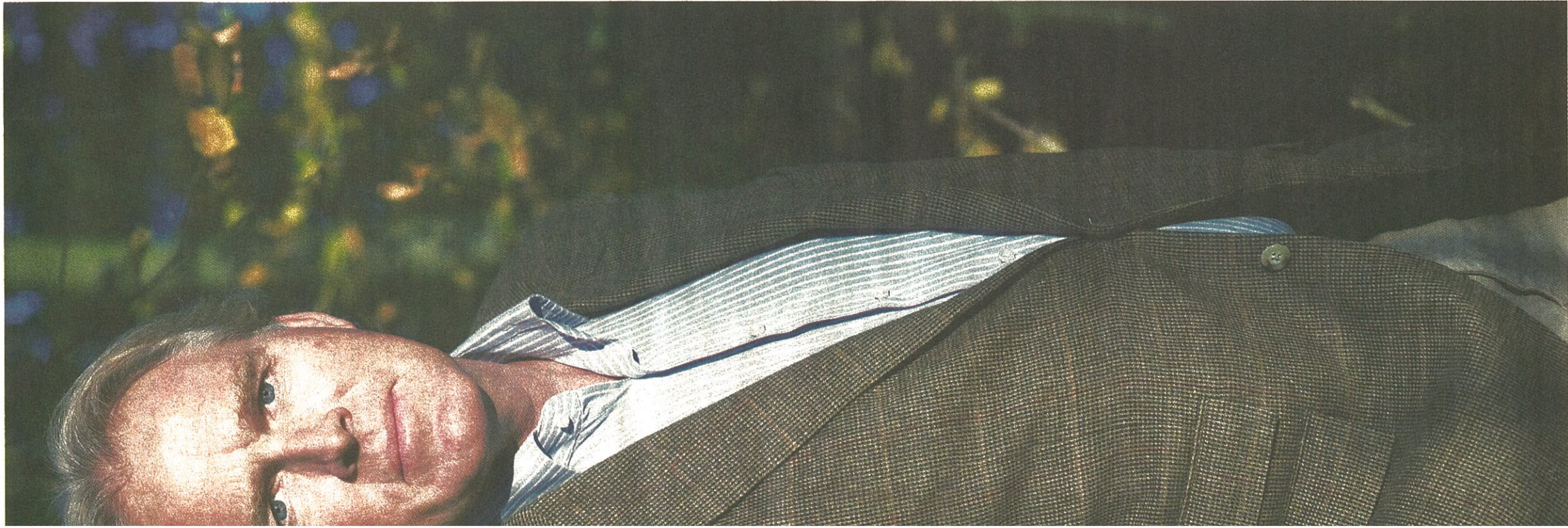




door direct na een partijje tennis naar mijn bedrijf te gaan dat failliet ging. Ik wilde er zo snel mogelijk zijn, om aan het personeel de rampspoed van ontslag mee te delen, maar na afloop kreeg ik te horen: "Bart, moest dat nou in je tenniskleren?"

**Had u geen kritische geesten om u heen verzameld?**

'Als compagnons zei je wel eens wat tegen elkaar, maar we hadden geen raad van commissarissen, alleen een advocaat en een fiscalist. Bij NOTS werken ook relatief veel jonge mensen. Die zeggen niet snel: "Bart, dat doe je niet goed." Als je niet uitkijkt, word je een beetje een zonderling. Gelukkig heb ik een vrouw en een paar goede vrienden die kritisch zijn.'

**U werkte zevenentien jaar lang samen met uw studievriend Rolf Visser, investeerder en projectontwikkelaar met een Quote 500-notering. Waar ging het mis?**

'We zijn langzaam uit elkaar gegroeid. Hij had veel geld verdiend met onroerend goed. Onze investeringen deden we altijd op fiftyfiftybasis, waarbij mijn polsstok telkens de limiet aangaf. We kregen later een financiële aanvaring. Daarna heb ik hem een periode niet meer gezien. Tot we elkaar zakelijk moesten spreken over onze luizenshampoo, waar we nog gezamenlijk een belang in hadden. We hebben het uitgesproken tijdens een etentje, maar zoals vroeger is het helaas niet meer.'

**U richt u nu op NOTS en Triple Jump. Hoe werkt 'ondernemende ontwikkelingsamenwerking'?**

'Het gaat om investeren in plaats van doneren. Om het opzetten van commerciële bedrijven in plaats van projecten uitvoeren. Financiering gebeurt niet met subsidies of donatiegelden, maar met kapitaal van beleggers. We gaan uit van principes die voor bedrijven basaal en normaal zijn, maar bij een gemiddelde ngo (nongouvernementele organisaties, red.) nog lang geen gemeengoed zijn. Zoals het maken van kwantitatieve doelstellingen en rapportages waarin planning en realisering tegenover elkaar worden gezet.'

