

#29. Meer effect? Investeer direct met Jeroen de Lange

Intro: "Ik geloof wel dat dit een tijd is van buiten de begaande paden treden, buiten de bestaande instituties, om zelf totaal nieuwe dingen op te zetten, omdat dat verrekte lastig is binnen die hele grote bureaucratieën. Om echt innovatief te zijn, moet je echt durven buiten te stappen en iets totaal nieuws op te zetten."

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. Ik ben Ruben Koekoek, Social Finance NL en naast mij als co- host...."

Jamy: "Jamy Goewie. Partner bij de Shaping Impact Group en bestuurslid bij het Oranje Fonds."

Ruben: "Goedemorgen."

Jamy: "Good morning."

Ruben: "Fijn dat je er weer bent."

Jamy: "Juist. Lekker vroeg."

Ruben: "Mijn vriendin is helemaal fan van jou."

Jamy: "Oh ja. Goede keus."

Ruben: "Ze had de Wouter Bos podcast geluisterd en die wacht weer tot jij komt."

Jamy: "Nou, ik ben er weer hoor. Nee, ik vond eigenlijk dat Wouter zei, dat ik een soort Linda gehalte naar de podcast bracht. Ik heb dat gewoon als compliment opgevat. Dat heb ik gedaan."

Ruben: "En Linda, wil jij onze volgende gast introduceren?"

Jamy: "Vandaag bij ons te gast iemand met een afwisselende carrière. Zo werkte hij diverse jaren in Afrika: eerst als diplomaat op de ambassade in Rwanda en later als senior econoom bij de Wereldbank in Oeganda. Tussen zijn jaren in Afrika was hij 3 jaar hoofd van de stafafdeling bij de Gemeente Amsterdam. Na zijn tijd in Oeganda, heeft hij klein jaartje aantal maanden in de Tweede Kamer gezeten, waar hij zich voornamelijk bezighield met ontwikkelingssamenwerking. Inmiddels heeft hij 100weeks opgericht: een nieuwe manier van directe financiële hulp aan vrouwen in Afrika, die in extreme armoede leven. En met succes! Dat is dan ook precies waar hij blij van wordt: een nieuw idee dat goed werkt. Mag ik u voorstellen: Jeroen de Lange."

Ruben: "Welkom Jeroen!"

Jeroen: "Nou, dankjewel. Leuk om te zijn hier bij jullie aan deze tafel."

Ruben: "Hé Jeroen, we kennen elkaar nu al tien minuten. Je komt hier binnen en een vraag brandt op mijn lippen. Hoe heb jij kunnen overleven als ambtenaar, zowel internationaal als de Gemeente Amsterdam?"

Jeroen: "Dan heb jij mij al vrij snel door. Toen ik eenmaal in het klasje kwam, ik heb een diplomaten klasje gedaan, moesten mijn vrienden enorm hard lachen. Die zeiden als jij een ding niet bent, dan is het een diplomaat en een bureaucraat. Ik kan best wel goed toneelspelen. Ik wilde dat heel graag doen. Ik heb internationaal Recht en Ontwikkelingseconomie gestudeerd. En dan denk je, god wat ga ik nou toch eens doen? En dat diplomatenklasje lijkt mij wel leuk. Maar ja, dan moet je je op een bepaalde manier gedragen. Dus ik moet eigenlijk ook wel toegeven als ik zo terug kijk, dat ik ook wel snap dat de ambassadeurs met wie ik gewerkt heb soms een beetje hoofdpijn van mij kregen, want ik heb eigenlijk een beetje gebruik gemaakt van die plek om ook heel veel op gang te zetten. En dat schuurt natuurlijk af en toe wel een beetje met de kaders van zo'n ambassade of van het Ministerie van Buitenlandse Zaken."

Jamy: "Was dat het Clingendael klasje?"

Jeroen: "Dat was toen nog iets van iets van acht maanden en dat was inderdaad ook een Clingendael klasje en allerlei andere trainingen, voordat we dan aan de slag gingen. En toen begon ik trouwens bij de directie veiligheidsbeleid. Ik kom eigenlijk uit de vredesbeweging. Ik denk dat ze toen dachten, nou die moeten we eens eventjes strak in het gelid krijgen bij buitenlandse zaken. Dus dat was dan dus DVB en dat zat ook achter een hele grote gesloten deur. En ik zat elke ochtend in het defensie crisis beheersing centrum. Dus ministerie van Buitenlandse Zaken en Defensie."

Jamy: "En welke periode was dat? Viel er nog wat te defenden? Was het nog een beetje spannend?"

Jeroen: "Dat was toen de nasleep van de Bosnië crisis. Dus dat in 98 en 99, operaties in Kosovo. Dus dat was mijn eerste baan bij buitenlandse Zaken."

