

Op het snijvlak van investeren en doneren

Frank van Beuningen is één van de pioniers in het Nederlandse impact-investing landschap. Als één van de oprichters van Pymwymic heeft hij een ecosysteem gecreëerd waardoor impact-investeren tot wasdom is gekomen. Als verbinder pur sang is hij verbonden met vele internationale netwerken zoals Socap Europe en SVN-Europe. Naast dat Frank van Beuningen zelf impact investeerder is, is hij co-founder van het zojuist gelanceerde PYM 'the conscious investor community'. PYM is een onafhankelijke stichting die een community van families, filantropen en individuele investeerders ondersteunt in hun reis om te investeren in een betere wereld. Meer informatie: www.pym.nu

door Rense Bos *

W

at betekent impact voor jou?

Ik wil investeren in bedrijven die een positieve 'social' of 'environmental' impact hebben. Ik onderschrijf hier positief, wat ik er anders eigenlijk nooit bij zeg, omdat er mensen zijn die zeggen: 'Alles wat je doet is impact'. Maar dat onderscheid niet het positieve. Als ik het over impact investing heb praat ik alleen maar over het positieve. Ik ga niet investeren om een negatieve impact te behalen. Dus per definitie is impact investing het investeren in bedrijven die een dubbel rendement hebben; een financieel rendement én een impact op de verbetering van de wereld.

En ik maak een onderscheid tussen *impact first* en *finance first*. Dat is een lange horizontale balk met aan de ene kant *impact first* en aan de andere kant *finance first*. Dan kun je zeggen dat *finance first* een lagere impact heeft en *impact first* een lager financieel rendement. Dat is in theorie zo, maar dat hoeft in de praktijk niet zo te zijn.

Ik heb in verschillende bedrijven geïnvesteerd waarvan je met het lezen van het businessplan en bij het spreken met de ondernemer echt dacht: 'Dit is een *impact first* bedrijf.' Die zijn later heel succesvol verkocht. Ik heb in bedrijven geïnvesteerd waar we dachten dat moet goed gaan, ook financieel. En vervolgens ging het bedrijf op de fles. Maar dat zaadje van het idee dat het bedrijf produceerde ging verder en groeide uit tot een fantastisch bedrijf. Maar mijn investering was filosofisch gezien een donatie. Zo moet je het ook bekijken. Het geld was niet verloren. Het heeft wel degelijk zijn werk gedaan om

tot dat niveau te kunnen komen om verder te kunnen groeien. Dát is het snijvlak tussen geven en investeren.

Geven is ook heel erg mooi. Maar zodra de propositie waar je het aan geeft een businessmodel kan hebben, dan denk ik dat investeren een veel hogere effectiviteit heeft. Puur omdat de ontvanger een plicht heeft te rapporteren en het uiteindelijk terug te betalen. De kracht van een commercieel bedrijf met een entrepreneur aan het roer heeft een hogere slagingskans. Maar we weten dat niet alles een businessmodel heeft, dat moet je toegeven. Geven en investeren liggen heel dicht bij elkaar. Je moet beide doen. Dat is een van de redenen waarom ik vanuit Pymwymic de stichting het Donor Impact Involve Fund (DIIF) heb opgericht. In het fonds wordt gedoneerd en het fonds investeert de donaties vervolgens in *impact-first* bedrijven. Door de donaties kan je in een zeer vroege en risicovolle fase in *impact-first* bedrijven investeren en ze hiermee een grotere kans op groei en succes bieden. De succesverhalen zorgen voor een rendement die de stichting in staat stelt om nieuwe investeringen te doen. Zo combineren we de voordelen van zowel donaties als investeringen.

Wat is voor jou de afweging geweest om je met 'impact investing' bezig te houden?

