we hierop, Ruben?”

Ruben: "Nou, we kwamen erop, omdat we het hadden over kan je net zoveel impact maken in Nederland als in ontwikkelingslanden? En eigenlijk is het antwoord, het gaat niet om net zoveel, het gaat om andere impact. Toch?"

Jamy: "Ja, precies. Ik denk ook dat je leed niet kan vergelijken. En als je gewoon, sommige vrouwen breken een nagel, dit staat wel ongeveer gelijk aan drie kinderen met honger. Nou, ik vind dat niet, maar het is inderdaad wel gewoon in het algemeen gewoon lastig om de discussie ook aan te gaan. En hoe zit lijden in Nederland eruit en hoe ziet het eruit in Zambia?"

Björn: "We kunnen hier denk ik een hele filosofische discussie over hebben. De typische particuliere vermogende kan je afvragen of die voldoende beeld hebben van de actuele problematiek die speelt in de wereld of die speelt bij kwetsbare mensen. Daar kan je denk ik ook nog wel vragen bij stellen."

Jamy: "Maar de stichting voor gebroken nagels bestaat nog niet, dat weet ik wel zeker."

Ruben: "Zullen we daar een ANBI voor aanvragen?"

Jamy: "Ik vind dat wel een lastig probleem. Ik heb er wel last van."

Ruben: "Ik zie het."

Jamy: "Het ziet er weer niet uit."

Ruben: "Nee, maar even terug, want jij zegt van oké, een particulier die gewoon wil geven, kan dat niet inzien, maar dat hoeft dus ook niet, want iemand moet gewoon duidelijk hebben welke doelen, welke waardes die heeft en hoe dat je dat dan kan oplossen, dat is dan is het vertrouwen wat je geeft een aan goed doel."

Björn: "Zeker, maar uiteindelijk maken wereldwijd een select aantal hele rijke miljonairs die hele invloedrijke beslissingen nemen waar zij geld aan doneren. En dan ben je dus wel afhankelijk van het wereldbeeld en van de oordelen van een aantal hele rijke, witte, oude mannen."

Jamy: "En een vrouw nu, he."

Björn: "Twee eigenlijk he, de vrouw van Bezos is ook best wel significant bezig op dat vlak. En nu natuurlijk sinds de scheiding van de Gates. Dus je kan je wel afvragen of die nou met zoveel invloed ook een voldoende beeld hebben wat nou de beste oplossing zou zijn."

Ruben: "Maar dat hebben ze toch. Ze hebben alle drie besloten dat je een raket moet bouwen."

Jamy: "Ook dat nog. Komen ze ook allemaal tot hetzelfde."

Björn: "Blijkbaar is dat helemaal geen probleem."

Jamy: "Misschien dat ze ook wel zien van, de wereld is ten dode opgeschreven. Dus weet je wat wij doen? Daar zijn ook wel films over, hè. Wij zitten hier straks nog op een droge aardbol met alleen maar armoede en ongelijkheid. Zij zitten dan.."

Björn: "Op mars denk ik?"

Ruben: “Maar niks negatief over de ex van Bezos, want die heeft onze zusterorganisatie Social Finance US ondersteund.”

Jamy: “En Melinda vind jij ook echt helemaal top, hè? Luistert ze altijd naar deze Nederlandse podcast? Dat dacht ik al ja.”

Ruben: “Snel naar de derde stelling: Sociaal ondernemers zijn vaak té sociaal en té weinig ondernemend?”

