

## #18. Grenzeloze impact maken met Thami Schweichler

Intro: "En ik geloof nog steeds dat er genoeg geld beschikbaar is in Nederland om sociale ondernemingen te financieren, maar de verbinding tussen financiers en sociale ondernemers kan veel beter worden."

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, en leuk dat je luistert naar Money Matters. Ik ben Ruben Koekoek van Social Finance NL. En naast mij als co-host..."

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

Ruben: "Leuk dat je er weer bent. Zo spreek ik je nog af en toe, want je hebt het druk hè?"

Björn: "Ja, jij ook. Dan werk je samen, kom je elkaar alleen tegen bij de podcast."

Ruben: "Precies, goed dat we nu het een en ander kunnen bespreken, want we hebben weer een hele leuke versie van Money Matters. We gaan natuurlijk de luisteraars weer meenemen door het landschap van investeren in sociale impact en dit weer gaan we dat doen met iemand die juist investeringen ontvangt. Een toonaangevende sociaal ondernemer in Nederland. Björn, wil jij onze gast van vandaag aankondigen?"

Björn: "Heel graag. Ja onze gast is echt een sociaal ondernemer. Hij heeft ook mijn laptopshoes, die ik al jaren gebruik, die heeft hij onder andere gemaakt. Hij groeide op in Sao Paulo. Hij kreeg wel vanaf jongs af aan te maken met maatschappelijke ongelijkheid. Zijn droom was om zijn passie als ontwerper te combineren met zijn sociale maatschappelijke betrokkenheid en dat is meer dan goed gelukt. In 2016 richtte hij Makers Unite op. Het is een sociale onderneming die kansen biedt aan nieuwkomers door ze te koppelen aan creatieve ondernemers en samen duurzame producten te maken. En hoe? Want ze werken samen met toonaangevende namen, zoals Ben & Jerry's, Stedelijk Museum, je kan ze overal tegenkomen. Daar gaan we graag mee in gesprek. Mag ik u voorstellen: Thami Schweichler."

Thami: "Hallo, goedendag. Bedankt voor de introductie. Een fijne pitch was het."

Ruben: "Ja, miste we wat?"

Thami: "Dat hangt ervan af. Ik denk dat het perfect was als een elevator pitch. Ik denk dat als ik aan de andere kant van de tafel gezegd, dan had ik gevraagd, wie ben je dan?"

Björn: "Dan vertel je over die heavy metal band?"

Thami: "Ja, precies. Ik was toen een heavy metal bandspeler. Ik denk dat is niet een goede opvolging van de pitch."

Ruben: "En je hebt nu een heel jong dochtertje. En als je voor haar speelt, speel je dan ook heavy metal muziek of doe je dat op een andere manier?"

Thami: "Dat wordt iets anders, van mijn roots Bossa Nova, Braziliaanse Bossa Nova wordt ze nu opgevoed."

Ruben: "Tweetalig voed je haar op?"

Thami: "Ja, ik doe mijn best. Het is wel ingewikkeld, want ik moet steeds meer Nederlands praten en mijn vriendin is wel Nederlands. Wij doen ons best."

Ruben: "Wat goed. Straks gaan we drie stellingen aan jou voorleggen. Maar Thami, eerst onze vaste rubriek: de Uitglijder."

Ruben: "In deze podcast staan geld en investeringen centraal. Ook in ons dagelijks leven hebben we hier natuurlijk mee te maken en dat gaat lang niet altijd goed. En daarom beginnen we altijd met de vraag: wat is de meest onzinnige uitgave die je hebt gedaan?"

Thami: "Nou, ik moet eerlijk zeggen, er zijn er veel. Lastig is om online boodschappen te bestellen. Ik houd van spa rood, gewoon bubbels. Maar als je zes grote flessen naar de koelkast moet dragen, dan wordt dat gewoon zwaar, dus koop gewoon zes kleine flesjes. En heb ik al wekenlang kleine plastic flesjes thuis en ik vind dat zo'n onzin, om gewoon zoveel plastic te hebben, zoveel verpakkingen. De laatste tijd de grootste fout geweest."

Ruben: "Ja, een enorme verspilling van plastic. Want je hebt nu ook zo'n machine toch, dat je zelf je bubbels kan maken als je spa rood wil."

Thami: "Ik ga de naam niet noemen, maar zij hebben ook een fabriek in Palestijns gebied en toen dacht ik, dat is ook niet goed. Dus ik blijf intussen toch maar plastic gebruiken of verkeerde bedrijven."

Björn: "Ik heb net in ons nieuwe huis het in een kraan verwerkt. Dus we hebben nu een kraan waar bubbels uitkomen."

Ruben: "Dat is wel heel chique."

Björn: "Ja, dat voelt ook wel heel chique, maar dat scheelt wel ook heel veel plastic, dus we hebben ook niet meer dat apparaat nodig."

Ruben: "Voor de luisteraars, een kraan waar bubbels uitkomt, dat is geen champagne, dat is gewoon water."