Ruben: "En crisis ga je volgens mij wel goed bij he? Want ik las ook dat na de moord van Theo van Gogh dat je voor Erik Gerritsen werkte, secretaris van Amsterdam. Dat jij de reactie van de gemeente vormgegeven na die moord? Hoe ging dat in zijn werk?"

Jeroen: "Klopt. Ik deed eigenlijk heel wat anders, want ik was hoofd van de staff van de gemeente secretaris. En ik hield mij eigenlijk bezig met de wat saaiere onderwerpen zoals het verbeteren van het functioneren van allerlei processen binnen de gemeente. En toen was van Gogh vermoord. Twee uur later kwam Cohen naar mij toe: Jeroen je hebt in allerlei landen ver weg gezeten. Je hebt je bezig gehouden met allerlei geweld. Er moet een reactie naar de raad komen, hoe interpreteren we dit? En er moet een programma komen. Dat heb ik toen in een week geschreven. En dat werd het programma 'Wij Amsterdammers'. En dat was eigenlijk helemaal gebaseerd op allerlei inzichten die ik had

opgedaan. Daar schrok Job Cohen wat van. Maar wel allerlei inzichten die ik had opgedaan in Rwanda en andere conflictgebieden. Wat ik zei was, Nederland was nu eigenlijk ook een land in conflict. Want wij hebben de eerste terroristische aanslag. Als ik toen had gezegd dat jaren later jongens uit Amsterdam-Noord, geboren in Amsterdam-Noord, zouden gaan vechten bij een koppensnellersbende, namelijk IS in Syrië. Dan had iedereen mij een soort cassandra geworden. Maar inderdaad, dat programma heb ik toen opgezet.”

Ruben: “We gaan het straks uitgebreid hebben over direct giving en hoe je met 100weeks het verschil maakt, maar we beginnen deze podcast altijd met een persoonlijke vraag, namelijk in de rubriek: ‘De uitglijder’.”

Ruben: “We hebben allerlei eindverantwoordelijken aan tafel, maar ook die maken weleens een financiële misser. Daarom ook aan jou de vraag: ‘Wat is de meest onzinnige uitgave die je gedaan hebt?’”

Jeroen: “Poeh, daar moet ik even over denken. Ik heb ooit een ark gekocht in Broek en Waterland. En dat was een hele mooie plek. Daar woon ik nog steeds, maar die bleek behoorlijk rot. Dus toen ik die eenmaal gekocht had, zeiden vrienden van mij, god heb je een of andere zinkende toko gekocht in het varkensland. Heel veel aan geklust, dus dat is uiteindelijk goed gekomen.”

Ruben: “Want een Ark is een woonboot die niet kan varen.”

Jeroen: “Ja, dat is gewoon een betonnen bak met een houten huisje erop. En dat was in niet zo’n hele goede staat. Uiteindelijk is het allemaal goed gekomen. Ik moest er even over denken. Ik heb ooit voor mijn dochtertje, dat wilde ze heel graag, een Furby gekocht. En dat bleek, dat vond ik uiteindelijk zo’n stom ding. Dat is zo’n poezelig apparaatje wat praat. En uiteindelijk is dat nooit gebruikt en toen dat ik de wereld zit veel te vol met onzinnige stuff, dat we allemaal maar kopen en weer weg stoppen. Qua cadeaus voor mijn kinderen was dat uiteindelijk niet zo’n heel goed cadeau.”

Jamy: “Ik heb gisteren een plastic saxofoon gekocht voor mijn dochter van drie. Dat je al thuiskomt en denkt, dat was gewoon een heel slecht idee. En ik dacht ik gaf haar even iets nieuws, want dan kan ik even werken, maar dan moet je geen saxofoontje geven. Dat is niet een ding waarmee je rustig kan werken. Dan kan je geen calls meer doen. Dus dat was mijn misser van de dag. Ik heb dagelijks wel een misser.”

Ruben: “Dankjewel voor dit inkijkje en we gaan verder met de volgende rubriek.”

Ruben: “In deze podcast zijn we op zoek naar antwoorden op de vraag hoe sociale impact het beste kan financieren. Vandaag gaan we het hebben over de vernieuwende manier die Jeroen met 100weeks heeft opgezet. Jeroen, wat is 100weeks?”

Jeroen: “100weeks is een platform dat mensen die daar goed willen doen, die mensen uit armoede willen helpen, verbind aan de mensen die in de armoede zitten. Het is een IT-platform. Wat we doen in de landen waar we werken, dat is Rwanda, Oeganda, Ivoorkust en Ghana nu, is de aller armste vrouwen honderd weken lang krijgen die elke

maandag ochtend geld op hun mobieltje, dat is gemiddeld ongeveer 8 euro. Ze zitten in een groep van 20. Ze vormen samen een spaargroep, is de tweede. En de derde is, ze krijgen 100 keer een korte training. Dus het is eigenlijk een hele simpele interventie in de landen waar we werken. Ik denk dat het eigenlijk de meest effectieve methode is om mensen uit armoede te helpen. En de mensen die geld geven, die kunnen die mensen volgen, die vrouwen die in die landen werken, in die reis uit de armoede. En dat maken we mogelijk middels dat IT-platform. Dat is een manier om het te beschrijven. De andere is, dat heb ik ook weleens gezegd, dat is eigenlijk een internationale business accelerator voor hele ambitieuze vrouwen, die alleen heel arm zijn. Dus dan beschrijf ik eigenlijk ook 100weeks, maar dan op een andere manier.”