Jamy: “Paf. Nou vroeger, toen ik op een gegeven moment dacht, ik zie een probleem, namelijk ik werkte in de jeugdzorg inderdaad. Ik wilde een oplossing vinden voor het gebrek aan goede programma's, dus ik zette een ondernemersprogramma op. Maar dat was meteen wel een stichting. Dat was ook wel de mindset in 2003. En de mensen die zich bekommerde om sociale issues hadden over het algemeen een beetje een sociale achtergrond. En toen ze vanuit daar gingen kijken naar hoe kunnen we dit duurzaam maken? Toen had je wel eigenlijk te maken met mensen die eigenlijk allemaal, net als ik trouwens, een sociale achtergrond hadden en heel sociaal keken. En ik werd ook continue geconfronteerd met overigens hele goede ondernemers, die mij echt met raad en draad bijstonden. We spraken elkaars taal niet eens. Sociaal ondernemers hebben een tijd lang, vond ik, kijken heel sociaal, maar hebben ook een hele diepe kennis van het probleem, dus dat komt er wel weer bij en dat vond ik altijd wel heel goed, maar nu is dat minder zo. Omdat jonge mensen nu als ze een sociale onderneming opzetten, dat weten ze al van tevoren. Dus ze hebben én een businessidee én een soort van idee van welk probleem dat oplost. Ik zie nu dus wel vaker dat de sociaal ondernemers iets minder echt een diep besef of een diep begrip hebben van het sociaal probleem. Dus ze hebben nu meer kennis van business modelling, van finance, van hoe je kansen kan schalen. Er zijn natuurlijk ook onwijs veel programma's daarvoor, Incubators en Scaleup en dat soort dingen. Of van een technische innovatie in het zelf, maar dat is minder echt heel diepe grijp van wat is nou eigenlijk de social cause of the issue? En dat is overigens wel belangrijk, want anders heb je straks een oplossing voor een niet bestaand probleem of heb je gewoon de verkeerde oplossing voor het probleem. Dus ik vind dat een soort shift die ik zie. Dus vroeger zag ik veel meer heel veel kennis van het probleem en iets minder van hoe maak ik daar nou een bedrijfje bij. En nu zie ik vooral heel veel kennis van een goed bedrijf bouwen, maar lets hope that this makes impact.”

Björn: “Is dat ook een uitdaging als investeerder? Want je wil of jullie willen impact maken, dat is denk ik een doelstelling die je hebt, dat je dan op een gegeven moment daar niet voldoende diepte inkrijgt met je investees?”

Jamy: “Ja, vind ik wel. En een van onze criteria is echt dat we opzoek zijn naar mensen die echt geobsedeerd zijn met het probleem, dus die echt het probleem zo erg en heftig vinden of het zelf hebben meegemaakt of het schandalig vinden en dat ze daar echt heel erg van beluisterd zijn, dus niet van de oplossing. Dat heb je ook. Dus mensen die alvast een voorproefje nemen en zijn helemaal verliefd op hun eigen oplossing. Dat is ook heel fijn, maar het gaat erom dat je een beetje opzoek bent naar mensen die zeggen van als dit niet werkt dan ga ik sowieso iets anders doen om iets op te lossen, want het probleem ligt mij heel erg aan het hart. Dus dat is wel een criterium waar we naar kijken. Ik doe dat meestal een beetje in het team. Ik probeer een beetje te achterhalen, wat is nou echt de drijfveer? Wat is dan jouw connectie met dit probleem?”

Ruben: “En ontmoet je ook ondernemers waarvan je denkt, hé is dit nog wel een sociaal ondernemer? Wat bepaalt het dat iemand een sociaal ondernemer is voor jou?”

Jamy: “Ja, we hebben altijd elke week teamoverleg, dus dan elke week alles wat voorbijkomt dat bespreken we dan. En dat is natuurlijk, je hebt echt hele intentionele impact, daar zijn we natuurlijk een beetje naar opzoek, ook een beetje per ongeluke impact, dat je per ongelijk iets goeds ontwikkeld hebt, maar moeten we daar dan in investeren? Want we willen dat mensen echt impact ook heel duidelijk meten en dat ze daar ook op sturen, dat het gewoon in het management dashboard terecht komt, zeg maar. Dus dat kom je echt wel tegen. Ofwel echt zoeken naar de impact of dat de impact er toevallig bijkomen. En dat ze daardoor bij ons terecht komen. Maar eigenlijk zijn wij dan niet de beste partij, want wij vragen dan ook echt dat je die impact gaat vergroten. Dus dat je gaat meten en gaat vergroten. Dus als je denkt, dat ga ik niet doen, ik ga de business laten groeien. Dit is toevallig een leuke bijkomstigheid, dan zijn wij weer niet echt de vaste investeerder.”

