

#7. Impact investing: Doen! Met Idriss Nor

Intro: "Dat is het momentum voor impact investeren, dus te laten zien dat dat ook een sector is die inmiddels volwassen is. Dus waar je als wat conservatievere investeerder kan zien, hé, daar moet ik eigenlijk zijn, want ik wil uiteindelijk toch ook die impact maken."

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 vandaag als co-host ..."

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

Ruben: "En samen, Björn, gaan we weer door het landschap van investeren in sociale impact en vandaag gaan we het hebben over de rol die impact investing en venture capital fondsen hierin kunnen spelen. En dat doen we niet alleen. Dus jij gaat zo onze gast introduceren, maar misschien even heel kort: wat is impact investing?"

Björn: "Ja, lastige term he. Impact investing zijn eigenlijk investeringen waar je ook positieve en meetbare sociale of ecologische impact nastreeft. Het gaat dus niet alleen om het financieel rendement, maar ook om sociale impact. En als je het dan hebt over het financieren van sociale impact dan is impact investeren ook wel echt de meest directe manier daarvoor."

Ruben: "Dankjewel, en we hebben als gast een directeur van een impact investing fonds. Aan jou de eer om onze gast te introduceren."

Björn: "Ja, absoluut. Heel graag. Onze gast is directeur inderdaad, van DOEN Participaties, onderdeel van Stichting DOEN. En een link met de Postcode Loterij en richt zich erop om innovatieve ondernemers te financieren en daarin te investeren. Ondernemers die de wereld een beetje mooier maken. Zelf was hij ook nauw betrokken bij het opzetten van netwerken in de cultuur- en mediasector in de Arabische wereld. En daarna is hij een man van het vrije woord. Hij is namelijk lid van de Raad van Toezicht van de Stichting Democratie en Media. Oorspronkelijk komt hij uit Duitsland. En hij houdt bij. Daar komen we zo direct vast op terug. Maar voor nu, mag ik u voorstellen: Idriss Nor."

Idriss: "Hallo."

Ruben: "Welkom Idriss. Wat fijn dat je deel wilt uitmaken van de Podcast Money Matters. Ja en ik hoorde het al een beetje. Jij bent imker? Klopt dat?"

Idriss: "Ik ben bijenhouder. En dan zal jij waarschijnlijk zeggen, ja maar dat is toch hetzelfde? Maar dat is dus niet zo. Een imker doet het eigenlijk echt vooral voor de

honing en de bijenhouder die houdt ook bijen, maar ik doe het dan echt wat meer voor het plezier en de bijen en ik hoef niet persé de honing eruit te halen als het niet echt nodig is. Dus ik ben bijenhouder inderdaad.”

Ruben: “Die bijen die zijn bij jou in de tuin of ergens anders?”

Idriss: “Ik heb bij Stichting DOEN op dit moment twee volken op het dak. Stichting DOEN zit in het pand van de Postcode Loterij, want we zijn ook het fonds van de goede doelen loterijen, waaronder de Postcode Loterij. Dat worden dit jaar waarschijnlijk vier volken. En ik heb in Amsterdam-Noord ook nog bij een boer een stukje grond gepacht en daar staat ook nog een volkje.”

Ruben: “En elke volk heeft één koningin?”

Idriss: “Ja dat klopt.”

Ruben: “En misschien een flauwe vraag hoor, maar wat is eigenlijk lastiger: het managen van het team bij DOEN Participatie of het managen van bijen volken?”

Idriss: “Ik denk dat er heel veel overeenkomt. Dat uitzwermen, dingen vinden, goed samenwerken, dat komt best wel overeen. Ik moet zeggen dat het managen van zo'n investment team toch echt ietsje complexer is, want je moet één ding over bijen weten: ze zijn zo onwijs loyaal en ze werken zo fascinerend samen. Of dat nou bij min 15 is, dat ze binnen de koningin warm houden of inderdaad als het weer begint te bloeien, met zijn alle uitstromen, uitzwermen. Dat is waanzinnig. Dus die doen dat zelf veel makkelijker. Die hebben mij maar een paar keer per jaar nodig, terwijl bij DOEN Participaties, die hebben mij misschien niet zo vaak nodig, maar daar moeten wel wat vaker dingen gebeuren. Ik moet voor de bijen gelukkig nog geen contracten tekenen.”

Björn: “Dat scheelt ook veel. Je zei je plant ook planten waar wilde bijen op af komen. Hoe werkt dat bij DOEN? Wat zijn dan de planten die je daar moet neerzetten om de bijen of misschien wel de innovatieve ondernemers op af te laten komen?”

Idriss: “Ja dat is een hele goede vraag. Ik denk, op een gegeven moment heb je een landje. We bestaan 30 jaar, dus we zijn volgens mij al een soort een oase geworden waar dingen staan, zeg maar de bijzondere fruitbomen, die bepaalde bijen aantrekken, zijn bij ons toch ook de voorwaarden die wij kunnen scheppen. Dat betekent bij ons kun je vanuit een subsidie een lening, een converteerbare lening en op een gegeven moment een participatie krijgen. We hebben heel veel financieringsinstrumenten. We hebben onwijs enthousiaste, laten we maar bijenhouders noemen, bij ons, die niet alleen de bijen aantrekken, maar ook naar de bijen toekomen. We werken heel veel met anderen samen, zoals goede biodiversiteit dat ook doet. Dus ik denk dat een beetje.”

Ruben: “Geweldig en dat voor het inkijkje. We gaan zo aan de slag met drie stellingen, maar eerst gaan we naar onze vaste rubriek: de Uitglijder.”

Ruben: "Geld is natuurlijk het centrale thema van deze podcast. En we hebben allemaal financieel eindverantwoordelijken aan tafel, maar ook die maken weleens een uitglijder. Daarom beginnen we altijd met de vraag: wat is de domste of meest onzinnige uitgave die je onlangs hebt gedaan?"