Björn: "Was dat maar zo, dat was wel heel lekker geweest. Een gouden kraan met champagne."

Ruben: "Dat bedrijf Soda Stream, dat schijnt wel dat er in de fabriek heel veel co-assistentie is tussen Palestijnse en Israëliische arbeiders. Maar ze zijn dat gebied uitgegaan en zitten nu over de grens in Israël."

Thami: "Oké, dus nu moet ik het hebben."

Ruben: "Ja, maar ik denk dat de impact juist lager is, omdat nu er dus geen Palestijnen meer in de fabriek kunnen werken of in ieder geval veel minder. Maar goed, we gaan hier niet het Midden-Oosten conflict oplossen. Ik wil ook wel een uitglijder van jou hebben."

Björn: “Een uitglijder die jullie misschien wel herkennen als allebei ook wel jonge vaders. Bij ons komt er een kindje aan en dan meteen kom je in de wereld van babywinkels. En dan zie je allemaal van die superleuke en schattige kleding en andere spullen en dat ga je dan kopen en op een gegeven moment realiseer je je dat je allemaal geld aan het uitgeven bent aan kleding die het kind misschien maar een maand gaat dragen en het dan weer ontgroeit en dan moet je weer nieuwe spullen kopen. Dat voelt wel aan hele onzinnige uitgaven waarbij we veel te veel geld uitgeven aan dingen die heel schattig lijken maar we volgens mij beter kunnen gaan hergebruiken van anderen.”

Thami: “Ja, ik koop de laatste tijd mijn vriendin en ik wel begonnen met een tweedehands cirkel voor baby’s. Toch heel interessant, er zijn heel veel winkels waar vrouwen hier in Amsterdam die tweedehands babykleding hebben. Je voelt je dan helemaal niet schuldig om dit te doen en dan doorgeven, dat kan. Ik geef je wel een paar papa tips straks.”

Björn: “Ja, doe maar. Een voor paar adressen van tweedehandskleren houd ik mij aanbevolen.”

Ruben: “Je moet helemaal geen kleding kopen, want iedereen komt met cadeautjes aan als de baby geboren is.”

Björn: “Ja, dat is misschien nog beter.”

Thami: “Geef maar tweedehands cadeautjes.”

Ruben: “Ja, ik zelf, vanochtend kwam ik kantoor binnen en zag ik die boom weer staan. We hebben een boom in het kantoor en Sabine onze oud-collega, een vaste luisteraar, hoi, die zorgde eigenlijk altijd voor die boom, maar toen ze weg ging bij ons, toen is die boom eigenlijk ook gestorven, omdat hij geen water meer kreeg. Dus dat is wel echt een uitglijder.”

Björn: “Volgens mij moet de boom het kantoor ook wel echt gaan verlaten. Het is nu wel zo erg, eigenlijk kan het niet meer. Hij doet af aan ons mooie kantoor.”

Thami: “Plastic bomen is ook bad karma.”

Ruben: “Het is geen plastic boom.”

Björn: “Nee, precies.”

Ruben: “Nee, plastic bloemen of bomen, nee.”

Thami: “Oorlog tegen plastic.”

Ruben: “Anyway, we kunnen er nog heel lang over doorpraten, maar we gaan verder met de volgende rubriek.”

Ruben: “In deze podcast zijn we opzoek naar antwoorden op de vraag hoe sociale impact het beste gefinancierd kan worden. We doen dit vanuit verschillende thema’s en perspectieven. Vandaag zoomen we in aan de ontvangende kant van het spectrum en praten we met een sociaal ondernemer. We zijn benieuwd naar zijn visie op de financiële kant van het sociaal ondernemerschap. De eerste stelling luidt dan ook: ‘Investerders houden mij scherp.’ En voordat je die beantwoordt, zou je nog kort willen aangeven: wat is Makers Unite? Wat doen jullie?”

Thami: “Dat is goed om te zeggen. Makers Unite is een creatieve textiel studio in Amsterdam. Wij produceren duurzame kleding en duurzame merchandising voor bedrijven en modewerken en wij doen dit samen met nieuwkomers met een vluchtelingen achtergrond en lokale mensen. Dus in onze studio werken we samen om een collectie te creëren die bedrijven helpen om een stap te maken naar duurzaamheid en een transitie naar duurzaamheid. En vooral om lokale impact te kunnen creëren. En wat bijzonder is, is dat onze omzet is geïnvesteerd in sociale programma’s van nieuwkomers met een creatieve achtergrond, dat doen wij ook zelf. Wij financieren in zes weken talentenontwikkeling programma. Wij hopen, mensen zijn hier zes maanden tot een jaar nieuw in Nederland om een carrière te beginnen in de creatieve sector en uiteindelijk voor de hele community. Dus wat wij doen bij Makers Unite, is te laten zien dat migratie, vooral vluchtelingen migratie, wel anders kan door ondernemerschap, door commerciële modellen en vooral door de wereld iets schoner te maken met duurzame mode, duurzame productie.”