Ruben: “Kan een keurmerk jou helpen daarbij? Dus je hebt volgens mij de Code en nu komt ook de B.V.m. Helpt dat jou of denk je, ik bepaal zelf wel of iets een sociale ondernemer is?”

Jamy: “Ik denk dat het sociaal ondernemers wel zou helpen. Dan heb je gewoon een sticker. Ik kreeg vroeger ook stickers. Niet zo heel vaak.”

Björn: “In je notitieboekje.”

Jamy: “Ja, precies. Nee, ik denk dat het sociaal ondernemers wel kan helpen, maar wij moeten toch nog zelf heel goed kijken.”

Björn: “Ja, want tegelijkertijd hoor ik je zeggen dat er best wel een brede range is in impact. Misschien kan die hele range wel, waar zetten we de kaders? Maakt het dan voor jullie uit?”

Jamy: “Ja, want wij zetten dan die kaders weer bij hele intentionele impact, die ook meetbaar moet zijn en waar mensen op moeten sturen. En er zijn natuurlijk ook best wel wat mooie bedrijven die dat niet per se doen maar toch een mooie innovatie hebben, denk ik.”

Ruben: “Björn, hoe kijk jij daar tegenaan? Jij bent altijd een beetje kritisch toch tegenover zo'n keurmerk?”

Björn: “Zeker. Ik ben in de basis ook heel enthousiast over stickers, maar over keurmerken misschien iets minder. Ik denk dat precies het verhaal wat Jamy vertelt, ik denk dat het gewoon heel ingewikkeld is om vastgestelde kaders te hebben waarbinnen iets dan wel of niet een sociale onderneming is. Ten eerste denk ik dat het heel moeilijk is in een beweging waarbij we ook traditionele ondernemingen meer richting impact willen bewegen. Wanneer gaan ze dan wel aan voldoen en wanneer niet? En wanneer heb je bepaalde voordelen? En ik denk dat dat heel moeilijk te handhaven is. Ik denk dat investeerders toch naar hun eigen perspectief kijken. En die kaders die zijn niet vast. Niet vast als in over de tijd veranderen onze waarden en normen natuurlijk enorm en zeker in de huidige periode gaat dat heel hard. Dus als we nu kaders gaan stellen over wat we sociale ondernemingen vinden, kan ik mij heel goed voorstellen dat het er over vijf jaar heel anders uitziet. Gaan we dan zo' B.V.m. aanpassen? Dat proces zijn we al 15 jaar mee bezig, dus die doorlooptijden zijn wat langer. Al die elementen maken dat ik het wat moeizaam vind. Ik snap wel dat ze ernaar zoeken, maar toch vind ik het heel moeilijk om het echt in de praktijk te hanteren.”

Jamy: “Maar weet je, zoals Social Enterprise NL, dat is gewoon wel fijn dat ze er zijn. Want zij brengen gewoon die social ondernemers samen. Als je aan een aantal criteria voldoet, kan je daar

lid worden. En het is ook goed dat ze er zijn en wij kijken daar wel naar. Maar hun criteria zijn niet onze criteria, zeg maar, en dat is trouwens ook geen keurmerk. Dus ik vind wel, fijn dat er mensen mee bezig zijn en die nadenken over wat wel of niet een social entreprise is of whatever, ook voor die bedrijven zelf om een beetje peers te vinden en een sensitive community te hebben. Maar of het dan echt een keurmerk moet zijn en of het iets oplevert voor de investeerders, dat weet ik ook niet, dat ben ik met je eens.”