Ik heb heel lang een eigen bedrijf gehad. Dat bedrijf groeide en groeide. Het werd zo groot en ik had zoveel verschillende managers in verschillende landen in dienst dat ik het eigenlijk niet meer aankon. Ik kon het niet meer aan, omdat die managers eigenlijk meer dachten aan hoe ze hun eigen zak konden vullen dan aan leuk samen ondernemen. Toen ik het verkocht had was ik vrij en dacht ik: 'Wat ga ik nu doen?'. Ik wilde niet terug in



die ratrace van het materialisme. Toevallig kwam ik op dat moment de stroming in Amerika tegen, SVN; Social Venture Network, die de drie P (Planet, People, Profit) hadden bedacht. Ik heb me daarin verdiept en gezegd: 'Wauw, dat is het antwoord!' Niet veel geld verdienen en het dan weggeven

maar zorgen dat het 'embedded' is in een bedrijf. Je moet zelf je broek kunnen ophouden, zodanig dat je door kunt gaan. Misschien als het goed gaat krijg je geld terug en dan kun je het opnieuw en opnieuw inzetten. Ik dacht: 'Dat model moeten we ook hier in Europa inzetten'.

Wat is het goede voorbeeld? Filosoof Roman Krznaric stelt de vraag: How to be a good ancestor? Dus, hoe ben jij een goede voorouder?

Mijn goede voorbeeld zou zijn: Denk aan je medemens, denk aan de wereld. Probeer voor je kleinkinderen een wereld achter te laten waar ze niet zo in de rats zitten zoals wij nu zitten over social en environmental issues. Het voorbeeld is dan om je eigen resources, dat kan geld zijn of tijd of capaciteit, in te zetten om daar verandering in te brengen. Mijn idee, en wat ik nu tot uiting breng, is om zoveel mogelijk kapitaal bewust te maken en te mobiliseren om dat doel te bereiken. Ik denk dat wat ik nu doe met PYM doe een hogere effectiviteit en impact heeft dan als ik zou investeren in een klein bedrijf. Want nu heb ik een golf die meegaat en impact maakt. Die golfbeweging of tsunami, ook wel het ripple effect genoemd, dát vind ik nou mooi.

Komt daar ook het initiatief zoals Divest Invest vandaan om een oproep te doen aan investerend Nederland om investeringen uit de fossiele industrie te halen?

Ja, dat is een klein uitstapje. Om mensen bewust te maken: 'Hé jongens, je hebt toch geen beursgenoteerd bedrijf dat in fossil fuels zit?' Want als je in fossil fuels zit, dan draag je impliciet bij aan de klimaatverandering. Maar heel veel mensen hebben dat helemaal niet in de gaten. Heel veel mensen weten eigenlijk helemaal niet wat er in hun portefeuille zit. Die vermogensadviseurs zijn de lastigste barrière om dingen te veranderen, want ik kan jou wel overtuigen dat fossil fuels niet goed zijn, maar dan ga jij morgen naar de bank: 'Ik wil uit de fossil fuels', en dan zegt de bank: 'Uit de fossil fuels? Dat moet je helemaal niet doen! Je wil je rendement toch halen?'. Daar zitten nog zoveel krachten die tegenwerken. Dat proberen we te doorbreken met Divest Invest.

Wat is je favoriete mislukking? En wat heeft je dat geleerd voor de toekomst?

Ik kwam een bedrijf tegen en ik werd onmid-

'Het geld was niet verloren, nee, het heeft wel degelijk zijn werk gedaan om tot dat niveau te kunnen komen om verder te kunnen groeien.'



Foto: Huib van Wersch

dellijk verliefd op het product. Biodegradable plastic. Plastic dat je zo op de composthoop kon gooien. Geweldig. Ze hadden veel geld nodig en maakten een consortium met heel veel mensen hier in Nederland. Iedereen vond het geweldig. Er was alleen nog even wat geld nodig voor R&D om de laatste 1% van het product te ontwikkelen. Dat deden we natuurlijk. We gingen met een delegatie naar Amerika om de fabriek te bekijken. Toen na zes maanden het geld op was hadden ze nog even een stoot nodig om de laatste 0,5% productieklaar te krijgen. Dat deden we natuurlijk. Toen kwam het product op de markt. Moet je voorstellen, een plastic zak waar je je vuil in stopt, de zak is nog niet helemaal vol dus je laat hem even staan tot volgend weekend, en de bodem is eronderuit. Het biodegradable gedeelte deed het té goed. Dan koop je die zakken niet meer. Zo geschiedde. Het bedrijf ging failliet. Ze vroegen om meer geld maar slecht geld na goed geld doen we niet. Dat was een van mijn grootste nederlagen. Later werd het overgenomen door andere

financierders die de techniek voltooiden en nu zie je die plastic zakken overal.