Ruben: “En hoeveel nieuwkomers heb je nu de kans kunnen geven om de eerste stap te maken op de arbeidsmarkt om bij jou te werken?”

Thami: “Ik zeg altijd, we zijn in het startpunt, maar we hebben al ruim 210 mensen begeleid in het programma. We hebben een productielijn met 8 nieuwkomers fulltime in dienst, plus 7 lokale of Nederlandse mensen fulltime in dienst. Dus we proberen altijd 50/50 kansen te verbreiden.”

Björn: “Stiekem hadden we dit wel al voor de podcast besproken, maar toen zei je ook, Thami, dat die 50/50 heel bewust is. Ik vond het wel mooi wat de gedachte erachter is. Misschien kan je die zelf beter verwoorden?”

Thami: “Wat wij doen is niet per se een politieke houding. Ik ben geen grote fan van politisering. Ik ben fan van ondernemerschap en ik geloof dat het gat tussen wat de overheid en NGOs kunnen tot met wat de private sector kan, heel groot en daartussen zit sociaal ondernemerschap. Er is niks verkeerd met, jullie weten het beter dan ik, om de wereld te verbeteren en daardoor geld te verdienen en niet andersom. En in ons geval, de thematiek van migratie is, vooral toen wij begonnen in 2016, de piek van de Syrische vluchtelingen crisis, meteen politiek. Als ik als ondernemer een kans ga creëren alleen maar voor de nieuwe stroom van mensen, wat gebeurt er daarna met de lokale bevolking? En dan denk je meteen een tegenstand in macht over alles wat wij doen. Dus de afweging is bewust dat wij het talent van de nieuwkomers moeten erkennen en moeten begrijpen wat hier in een land komt en hoe kunnen wij daarmee omgaan. Aan de andere kant, lokale bevolking, studenten en vooral om te kijken of mode, studenten gaan veel leren over duurzaamheid gaan leren en daarna moeten we daar een samenhang in vinden. Dus er zijn zoveel kansen. En de modestudenten hebben nooit achter een naaimachine gezeten, dus een vraag kan zijn, kunnen we de twee koppelen in een onderneming aan beide kanten, want we zijn een bureau van sociale inclusiviteit en dat betekent de twee kanten, nieuwkomers en lokale bevolking.”

Ruben: “Dat snap ik. En nu we wat meer over Makers Unite te weten zijn gekomen. Investeerders houden mij scherp. Ben je daarmee eens? Kan je misschien eerst vertellen, er zijn twee investeerders die in jou geïnvesteerd hebben afgelopen jaar, kan je daar iets over vertellen? Wie zijn dat en waarom doen ze dat?”

Thami: “Precies. Na lang te ontwikkelen, we zijn al 5 jaar bezig met Makers Unite, totdat wij de juiste commerciële productmakende combinatie zijn gekomen en in het traject hebben wij DOEN Participaties als investeerder en in een formal investeerder, Dirk van Zuilen, die ook in die impact

gebieden willen hun geld steken. Investeerders houden mij scherp als ze een goede investeerder zijn. Ik denk als sociale ondernemer, hebben we zelf een dubbele challenge om geld te vinden. En is dat het klassieke verhaal? Ik ben te commercieel voor fondsen. Ik ben te sociaal voor commercialisering. Dus totdat jij een bepaald bewijs kan laten zien, is een moeilijk traject. In het traject is de kans wel groot dat je de verkeerde instrument vindt of dat je verkeerd investeert in wat je goed vindt. Stel dat ik Makers Unite en een groep Chinezen een Mercedes geef en de productie in China ga doen. Dan kan je meteen zien dat alles in de verkeerde kant gaan. Dus mijn investeerders die gelijk minded zijn, houden mij wel scherp, omdat deze investeerders zijn opzoek natuurlijk naar een terugbetaling van hun investering. Dus het commerciële ontwikkeling van Makers Unite moet scherp blijven en moet groeien en moet wel een bepaalde marge bereiken en sociale impact bereiken. Dus wij hebben ook sociale doelen en wij moeten op een kwartaal basis rapporteren. Dat is zo fantastisch dat in die groep, de cirkel wordt rond. Ik heb toen iemand in het begin van mijn ondernemende carrière, die heeft mij heel fijn gezegd en ga daarmee ga geld zoeken, maar zorg dat de cirkel rond komt, want als je de verkeerde bron geld vindt, dan ga je alleen maar hoofdpijn krijgen en je wilt niet dat je dagelijks mensen moet overtuigen. Daar wordt gestimuleerd om impact te bereiken en dat in die zin ben ik heel blij dat de groep investeerders die achter Makers Unite zitten, die hebben ook een foundation, niet in aandelen, maar zijn ook een hele dichtbij partij. Er is genoeg geld die zoekt voor bestemming. Dus als jij de juiste propositie daar kan neerleggen en werken voor een scherp sociale en milieu impact doelen. Dat is fantastisch.”