Idriss: "Ja, ik hoefde er niet zo lang over na te denken. Dat is dan in het kader van privé eindverantwoordelijken hier in het gezin, samen met mijn vrouw. Wat heb ik gedaan? Ja, heel eerlijk, rond de kerst, ik houd toch soms van die gadgets. En er was iets onwijs leuks wat ik vond, namelijk, dat kennen jullie waarschijnlijk ook, LED-strips, maar dat waren hele mooie, nieuwe. En die kon je dan buigen tot namen en alles. En in mijn enthousiasme heb ik er niet één besteld, maar achteraf bleek dan 10. Dus de cadeaukast zit nu vol met prachtige, mooie LED-lampjes die je kunt buigen tot woorden, maar waar wij niet zoveel mee kunnen. Maar dat geeft een beetje aan, ik ben er ook ingetrapt. Ik had 's avonds laat niet meer gekeken hoe veel ik nou eigenlijk had besteld. Ik vond het zo mooi en het is ook mooi moet ik zeggen."

Björn: "En de rest van de familie die kan het komende jaar rekenen op LED-strips als verjaardagscadeautjes."

Idriss: "Iedereen die jarig is of Social Finance kan je er ook uit maken."

Ruben: "Geweldig. Björn, heb jij nog een uitglijder die je met ons wilt delen?"

Björn: "Ja, het nadeel is dat je er meerdere moet hebben als co-host. Een recente was denk ik in het kader van tegen beter weten in, in de coronatijd. Ik doe wel aan triatlon. In april zou het Nederlands Kampioenschap duatlon zijn, dus dan moet je lopen en fietsen. En nou ja, dat is april en met een man of 150. Dus ik dacht nou weet je wat, we gaan toch gewoon inschrijven. Die wedstrijden zijn toch nog wel prijzig. En daar heb ik mij in februari voor ingeschreven, terwijl je eigenlijk best kon bedenken in februari dat er in april echt geen wedstrijden gaan zijn en geen evenementen aan komen. Ik kreeg vanmorgen een mailtje dat ik dat inschrijfgeld kwijt ben. Dat het niet doorgaat."

Ruben: "Nou in ieder geval sponsor je de evenementen branche die het moeilijk heeft."

Björn: "Dat is de positieve draai eraan, ja."

Ruben: "Ik zelf sponsor de bank. Nee, ik heb een hypotheek afgesloten voor mijn nieuwe huis en daarvoor moest ik mijn studieschuld aflossen, want dat leunt heel zwaar op je afloscapaciteit. Dus ik heb een lening met 0 procent afgelost om een lening met veel meer, nou ook weer niet zoveel meer, maar met veel meer rente aan de bank te gaan betalen. Dus dat voelde bij mij wel heel erg tegennatuurlijk. Dus dat is mijn uitglijder van de week."

Idriss: "Dat begrijp ik dat dat heel gek voelt ja."

Ruben: "Dank Idriss voor dat leuke inkijkje en we gaan verder met de drie stellingen. In deze podcast zijn we op zoek naar antwoorden op de vraag hoe sociale impact het beste gefinancierd kan worden. Met vandaag als centrale thema de rol van venture capital als

het gaat om impact investing. Zoals Björn al uit heeft gelegd, gaat het bij deze vorm van investeren zowel over financieel rendement als sociaal rendement. En Idriss, aan jou gaan we een aantal stellingen voorleggen om hier een beter beeld op te krijgen. Maar misschien heel kort op in een notendop: wat doen DOEN participaties?”

Idriss: “In een notendop proberen wij met het middel investeren, net als met alle andere middelen die ik noemde, proberen we de wereld een stuk beter te maken. En wij geloven al meer dan 25 jaar dat ook ondernemers daar een belangrijke rol in spelen. Maar bij ons is altijd de impact het eerste waarnaar wij kijken. Dus een oplossing voor een maatschappelijk probleem. En door middel van een meer bedrijfsmatige oplossing en daar hoort dan het instrument participeren bij. En dat doen we op alle terreinen: sociaal, groen, creatief.”

Ruben: “Over die drie terreinen gaat al meteen de eerste stelling en die luidt: ‘Investeren in groene impact is makkelijker dan in rode impact. Dus in duurzaamheid, groen, is makkelijker dan in rood, sociaal.’”

Idriss: “Ik zou het niet meteen eens zijn met deze stelling, want wat betekent ‘makkelijker’? Als je zegt ‘makkelijker’ in de zin van, daar zie je wat meer businessmodellen die inderdaad wat sneller naar een commerciële markt kunnen groeien, dan klopt dat. Maar als het gaat over de impact, als je echt impact wilt realiseren, dan zijn sociale bedrijven net zo makkelijk vind ik, dan duurzame bedrijven. Dus alleen echt een andere business. Je hebt gewoon in de duurzaamheid inmiddels een vrij volwassen sector duurzame energie, in de circulaire economie komen wat sectoren die textiel, food, dat denk je dat dat allemaal wat voor de hand liggender en daar kan je ook wat makkelijker upscalen, om het maar zo te zeggen. Terwijl bij de sociale typische bedrijven, als voorbeeld wil ik brouwerij De Prael noemen of Rederij Kees. Als de luisteraar ze niet kennen, gewoon intypen op Google en je komt er. Dan zal je zien dat het vaak lokaal beperkt is en het opschalen gewoon lastiger is, maar dat de impact, als je leest wat die bedrijven doen, dan zie je dat die wel net zo makkelijk in die zin ook behaald kan worden. Het is gewoon een beetje een andere sector.”

Björn: “Ja super, heel duidelijk. Ik vroeg me af, is het dan ook lastig balanceren als investeerder, want je zegt het impact deel is eigenlijk net zo makkelijk, of het nou groen is of rood, maar het financieel rendement stuk is makkelijker bij de duurzaamheid hoor ik je volgens mij zeggen. Hoe balanceer je dat dan in een portfolio bij jullie?”

