



Kooppiloot

“Wie niet volgens zijn principes leeft, heeft er geen.” Zo begint het interview met Tom van der Lubbe van Viisi Hypotheken, alweer nummer twintig in de reeks ‘Aan de keukentafel van...’ Hetzelfde geldt voor purpose. Je kunt van alles vinden wat er beter moet in de samenleving, hoe de politiek, de overheid, het bedrijfsleven en de mens moeten veranderen, maar het begint bij jezelf, bij de erkenning dat het leven het grootste goed is en dat alles en iedereen onlosmakelijk met elkaar verbonden is op deze planeet.

Tot voor kort waren dit soort woorden in de ogen van het bedrijfsleven nog ridicuul. Dat is aan het veranderen, ook al is het best lastig om te achterhalen of bedrijven meevaren op een maatschappelijke trend of dat ze daadwerkelijk willen veranderen. Purpose-gedreven ondernemingen hebben vele gedaanten, maar hebben op zijn minst één ding gemeen: het komt van binnenuit en is verankerd in het DNA van het hele bedrijf.

Steeds meer ondernemingen zijn vanuit een purpose opgericht en dragen bij aan een socialere, inclusievere en duurzamere samenleving. En dat doen ze ook nog met succes. Sterker nog, het is zelfs een voorwaarde. Zonder succes heb je immers weinig impact. Voor Van der Lubbe is succes dan ook een randvoorwaarde. “Onze missie is dat de financiële sector zich gaat richten op de lange termijn, op duurzaamheid, op verantwoordelijkheid. Om dat te bereiken, moet je ook impact hebben. Vandaar ons streven om marktleider te worden.”

Er zijn duizenden voorbeelden van succesvolle bedrijven, opgericht vanuit purpose. Een van de doelen van het New Financial Forum is om deze voorbeelden samen te bren-

gen en zo te laten zien hoe groot en hoe impactvol deze tak van sport al is.

Met het veranderen van het ondernemerschap verandert ook de financiering. Als banken niet daadwerkelijk veranderen, komen ze steeds meer buitenspel te staan. Indrukwekkend in deze uitgave is bijvoorbeeld het interview met Pauline Hinchion, oprichter van Scottish Communities Finance, een Schotse organisatie die gewone mensen helpt te investeren in lokale gemeenschappen. Het neemt een grote vlucht. Niet alleen is het rendement hoger dan bij de traditionele bank, tevens is de sociale impact enorm. Dankzij deze burgerinvesteringen bloeien plaatselijke economieën op en neemt sociale cohesie toe.

Een Nederlands voorbeeld is Eyevestor, een platform voor mkb-bedrijven om kapitaal op te halen. Kernwoord is sharefunding dat staat voor intrinsieke verbinding tussen investeerder en bedrijf. In deze editie een aantal voorbeeld van purpose-gedreven ondernemingen die via dit platform zijn gefinancierd.

Bemoedigend dat er zoveel purpose gedreven ondernemers in Nederland opstaan en dat er voor hen steeds meer nieuwe financieringsvormen komen. Maar daarmee zijn we er nog niet. Het schiet pas op als wij, als consumenten, ook daadwerkelijk gaan kiezen voor dit soort ondernemers. Hun producten zijn immers lekker, eerlijk, fijn, groen, duurzaam, redelijk tot goed betaalbaar, gezond en ook nog eens gemakkelijk te verkrijgen. Waarom zou je het dan nog laten? Je hoeft alleen je eigen automatische kooppiloot af te zetten.

Heel veel inspiratie toegewenst. ■

**“ZET JE
AUTOMATISCHE
KOOPPILOOT
EENS UIT”**

WILLEM VREESWIJK

willem@newfinancialforum.nl