Björn: “En zie je ook, want ik kan mij voorstellen dat in Amsterdam een ontwerp en productiebedrijf runnen, dat is best duur. Je hebt ook allerlei productieprogramma’s eromheen. Is er dan ook een druk van investeerders om die productiekosten lager te maken, want dat is commercieel beter? Dan kan je misschien meer doen.”

Thami: “Ja, dat is een goede vraag en dat is wel logisch om te denken. Je moet je commerciële performance groeien, maar ik had mijn eerste gesprek met hem over een mogelijke investering. Dat was zijn eerste vraag, ons plan is ook om internationaal op te schalen, hoe zorg je dat je dan gaat opschalen en je sociale missie te bewaken? Hoe kan je mij overtuigen dat je dat kan bewaken? Want ik ga alleen investeren als je daar een goed plan voor hebt. Op dat moment dacht ik, that’s my man. Dat was de juiste combinatie van factoren dat je opzoek naar bent op momenten dat je investeerders nodig hebt.”

Björn: “Heb je ook weleens nee gezegd tegen een investeerder dat je bang was te kort moet doen aan mijn sociale missie?”

Thami: “Ja en nee. Ik heb toen in een Europese Unjust Summit gezeten in een pitch. Inmiddels word ik zelf een pitch-addict. En daar komen allerlei venture capital investeerders en investors. Je ziet wel dat het geld binnenkomt met de verkeerde bedoeling. Tegen een paar heb ik nee gezegd, maar niet omdat een investering in een onderneming vroege fase kan ook komen in de vorm van advies. Je moet ook nee zeggen tegen Shell. We krijgen een probonus programma, 40 uren van 40 mensen. Dan zeg ik nee, dat past niet bij onze waarde als bedrijf. Dat is heel moeilijk, maar ik merk nu na een aantal jaren, het netwerk dat rondom mij is gegroeid, ons team, onze community en onze investeerders, zijn precies de juiste mensen die wij willen zijn, omdat wij zijn wel strak gebleven in onze beleving.”

Ruben: “En DOEN Participaties wil natuurlijk ook zijn geld terug. Het liefst ook met een goed rendement. Wat heb je met ze afgesproken waar je uiteindelijk moet staan? Waar je over 5 jaar moet staan? Wat is de bigger picture van Makers Unite? Welke afspraken heb je daarover met ze gemaakt?”

Thami: “De bigger picture voor ons is dat wij substantieel impact kunnen leveren in de vluchtelingen migratie problematiek. Wij zien bijvoorbeeld in Nederland het verbreiden van Afghanistan. Dus daar willen wij een bijdrage aan leveren. Maar ook wat gebeurt er nu buiten Europa? Dat is voor ons heel zorgzaam. Vooral dat onze aanpak is commercieel, is niet politiek. Wij willen wel vrijheid behouden om commercieel te kunnen opschalen. Wat DOEN wil zien, is dat onze propositie kan groeien en dat gelijk onze omzet kan groeien met onze impact. Dus dat is hun nummer een belangrijk. Dus stel dat wij bijvoorbeeld internationaal opschalen, onze impact moet ook internationaal kwalitatief kunnen opschalen.”

Ruben: “Dus het geld ga je vooral inzetten om internationaal te op te schalen om zowel je impact als je omzet te vergroten.”

Thami: “Precies. Het is interessant om te zien dat voor ons internationale productie heeft te maken met je gaat meteen denken dat je tegen lagere kosten kan produceren. Wij denken wel, maar dat levert ons ook de kans om meer impact te kunnen creëren. Als ik bijvoorbeeld kijk naar het Midden-Oosten, die omstandigheden voor vluchtelingen en werknemers is verschrikkelijk. En we geloven dat onze propositie zoveel impact kan leveren en tegelijkertijd kan het de kans geven aan onze klanten en onze partners om te kunnen produceren met een positieve bijdrage op grote schaal. Ik zie daar zijn plus, plus, plus. En een partner zoals DOEN Participaties zitten in dezelfde visie om te groeien met kwaliteit en impact.”

Björn: “Maakt dit het ook moeilijker? Want je hebt opschalingambities om nu dan verdere financiering te vinden. Want zoals jij het omschrijft is het wel een hele kleine groep die kan investeren in jouw type organisatie en helemaal jullie missie onderschrijft.”