Idriss: “Zeker. Nou ja, dat is denk ik ook nog een keer goed voor iedereen die luistert te zeggen dat wij de luxe hebben dat wij participeren echt als een middel zien om de impact te realiseren. Dat betekent, we moeten wel op de korte-, middellange- en lange-termijn altijd kijken dat onze portefeuille gezond is en gezond betekent revolverend. We willen ontzettend graag het geld wat wij van de deelnemers van de loterij krijgen, inzetten via investeringen, weer teruggeven, dat het dus rendeert. Maar we hoeven niet een double diget IRR te doen om wie dan ook daarmee blij te maken. Het gaat altijd al terug. Dat betekent dat wij vooral kijken, waar kunnen we de grootste impact maken, maar hoe kunnen we ook zo'n fonds in stand houden? Maar dat is er dus meer, dat wij wel moeten geloven dat een bedrijf levensvatbaar is, maar niet de hockeystick en niet na 5 jaar een geforceerde exit. Snappen jullie? We kijken toch echt anders dan andere fondsen die

echt naar 5 jaar, 7 jaar moeten de-investeren, terwijl dan misschien pas de impact wordt gehaald.”

Ruben: “Als ik je goed begrijp zeg je, of het makkelijk investeringen is, die impact kan het op beide terreinen makkelijk maken, maar financieel is het sociale misschien wat minder volwassen en is het een langere weg om dat rendabel te krijgen. Is er ook een andere rol van de overheid? Dus Brouwerij De Prael noem je net. Misschien kan je daar iets kort over zeggen, maar daar zitten ook subsidies aan vast. En de overheid heeft een rol. Is dat anders dan bij groen of hoe werkt dat?”

Idriss: “Kijk dat wordt altijd verward. Er wordt altijd een soort verschil gemaakt tussen de subsidies die bijvoorbeeld een fonds geeft. ‘Geef geld’ wordt dat genoemd. Maar daar wordt niet meegerekend wat voor belastingvoordelen je ook hebt als je als startup begint. Snap je wat ik bedoel? Er zijn veel voordelen die ook in de harde commerciële wereld soms geplukt mogen worden. En dat onderscheid dat wil ik toch een keer heel graag benoemen. Omdat dat ‘geef geld’ is een hele andere hoek, dat is dan niet ondernemend zogenaamd. Terwijl als je als een groot bedrijf met je belasting, weet ik veel hoeveel belasting je wel niet betaalt, iets anders doet dan wordt niet meegerekend. Dus dat is mijn vertrekpunt. Nee, bij zoiets als bij De Prael, uiteraard, heb je iets als een gemengde vorm van financiering nodig, want je hebt te maken met mensen die best wel kwetsbaar waren, soms nog zijn, die daar een baan vinden. Dat betekent dat er een stukje zorggeld in zit. Er zit misschien ook een stukje goodwill in van de gemeente als het gaat om waar vestigt zich een sociale firma. Dus dat is inderdaad een mengvorm. En anders zou het helemaal niet lukken als echt een sociale onderneming, naar mijn mening. En nog even over, ik wil ook niet pretenderen dat het zo makkelijk is om impact te maken, maar wat ik wil is dat je de sociale onderneming een beetje uit de hoek haalt dat dat zo ontzettend lastig is. En dat het niet rendabel is, dat is gewoon niet waar. Het zijn heel vaak kleine bedrijven, lastiger op te schalen, maar met een sterke impact, want als je kijkt naar de doelgroep van bijvoorbeeld De Prael of naar de doelgroep van Specialisterne, mensen die in het autistische spectrum, daar iets mee te maken hebben. Daar zie je dat als die mensen werk hebben, blij zijn, dat dat waanzinnig grote impact is, net zoals bomen planten van Land Life.”

Ruben: “Want wij zijn te gast geweest bij Brouwerij De Prael als teamuitje, toen het nog mocht. Maar kan je heel kort nog vertellen wat bijvoorbeeld zo’n Brouwerij De Prael, wat zij doen en wat hun zo uniek maakt? En waarom jullie in hen investeren?”

Idriss: “Ik denk wat Brouwerij Prael zo ontzettend uniek maakt, jullie kunnen je voorstellen dat het op dit moment een lastige periode is, dat het een groep mensen is, waar de reguliere zorg heeft aangegeven, daar kunnen we eigenlijk niet meer zoveel betekenen. Er zijn veel mensen geweest helemaal in het begin, die op straat bijvoorbeeld ook leefden. En het bijzondere was dat twee ontzettend goede ondernemers, die wel een achtergrond in de zorg hadden en van bier brouwen hielden, dachten we gaan gewoon met die groep dat doen. En je had een onwijs dappere psychiater destijds die dacht, nou waarom eigenlijk niet. Want er was ook heel veel kritiek, moet je dat nou wel doen. En het uitgangspunt bij De Prael is altijd: De Prael moet voelen voor de mensen die daar werken, alsof het hun bedrijf is. En mocht De Prael ooit weer opengaan, dan wil ik toch iedereen uitnodigen, ga er langs en je zult zien dat voor de mensen die daar

werken, voelt het alsof het hun bedrijf is. Dat is toch iets heel anders dan wat vaak in de reguliere zorg soms ook gebeurt, dus dat is een soort ownership van die groep. En het bier is ontzettend lekker. Als je van bier houdt dan.”

Björn: “Dat kunnen we bevestigen.”

Ruben: “Absoluut. Dankjewel en we gaan snel over naar de tweede stelling. ‘Alle impact is te meten.’”

Idriss: “Was het maar zo. Kijk, ook daar zou ik zeggen ‘ja’. Alleen de vraag is, hoe dan? Ik heb een voorbeeld wat ik bij jullie wilde noemen. Wat we onze investeringen ook soms doen is namelijk, die maken wat los en dat is soms een grotere impact dan wat bijvoorbeeld de bedrijfsactiviteit is. Ik wil het voorbeeld noemen van de Fairphone. Kennen jullie dat? Dat kennen jullie waarschijnlijk wel.”

Ruben: “Absoluut.”

Björn: “Zeker.”