Ruben: “En waarom vrouwen?”

Jeroen: “Ik wilde zelf wat oprichten om mensen op grote schaal te kunnen helpen op basis van al mijn ervaringen. En ik kwam ooit op dat idee van gewoon geld geven, toen ik bij de Wereldbank zat. En jaren later begon ik zelf met een initiatief. Dat heette toen nog niet 100weeks. En toen begon in gewoon te onderzoeken, wat werkt het meest effectief? En uit het onderzoek blijkt gewoon dat vrouwen in het algemeen beter met geld omgaan. Dus ik ben 100weeks niet eens begonnen als een soort, wat het nu is, ook een soort machinerie om vrouwen te emanciperen, maar het werkt gewoon het meeste effectief als je geld aan vrouwen geeft, als je doel is om families op grote schaal uit de armoede te krijgen.”

Jamy: “En volg jij een beetje de, er zijn echt op een gegeven moment wat trends op gang gekomen, want er werd, ik denk jij bent dit een tijd terug al gestart, maar ik heb zo het idee dat 5 of 6 jaar geleden werd dat steeds bekender en was steeds meer type direct giving. En ook, ik weet dat Mercy Corps is volgens mij bankrekeningen gaan openen. Zit jij een beetje, volg jij die trends een beetje of wordt jij daar ook ingeschakeld als adviseur bijvoorbeeld, want jij doet dit natuurlijk wel als een van de eerste.”

Jeroen: “Nou, er zijn nog niet zo heel veel organisaties die gewoon unconditional cash geven. Wat wel al heel lang bestaat zijn natuurlijk die microkredieten.”

Jamy: “Dat zijn leningen.”

Jeroen: “Dat zijn leningen. Dus dan geef je eigenlijk een lening aan bijvoorbeeld aan een jonge vrouw, die een winkeltje heeft en dat moet ze dan natuurlijk nog terug betalen. Wat wij doen, is 100 weken gewoon geven. Dat hoeft dus niet terug betaald te worden. Dat doen nog niet zo heel veel organisaties. Het is al wel zo in de humanitaire hulp. Dat is al vrij groot aan het worden. Maar gewoon in settings van structurele diepe armoede, waar niet een gigantische crisis is, is nog wel vrij uniek. Dus als percentage van de hele ontwikkelingssamenwerking, de hele bak geld die gaat naar ontwikkelingssamenwerking, is nog steeds vrij klein. Ik denk dat het de meest simpele en meest effectieve methode is om mensen op grote schaal uit de armoede te krijgen, als eerste stap. Dus 100 weken gewoon geld geven. Wat we nu ook aan het opzetten zijn, is ook daarna 100 weken microkrediet geven, voor de vrouwen die zeg maar meest succesvol zijn geweest gedurende die 100 weken dat ze geld hebben gekregen. Dat is bij ons ongeveer 30 procent.”

Jamy: "En hoe essentieel is IT voor jou, voor jou organisatie bij deze aanpak? Dus zo'n platform et cetera. Dat speelt een grote rol denk ik, want daardoor kan je transparantie creëren, je kan ook in principe dus ook al die vrouwen direct bereiken. Is dat een heel speciaal IT-platform wat je zelf hebt moeten opzetten en moeten ontwikkelen?"

Jeroen: "Vanaf het begin had ik het idee van dit moet een IT-platform worden. We hadden geen IT. Dus dat heet dan in IT termen een Greenfield Operatie. Dus we konden gewoon from scratch bouwen. En we hebben inderdaad de core van ons platform zelf met een IT bedrijf gebouwd. Dus we worden geholpen door twee bedrijven. Een bedrijf dat backhand bouwt, dat is Flusso. En een fantastisch bedrijf in Nederland dat nu de nieuwe front aan het bouwen is, is Mediamox. En dat is nodig om zowel in die landen waar we zitten op hele grote schaal die mensen te kunnen bereiken, te registreren, vast te kunnen stellen dat dat de juiste mensen zijn. Dat heet een KYC, know your customers. Dat moet allemaal opgeslagen worden in een database. Vervolgens om op grote schaal elke maandag ochtend dat geld te sturen, die mensen te kunnen volgen. Ze te bellen om de impact te meten. Daarmee verzamelen we data in een database. Dat kunnen we allemaal weer laten zien aan de donoren. Dat zijn privé mensen. Maar we werken nu bijvoorbeeld ook voor Unilever. We werken voor Olam. Die kunnen dus ook allemaal op dashboards de impacts zien van de vrouwen die uit armoede komen dankzij hun fondsen. En dat is alleen maar mogen met een IT-platform."