Thami: “Dat is een interessante vraag. In 2018 en ik was in San Francisco op SOCAP te pitchen. De grootste kans die ik heb gehad om te pitchen over sociale impact in de wereld. Er was toen een lancering van een refugee investment network, RIN, dus het eerste fonds ter wereld die wilde investeren in vluchtelingen. De eerste investering was een bank in Lebanon, die heeft een meting gemaakt dat vluchtelingen betaalde beter dan de lokale bevolking. En toen dacht ik, ik ben al jaren bezig met de verkeerde financiële instrument. In Nederland was ik zo bezig met het vinden van een investering inderdaad in een kleine club. Maar ik denk dat, wat ik zie voor me is dat onze propositie gaat breder dan alleen maar vluchtelingenproblematiek. Het gaat om duurzame productie, CO2-uitstoot, lokale productie, textiel vuil. Er zijn zoveel componenten in werkplaatscreatie, om te beginnen met jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt, dat ook het bereik voor bepaalde andere type financiers wordt groter. En ik geloof nog steeds dat er genoeg geld beschikbaar is in Nederland om sociale ondernemers te financieren, maar de verbinding tussen financiers en sociale ondernemers heeft veel meer en kunnen veel beter worden. Het is toch een kleine club, maar af en toe zie je dat zo'n kleine club die in efficiënte maten investeren en efficiënte timing en ze spreken niet met elkaar. Ik vind dat dus heel lastig, omdat in Nederland veel bijvoorbeeld familie van ons in de old money. Dus elke jonge, ambitieuze onderneming kan een mooie, sociale onderneming beginnen. De eerste drie jaar lekker met een fonds financieren, en daarna komt de value of depth,

want fondsen willen niet meer verder gaan, hangt af van de belastingregels, maar je bent te vroeg voor een bank. Je hebt geen liquiditeit en wat gaat dan gebeuren. Dus die overbrugging is heel vaak waar wordt verloren. En dat is heel jammer, want als bijvoorbeeld zit een partij tussen fondsen en banken, en ik zeg als jullie die impact bewijzen, ik ga jullie meenemen tot jullie liquiditeit beter wordt en dan gaat een impact fonds of een bank gaat dit overnemen naar de verdere stap. En dan wordt die overbrugging, die wordt heel belangrijk. Dat is wat er met ons gebeurt. Wij kunnen zo die overbrugging kunnen creëren.”

Ruben: “En ik moet zo ook een bruggetje maken naar de volgende stelling om daar ook genoeg tijd voor te hebben, maar in ieder geval duidelijk. Er is eigenlijk wel genoeg geld en er zijn genoeg partijen, sociaal ondernemers die impact kunnen maken, maar ze vinden elkaar nog veel te weinig. Daar gaan we zo over door, maar we gaan nu door met de tweede stelling: ‘Zonder Thami Schweichler, geen Makers Unite.’ Waar of niet waar?”

Thami: “Dat is moeilijk. Ik blijf denken dat het niet waar is, terwijl ik hoor van iedereen dat het wel waar is, maar vooral nu na onze investering. We kunnen het zien aan de capaciteit van ons team en we hebben een fantastisch, inspirerend 10 mensen die wel verder kunnen gaan zonder dat ik hier ben. Ik denk dat, wij zien de waarde van ons bedrijf gereflecteerd in precies alles wat we doen.”

Ruben: “Maar zeg jij, want ik kan mij voorstellen dat jij bent nu hier en zij zijn daar en dat is prima. Maar als het gaat om de strategie of om op te schalen naar het buitenland. Denk je dat dat kan zonder jou of denk je dat jij daar nog wel echt de trekker van bent en onmisbaar?”

Thami: “Squeeze me to the corner, maar ik geloof, de strategie is voor mij wel, ik ben een verbinder, mijn achtergrond is sociaal design. Ik ben altijd een van de anderen. Dat stukje geloof ook bij Makers Unite en ondernemerschap, ben je een van de anderen en niet degene die beslissingen alleen maakt. Dus veel van de beslissingen zijn ge-co-creëert. Dus er zijn verschillende strategisch thinking en co-creatie met nieuwkomers en een team om beslissing van te maken. Dus ik ben wel een facilitator van onze strategie, maar dat is niet genomen vanuit mijn hoofd.”

Ruben: “Je geeft aan, je deelt heel veel beslissingen met anderen en laat andere meedenken en beslissen.”

Thami: “Ja, wij co-creëren beslissingen. We zijn wel een flat organisatie, die heeft gelijkwaardigheid en input van iedereen, van nieuwkomers tot de directie.”

Bjron: “En hoe kijken investeerders daarnaar? Want ik kan mij ook voorstellen als jij morgen DOEN Participaties belt en zegt, jongens die opschaling gaat wel goedkomen, maar zonder Thami Schweichler, ik stap eruit. Wat zou hun reactie dan zijn?”

Thami: “Nou voor hun is het wel belangrijk dat die organisatie duurzaamheid kan blijven. Dus een van de grootste bewijzen wat ik mij heb laten zien, is dat ik heb een heel capabel team aangenomen, die zonder mij verder kan gaan. En van mijn eigen sociale impact ondernemer visie, ik geloof dat die eigenschap van wat je creëert, moet doorgegeven worden. Dus mijn droom is dat ik helemaal niet bij Makers Unite ben, maar dat nieuwkomers en lokale mensen samen co-creëren en verder groeien. Dat heeft te maken met mijn eigen persoonlijke impact doel, mijn persoonlijke theory of change. En dat heeft mee te maken met de creatie van sociale inclusiviteit en erkenning van talent. Uiteindelijk gaat het over heel veel verantwoordelijkheid doorgeven en killing your darlings. Dat

gebeurt bij ons dagelijks. Maar het is grappig, omdat ik heb ook met het team, Linde doet onze communicatie en zegt ik heb een foto nodig voor een interview, geef maar niet, doe maar aan iemand anders, Makers Unite is van iedereen. Maar dat is soms nog moeilijk om van te overtuigen.”