Idriss: “De Fairphone is ooit geboren als idee vanuit ons creatieve programma. Een subsidie vanuit het Nederlands Cultuur Programma met de Waag Society en het ging eigenlijk meer over, hoe kun je nou ook op een creatieve manier omgaan met dat zoiets als bijvoorbeeld iets vervuilend als een smartphone, hoe zou je dat nou anders aan kunnen pakken? En je moet je voorstellen dat het wonderbaarlijke is dat iemand een groepje in Nederland bedacht iets met een smartphone te doen. Je kan je voorstellen dat er heel hard werd gelachen overal. Want smartphone en alles zo goedkoop, mooie droom jongens, maar moet je dat wel willen? Ik wil niet pretenderen dat ze nu al de markt helemaal veroverd hebben, maar ze zijn er wel. We hebben de Fairphone 3. Ze zijn nu in bedrijven. Je merkt dat het echt loopt. En dan is eigenlijk de impact die je meet, is eigenlijk, natuurlijk zou je kunnen zeggen, hoeveel van die dingen heb je al verkocht? Maar het mooie is dat een van de lastigere meetbare impact was, dat bestaande, de gevestigde orde werd een beetje onrustig. Dat is zo, hè. We hebben ook mensen gesproken uit die markt die ook zoiets hadden van, jongens het wordt wel serieus. Dus wij moeten ook wat bedenken op die duurzaamheid. Dus veel impact inderdaad kan je meten, maar sommige impact, zoals wij hebben bijvoorbeeld proberen transities te versnellen naar bijvoorbeeld een circulaire economie, een wat sluitende, niet vervuilende cirkel. Dan is toch wel de fantastische impact van zo’n Fairphone, dat het de markt een beetje opschudt. Dat er een soort disruptie ontstaat waar andere opeens iets doen en misschien ook het idee op een gegeven moment. En daarom denk ik, ja, die is wel echt te meten of die is te beschrijven, maar soms moet dat meer verhalen, kwalitatief, dan bijvoorbeeld de CO2-uitstoot, waar je dat ietsje makkelijker kunt doen.”

Ruben: “Want wat meten jullie?”

Idriss: “We proberen dat te meten wat wij van tevoren bedacht hebben wat is nou belangrijk in zo’n programma of in zo’n transitie. Dan is het bij een sociale onderneming als het gaat om inclusiviteit, tuurlijk de aantallen mensen, hoeveel mensen werken nou in De Prael? Maar vooral: hebben ze de ownership? Zeggen de mensen in De Prael dat

ze blijer zijn dat ze daar werken, dat ze het gevoel hebben dat ze mee mogen doen? Dus wij hebben categorieën en dat kan bij energiebesparing van CO2-uitstoot zijn, afvalstoffen. Hoeveel minder afval wordt verbruikt? Dus je ziet het is soms appels en peren. En op de transities gaat het dan echt om soms verhalend te kijken. Welke disruptie zouden we een beetje mogen claimen als DOEN? Maar omdat DOEN, wat ik ook in de intro zei, nooit dit soort dingen alleen doet, zou dit ook weer een soort vervalsing zijn van onze impact. Dus we hebben wat categorieën, zoals jullie die ook kennen en proberen ons daar niet te rigide in vast te bijten.”

Björn: “En in hoeverre speelt die impact die je meet, of die nou kwalitatief of kwantitatief is, ook een rol in jullie besluitvorming? Wat je ook in de intro zei, we zijn best lang betrokken bij sociale ondernemingen, die hebben soms zelfs langer nodig dan misschien de commerciële sector. Wanneer speelt zo’n impact een rol bij bijvoorbeeld het besluit om een vervolfinanciering te doen of langer betrokken te blijven?”

Idriss: “Die speelt een enorm grote rol. Ik zou hem even willen omdraaien. Wat er gelukkig bijna nooit gebeurd is, je investeert in iets en je merkt jongens, impact? Was er iets? En weet je dat er niet zoveel gebeurt. Dat je dan denkt hé, we zijn heel erg teleurgesteld. Godzijdank, zoveel doen we natuurlijk ook weer niet, maar dat wat we doen, die 80 bijna individuele investeringen in die fondsen, merk je daar wordt impact gemaakt, maar dan gaat het vooral om, wordt er ook blijvend meer impact gemaakt? Of een bedrijf, wat eigenlijk bezig was in een bepaalde, laten we zeggen categorie, beseft zich opeens, wacht even, wij ondersteunen een bepaalde groep ondernemers, hoeveel vrouwen zijn dat eigenlijk? Ze beginnen nieuwe impact vragen te stellen. Hoe zit het eigenlijk met inclusiviteit van onze werknemers? Hoe zit het met steward-ownership? Opeens komen nieuwe impact gerelateerde vragen, beweegt een bedrijf daarin mee? Dan is dat voor ons altijd een heel goed teken. Dus ja, dat speelt absoluut een rol, zekerweten.”

Björn: “En kijk je dan ook naar je eigen rol? Dat is natuurlijk, je impact wordt voornamelijk gemaakt door de investeringen die jullie financieren, maar je zou ook kunnen kijken van als Stichting DOEN of DOEN Participaties niet had meegedaan, waren sommige misschien wel door anderen gefinancierd, sommige misschien wel niet. Hoe kijk je daar naar je eigen toegevoegde waarde?”

Idriss: “Het liefst dus niet alleen, want ik heb ook genoeg onderzoeken in het verleden zelf gedaan, dat ik weet dat je het fenomeen hebt dat je alles naar je toeschrijft. Dus ook onbewust beweert dat jij een bepaalde impact hebt gehad. Dus wat wij dan het liefst zouden willen, dat doen we regelmatig ook, dat een externe partij kijkt van, hé hier is echt aantoonbaar DOEN echt de eerste geweest die een bepaalde beweging heeft helpen versnellen. Waar anderen twijfelden, bijvoorbeeld ik zeg maar wat, in de 3D sector, waarin we terecht waren gekomen. Daar waren we toch wel echt een van de eersten in het begin ook. Wat je nu social design noemt, dat komt ook vanuit het creatieve. En gelukkig is onze pijnlijn zo dat we daar wat eerder ook de bewegingen kunnen voelen. Dus eigenlijk van buiten mensen vragen. Kijk naar de investeringen die we hebben gedaan. Wat valt je daarin op? En door Corona hebben we nu een aantal programma evaluaties moeten uitstellen. Maar dat is dan altijd een belangrijke vraag. Kan je een uitspraak doen wat de rol van DOEN geweest is? En kunnen we daar ook van

leren? Want we willen wel als de markt bijvoorbeeld het overneemt, dat wij daar niet meer een rol in moeten spelen. Dan hebben we eigenlijk onze rol vervuld.”