**Trekt u hiermee een nieuwe doelgroep aan?**

'Ja, mensen die beleggen en die iets willen doen voor een betere wereld. Die voelen zich meer thuis bij onze ondernemende aanpak dan bij de werkwijze van traditionele ngo's. In 2007 ging ik met een groepje Merrill Lynch-klanten naar Ierland voor een golftripje, waar ik ze ons plan voor een microkredietbeleggingsfonds voorlegde. Hun reactie: mooi plan, we doen voor een tonnetje mee, als we het maar terugkrijgen. Het rendement mag je houden. Toen heb ik samen met onze fiscalist de NOTS-obligaties ontwikkeld. Ik sprak met de Nederlandsche Bank (DNB) en de AFM en we konden een speciaal soort bankconstructie creëren, met als voorwaarde dat de NOTS-bank alleen die obligaties mocht uitgeven, verder niets. NOTS was een maatschap-

pelijke onderneming die zelf kapitaal ophaalde, dat sprak DNB aan.'

**En wat vonden de banken?**

'Die vonden het een mooi project, waar twintig tot dertig miljoen mee viel op te halen. Op 15 oktober 2008 vierden we bij mijn thuis de lancering, mooi feestje met Trijntje Oosterhuis. Maar kort daarvoor was Lehman gevallen en brak de crisis uit. De banken werden voorzichtiger, we bleven op € 1 mln steken. Gelukkig kregen we veel publiciteit en na een optreden bij het programma 'Rondom Tien' ontmoette ik voormalig minister van ontwikkelingsamenwerking Bert Koenders. Samen met zijn ambtenaren en ontwikkelingsbank FMO verbeterden we onze obligatie en togen we opnieuw naar de banken. Helaas overheerste daar een mentaliteit die je buitenlandse ondernemerskringen vaker aantreft: er zaten te veel mensen die je vertelden waarom het niet kon. Ik dacht: de klanten willen het, je hebt als bank een maatschappelijke verantwoordelijkheid, doe het! Zet tien knappe koppen in een kamer en laat ze er pas uitkomen als ze bedacht hebben hoe het wel kan.'

**Maar niemand nam het initiatief daartoe?**

'Nee, terwijl Gerrit Zalm dat voor elkaar had kunnen krijgen als hij had gewild. Peter Bakker vroeger bij TNT, Paul Polman van Unilever en Feike Sijbesma van DSM hebben het licht wel gezien. Die zijn in staat een verhaal te vertellen waarin ze een stip op de horizon plaatsen waar mensen naartoe willen werken. Dat je als bedrijf op de lange termijn alleen succesvol blijft wanneer je de ketens gaat verduurzamen, van het begin, de arme boeren, tot het eind. Je moet je afvragen hoe je wilt dat de wereld eruit gaat zien. Polman en Sijbesma doen dat. Ze weten dat de grondstoffen afnemen, dat je door de voedseltekorten veel meer land moet bewerken. In Afrika is land genoeg, zorg dus dat de bevolking voldoende prikkels krijgt dat land te bewerken. Dan neemt onze welvaart toe en gaat het levenspeil in Afrika omhoog. DSM heeft producten ontwikkeld die je aan rijst kunt toevoegen, zodat de voedingswaarde toeneemt. Die

**Er is een dunne grens tussen doorzetten en een gekke Henkie zijn die iets nastreeft wat misschien nooit gaat lukken**

**U kreeg weer nul op het rekest bij de banken.**

'Ja, en ik raakte voor de tweede keer in een dipje omdat de banken het opnieuw lieten afweten. Je gaat eraan twijfelen of je visie, dat je landen in de derde wereld op een ondernemende manier vooruit kunt helpen, wel de juiste is. Vrienden en kennissen prijzen me vaak vanwege mijn doorzettingsvermogen, maar het is een dunne grens tussen dat en gekke Henkie die iets nastreeft dat misschien nooit gaat lukken.'

**Slaat de balans door in de richting van gekke Henkie?**

'Nee, gelukkig niet. Ik geloof nog steeds in mijn droom dat Afrika in 2020 zelfredzaam kan zijn. Ons ondernemerschap in combinatie met de kennis en lokale netwerken van organisaties als Oxfam en Icco, en met de kracht van bedrijven als Unilever en DSM, moet tot een doorbraak in Afrika kunnen leiden. En ik heb mijn hoop nog altijd op de banken gevestigd, ze zijn nog steeds de meest efficiënte schakel naar beleggers. ABN Amro heeft veertig tot vijftig miljard on-der beheer van private-banking-klanten. Als die allemaal 2% van hun portefeuille in maatschappelijk nuttige zaken beleggen, kun je daar heel veel goeds mee doen en de beleggers realiseren tegelijk een heel redelijk rendement. Het gaat gebeuren, mijn gevoel zegt me dat het zelfs mainstream gaat worden.'

**Waar baseert u dat gevoel op?**

'Verschillende bankdirecteuren schuiven de goede richting op, al zijn ze nog niet zover als Sijbesma en Polman. Maar banken weten wat hun imago is. Weinig mensen hebben er een sympathiek gevoel bij, het is een noodzakelijk kwaad. Apple en Google hebben bankvergunningen. Als dat soort bedrijven met een bank komt, is het gauw klaar met de traditionele partijen. Ze zullen wel moeten.'