Ruben: “Ja, want wij hebben natuurlijk ook jou hiervoor de microfoon staan.”

Thami: “Klopt, maar dat is mooi want ik zie dat een paar interviews die gebeuren bij Makers Unite die zijn van ons team en produceerders, van het teleteam, zonder mij. En wat is hier gebeurt, is dat zij spreken. We zijn open. We zijn inclusief. We zijn gelijkwaardig. We respecteren iedereen en we produceren op een duurzame manier. En het is heel mooi om van een afstand te zien, dat jouw onderneming, in eerste instantie was het jouw eigen visie, en nu wordt het een collectief, een gedeelde visie.”

Ruben: “Ja, eigenlijk wel een heel interessant verhaal, want jij zegt eigenlijk het hele idee van mijn bedrijf, Makers Unite, is om anderen te empoweren en om mezelf eigenlijk veel minder belangrijk maken. En Björn, ik denk wat wij eigenlijk wel veel zien in de praktijk, is dat veel investeerders toch wel op zoek zijn naar de vent en niet de tent of de vrouw en niet het gebouw. Het kan alle twee. Hoe zie jij dat bij veel startups? Het komt op mij best wel hiërarchisch over vaak of zie je dat anders?”

Björn: “Ja, ik weet niet of het per se hiërarchisch is. Ik denk wel dat iedereen die een startup of een sociale onderneming opzet, die doet dat met dezelfde ambities als Thami. Ik denk dat je, ik geloof er ook echt wel in dat het team is uiteindelijk wat die organisatie maakt. Maar ik denk inderdaad investeerders en net zo goed ook klanten en samenwerkingspartners, die op de een of andere manier die slaan toch aan bij degene die het heeft opgericht of degene die een mooie titel achter zijn of haar naam heeft staan of waar netwerk is. En ik denk dat daar soms nog wel wat te makkelijk wordt verwacht van, de oprichter moet dan maar komen en die zorgt voor een onderneming. En wat te weinig naar de rest van het team wordt gekeken. Ik herken dat helemaal.”

Thami: “Ik geloof wel dat wij kijken of we innovatieve management of bedrijfsvorming met een holocracy managementstructuur, die zit heel mooi in een papier en in praktijk dat gebeurt, dat is heel fijn dat je zoveel van het team, je zelf in kan groeien. Ik geloof ook dat onze juridisch instituut en structuur zijn niet voorbereid om een soort collectieve onderneming, dat is nog heel ver van waar wij nu staan. Er moet altijd een eigenaar of een eindverantwoordelijke.”

Ruben: “Dat moeten jullie of dat zeggen jullie, dat heb ik zo gedaan?”

Thami: “Wij kunnen niks anders. Op een gegeven moment als we denken over co-creatie, de grootste uitdaging volgens mij gaat over eigenschappen van verantwoordelijkheid nemen. Er zijn community creëren, bijvoorbeeld, dat is zo mooi, want iedereen komt samen en dan creëren we een community en als een community groeit, dan moeten bepaalde assets onderhouden worden en wie neemt de verantwoordelijkheid om dat te onderhouden en door te brengen? Dat wordt een pijnpunt. In mijn geval betekent dat dat iemands juridische verantwoordelijkheid worden. Maar dat betekent niet dat ik de eigenschappen niet kan geven aan die anderen. Dus ik denk dat die transitie naar dit zit in een goede governance structuur en een goed beleid.”

Ruben: “Snap ik en ik kan mij ook wel voorstellen, founders zijn bijna per definitie goede oprichters van bedrijven. Je hebt natuurlijk verschillende fases van bedrijven waar ook verschillende



expertises nodig zijn of verschillende capaciteiten voor nodig hebt. Hoe zie jij dat? Want je was natuurlijk, je bent gewoon begonnen met een klein clubje en het wordt groter en groter en groter. Moet je andere vaardigheden aanleren of moet je andere mensen erbij nemen? Hoe los je dat op?"

Thami: "Absoluut. Ik denk als een oprichter, je moet beginnen met een stappenplan over hoeveel van jouw kwaliteiten zijn er niet, die moet je aan een andere geven. En voor mij is dat, ik vind management verschrikkelijk en ik vind het leuk om te inspireren en om te ondernemen en business te ontwikkelen. Maar ik geloof zoveel in de capaciteit van een individu. Ik vind het verschrikkelijk om te zeggen, heb je jouw doel bereikt? Voor mij gaat het meer over vanuit het moment besef dat deze kwaliteit voor mij niet stonden. Ik heb een andere manier voor ons team moeten bedenken. We hebben een paar power managers die heel veel vrijheid hebben om heel veel te doen, dat ik vooral in de inspiratiekant kan zitten en daar ligt mijn hart en daar zie ik als ik daar meer tijd in steek, dat een organisatie groeit."