Ruben: “Financieel hebben we hele duidelijke afspraken. We weten precies, met elkaar hebben we afgesproken hoe we winst berekenen. Vind je ook dat we qua impact die kant op moeten? Dat we duidelijke afspraken moeten hebben hoe we dat kunnen meten en kunnen vergelijken? Of vind je dat elk fonds het zelf moet uitpuzzelen?”

Idriss: “Ja, weet je dat is bijna een soort gewetensvraag, want je kent natuurlijk het dilemma dat ieder fonds ook iets heel onderscheidend moet hebben, enzovoorts. Daar ben ik maar heel eerlijk in. Maar ik denk inderdaad dat je, ik zou het eens zijn, dat je moet streven dat op de gebieden van impact die wat bekender zijn, dat je ernaar streeft dat je toch een beetje in ieder geval hetzelfde te bedoelen. En wat bedoel ik daarmee? Je hebt Start Foundation, die heeft ontzettend veel geïnvesteerd in het maken van een baanvindduur. Een ingewikkeld woord, maar bedoelt gewoon: om welke groepen gaat het eigenlijk? Als het bijvoorbeeld om arbeidsparticipatie gaat, kan je iedereen over een kant scheren of hoe zit dat nou? En dat gebruiken wij bijvoorbeeld bij DOEN ook. Niet nu dat we dat een op een zo gebruiken, maar we hebben heel veel van hen geleerd, dat we weten bepaalde groepen in de samenleving als je een bepaalde bagage mee hebt, kom je echt wel heel lastig nog aan een baan. Dus als iemand dat dus lukt, dan moet je daar dus ook zeggen, hé dat is wel echt een ander soort impact dan een groep die waarschijnlijk ietsje makkelijker daaraan komt. Het klink heel onnozel, maar het is toch vind ik een belangrijke nuance. Waarvoor ik zou willen waken, is dat je een rigiditeit krijgt, dus dat je dit soort fondsen zoals DOEN Participaties en andere die heel belangrijk zijn om innovatieve bewegingen ook los te maken. Als je dat rigide categorieën met elkaar afspreekt, dan zit je allemaal in dezelfde vijver. Snappen jullie wat ik bedoel? En de fuzzy end of innovation, zeg maar dat stukje wat mensen denken wat zijn ze eigenlijk aan het doen daar? Wordt het nog wat? Wat is het eigenlijk? Dat moet ook gebeuren en daar is DOEN vaak gelukkig een van degene die zegt, hallo we gaan een grachtenpand printen, hoe vinden jullie dat? En dat mensen zeggen, wat is 3D printen en waarom in hemelsnaam een grachtenpand? Ik noem dit soort voorbeelden ook om te zeggen, je moet de sector helpen door soms eenduidig met elkaar afspraken te maken, maar je moet ook nooit vergeten dat innovatie soms ook vraagt dat ieder fonds wel een bepaalde achtergrond heeft waar je de innovatie gaat opzoeken.”

Ruben: “Ja precies, dus laat die gasten maar met die schroevendraaiers maar aan hun telefoon ploeteren bij de Waag en ga niet meteen vragen, wat heb je volgend jaar aan impact geleverd?”

Idriss: “Ja precies. Daar geloof ik dus echt heel erg in. Ik moest het eigenlijk zelf ook ontdekken, eerlijk gezegd. Je wilt heel veel dingen van tevoren ook weten, maar inmiddels heb ik zelf ook begrepen dat echt best wel een aantal bewegingen die gebeuren ook een stukje organisch. En daar is heel veel externe kennis nodig, maar daar zit ook iets in van, hé die zijn met iets heel interessants bezig en we weten dat dus ook nog niet 100 procent. Maar we hebben wel vertrouwen in de kracht van de ondernemers. We weten dat er ergens een markt is bijvoorbeeld.”

Ruben: "Björn, jij hebt als achtergrond een werktuigbouwkundige. Wat vind jij daar nou van? Dat je af en toe even moet ploeteren en klooiën, voordat je het allemaal gaat meten en plannen?"

Björn: "Dat is altijd een soort van dilemma, want aan de ene kant is de kern voor wat je doet is een beetje ploeteren, gewoon een beetje sleutelen en hopen dat ergens iets gaat werken. Dat lijkt heel erg op dit verhaal. En aan de andere kant zijn we altijd heel erg methodisch en data geweven ingesteld en wil je zoveel mogelijk weten. En ik worstel wel als ik heel eerlijk ben, met de notie van als we teveel vastleggen dan maken we het misschien te rigide. Terwijl ik denk, juist met dat financiële systeem is dat enorm ingekaderd, maar tegelijkertijd, als je kijkt naar Silicon Valley of wat er in Berlijn gebeurde, er zijn natuurlijk ook in dat best wel rigide systeem, gebeurt innovatie wat op de meest gekke manieren worden gefinancierd. Dus zijn we niet ook soms in die sociale sector, vinden we van onszelf dat het heel bijzonder en anders moet zijn en is dat in de praktijk toch misschien wel iets minder nodig dan dat we echt denken."

