



GROOTGEVERS IN BEELD

Aflevering 1.

Wat start in groep werkt door in samenleving

Filantroop Carin Rots over nut systeemverandering

Door: Bert Koopman

08-02-2024

(Social) impact Profiel

Nederlanders zijn doorgaans gericht op samenwerking en het onderhouden van onderlinge contacten. De filantropische stichting ‘Delen geeft meer’ speelt slim op dit gegeven in. Bijvoorbeeld met lokale spaarkringen voor mensen in armoede en coöperaties van ondernemers die als groep starten vanuit een bijstandspositie. Profiel van Carin Rots, een gedreven grootgever die laat zien dat sociale vernieuwing van onderop het verschil kan maken.

Filantroop Carin Rots: ... verandering van onderop ... (Fotografie: Dirk Kome).

Eerste dit. De *founders* van Delen geeft meer, Egbert-Jan en Carin Rots, willen een deel van de winst uit hun Gelderse bouwonderneming inzetten voor initiatieven op het snijvlak van ondernemerschap en armoedebestrijding. Na een gezamenlijke zoektocht kwamen ze in contact met de afdeling Filantropie Advies van ABN AMRO MeesPierson. Ze besloten een stichting op te richten en periodiek te schenken. De teller staat inmiddels op € 0,5 mln.

Fondsmanager Carin Rots is gepromoveerd gezondheidswetenschapper. Ze was twintig jaar werkzaam in de preventieve zorg en het sociaal domein. *Self-help groups* in India en Afrika zetten haar op het spoor van de impact van groepsgewijs werken aan problemen. Een training in Rwanda gaf het laatste zetje. Ze selecteert te begunstigen organisaties, draagt haar stichtingsbestuur projecten aan monitort ze. Samenwerking en kennisdeling staan centraal.

Collectief en krachtgericht

Het uiteindelijke doel is samen met partnerorganisaties een bijdrage te leveren aan systeemveranderingen, vertelt ze tijdens een onderhoud in Amsterdam. 'Systeemveranderingen in de richting van collectieve en krachtgerichte benaderingen in plaats van de huidige individuele en probleemgerichte aanpak.' Ze maakt dit concreet aan de hand van twee casussen: de ene over spaarkringen; de andere over gezamenlijk ondernemen vanuit de bijstand.

Cash2Grow promoot spaarkringen voor mensen met een krappe beurs om ze sociaal en financieel weerbaarder te maken. Deze stichting wordt gesteund door filantropische fondsen, waaronder 'Delen geeft meer', overheden en andere partners. Begeleiders afkomstig uit alle geledingen van de maatschappij werven na hun training een spaarkring in een wijk of buurt. Compleet met voorzitter, penningmeester, twee geldtellers en een geldkistbewaarder.

Na een vragenrondje – Waarvoor spaar jij? Hoeveel wil je sparen? – gaan de leden van de spaarkring een commitment met elkaar aan. In de groep wordt een richtbedrag afgesproken om in te leggen, dat kan al vanaf € 2 per week, en dat gedurende een maand of negen. Na deze periode gaat de spaarpot open en krijgt ieder zijn inleg. Een bedrag van € 2 per week lijkt weinig, maar het is opmerkelijk om te zien hoe ook dergelijke bedragen door te sparen groot worden en mensen 'in hun kracht kunnen zetten'. De begeleider start vervolgens een nieuwe spaarkring en de vorige kringleden kunnen zelfstandig verder.

'Mensen worden enthousiast, ze leren nieuwe vaardigheden', aldus Rots, 'je ziet ze tot bloei komen. Sparen is moeilijk als je weinig geld hebt. Dat geldt nog eens extra in een samenleving waarin voortdurend commerciële prikkels op ons worden afgevuurd. Maar samen lukt het wel door het onderlinge vertrouwen dat snel groeit in de groep. Iedereen is gelijk, hiërarchie past daar niet bij, wel een doordachte methodologie. Spaarkringen zijn heel concreet. We ervaren dat er grote behoefte aan is. Ze schieten als paddenstoelen uit de grond.'

Kwaliteit en vindingrijkheid

Cash2Grow won vorige maand de Brouwer Vertrouwensprijs 2024 (een geldbedrag van € 100.000). Deze prijs is bedoeld voor hét maatschappelijk initiatief dat het onderlinge vertrouwen in de samenleving versterkt. De jury was onder de indruk van de kwaliteit en vindingrijkheid van de partnerorganisatie van Delen geeft meer. Omdat Cash2Grow zo toegankelijk is, bereiken de initiatiefnemers mensen die bij formele instanties buiten beeld blijven.

Het geheim? ‘Al onze partnerorganisaties hanteren een opschaalbare groepsgewijze methode’, weet Rots. ‘Ze zijn er goed in om mensen in de knel met elkaar te verbinden. De deelnemers krijgen langs deze weg weer greep op hun bestaan, zowel sociaal als financieel. Onze gedeelde ambitie is: meer ruimte maken voor deze manieren van groepsgewijs en *bottom-up* organiseren. En bestaande instanties een spiegel voorhouden.’

Rots: ‘Ik ben nog maar twee jaar filantroop en voel me op dit vlak een beginneling. Misschien opereer ik wat atypisch in dit veld. Ik zie overheidsinstanties moeizaam contact leggen met het echte leven en de mensen waar het om gaat. Juist die verbinding is belangrijk. Als filantroop moet je ook zorgen dat groepen waarvoor je je wilt inzetten gehoord worden. Sturing vanuit deze mensen zelf moet centraal staan omdat zij het beste weten wat voor hen werkt.’