Ruben: "Duidelijk. We gaan snel door naar de derde stelling: 'Mijn migrantenachtergrond maakt mij een goede ondernemer.'"

Thami: "Eens. Dat denk ik wel. Ik zie dat ook gebeuren in zoveel aspecten gebeuren. Niet alleen bij mij, maar in het algemeen. Het gaat over het moeten starten en resourcefulness. Voor mijn persoonlijk verhaal heeft het er veel mee te maken dat ik kansen moet identificeren en daarin kunnen investeren om iets reëel te kunnen maken. Ik ben dus in Brazilië geboren, in Canada en Frankrijk en hier gewoon. Dat betekent, je bent altijd eerst alleen en je kent niemand en je moet een netwerk creëren en je moet je weg vinden. En als je een constante groei beslissing om te kunnen groeien. Maar in elke migratiestap voor mij, er was altijd een grotere visie. En als ik nou vanaf Brazilië uitstapt naar mijn pad. Ik wil impact creëren met mijn werk. Elke minuut die ik besteed aan mijn werk gaat over het creëren van kansen. Ze komen van een land dat veel minder kansen creëert, die ook een heel corrupt systeem heeft, is weinig motiverend om te groeien. Dus dat is heel belangrijk. Het heeft te maken met geluk een visie. Ik ben gelukt om tegen ontzettend inspirerende mensen tegen te komen, ik geef jou een kans om jouw talent te laten zien. Als jij mij laat zien dat je hier goed kan, dan heb je een kans. En wat gebeurt met mij in bepaalde situaties bepaalde krachten of doelen te laten zien, dat heeft mijn leven verandert. En nu, dat is precies wat ik probeer bij Makers Unite te doen. Mensen die bij ons komen, deelnemen aan onze programma's of onze werknemers. Ik geef jou een kans om je talenten te laten zien."

Ruben: "En je geeft aan ook in Canada te hebben gewoon. Een land dat echt opgebouwd is door migranten. Er wordt weleens over Nederland gezegd dat het voor migranten lastiger is, omdat we minder gewend zijn om daarmee om te gaan. Zie jij dat bij jezelf of bij medewerkers ook? Dat er minder kansen zijn in Nederland bijvoorbeeld in die typische migratielanden, zoals Canada, VS en anderen?"

Thami: "Tegelijkertijd heeft Nederland een heel sterk sociaal welzijnssysteem en sociale welvaart heel sterk. En in Canada of in Noord-Amerika, die ondernemerschap cultuur en vooral de perceptie van risico's is anders dan in Nederland of Europa. Ik maak altijd de vergelijking, ik heb een onderneming accelerator in de Silicon Valley. De vraag die je krijgt van een eerste venturecapitalist was, hoeveel geld ben je naar opzoek? Ik zeg, nou vijf ton. En dan zegt hij, oké dus wat kan jij met 5 miljoen doen? Dan heb ik nooit in Nederland gehoord. Als ik 5 ton zeg in Nederland, als antwoord krijg je, wat kan je met 2 ton doen? Dus voor mij is wel het beeld over wat

de beperking van kans is, omdat in mij ervaring zijn we veel conservatiever in Nederland. Wij zien failure niet als een voordeel, maar als een risico. Terwijl ik als ondernemer geloof wel dat je leert van fouten, een betere ondernemer dat je wordt. Met die perceptie heeft het veel te maken. Ik vind, in een sociale context, ik zou niet zeggen dat het in Nederland moeilijker of makkelijker is. Omdat in Noord-Amerika ook racisme en ongelijkheid heel sterk is en dergelijks. Wat ik in mijn sector een uitdaging vind, dat juist de sociale welvaart heel sterk is. De stimulerende factor ondernemer wordt soms niet de beste way forward voor mensen.”

Björn: “In een van de eerdere podcasts hadden we Simone Brummelhuis. Toen hadden we het over het Borski Fund die investeert in vrouwen omdat het voor vrouwen moeilijker is om een investering op te halen, vooral door gebrek aan diversiteit en inclusiviteit bij investeerders. Speelt dat dan ook voor mensen met een migratieachtergrond? Is het jouw ervaring dat het al moeilijker is om financiering op te halen dan de witte man?”

Thami: “Ik heb dit niet ervaren, maar je moet wel Nederlands spreken. Dat is meteen al een uitdaging. In de sociale impact gebied als het gaat over startups in het algemeen kan alles makkelijker navigeren. In het algemeen vind ik dat het wel belangrijk dat bepaalde fondsen een bepaalde portfolio hebben om groepen die minder toegang hebben en dat heeft niet te maken met kapitaal maar wel de manier dat het onderwijssysteem waar Nederland is opgebouwd. De manier dat mensen puur bij geboorte zijn beperkt van kansen. En dat vind ik, dat moet ‘a’ met onderwijs verbeteren, ‘b’ met belastingstructuur en ‘c’ door directe kansen te creëren door een onderneming te stimuleren.”