Ruben: "Klinkt als een super simpel idee, maar het lijkt mij ook nog wel lastig, want hoe vind je die vrouwen? Hoe besluit je in een dorp welke vrouwen wel en welke niet? En hoe begeleid je, want je noemt het een business accelerator, maar hoe begeleid je die vrouwen tijdens de 100 weken, zodat ze na de 100 weken echt duurzaam uit de armoede zijn?"

Jeroen: "100weeks is een platform en dat kan alleen functioneren in samenwerking met lokale partners. Dus de mensen van 100weeks zijn niet degene die in die dorpen weten wie de allerarmsten zijn. Dat is altijd een lokale partner. We hebben wel in die landen, in die vier landen een lokaal team en een call center. Een lokale partner in Ivoorkust, dat zijn bijvoorbeeld cacao coöperaties. In Rwanda is dat Caritas. In Oeganda is dat bijvoorbeeld de Hunger Project. Het is altijd een lokale organisatie die echt diep in die dorpen zit. En die werken eigenlijk op ons platform. En uit die lokale organisaties komen ook die coaches en die geven wij gestandaardiseerde trainingen van drie dagen. Dat sluiten we ook af met een soort testje, zeg maar. En dan zijn die coaches, dat zijn met name gecertificeerde 100weeks coaches. Die kennen dan het hele gestandaardiseerde 100weeks trainingscurriculum van 100 lessen."

Ruben: "En is dat altijd ondernemerschap wat deze vrouwen uit de armoede gaat halen?"

Jeroen: "Nou kijk, onze slogan is temporary cash for permanent change. En die permanent change die bereik je natuurlijk alleen als ze van die 800 euro het overgrote deel of ten minste de helft ergens in hebben geïnvesteerd. Dat kan natuurlijk gewoon zijn, een stukje land, vee, maar wat we zien is dat de meeste vrouwen iets beginnen waarmee ze ook door kunnen gaan, zodat ze na die 100 weken niet weer terugvallen in de armoede. En we hebben nu een lijst van ongeveer 45 tot 50 totaal verschillende

zaakjes, handeltjes, businessjes. Heel veel natuurlijk gerelateerd aan landbouw, maar ook naai atelier, een restaurantje, vis verkoop en zelfs kinderopvang. Dus heel veel verschillende dingen. Mensen zijn natuurlijk ongelooflijk creatief als je ze vertrouwt. Ze hebben dan het geld. Ze hebben die mogelijkheid om uit de armoede te komen. Ze grijpen dat met twee handen aan. Ze zitten echt in een heel diep gat. Het meest ontroerende vond ik, wat een vrouw zei toen ik vroeg, wat is nu verandert in je leven? En dat ze zei, dat was totaal onverwacht antwoord, maar ik durf weer naar de kerk te gaan en mijn burens lachen mij niet meer uit. Dus armoede is permanente pijn en vernedering en op het moment dat die vrouwen deze kans krijgen, dat is ongelooflijk ontroerend hoe ze knetterhard werken om iets op te bouwen, want vanaf week 1 weten ze ook dat het stopt. Ze krijgen zo'n werkboek, dat telt gewoon af letterlijk van 1 naar 100 of van 100 naar 1, dat ze weten van op een gegeven moment houdt het op. En dat is ook de hele tijd wat de coach zegt, grijp deze kans aan, je hebt twee jaar de tijd."

Jamy: "En is het ook niet een goede manier om met geld je kinderen naar een enigszins goede opleiding te sturen? Gebeurt dat? Want dat kan ik mij ook voorstellen dat dat wel een manier is."

Jeroen: "Zeker, ja. Want dat meten we ook. We zien dat heel veel kinderen voor het programma start, niet op een lagere school zaten. En een van de eerste dingen die vrouwen doen als het programma start, is school fees betalen, kinderen naar school, dak wordt gerepareerd. Ze gaan van 1 naar 3 maaltijden per dag. Iedereen heeft wel een paar goede keren. Je zien een enorme veranderingen in de eerste maanden van het programma en daarna, dat noemen we vaak, dat die mensen dan uit een soort scarcity mindset komen. En dan weer geloof krijgen in zichzelf en ook naar de lange termijn überhaupt de ruimte krijgen in hun hoofd om naar de lange termijn te kijken. Ook daardoor aangezet door de coach. Dus na 3, 4 maanden beginnen ze echt met investeren als de boel weer een beetje op orde is. als de echte basale behoeften zijn voldaan. En kinderen naar school hoort daar ook bij. Nu je het hebt over kinderen, er was een heel interessant onderzoek in Ivoorkust, een zogenaamd randomized control trial. Dat doen we met Stanford en Pennsylvania State University. En in dat onderzoek zitten 2000 vrouwen. Duizend vrouwen krijgen ons programma, duizend niet. En er wordt gemeten wat de fysieke, emotionele en cognitieve veranderingen zijn in de kinderen van de moeders die in het programma zitten."

