

JAMY GOEWIE (31) INVESTEERDER IN TALENT

Geen papiertijger! Direct resultaat

REJU PRESENTEERT ELKE WEEK JONGE ONDERNEMERS DIE OP WEG ZIJN NAAR DE TOP. DIT KEER JAMY GOEWIE, DIRECTEUR VAN CHILD AT VENTURE, EEN FILANTROOP DIE EEN EERVOLLE VERMELDING KREEG IN DE TOP 50 VAN FILANTROPEN TIJDENS DE UITREIKING VAN DE FM50 AWARDS 2008. 'IK INVESTEER IN ONDERNEMERS.'

Ik dacht dat filantropie iets was voor sigaren rokende en cognac drinkende oude mannen. 'Dat blijkt ook. Ik was bij die prijsuitreiking en er waren inderdaad voornamelijk oude mannen, maar ik heb weinig sigaren en cognac gezien.'

Hoe komt een meisje zonder sigaren en cognac aan een eervolle vermelding?

'Ik was er zelf ook door verrast. Wij willen met Child at Venture wegblijven uit de goededoelenhoek, al zijn we dat zelf wel. Wij investeren in ondernemend denken en de zakelijke aanpak van hulp. Als je investeert in ondernemers moet je zelf wel goed weten wat dat is, alle medewerkers hier zijn dan ook begonnen als freelancers. Wij varen onze eigen innovatieve koers en dat is blijikbaar opgevallen in goededoelenland.'

Wat betekent ondernemend, zakelijk en innovatief met betrekking tot goede doelen voor jongens van de straat?

'Ik ben begonnen in Amsterdam-Zuidoost in de jeugdzorg en het viel me op dat veel jongeren van hulp afhankelijk worden. Ik zag jongeren die misschien niet schoolwise, maar wel straatwise waren en veel talenten hebben. Ik had het idee om ze zelfstandig te laten denken en als je dan toch goed kunt hosselen en dealen, kun je dat ook inzetten voor je eigen bedrijf. Als je op straat hangt, is het niet cool om te zeggen dat je naar de hulpverlening gaat, maar wel dat je een afspraak hebt met je bedrijfsadviseur. Het project bestaat nog steeds en heet Be a Businessman.'

Hoe kom je van Amsterdam-Zuidoost in de Filipijnen, Thailand en Kenia terecht?

'En Cambodja, Sierra Leone en Vietnam. Ik heb sociale geografie van ontwikkelingslanden gestudeerd. In ontwikkelingslanden zijn die kids zo mogelijk nog meer afhankelijk van zorg. Ik wilde investeren in jongeren die nog ambities en een drive hebben, jongens en meisjes die verder willen komen in het leven met hun talent. De ervaringen in Amsterdam bewezen dat er ontzettend leuke bedrijven ontstaan als je investeert in het talent van mensen. Ik probeer ze echt zelfstandig te maken met zo af en toe harde lessen zoals faillissement, maar dat is de werkelijkheid dus wen er maar aan.'

Aan wat voor soort bedrijven moet ik denken?

'Van heel klein tot wat groter. In Kenia hebben we geïnvesteerd in een guest house, in Vietnam in een naaiatelier en op de Filipijnen in een internetcafé. Maar ook in een tuk tuk-ondernemer in Cambodja. Jongeren die door de selectie komen krijgen van ons het startkapitaal om hun businessplan te realiseren. Vervolgens bieden we coaching en begeleiding bij het ondernemen. Hierdoor stimuleren we heel lokaal de economie, de werkgelegenheid, zonder heel veel papierwerk en een grote logge organisatie.'

Je hebt het de hele tijd over lokaal. Waarom is dat zo belangrijk voor je?

'Tedereen wil natuurlijk zakendoen met Europa of Amerika, maar daar hebben ze de kennis noch



EN NU OVER HET GELD

'Wij zijn in 2006 begonnen en dit jaar zullen we, denk ik, afsluiten met 300.000 euro aan investeringen. Het investeringsbudget is ieder jaar sinds de oprichting verdubbeld, een heel gezond bedrijfsmodel. Wij hadden dit jaar eigenlijk de 400.000 euro moeten halen, maar helaas, de financiële crisis treft ook ons. Mijn eigen salaris is sinds vorig jaar 29.000 euro per jaar. Het eerste jaar was ik vrijwilliger, maar dat bleek niet haalbaar te zijn, ik moet ook gewoon kunnen leven. Het is inderdaad weinig voor een ondernemer, niet echt een Jort Kelder-salaris. Ik koppel succes niet aan een hoeveelheid geld. Ik heb een leven gecreëerd dat ik leuk vind, waarin Child at Venture een succesvol bedrijf is, vrijheid heel belangrijk is en waarin ik mijn eigen keuzes kan maken en uitvoeren.'

de mogelijkheden toe. Wij adviseren de jongeren een lokale markt te ontwikkelen. Dat is duurzaam en daarom gezonder. *Return to Sender* van Katja Schuurman is hartstikke leuk. Maar wat gebeurt er als ze daarvan afhankelijk worden en de HEMA het contract opzegt? De ondernemers daar weten niet wat de smaak en mode is in Nederland. Dus



voor iedere nieuwe collectie moet een Nederlandse ontwerper daarheen vliegen om ze te vertellen wat ze moeten maken. Ik heb natuurlijk niks tegen Katja Schuurman, maar voor zover ik het kan beoordelen, is het project niet duurzaam.

'Een ander fenomeen is dat bijvoorbeeld de accountantsafdeling van een groot bedrijf naar Kenia vliegt om daar een school te verven, als teambuilding event. Dat is ook erg leuk, alleen pikken zij dan het werk af van de lokale schilder want zo'n school hoeft maar één keer per vijf jaar geschilderd te worden. Als die accountants er nou heen vliegen en die schilder zouden adviseren hoe hij het beste een boekhouding kan voeren, dan heeft hij er ook wat aan.'

Je praat erover alsof dit het leukste is dat je ooit in je leven hebt meegemaakt. Waar komt die energie vandaan?

'Ik zie dat het werkt! Mijn uitdaging is: hoe haal je mensen uit een neerwaartse spiraal? Ik heb mijn studie gekozen omdat ik vroeger nooit het *Journal* mocht kijken van mijn ouders. Op mijn 11de keek ik dat pas voor het eerst en zag ik dat er kinderen doodgingen in Afrika. Dat was voor mij zo'n schok en sindsdien is dat een soort drive geworden in mijn leven. Met mijn studie kon ik wel voor een internationale organisatie gaan werken, maar dan zou ik een papiertijger worden. Hier zie ik direct resultaat.' **06**

Reageren? reactie@revu.nl