Idriss: "Ja, als je dat als vraag formuleert, ben ik het wel heel erg met je eens hoor. Het gaat er soms om dat je van het ene extreme naar het andere extreem kunt gaan en daar slaat mijn opmerking op. Maar natuurlijk, weet je dat zijn, als je het echt hebt over wederom de sociale ondernemingen, daar is onwijs veel methodisch ook bewezen wat nou werkt en wat niet werkt vooral. Als je mensen in wil laten stromen in sociale ondernemingen, jullie weten dat het fenomeen niet is dat er niet voldoende plekken vaak zijn, maar vaak worden opeens de mensen niet gevonden worden. Wat zo oneerbiedig 'de mensen in de kaartenbakken' wordt genoemd. Wat natuurlijk verschrikkelijk is. Maar weet je wat je echt wel weet, sommige gemeentes zijn er hartstikke goed in om als zulke ondernemers opstaan om een toestroom van zo'n groep te organiseren en anderen die zeggen, ja op papier hebben we er zoveel, maar ze zijn er even niet. Dus je hebt helemaal gelijk wat dit betreft. Daar moeten we niet de hele tijd pretenderen alsof daar niet in geleerd is en alsof je daar niet al echt hele goede dingen ook al weet, hoor."

Ruben: "Dankjewel en de coronacrisis kwam natuurlijk al even aan bod. We kunnen er helaas niet omheen. En daar gaat ook de derde stelling over. 'De coronacrisis is dé kans voor impact investing om meer mainstream te worden.'"

Idriss: "Tuurlijk joh."

Ruben: "Vertel."

Idriss: "Ja, natuurlijk. Ik bedoel, als de verandering niet nu gebeurt, wanneer in hemelsnaam zou die dan wel moeten gebeuren? Maar het is nu op het niveau van Stichting DOEN, maar ook persoonlijk geloof ik er heel erg in dat deze waanzinnige disruptie en dat bedoel ik niet cynisch, dat bedoel ik serieus, deze disruptie die ons helder maakt, duidelijk maakt dat we in een soort schijnveiligheid ergens ook zitten. Maar ook dat veel dingen die we dachten dat die veilig waren, dat dat allemaal niet zo is. Aan de ene kant, maar aan de andere kant we ook weten, de klimaatcrisis is er nu echt en het is ook echt serieus aan de hand. Ja, dat is het momentum voor inderdaad impact investeren, dus te laten zien dat dat ook een sector is die inmiddels volwassen is. Dus waar je als wat conservatievere investeerder, ten opzichte van de impact investeerder,

de wat behoudendere, kan zien, hé, daar moet ik eigenlijk zijn, want ik wil uiteindelijk toch ook die impact maken. Dus ja, inderdaad, geloof ik dat dat inderdaad al ingedaald is, dit besef, bij anderen dat weet ik nog niet echt. Ik heb ook een paar keer toen ik bevestigd werd, wat doet Corona, een paar keer geroepen dat ik een beetje bang ben dat, laten we zeggen, het lef om juist de innovatiekracht te blijven financieren, dat dat misschien onder druk zou kunnen komen, omdat er komt straks schaarste en misschien wordt het allemaal wat risicomijder. Dus ik durf daar geen uitspraak te doen, maar ik vind wel, dit is onze kans, absoluut. Dit verhaal en dan vooral het verhaal van onze ondernemers, die lefgozers, die mensen die mannen en vrouwen die echt hun nek uitsteken, die moet je nu juist laten zien en dat denk ik is echt nu het momentum.”

Ruben: “En in april hadden we jouw collega Michelle de Rijk te gast bij een webinar over de gevolgen van Corona. En die gaf ook aan dat in Nederland zijn we natuurlijk volop met onszelf bezig en zien we hoe de samenleving ontwricht wordt, maar mind you, in India waar we ook investeren, daar is geen vangnet, daar kan de overheid niet ingrijpen. Wat zie je nu daar? Wat zie je bij je investeringen in het zuiden van de wereld wat de impact is van Corona en hoe gaat het daar nu?”

Idriss: “Ja dat is moeilijk om dat zo in een samen te vatten, want je ziet eigenlijk heel veel dingen. Het eerste wat ik eigenlijk wil zeggen is, dat Michelle destijds ontzettend een punt heeft gemaakt, namelijk Corona komt in deze regio's er nog bovenop, om het maar zo te zeggen. Ook dat is niet cynisch bedoelt, van die kennen niks aan crisis. Nee, het was natuurlijk net zo verschrikkelijk als hier, maar eigenlijk nog verschrikkelijker dan hier, want het vangnet was er niet. Maar eigenlijk de resillience, de manier hoe ondernemers toch wat meer gewend zijn om om te gaan met dat er niet een vangnet is, dat maakt dat de mensen wel overal door zijn blijven gaan, want je moest wel. En dat is natuurlijk verschrikkelijk, want ik vind het fantastische NOV-regeling hebben. Dat wil ik toch ook even zeggen. Ik vind dat heel goed, dat wij even een soort iets in de freeze konden zetten en dat mensen toch nog hierdoor konden gaan. In die gebieden heb je dat niet. Dat betekent veel is in de problemen gekomen. God zij dank nog niet zoveel is omgevallen. Sommigen die moesten een pivot doen, zoals dat heet. Die moesten zich even heel snel oriënteren, oké, we kunnen het een niet met onze duurzame energie, dus we gaan ons nu richten bijvoorbeeld op iets met energie en gezondheid. Dat is gebeurd. Maar het heeft een situatie die sowieso vele malen zwaarder en complexer is dan hier, nog ingewikkelder gemaakt. Maar waarom zeg ik dat? Waarom begon ik zeg maar met mijn verhaal? Omdat ik vind dat wij soms daarvan kunnen leren hoe mensen omgaan met het feit dat sommige dingen niet veilig zijn en nog niet uitgetekend zijn. En dat dat gelukkig nog niet het einde betekent, maar wel heel fijn hoe we dat hier gelukkig toch geregeld hebben nogmaals. Want om te zeggen, dat dat nou heel fijn is om in een situatie als dat te zijn, dat zou wel heel cynisch zijn.”

Ruben: “En je geeft aan dat naast dat het een crisis is, dat het ook een kans kan zijn om die transitie vorm te geven naar een meer duurzame, inclusievere samenleving. Zie je dat ook in je portfolio? Heb je bedrijven die het juist nu heel erg goed doen?”