Samen ondernemen

Het gesprek komt op de tweede casus. Deze betreft sociale coöperaties waarbij mensen die langere tijd in de bijstand zitten samen gaan ondernemen en hun talenten ontwikkelen. Als grafisch ontwerper, kleermaker, kok, tuinman et cetera. Rots benadrukt dat een sociale coöperatie daarvoor tijd en ruimte biedt. Bij ondernemen komen andere dingen kijken dan bij sparen, het is meeromvattend, denk aan boekhouden, een markt vinden en klantcontacten.

Net als de spaarkringen slaat ook dit initiatief aan. Nederland telt inmiddels 25 sociale coöperaties. De organisatie erachter is LaNSCO: Landelijk Netwerk Sociaal Coöperatief Ondernemerschap. Dit netwerk levert businesscoaches die de ondernemers in spe begeleiden. Net als Cash2Grow wordt deze organisatie gesteund door filantropische fondsen, waaronder Delen geeft meer, en andere partners.

Rots: ‘Groepen coachen en coördineren kan ook gepaard gaan met gedoe. Dat hoort er soms ook bij, net als in het gewone leven. Zonderwrijving geen glans. Uit dat gedoe haal je weer leerpunten. Je moet dat dus niet meteen platslaan. Net als bij de spaarkringen gaat het ook in deze groepen om talentontwikkeling en zelfbeheer met als hoger doel om sociaal en financieel weerbaarder te worden. Dat is ook waardevol voor gemeenten waarin de sociale coöperaties gedijen. Ze leveren veel op en mensen met een achterstandspositie worden weer zichtbaar als talentvolle medeburgers.’

Procesmatige aanpak

Het valt Rots op dat overheidsprojecten, anders dan spaarkringen en sociale coöperaties, sterk gekaderd zijn in tijd en geld. Alle partnerorganisaties waarmee wij werken, werken van onderop, collectief en procesmatig. Haast, tijdsdruk en een individuele insteek werken dan averechts. 'We willen mensen kansen bieden waarmee ze in hun eigen tempo aan de slag kunnen. Dat doen we door ons te richten op de onderliggende, meer structurele factoren om vervolgens op te schalen.'

Ze ziet veel donateurs en investeerders die bezig zijn met het verzachten van bepaalde problematiek en symptoombestrijding. Te denken valt aan voedsel-, kleding en speelgoedbanken. 'Iedereen staat erbij te juichen maar intussen blijft het oude systeem in tact en steekt ook hier weer bureaucratie de kop op. Als je maar blijft dweilen heb je niet in de gaten dat de kraan nog loopt.'

Tot slot

Gesteund door haar bestuur wil Rots met haar stichting een wezenlijke verandering in gang blijven zetten. Haar bestuursleden neemt ze regelmatig mee op werkbezoek en de partnerorganisaties verbindt ze in nieuwe netwerken om met elkaar het bestaande systeem een spiegel voor te houden. Woorden die aan het eind van dit vraaggesprek resoneren: de kracht van de groep, sociale en financiële weerbaarheid, talenten, kennis en ervaring delen en, last but not least, verandering van onderop bewerkstelligen. Resumerend: delen geeft meer, hetgeen te bewijzen was. Formeler geformuleerd: *Quod erat demonstrandum*.

Filantropie advies in de praktijk

Carin Rots klopte in 2021 aan bij ABN AMRO MeesPierson. Zij en haar echtgenoot, ondernemer Egbert-Jan Rots, wilden impact maken met hun vermogen. Het team van Filantropie Advies hielp bij het kiezen van een besturingsmodel en vertaalde de plannen en ambities naar een missie en doelstellingen. De geefstrategie en de werking van de stichting werden verankerd in een beleidsplan, resulterend in een stichting met ANBI-status.

De afdeling Filantropie Advies dacht ook mee over het samenstellen van een onafhankelijk bestuur met een goede balans tussen de ingebrachte expertises. Daarbij werd goed voor ogen gehouden hoe de doelgroepen zelf zeggenschap en eigenaarschap te geven bij de te ondersteunen organisaties. De stichting Delen geeft meer kon in 2022 officieel starten.

Tijdens filantropiebijeenkomsten van de bank ontmoette Rots gelijkgestemde grootgevers. Er werden ervaringen uitgewisseld, lessen gedeeld, krachten gebundeld en samenwerkingen gestart. Inmiddels ondersteunt stichting Delen geeft meer vijf organisaties die de kracht van de groep aanwenden om mensen tot bloei te laten komen en verandering van onderop te bewerkstelligen. Daarnaast zijn andere typen samenwerkingen ontstaan.

Frank Aalderinks van de afdeling Filantropie Advies van de bank constateert: ‘Het idee van Carin was vanaf het begin al sterk. Ze wil systeemverandering aanjagen met de kennis en ervaring van de mensen die in het huidige systeem in de knel komen. Dit begint bij krachtige, groepsgewijze methodieken. We hebben geholpen om de stichting stap voor stap vorm te geven. Na oprichting van de ANBI-stichting hebben we contact gehouden en netwerk aangedragen.’

Hij vervolgt: ‘We trekken nog steeds samen op. Bij het bundelen van de krachten konden we Carin in contact brengen met Number 5 Foundation, opgericht door Constantijn en Laurentien van Oranje. Daar zit veel kennis en ervaring hoe je hardnekkige maatschappelijke vraagstukken kunt aanpakken door alle perspectieven samen te brengen, juist ook die van hen die doorgaans nauwelijks worden gehoord. Het belangrijke werk van Carin en stichting Delen geeft meer is van grote waarde voor veel mensen. Mooi dat Filantropie Advies daar via onze hulp en begeleiding aan kan bijdragen.’

www.delengeeftmeer.nl

Dit is de eerste aflevering in een serie artikelen over grootgevers.

Bert Koopman is hoofdredacteur van Filantropie Platform DDB, onderdeel van Amsterdam University Press.