Wij hebben geen *financieel* rendement op ons geld gemaakt, erger nog, we hebben alles verloren. Maar het zaadje is wel doorgegaan. Dus het was filantropie. Zo moet je er ook filosofisch in staan. Het was niet erg. Op het moment sneu, maar in de long term niet erg.

Wat adviseer je iemand die start met impact investing? Wat wel en niet te doen?

Dat is een hele moeilijke vraag, want ik ken die mensen niet. Ik zou iemand alleen maar kunnen adviseren als ik de persoon zou kennen. Begrijpen wat haar motiveert om gelukkig te zijn. Dat is voor iedereen anders. Wellicht is één van die mensen, die ineens miljoenen heeft gekregen, heel gelukkig om door te blijven werken in haar baan of wereld waarin zij zat. Misschien is zij heel gelukkig om het te verbergen en niet te tonen aan andere vrienden dat zij dat heeft. Maar misschien is ze ook heel gelukkig, en dat laatste

hoop ik, dat ze iets met dat kapitaal kan doen waardoor we allemaal een stukje verbetering voelen in de wereld. Het allerlaatste wat ik die mensen zou toewensen is dat ze daar een groot huis of een boot mee kopen of dingen mee doen die geen zin hebben.

Waar begin je als je (nog meer) wilt impact-investeren?

Vaak begin je bij je bank of vermogensbeheerder omdat er maar weinig mensen zijn met wie je over geld praat. Met PYM creëren we een community waar je vertrouwelijk in een groep over geld kan praten en hoe je dat geld kan inzetten voor een betere wereld. Maar als je niet bent aangesloten bij een community zoals PYM of Toniic is de enige persoon waarmee je over geld praat je bankier of vermogensbeheerder. Daarom hebben we vanuit PYM ook de stap naar banken en vermogensbeheerders gemaakt. Het is nu onze strategie om met banken en vermogensbeheerders in zee te gaan en trusted partnerships te sluiten. Zo kunnen we meer mensen en dus meer kapitaal naar impact krijgen.

Ook als je een familiebedrijf hebt wordt er niet over geld gesproken. Daar rust een taboe op. Het leuke is: als je investeert in een klein bedrijf met impact ga je dat bespreken aan de keukentafel. Dan is de hele familie betrokken! In het begin komt pa aan tafel zitten en zegt: 'Ik heb geïnvesteerd in dit bedrijf en moet je eens kijken wat leuk'. De volgende stap is om iedereen in het beslissingsproces te betrekken. Opeens wordt geld positief gezien aan tafel. Er wordt over geld gesproken, daarvoor nooit. En dat is de kracht van 'impact investing'.

Sterker nog, er is nu een hele grote groep van de volgende generatie (next gens) ook hartstikke geïnteresseerd. Daarom hebben wij in het begin ook family days georganiseerd. Om vader, moeder met zoon en dochter erbij te betrekken. Daar zien we de leukste dingen.

Hoe kunnen we het nog beter doen? Welke drie of vier belangrijke zaken moeten ver-

'Daar komt het voor mij allemaal op neer, op één woord: bewustzijn.'

anderen in deze sector om meer impact te maken?

Ik heb het tot nu toe alleen maar gehad over privékapitaal. Als we institutioneel kapitaal mee kunnen krijgen dan maken we een enorme slag. Als grote bedrijven, als je die even ziet als een grote tanker, 5 of 10 graden veranderen dan maak je ook hele grote stappen.

Hoe krijgen we dat voor elkaar?

Ik denk dat we door moeten gaan met het privékapitaal. Dat is het mooiste voorbeeld voor het institutionele kapitaal. Die komen dan vanzelf. Die institutionele partijen zijn vaak de moeder van het kleine kapitaal. Kijk naar insurance bedrijven. Het geld van insurance komt van vele mensen die een kleine maar belangrijke bijdrage leveren. Hetzelfde geld voor de pensioenen. Die hebben allemaal de wens: 'Je moet iets anders doen'. Dus het komt vanzelf.