Idriss: “Ja natuurlijk. Die hebben we. Die hebben we echt. Ik wil twee graag noemen die jullie niet zullen verbazen. Dankzij deze crisis is er opeens een product, namelijk zeep, helemaal centraal komen te staan in ons dagelijks leven. Zo dat onze handen er bijna van

kapot gaan, maar ons mooie bedrijfje 'Zeepje' en een duurzaam bedrijf, maar ook echt een sociaal bedrijf. En vind ik een heel mooi, prachtig product, die gaat echt hartstikke goed. En de chocola. Door chocola wordt je blij, wordt je getroost. Volgens mij is het ook nog een beetje gezond, maar dat weet ik niet. Dat mag ik nu waarschijnlijk nu niet beweren. Maar ook dat de Chocolatemakers waar we aandeelhouder zijn, die hebben ook gezien van, ja je merkt dat dat wel goed gaat. Je kunt het ook goed versturen. Dus de afzetkanalen, bijvoorbeeld, dat gaat best goed. Wat ik nog in het algemeen wil noemen, is dat voor sommigen van onze bedrijven, was het een noodzaak om van offline ook echt online te leren denken. Dat was heel goed, dat dat nu door Corona echt een serieuzere vraag werd waarmee ze om moesten gaan. En dan zie je, als dat dan lukt, dat er opeens een nieuwe afzetmarkt bijkomt. Maar dat je ook een andere manier leert om over dingen na te denken. Namelijk, welke klantengroepen heb ik eigenlijk nog als ik deze winkel niet meer heb?"

Ruben: "De voorbeelden die je noemt he, dus dat mensen hun handen stuk wassen, zoals Rutte zou zeggen en Coronakilo's kweken. Dat is duidelijk zichtbaar. Maar denk je ook dat consumenten veranderen in hun gedrag? Dus dat ze meer nadenken over hoe ze consumeren en wat ze kopen?"

Idriss: "Welke consumenten zou ik zeggen? Dat weet ik echt niet. Ik weet niet of nu als jullie het een beetje in de media volgen, het duurzaamheidsvraagstuk voor de gehele bevolking bijvoorbeeld in Nederland, veel belangrijker is geworden. Ik denk dat het een grote zorg is van, hoe gaat het eigenlijk verder? Dat er wel iets gebeurd is bij een bepaald segment consumenten die opeens zich beseft, als ik echt wil dat al mijn lokale eettentjes niet omvallen, misschien moet ik ook wat lokaler wat mee doen, met dat 'Support your Locals'. Dat durf ik te zeggen, omdat ik heb gezien dat het inzetten voor het meer lokaler, misschien ook lokaler geproduceerd, dat dat nu meer in het bewustzijn komt. Maar het is nog niet een hele grote trend of zo. Dat zou ik durven te zeggen. Dus daar is nog niet nu een soort grote doorbraak bereikt, dat iedereen opeens veel gezonder gaat eten helaas."

Björn: "We hebben het over de ondernemers gehad en de kansen en de mogelijkheden in de Coronacrisis. En even over consumenten. Maar wat zouden investeerders en misschien dan jullie zelf dan specifiek, wat zouden jullie dan zelf kunnen doen om impact investing mainstream te maken, maar vooral ook om duurzaamheid verder onder de aandacht te brengen. Wat zou je eigen rol kunnen zijn om dat verder op te schalen?"

Idriss: "Nou wij hebben een denk ik prachtig middel, dat is een soort in house voordeel. We zijn dus echt ontzettend blij dat wij het fonds zijn van de goede doelen loterijen en dan specifiek van de Postcode Loterij, want ik vind dat al die deelnemers van de loterijen meedoen en wij hen ook kunnen bereiken door in de middelen van de loterij te communiceren. Echt het te laten zien wat het alternatief is. 'Doe Maar Lekker Vega, die campagne, daaraan mee doen, enzovoorts. Dat je eigenlijk een breder publiek laat zien dat duurzamer, in dit geval meestal consumentenproducten, dat dat echt ook bereikbaar is. Dat vind ik een onwijs grote kracht die wij hebben en dat hebben we niet alleen in Nederland. De Postcode Loterij is inmiddels in vijf landen in Europa en je merkt ook daar, er zijn in totaal 12 miljoen mensen die meedoen en dat is toch nu niet persé, laten we zeggen, de eigen parochie waar je voor preekt. Maar gewoon mensen te

zeggen, als ik niet win dan weet ik in ieder geval ergens dat het misschien heen gaat wat moet. En als je dan via prijzen dit soort dingen terugziet, daar kun je misschien ook wel echt een gedragsverandering mee bereiken. En natuurlijk zijn het natuurlijk de belangrijke coalities van, wij zijn niet een partij die alleen pretendeert iets te kunnen veranderen. We willen graag samenwerken. Dus die coalities daarin te zitten. Of het nou op een andere manier van eten gaat. Of het nou gaat om anders energie te consumeren. Daar zitten we overal in.”

Ruben: “Je gaf eigenlijk ook al aan van die Fairphone verandert de markt van de telefoon. Verander jij ook de markt van venture capital?”

Idriss: “Ik denk het wel. Ik denk dat het wel echt serieuzer wordt, dat impact investeren. Dat weten jullie natuurlijk ook, want jullie zitten er bovenop. Waarschijnlijk weten jullie het beter dan ik. Maar de constatering is dat daar godzijdank het niet meer zo raar is om te investeren in impact first en dat we ook via exits hebben laten zien dat je dus ook een rendement kunt maken. Het gevaar is en daar helpen jullie ook weer heel goed bij, dat het begrip zou kunnen verwateren. Ik zie vrij traditionele mainstreamers soms ook met impact een beetje spelen, dat ik denk, hé daar moeten we een beetje oppassen. Wat is nou eigenlijk de definitie? Dus ja, wij veranderen zeker die markt ook. Waarschijnlijk niet op de manier zoals het zou moeten, omdat vaak als je een IRR van 15 procent en weet ik veel, jullie kennen de kaders. Dan is het onmogelijk, omdat impact soms wat meer tijd nodig heeft. Dus niet een geforceerde exit bijvoorbeeld, maar meebewegen met een bedrijf, enzovoorts. Dus we gaan niet die hardcore wereld heel erg veranderen, maar we zijn wel volwassen geworden. En dat vind ik wel heel fijn.”