Björn: “En je hoop en als ze dat zouden bewerkstelligen, dan zou dat super zijn. Je hoopt dat zo’n code of een keurmerk ervoor zorgt dat sociaal ondernemers bijvoorbeeld meer kansen hebben bij aanbesteding of iets meer kans in de markt krijgen en als dat het resultaat is, dan is dat natuurlijk wel winst. Maatschappelijk gezien is dat mooi.”

Ruben: “Dat kwam in stelling 1 ook al naar voren; een overheid die moet wel. Als hij zegt, ik doe by social, ik ga met sociaal ondernemers in zee, dan kunnen ze niet hun guts feeling achterna. Dan moeten ze wel echt duidelijke scheidingen hebben wat is dan wel of niet een sociaal ondernemer of impact investor. Die kunnen dat zelf doen, dat is gewoon een privaat initiatief.”

Jamy: “Maar zijn jullie sociaal ondernemers, guys?”

Björn: “Ja we zien onszelf als sociaal ondernemer, maar we hebben geen keurmerk. We hebben geen stempel.”

Ruben: “We zijn lid van Social Enterprise NL.”

Björn: “Ja, we zien onszelf als sociaal ondernemers.”

Jamy: “Zijn jullie meer sociaal? Die stelling, hoe past die op jullie?”

Ruben: “Ik denk dat we te sociaal zijn.”

Björn: “Ik denk dat we te sociaal zijn.”

Jamy: “Ja? Maar jullie hebben wel allebei een financiële achtergrond? Een economische achtergrond?”

Björn: “Nou, een beetje.”

Ruben: “Ho, ho, een beetje?”

Björn: “Ruben is heel trots op zijn studie.”

Jamy: “Wat heb je gestudeerd?”

Ruben: “Economie. En negen jaar bij een bank. Dus ik beschouw mezelf als financial, maar ik ben wel echt een softy hoor.”

Jamy: “Een softe bankier. Daarom dacht je ook, ik moet hier weg bij de bank?”

Ruben: “Nee, het was wel echt een pull factor, geen push. Ik had het eigenlijk best naar mijn zin. Maar ik denk dat wij vaker tegen elkaar zeggen van, hé we moeten even dichterbij de bal zijn qua finance, dan qua social.”

Jamy: "En wat heb jij nou gestudeerd, Björn?"

Björn: "Ja, ik heb werktuigbouwkunde en daarna technische bestuurskunde, dus ik kom uit Delft."

Jamy: "Echt? Oh, cool."

Björn: "Nee, niks financieels. Heel kort bij de bank gezeten, telt dat?"

Jamy: "Ja, jullie zijn wel echt als mens wel inderdaad heel sociaal. Dat vind ik ook. Dat ben ik met jullie eens, met jullie zelfanalyse."

Ruben: "Thanks, fijn. Nou, maar over het algemeen heel interessant. Daar had ik eigenlijk nog nooit zo over na gedacht. Vroeger was het eigenlijk allemaal veel te sociaal en te weinig ondernemend."

Jamy: "Ja, maar toen was er helemaal ook geen alternatief. Wat ik trouwens deed, ik hielp jongeren dus, in de Bijlmer, die kids die dealden hosselden allemaal, dus daar moest ik iets mee. Dus ik zei, als je je product veranderd van drugs in iets legals, dan ben je geen crimineel, maar ondernemer. Dat is goed voor mijn targets, dat is goed voor jullie leven. En daar zat toen eigenlijk al een businessmodel in, omdat jeugdzorg vond dat een beetje gek, dus ik deed het met KPNG, gingen we samen die projecten opzetten. Zij waren co-coach samen met mij. We gingen ondernemingschaptrainingen geven. Zo kregen we financiering van, het bestaat nu niet meer, maar dat was ook zo'n initiatief die ook wat ging doen met microkrediet in Nederland, omdat microkrediet heel erg op kwam. Het dat was echt perfect voor allerlei hybride financiering, maar dat bestond gewoon niet. En een bv daarvan maken was ook een beetje nee. Dus dat was gewoon een stichting. En ik ben altijd gaan fundraisen daarvoor en daarna heb ik dat opgeschaald naar Afrika en Azië. Dus daarna hadden we helemaal een pool van heel veel jongeren die we daarvoor financierde. Er was gewoon niks anders beschikbaar, zielig he."