Doordat ze gedwongen worden door hun leden zal ik maar zeggen. Hetzelfde als hoe de consument nu de supermarkt dwingt om onbespoten fruit in het schap te leggen.

Welke trends zie je in dit veld?

De ene persoon heeft het gevoel dat het 5 voor 12 is, voor de ander is het een seconde voor 12. Die persoon voor wie het een seconde voor 12 is gaat veel harder lopen dan de persoon voor wie het 5 voor 12 is. Dus waar halen we het juiste verhaal vandaan om de urgentie te laten zien? Hoe erg is het met onze planeet? Wat is er dan aan te doen?

Ik vind het onderzoek en boek *Drawdown* van Paul Hawken zo'n fantastisch boek, omdat het visueel maakt welke industrie het vervuilendste is. Het maakt duidelijk waar de meeste middelen in moeten worden gepompt om die industrie te helpen. Dan ga je echt bewust om met het uitzoeken waar je geld naartoe moet gaan. Dit type boek helpt om het bewustzijn te vergroten. Daar komt het voor mij allemaal op neer, op één woord: bewustzijn.

Het is een vraag waar ik me heel veel mee bezig houd op het ogenblik. Hoe luister je naar je buikgevoel? Is het door meditatie of door een ander soort oefeningen te doen? De weg naar Rome heeft vele wegen. Je moet je ontwikkelen en het is geen switch die je kan omdraaien. Het heeft een ontwikkelingsproces nodig. Wat door *storytelling*, *self meditation*, *self education*, luisteren en zien bijgebracht

kan worden. Wij hebben allemaal geleerd om heel erg met ons hoofd te denken. Daar zijn alle scholen en universiteiten op gericht. We vergeten ons hart en dat te ontwikkelen.

Van individuen en fondsen staat er wereldwijd honderden miljoenen op bankrekeningen niets te doen. En wie weet wordt er iets mee gedaan waar je het niet mee eens bent. Meest gangbare is om te investeren en rendement te gebruiken om impact te maken. Wat zijn mogelijkheden om nog meer impact te maken?

Dat ligt aan het individu. De eigenaar van het geld. Die persoon of familie moet inzien dat het beleggen op de beurs, wat beoogt een zo hoog mogelijk rendement te halen, niet zo'n goed idee is. Dat ze met dat kapitaal ook een sociaal rendement kunnen halen. Het grootste gevaar dat we lopen is dat we niks doen. Dat we denken dat iemand anders het maar moet doen. We moeten ons bewust zijn dat wij ook, iedereen, er iets aan moeten doen. Waarom niet alles wat we hebben er aan doen? Sommige mensen zeggen oké dan doen we 5%. Maar waar slaat dat op? Doe alles. Vergeet dat paradigma van een zo hoog mogelijk financieel rendement. Denk aan *appropriate* rendement. Wat heb ik nodig om te leven en achter te laten?

Zelf heb ik nu bijna 100% van mijn vermogen geïnvesteerd door middel van impact-investing. Ik voel me daar uitermate goed mee, gemotiveerd. En ik zet nog al mijn capaciteiten in om nog meer *impact money* te mobiliseren.

Wat is de beste manier om mensen zich daar bewust van te laten worden?

Mensen aan het woord laten die door dat proces heen zijn gegaan. Iemand waarmee je je kan associëren: 'Die doen het zo, hé dat kan ook'. En angst wegnemen, want er zit in geld heel veel angst. Geld is een raar ding, want geld máákt angst. Angst dat ik het verlies, angst dat ik m'n geluk kwijtraak, angst dat ik niet meer kan doen wat ik zou willen. Die angst drijft je naar niks doen. En niks doen is het grootste gevaar wat er is. Angst is er om te overkomen. ◀

'Vergeet dat paradigma van een zo hoog mogelijk financieel rendement.'



Foto: Stefan van Ruijven

* Rense Bos is expert op het gebied van social impact. De laatste vijftien jaar heeft hij als sociaal ondernemer, investeerder en vrijwilliger de wereld van impact maken doorleefd. Samen met individuen, families en bedrijven simplificeert hij impact.