Jamy: "Ja, ik denk dat dat een groot effect heeft. Want je moeder zien in armoede en daar natuurlijk ook zelf onvoldoende voedsel hebben en stress. Dat is ook een enorm effect op je ontwikkeling als kind."

Jeroen: "Ja, de eerste duizend dagen is cruciaal, hè. Het zit hem inderdaad in moeder zonder stress, maar ook in voeding, veiligheid. Erik Scherder heeft daar ook hele mooie dingen over gezegd. Dan moet de basis worden gelegd voor de rest van je leven. We vermoeden dat dat dus inderdaad dat we kunnen bewijzen dat ons programma dat effect heeft op jonge kinderen."

Ruben: "Dus die vrouwen zijn dus accelerator voor de verandering in zo'n gezin. Heb je daar ook niet de man bij nodig? Want die moet wel de vrouw dat ruimte bieden om dat te doen en niet het geld afpakken en naar de kroeg gaan. Of is dat een veel te basaal?"

Jamy: "Dat is een heel hardnekkig vooroordeel. Nee, ik denk dat het een feit is."

Ruben: "Bij mij thuis wel in ieder geval."

Jamy: "Ik ken alleen maar kerels die in de kroeg hangen. Ik houd mijn geld ook op zak."

Ruben: "Maar ik kan mij voorstellen dat in sommige culturen, dat dat natuurlijk een bepaalde angst is, dat een vrouw opeens natuurlijk een stuk machtiger wordt en een veel belangrijkere positie in gaat nemen in het gezin."

Jeroen: "Zeker. Zo is 100weeks eigenlijk niet opgezet, maar het is echt een vrouwen emancipatie proces op hele grote schaal. En dat zagen we op een gegeven moment in de praktijk gebeuren en dat kwam inderdaad doordat mannen begonnen te protesteren en letterlijk begonnen te zeggen van, m'n vrouw is brutaal geworden en ze luistert niet meer naar mij. Heel veel mannen die daar problemen mee hebben. Dus wat hebben we daarom toen ook gedaan. In Oeganda zijn een soort mannen-praatgroepen opgericht. Ik maak echt geen grap. Om met elkaar erover te hebben en ook mensen die hun coach is van, het geld gaat inderdaad naar je vrouw, maar het is voor het hele gezin bedoeld. Zodat ze dat ook accepteren. Het is ook zo dat bij de, wat we dan noemen, onboarding, we vrij snel door hadden, dat we die mannen erbij moesten betrekken. Dus dat samen en niet die man buiten en de vrouw in het huisje met iemand van 100weeks, maar samen. En dat dat ook gezegd wordt tegen die mannen van, je vrouw krijgt het geld, maar het is voor het hele gezin. En we zien ook in heel veel gevallen dat dan ook geld naar de man gaat. Dat hij bijvoorbeeld een fiets kan kopen voor een fiets taxi of iets voor zijn eigen bedrijfje. Of een man die ooit schoenen repareerde maar totaal geen geld meer had en door dat geld wat zijn vrouw kreeg nu een heel handeltje weer heeft opgezet, een handeltje op schoenen te repareren. Maar het doet inderdaad heel veel in de man-vrouw verhouding. Ja, zeker."

Ruben: "Dat kan ik mij heel goed voorstellen. Jamy, geloof jij in dat concept direct giving? Je zei eigenlijk al dat je dat deed, maar ik wilde eigenlijk dat je daar een beetje over ging uitweiden."

Jamy: "Ja, we zitten hier met een groepje totaal niet kritische interviewers. Ik dacht ook even van, waar kan ik hier een gat in prikken? Maar in alle eerlijkheid, ik heb zelf heel lang in Afrika en Azië gewerkt. Ik deed dat met jongeren in sloppenwijken en ik hielp ze met het opzetten van een eigen bedrijf. Die hadden ook al enige headspace om dat te kunnen doen. En daaronder zit gewoon een hele grote laag die gewoon zo armoedig zijn. Die moeten eerst uit de armoede, want het levert zoveel stress op en ellende. Dus daar kan je geen projecten mee uitvoeren. En dat is bijna vind ik het dan ook respectloos om mensen die zo diep in de armoede zitten, om daar programma's mee te gaan zitten uitvoeren. Dus vandaar dat ik wel fan ben van direct giving. Maar ik vraag mij wel af Jeroen, als jij zo enthousiast bent over direct giving, ben je dan ook enthousiast over het basis inkomen bijvoorbeeld? Is dat iets waarvan je zegt, weet je uiteindelijk, dit geldt gewoon eigenlijk voor over de wereld. Je hebt gewoon toch een bepaalde basis nodig."

Jeroen: "Wat wij doen is geen basis inkomen."