Björn: "En als je het nu zou opzetten, zou je het dan anders financieren?"

Jamy: "Ja, ik zou het ook heel anders opzetten in de basis, omdat ik weet dat het geld terug kan komen. Dat kon toen ook terug, maar die mensen zeiden, ja we geven niet zoveel dus houdt het maar, maar dat ging dan veel te lang duren. Want dat is natuurlijk met investeringen, kan je meer krijgen, omdat dat terugkomt dus dan kan je veel eerder vijf ton of een miljoen. Maar ik kreeg van iedereen vijf of tien duizend. Maar dat duurt veel te lang om dan echt bolly te creëren. Dus ik zei altijd, geef me vijf ton dan geef ik dat terug over vijf of over tien jaar. We geven je 50 duizend, maar dan hoef je het nooit terug te geven. In die tijd was dat echt heel lastig."

Ruben: "En het is ongelabeld vaak, investeerdersgeld."

Jamy: "Ja, dat was dus niet ongelabeld. Dat werd ook steeds ingewikkelder. Dan heb je een pool in Azië. We deden vaak de Filepijnen, maar ook Cambodia, maar dan kregen we geld voor een specifiek gebied in de Filepijnen. Hoofdpijn, al die projecten administraties naast elkaar. En ik ben ook niet zo van de finance, maar mijn collega's wel toen. Maar dat is best wel minder leuk en jammer eigenlijk dat dat toen niet kon."

Björn: "Want vind je leuker? Als je nu als investeerder werkt met een onderneming die eigenlijk net iets te sociaal is en wat businesswise geholpen moet worden of de nieuwe generatie die het

businesswise op orde heeft, maar eigenlijk nog wat hulp nodig heeft om die impact op het goede pad te houden.”

Jamy: “Ik denk dat als ik eerlijk ben dan zijn mijn collega’s allemaal super goed in het eerste. Bram, Pieter en Wim, die zijn heel goed om mensen met een heel sociaal hart even te helpen van oké dit is een betere manier om je boekhouding in te richten, dit is een betere manier om naar je financiën te kijken. Ik ben in de basis beter om echt ook mensen dichtbij de sociale missie te houden, dat denk ik wel. We doen het wel allemaal samen moet ik zeggen. Het ligt ook aan het probleem, maar ik denk dat dat net even meer mijn neiging is, geen mission drift onder mijn bewind.”

Ruben: “Kijk, heel goed. Mooi om af te sluiten, dankjewel. Jamy, in deze aflevering hebben we het gehad over de toegevoegde waarde van impact investing en hoe je je hier als sociaal ondernemer of als impact investeerder de juiste keus in kan maken. En ik denk dat het vooral ook heel leuk was om te kijken, wat is nou het verschil tussen filantropie en impact investing en hoe kan dat elkaar versterken? En bedankt voor alle mooie voorbeelden. En we zijn bijna aan het eind gekomen van de podcast, maar jij bent natuurlijk beide. Je was sociaal ondernemer. Je bent nu impact investeerder. Je bent trouwens ook in opleiding voor Executive Coach. Je bent veel veelzijdiger dan we al weten. Maar wat zou jij meegeven? Hoe zou jij de sociaal ondernemer coachen als ze op zoek zijn naar een investeerder? Wat moeten ze absoluut onthouden?”