Björn: “Dus er moet ook gewoon meer geld uit de investeerders komen voor meer diversiteit in de ondernemingen.”

Thami: “Niet geld en kapitaal, maar je moet kennis en kapitaal bij elkaar brengen. Alleen maar geld lost de problemen niet op. Deze groepen de kans geven om met de juiste combinatie van kennis en kapitaal, te kunnen groeien.”

Ruben: “Leuk om te horen dat je als migrant aan de ene kant misschien wel een stapje voor hebt omdat je je ervaring meeneemt, maar aan de andere kant bij een gebrek aan netwerk en taal een kapitaal aan te trekken. Wat zou je advies zijn voor iemand die hier net is gekomen en een onderneming wil starten in dat rare Nederlandse landschap?”

Thami: “Ik heb een Ted Talk gegeven over, pick up your telephone en ga maar gewoon jouw eerste stap maken. Als je goede kansen hebt in Nederland als je migrant bent of als je niet migrant bent, er zijn genoeg kansen om dit reëel te maken. En als ondernemer zou ik altijd denken, ik maak het beste gebruik van kapitaal dat beschikbaar is om bewijzen te creëren, dat jouw plan werkt. En met die bewijzen ga je verder naar de volgende en naar de volgende en naar de volgende. Op die manier kunnen we steeds meer laten zien dat die visie en concept werkt. En als er daar wel exposure krijgen dan de juiste groep mensen goede investeringen vinden, jouw idee van de grond kan krijgen.”

Ruben: “Super, dankjewel. En Thami in deze aflevering hebben we het gehad over de financiële kant van het sociaal ondernemerschap. We hadden het eerst over de rol van investeerders en hoe Stichting DOEN en Dirk van Zuilen in jou geïnvesteerd hebben en hoe ze doelen hebben en hoe ze jou sturen op impact en financieel. Daarna spraken we eigenlijk over zonder Thami geen Makers

Unite. Dat was eigenlijk een best lastige stelling, want aan de ene kant is Makers Unite juist bedoelt om te co-creëren en om andere mensen te faciliteren, maar aan de ene kant ben jij toch wel het gezicht in de markt en naar investeerders. En tot slot hadden we het over je migrantenachtergrond en hoe dat je nou helpt als investeerder, maar ook wel in hoeverre je daar juist afstand hebt tot investeerders en tot de markt en waar de moeilijkheden uit en je advies is clear, in ieder geval bewijs dat je het kan en ga dan de boer op. Dus super interessant. Björn, wat neem jij mee uit deze aflevering?”

Björn: “Wat ik heel interessant vond, was de, ik weet niet of het een zoektocht is, maar die afwegingen met welke partijen en financiers ga je nou samenwerken als ondernemer? Het belang dat je niet alleen zomaar geld vindt om verder te kunnen groeien, maar dat je ook echt de juiste investeerder vindt die aansluit bij jouw missie en jouw doelstellingen en waarmee je samen kan werken. Het belang daarvan voor een duurzaam partnerschap, ook met een investeerder, is denk ik heel belangrijk. Dat zou ook wel een heel advies zijn voor startende ondernemers. Pak niet zomaar het eerste de beste geld aan wat langskomt, maar zorg dat dat zorgt aansluit bij jouw ambities.”

Ruben: “Dankjewel, Björn. En Thami, aan jou het laatste woord. Wat zou jouw advies zijn aan iemand die begint aan de reis die jij hebt afgelegd? Waar moet je op letten?”

Thami: “Ja, als ik een advies zou geven, dan is wat ik zelf heb gekregen wat ik 18 was. Het was een van de managers waarmee ik heb gewerkt en die heel inspirerend was en op een bepaalde manier met mensen kon spreken en het was voor mij heel fascinerend hoe hij met mensen kon omgaan en was ontzettend gegroeid. En ik vroeg hoe doe je dat? Hoe kan je zo goed met mensen zijn? Dus hij zegt, Thami, dat is heel simpel. De meeste belangrijke persoon ter wereld, is die persoon die voor je staat op dit moment. Als je dat heel goed doet, dan kan je heel hard groeien. En dit zou ik willen geven aan iedereen die een sociale onderneming wil beginnen of doen. Goed luisteren en bewust zijn.”

Ruben: “Dat nemen we mee. De meest belangrijke persoon ter wereld is degene die op dit moment voor je staat. Dankjewel Thami voor je inspirerende inzichten. Ook dank aan mijn co-host Björn Vennema en ABN AMRO en het Oranjefonds voor het mogelijk maken van deze podcast. Productie: Daniel van der Poppe. Redactie: Daphne Sprecher en Nina Berculo. En wil je nu ook niks missen van deze reeks, abonneer je dan op de podcast via jouw favoriete podcast kanaal. Vergeet ook niet een recensie achter te laten op de iTunes podcastapp of neem een kijkje op onze website: [www.socfin.nl](http://www.socfin.nl). Dankjewel.”