Jamy: “Nee, dat klopt. Ik leg een linkje. De Linda luisteraars willen dat weten, Jeroen.”

Jeroen: “Dat wordt ook wel heel vaak gevraagd, van is het een basisinkomen? Waar ik in geloof is mensen die diep in de problemen zitten en gewoon in een zwart gat en zonder externe hulp, absoluut niet uit te kunnen komen, die hebben gemiddeld ongeveer twee jaar nodig. Dat Graduation Model. En dat is een enorme push om eruit te komen. Dus dat is 2 jaar een basis in je leven, dat je weet van, er is eten, ik kan mijn dak repareren, et cetera. Ik geloof niet in een basis inkomen op hele grote schaal voor al die landen. Ik geloof wel dat het uiteindelijk moet gaan om ondernemerschap. Ik geloof ook wel, maar dan heb je het over onze samenleving, dat er solidariteit moet zijn en dat iedereen op een minimum niveau moet kunnen leven. En dat is natuurlijk in Nederland hoger dan bijvoorbeeld in Rwanda. En in feite is onze uitkering natuurlijk ook een soort van basisinkomen, dat iedereen een minimum niveau heeft, ook al ben je werkloos. Ik vind dat mensen solidair met elkaar moeten zijn. Er zijn mensen die gewoon heel veel ongeluk zijn tegengekomen in het leven, maar die moeten ook waardig kunnen leven. Maar het doel moet wel zijn uiteindelijk voor verre weg de meeste mensen ook in Nederland, om ze te integreren weer in de arbeidsmarkt te komen. En voor zichzelf te kunnen zorgen.”

Ruben: “Want zou 100weeks ook kunnen werken in Nederland?”

Jeroen: “Ik denk die methode wel, omdat het inzicht waar 100weeks op is gebaseerd. Ook aardig om even te zeggen: eigenlijk niks in 100weeks heb ik zelf helemaal verzonnen. Het zijn gewoon een aantal concepten bij elkaar gezet. Dus wat blijkt uit heel veel onderzoek en dat geldt volgens mij in bijna alle landen ter wereld. Dat mensen ongeveer twee jaar nodig hebben om iets op te bouwen. Het is ook heel interessant als je bijvoorbeeld naar Startupbootcamp of een business accelerator, die programma's duren ook vaak twee jaar. Je moet iets opbouwen. Je moet kunnen testen. Je moet kunnen falen. Dus twee jaar is een goede periode. Dan training krijgen is ook evident. Armoede is niet alleen gebrek aan geld. Dat is ook voor mensen in Nederland, maar dat is ook een bepaald disfunctioneel gedrag. Dat je bepaalde skills mist. En je hebt wat extra geld nodig. En een groep, een steungroep. Ik heb zelf een soort van executive MBA gedaan. Ik heb het meeste geleerd van de mensen om mij heen. Wat wij steeds terugkrijgen is dat deel zijn van een groep van 20 vrouwen. Dus een vrouw heeft 19, dat noemen ze dan sisters of vriendinnen. Dat is gewoon het hele bekende concept van een zelfhulpgroep. Ik weet zeker dat bijvoorbeeld hier in Amsterdam-Noord zo'n concept van mensen die diep in de schulden zitten. Die even niet meer weten hoe ze eruit gaan komen, als je die deel maakt van een groep van 20, leert sparen, financiële planning, extra geld geven en training, in diezelfde groep en ook het ritme van 100 bijeenkomsten, bijvoorbeeld elke maandagavond, met een vaste coach, dan bouw je in die 100 bijeenkomsten sociaal kapitaal op. Je krijgt weer geloof in jezelf. En het is een soort traject van 2 jaar waarin je gecoacht kan worden om eruit te komen. Dus het lijkt mij heel spannend om dat 100weeks concept te verbinden met een social impact bond. En te zeggen, laat ons maar eens proberen via deze gestructureerde methode om mensen die vastgelopen zijn, die niet uit de schulden komen, om die weer op weg te helpen in het leven.”

Jamy: “FNO en Purpose hebben echt heel recentelijk een onderzoek uitgebracht naar wat er allemaal is in Nederland rondom de schuldhulpverlening. Ken je dat rapport?”

Jeroen: “Nee.”

Jamy: “Er staat eigenlijk heel goed beschreven wat er allemaal is. Ten eerste staat er beschreven dat schulden stress opleveren, dat je daardoor niet meer goed kan werken.”

Jeroen: “Dat is die scarcity mindset, die ontstaat.”