Jamy: “Ja, dat is heel moeilijk, maar je krijgt allemaal mensen en dan denk je jij moet iets minder dit en iets meer dat en dat is soms ook omgekeerd. Dus dat is een moeilijke vraag, Ruben. Maar ik denk dat echt het allerbelangrijkste is, dan toch een cliché, dat je echt jezelf moet blijven. Want uiteindelijk bij dat hele proces, we kijken langdurig, dat geldt voor alle investeerder. Maar we kijken ook een paar keer en meerdere mensen kijken ook. Dus hoe meer jij toneel speelt, hoe groter de kans dat dit gewoon misgaat. We gaan allemaal kijken en we vragen ook allemaal aan elkaar, wat heb je zien en wat heb je gehoord? Maar ook, wat was je guts feeling erbij? En het gaat uiteindelijk echt om het vertrouwen van de persoon. Ook van de plannen, maar je kan een plan wel makkelijker aanpassen dan een jonge dame of een jonge heer. Dus het is echt belangrijk om jezelf te zijn en ook je eigen kwetsbaarheid te laten zien. Nobody cares, want iedereen heeft die. En zelfs de investeerders ook. Dus het contact maken gewoon op persoonlijk vlak ook contact maken met de investeerders en ook laten zien wie je bent, dat is denk ik wel het allerbelangrijks. En dan heb je allemaal tips en tricks for pitchers hoe je dat moet doen, sure. Maar die authenticiteit is wel essentieel.”

Ruben: “Blijf bij jezelf. Ik las ook een Engelse slogan daarover op de website.”

Jamy: “Oh echt? Is het heel corny?”

Ruben: “Nee, hoor. Chase your mission, not the investor.”

Jamy: “Heb ik dat gezegd? Of staat dat ergens? Ja, dat zou kunnen.”

Ruben: “Of de afdeling communicatie.”

Jamy: “Ik zou even een notitie sturen naar deze dames. Nee, ja, precies.”

Ruben: “Ik vind hem wel mooi.”

Jamy: "Dan zou die wel van mij zijn nu ik er zo over nadenk."

Ruben: "Chase your mission, not the investors. Toch?"

Jamy: "Dat is het ook gewoon. Kijk, uiteindelijk wat daar nog achteraan hoort, because then the investors will chase you."

Ruben: "Ja, die staat er ook bij hoor."

Jamy: "Oh, die staat er ook bij. Dan was hij zeker van mij. Goede quote toch? Ik vind vaak dat goede quotes van mij komen."

Ruben: "ik haalde hem uit zijn verband."

Jamy: "Nee, hoor. Geintje."

Ruben: "Prachtige quote om mee af te sluiten bij deze podcast. Björn, wat haal jij uit deze podcast?"

Björn: "Nou, ik vond het wel heel leuk die analyse over die sociaal ondernemers, dat was voor mij ook wel nieuw eigenlijk. We zien natuurlijk veel minder sociaal ondernemers in onze dagelijkse bedrijvigheid als Jamy. En die shift van eigenlijk net een beetje te sociaal naar nu net een beetje te ondernemend, heel interessant. En ik ben benieuwd hoe dat verder gaat."

Jamy: "Zijn jullie dan ook tien jaar jonger dan mij of zo? Of loop ik gewoon echt langer mee in deze..?"

Björn: "Nee, maar jij ziet gewoon veel meer sociale ondernemingen dan wij, denk ik."

Ruben: "Wij werken vooral voor de opdrachtgevers van sociaal ondernemers."

Jamy: "Ja, plus ik ben gewoon tien jaar ouder."

Ruben: "Dat denk ik niet."

Björn: "Ruben is in ieder geval oud."

Jamy: "Je hebt wel een oude kop, Ruben."

Ruben: "Daarom maak ik podcasts, geen video's."

Jamy: "Dat snap ik helemaal. Daar kan ik inkomen."

Ruben: "Dankjewel Jamy voor je tijd en je complimenteuzen inzichten. Ook dank aan mijn co-host Björn en natuurlijk ABN AMRO en het Oranjefonds voor het medemogelijk maken van deze podcast. Productie: Daniel van der Poppe. Redactie: Daphne Sprecher en Nina Berculo. En wil je niks missen van deze reeks, abonneer je dan op de podcast via jouw favoriete podcast kanaal. En vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Tot de volgende keer en neem ook een kijkje op onze website: www.socfin.nl. Dankjewel."