Ruben: “En de IRR is de jaarlijkse rente die je kan krijgen op een investering. En jullie zijn natuurlijk al 25 jaar bezig. Ik weet niet of er veel andere impact investors zijn die al zo'n lange trackrecord hebben en voor de industrie is het natuurlijk mooi als er een partij een lange trackrecord kan laten zien ter inspiratie. Kan je iets zeggen over de percentages die je op het geld hebt verdiend de afgelopen jaren?”

Idriss: “Nou die heb ik helaas niet zo 1, 2, 3 paraat. Die zou ik nog moeten opzoeken, maar we hebben wel gelukkig een aantal goede investeringen ook gedaan, maar dat bleek soms pas veel later. Maar het is niet een gigantisch hoog rendement, maar wel nu een rendement waar je zeker in deze tijden van negatieve rente, waar je wel zou kunnen zeggen, dat is toch wel mooi. Maar ik durf je nu niet een getal te noemen. We hebben daar wel in het verleden naar gekeken, meest recent zou ik het nu niet weten. En ik wil jullie ook echt laten weten waarom, omdat wij doen dit echt voor de impact en ik weet het klinkt een beetje als een sleur, maar dat is echt zo. Dus we vinden het mooi dat we het ook financieel kunnen laten zien, maar dat is niet hoe wij opereren.”

Björn: “En tegelijkertijd is dat natuurlijk wel wat juist dat trackrecord zo onderscheidend maakt voor jullie. Dat je kan laten zien dat je het voor de impact doet, maar dat dat ook wel financieel uit kan.”

Idriss: “Natuurlijk, absoluut. Dus ik zou het zeker weer kunnen up to daten, maar wij hebben bijvoorbeeld ook in de gesprekken met wat wij doen, communiceren wij vooral

over de verandering inderdaad die we teweeg hebben gebracht en als het nodig is, kunnen we dan ook kijken, wat is eigenlijk het rendement over een bepaalde periode.”

Ruben: “Dus als ik het goed begrijp is, jullie zetten het volop in op de verandering, duurzaamheid is ook in de lift en corona zou de uitgelezen kans moeten zijn om het anders te doen. Maar of dat ook echt gebeurt, of je ook echt een verandert gedrag bij de consumenten ziet, is een tweede.”

Idriss: “Klopt helemaal.”

Ruben: “Er luisteren tal van mensen met allerlei verschillende achtergronden, maar laten we zeggen dat er ondernemers luisteren die nu misschien op een zolderkamer zitten te klussen of een idee hebben, als tip naar hun, waar ben jij naar op zoek? Wat is die ondernemer die jij graag wilt financieren? Wiens idee jij groot wil maken?”

Idriss: “Nou ik denk dat, je moet vooral eigenwijs blijven als een ondernemer en vooral met je idee doorgaan. Dat is denk ik het allerbelangrijkste advies. En niet toeschrijven naar welke financierder dan ook. Maar zo ken ik eigenlijk al die types ook. Dat is ook maar goed. Ik denk waar wij altijd op zoek naar zijn, is toch het stukje verschil, dat betekent de zoveelste herhaling van een bepaalde oplossing, in een bepaalde sector, dat is het zeg maar minder. Ik zou dus zeggen van, de transities waarop DOEN opereert, ik heb het al eerder genoemd, bijvoorbeeld in het circulaire, in de circulaire economie, daar ontstaan vele nieuwe bewegingen. Of dat nou over een andere manier van het gebruiken van land gaat of daaraan gekoppelde energie, enzovoorts. Daar zou ik benieuwd zijn naar bedrijven die verschillende transities ook in zich hebben. Dus bijvoorbeeld een ‘Zeepje’ is interessant, omdat het ook die sociale inclusieve component heeft. Dus bedrijven die alleen maar op één element zitten, ik vind het altijd interessant om te kijken, kan je niet meerdere dingen bijvoorbeeld ook combineren? Maar wij staan sowieso altijd open voor eigenlijk welk sociaal, creatief of groen bedrijf die zeggen, weet je we maken het verschil, voor ons staat de impact voorop en wij vinden zelf dit is wel nieuw, dit is wel lef, dan ben je bij DOEN altijd wel heel erg welkom.”

Ruben: “Dankjewel en dat lijkt me wel een mooie afsluiter van deze podcast. Björn, wat neem jij mee uit dit gesprek?”

Björn: “Ik vond het ten eerste heel erg leuk, dankjewel Idriss. Ik vind dat laatste stuk ook wel interessant en dat herken ik ook wel, veel van die producten, dat je eigenlijk meerdere transities tegelijk kan organiseren. En ik denk ook wel dat we heel veel innovaties daarop nodig hebben, dat niks op onze wereld eendimensionaal is. Super dat DOEN juist ook daar naar opzoek is, dat we juist verschillende sectoren of transities aan elkaar verbinden en op grotere schaal verschil maken. Dus dat is het hoofd. En misschien ook dat er toch best wel veel producten zijn die ik gebruik, waar blijkbaar DOEN investeerder van is, dus dat is leuk om te horen.”

Idriss: “Heb je toevallig ook een MUD Jeans aan?”

Björn: “Nee, nu niet. Maar ik heb er eentje thuis.”

Idriss: “Heel goed. Ik vond het ook superleuk. Ik wil jullie ook heel erg bedanken. Ik vind het een heel leuk initiatief. Dank dat jullie mij hebben uitgenodigd in ieder geval.”

Ruben: “Ja, jij bedankt. Het waren super inzichten. Ik wil ook graag mijn co-host bedanken, Björn. Fijn dat je er weer bij was. ABN-AMRO en het Oranje Fonds, die de podcast mede mogelijk hebben gemaakt. Productie: Daniël van de Poppe. Redactie: Daphne Sprecher en Daphne Salvino. Wil je niks missen van deze reeks, abonneer je dan op ons podcastkanaal via Spotify, iTunes of een ander kanaal. Vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Of neem een kijkje op onze website www.socfin.nl”