Jamy: “Scarcity mindset. En natuurlijk alle andere meer fysieke elementen of gevolgen van armoede. Alles in kaart gebracht. Heel veel initiatieven zijn er in Nederland. Maar de conclusie was wel, dat wat er niet is en wat heel hard nodig is, is gewoon schuldsanering. En soms gewoon het geen van een inkomen om die mensen te helpen, want je kan natuurlijk als je zulke problematische schulden hebt, dan kan je natuurlijk wel eindeloze programma’s er tegenaan komen, maar die mensen moeten eerst natuurlijk voldoende kunnen functioneren. Dus dat is weer een niet-kritische opmerking richting het pleidooi van direct giving, maar het is wel grappig dat het in Nederland, ook daar is behoefte aan en het is er niet. En dat kan natuurlijk te maken hebben met de regels hier. Want als je al boodschappen doet voor je vriendin in de bijstand, dan wordt die vriendin gekort zomaar.”

Jeroen: “Dat is natuurlijk schandalig. En dat is ook zo weinig visionair en creatief wat we nou doen. Die vrouwen in Afrika, het eerste wat ze doen is de afbetalen van de schulden, want ze hebben een enorme stress en iedereen tegenkomt en zegt: hé je moet nog terugbetalen. Ze hebben bij een winkeltje hier en daar schulden. Dat geldt natuurlijk ook voor mensen bijvoorbeeld in Amsterdam-Noord. Dat levert een enorme stress op. Een heel traject waarbij je inderdaad de schulden afbouwt en even wat lucht en ruimte krijgen waardoor weer geloof in zichzelf. Mensen kunnen natuurlijk niet leren hun gedrag te veranderen als ze de hele tijd in die stress zitten. Dus dat zijn die drie elementen van ons programma: geld, een spaargroep en training, denk ik die ook hier heel effectief kunnen werken.”

Ruben: “Ik kan mij wel voorstellen dat ondernemerschap een minder grote rol speelt. In Afrika gaat bijna iedereen de armoede uit door iets van ondernemerschap, maar in Nederland als je naar de bijstand kijkt en hoe mensen de bijstand verlaten, is maar heel klein percentage die dat doet via ondernemerschap.”

Jamy: “Maar je hebt hier denk ik toch meer kans op een baantje of een baan waarmee je toch nog wel redelijk kan leven, dan in Afrika.”

Jeroen: “In Nederland kan je je voorstellen inderdaad het beginnen van een winkeltje of een stukje land of een naai atelier, dat dat wat minder zou zijn. Maar heel veel mensen in Nederland zouden ook twee jaar de tijd moeten hebben om een opleiding te volgen, zichzelf te herpakken, geloof in zichzelf te krijgen, zodat ze meer kansen hebben bij een sollicitatie bijvoorbeeld.”

Ruben: "Afsluitende vraag over 100weeks. Stel de luisteraar is geïnteresseerd geworden en wil graag doneren en ook de vrouwen volgen tijdens het proces en dat je ziet wat er met het geld gebeurt. Hoe kan je dat doen? Hoe kan je bijdragen?"

Jeroen: "Je kan naar 100weeks.nl gaan. Daar kan je gewoon zeggen 'ik doneer'. En dat word je automatisch gekoppeld aan een groep vrouwen en dan krijg je updates en kan je hun reis uit de armoede over 100 weken volgen. En als er bij deze podcast ondernemers luisteren, IT-ondernemers: ik ben de hele tijd op zoek naar ondernemers die ook willen meehelpen om het IT platform naar de next level te trekken, om ook veel meer mensen te kunnen onboarden. Ik zoek ook partnerschap met ondernemers die denken, dit vind ik een heel gaaf idee en hier wil ik wel aan gaan bijdragen. Dus dan ga je naar 100weeks.nl en daar staan contactgegevens op."

Ruben: "Kijk. Donateurs, ondernemers, een duidelijke boodschap. En we zijn bijna aan het einde gekomen van deze podcast. En we sluiten altijd af met een persoonlijke vraag. Je hebt een interessante en zeer veelzijdige carrière achter de rug. Maar we zijn benieuwd naar niet zozeer de rode draad, maar wat is nou de impact draad die daar doorheen loopt?"

Jeroen: "De rode draad is denk ik, de keer dat ik de meeste impact heb gemaakt, gebruikte ik die positie waar ik zat zelf om wat te verzinnen. En dat groot te maken. Dus ik denk dat de rode draad is wel eigenlijk het zelf wat starten en dat goed doordenken en dat uitvoeren. Dus eigenlijk een soort publiek ondernemerschap is misschien wel de rode draad. Ik heb mijzelf wel een public innovator genoemd. En daar heb ik ook, sorry naar al mijn vorige ambassadeurs, de plek voor gebruikt op de ambassades en ook wel binnen de bureaucratie. Dat is denk ik wel de rode draad. Het starten van 100weeks en dat oprichten en het verzinnen en het grootmaken voelt voor mij in zekere zin als het programma 'Wij Amsterdammers' of programma's die ik heb mogelijk gemaakt in Rwanda."

Ruben: "Publiek ondernemerschap."

Jamy: "Nice. Altijd goed."

Ruben: "Maar die impact draad. Want eigenlijk heb ik continue een public entrepreneur. Die zit continue in allerlei bureaucratieën en probeert daar met nieuwe ideeën dingen voor elkaar te boxen. Maar uiteindelijk zeg je je eigen tent op en zeg je jongens: we hebben niet die bureaucratie nodig. Maar het moet van de mensen zelf komen. Mensen moeten zichzelf helpen. Geef ze nou maar het geld. En laat ze groepen vormen. En laat ze zelf aan de knuppel zitten. En dat is misschien wel contrair tegen al die ambassade programma's en al die programma's van de Gemeente Amsterdam waarin we continue aan mensen aangeven hoe ze hun leven moeten veranderen."

Jeroen: "Kijk, het feit dat ik 100weeks zelf heb opgezet, is ook omdat ik binnen bestaande structuren niet meer zo in geloofde. Dus ik geloof wel dat dit een tijd is van buiten de gebaande paden treden, buiten de bestaande instituties om zelf nieuwe dingen op te zetten omdat het verrekte lastig is binnen die bureaucratieën. Om echt innovatief te

kunnen zijn moet je echt durven buiten te stappen en iets totaal nieuws op te zetten. Dus die sprong heb ik inderdaad gemaakt, ja.”

Ruben: “Jamy, wat neem jij mee uit deze podcast?”

Jamy: “Ja, ik zit toch een beetje, ik kwam hier al geïrriteerd binnen. Alles ging helemaal fout vanochtend. Bijvoorbeeld ik heb best wel een goede hairday en zit ik hier bij een podcast. En dan denk ik, er gaat iets lekker, maar ik zit bij een podcast. Maar nu bleef ik toch een beetje op het irritatie level hangen waarmee ik binnenkwam. En dat komt ook vooral door die laatste opmerking waar we het over hadden, dat ook hier in Nederland het gewoon heel belangrijk is dat je direct geld zou kunnen geven om schulden te saneren en of mensen met geld uit de armoede te helpen. Dus niet allemaal programma’s van, hoe voel je je en wat denk je daarbij? En hoe kunnen we mediteren om je minder stress te laten doen voelen. En het irriteert mij dus eigenlijk dat wij in Nederland heel erg nodig hebben, maar de overheid er een stokje voor steekt om dit goed op te zetten. En wat neem jij mee, Ruben, uit dit gesprek?”

Ruben: “ik vind het gewoon fascinerend hoe je je begeeft binnen verschillende organisaties, daar succesvol in bent, maar daar ook tegen de barrières oploopt die organisaties vergen. Dus ik vind dat wel heel inspirerend en ik denk dat 100weeks.”

Jamy: “We gaan er later nog gewoon een kritische noot inzetten.”

Ruben: “Nee, ik ga zo’n groep volgen. Over twee jaar wil ik je graag terugzien als dat goed is. En dan kan ik ook echt zeggen of het ook impact heeft gemaakt, want dan kan ik zelf kijken hoe het met de groep gaat.”

Jeroen: “Ja, volg het. Kijk, 100weeks heb ik ook echt zo opgezet, dat triggert mij wat je nou zegt over mijn eerdere werk in bureaucratieën. Ik heb ook heel veel meegenomen van die plekken wat ik persé niet wilde. Wat ik persé niet wilde, is een gepolitiseerde omgeving. En bureaucratie. Dus iedereen die binnen 100weeks kon werken, ook al zit ie er drie dagen. Maar dan zeg ik al, ik heb het verzonnen, maar als je het beter weet, dan moet je het nu zeggen. Ik meen het ook echt letterlijk. Je hebt de obligation to disagree. Je bent hartstikke slim. Je bent net van de universiteit, zei ik laatst tegen iemand, als je ziet wat we nu nog steeds niet goed doen, zeg het. Dus ik geloof ook echt in die cultuur van 100weeks van de totale rational confrontation en je mag alles tegen mij zeggen. Dat is precies natuurlijk wat ik niet heb meegemaakt zowel in de politiek als in de bureaucratie. En ik geloof er heilig in dat je daarmee gewoon de beste organisaties opbouwt. Wij rijgen ook heel veel feedback en kritiek van donateurs en filantropen. En die neem ik ook altijd heel serieus. Dus ik neem een aantal bekende management boeken probeer ik zo letterlijk mogelijk en zo serieus mogelijk te nemen. Het is natuurlijk heel veel management blabla wat uiteindelijk niet echt wordt toegepast. Bij McKenzie zeggen ze ook je hebt de obligation to disagree. En als je dan wat te vaak tegen een partner in gaat, dan heb je ook een heel groot probleem. Maar ik meen dat echt heel serieus en ik geloof daar ook heel erg in.”

Ruben: “Dankjewel Jeroen voor je tijd en al je interessante inzichten. Ook dank aan mijn co-host Jamy en ABN AMRO en Oranje Fonds voor het mede mogelijk maken van deze

podcast. Productie: Spraakmaker Media. 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. Vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Of neem een kijkje op onze website www.socfin.nl of www.100weeks.nl . Tot de volgende keer.”